

EXPERIÊNCIA E IRREVERÊNCIA



João Macedo Vitorino, sócio fundador da Macedo Vitorino & Associados

Uma aposta de futuro. Assim se caracteriza o MVStart: um projeto que alia a experiência da Macedo Vitorino & Associados em advocacia de investimento com a “irreverência de uma equipa jovem e multidisciplinar” e que se consubstancia no apoio jurídico às startups. E motivo pelo qual o sócio fundador João de Macedo Vitorino não revela valores para o volume de negócios esperado para este ano por via deste serviço. “Não é significativo”, diz.

“Portugal não é reconhecido como um país que reúna as melhores condições para a criação de startups”, afirma João de Macedo Vitorino, admitindo que a aposta da sociedade consiste em “ultrapassar os muitos obstáculos que o nosso país põe a quem queira tomar a iniciativa de investir em novas ideias, mas também em aproveitar as vantagens que Portugal oferece”.

“Sempre valorizámos temas relacionados com tecnologia e empreendedorismo, e por estarmos atentos aos novos formatos e tendências sentimos necessidade de acompanhar aqueles que procuram criar o seu próprio negócio”, explica. Surgiu, como tal, a oportunidade de desenvolver um projeto que visa “dar apoio ao crescimento de startups, portuguesas e estrangeiras, e também à criação de mecanismos que possibilitem uma avaliação precoce das mesmas”.

A sociedade agrupou, assim, no MVStart, o seu conhecimento jurídico nas áreas do Direito que são da maior relevância para os empreendedores na hora de iniciar o seu projeto empresarial:

“Direito societário e comercial – para a constituição de veículos de investimento e estabelecimento de acordos com investidores de capital; Direito fiscal – para manter as contas em dia com o Estado; Direito do trabalho – para a contratação de quadros; Direito bancário e financeiro – para o financiamento dos projetos; e propriedade intelectual e direitos de autor – para a proteção das ideias capazes de criar riqueza”. Para identificar as áreas em que as startups mais precisam de apoio “é necessário ter em conta o tipo de negócio e as suas especificidades, e o próprio estágio de maturidade em que se encontram”. “Tentamos sempre adequar o tipo de apoio de acordo com estes fatores, e podem passar pelo societário e comercial, área laboral, propriedade intelectual e direitos de autor, entre outras”, refere.

“É curioso que durante o nosso contacto com algumas jovens startups, através dos workshops jurídicos realizados em parceria com entidades incubadoras como a Start Up Lisboa e a DNA Cascais, percebemos a existência de grandes lacunas na formação de base, pelo o nível de interesse durante estas iniciativas de esclarecimento (pelo tipo de questões que nos apresentam, como pelo contacto posterior que têm connosco)”.

Criar uma startup em Portugal é, crê, “relativamente simples e um processo rápido”, mas “existem condicionantes que podem afetar a celeridade da evolução do projeto por desconhecimento de alguns detalhes”.

Considera que “incentivar a criação de empresas implica a existência de alguns critérios de análise e de métricas ao que é proposto, para de alguma forma assegurar a sua viabilidade minimizando também o risco que lhe é inerente”.

“É fundamental definir estratégias e planos económico-financeiros para o sucesso de uma startup, assim como ter um forte espírito empreendedor, mas também é importante ter conhecimento dos aspetos jurídico-legais ao criar uma empresa. Por exemplo, conhecer as diferentes opções na constituição de uma sociedade e quais os organismos de apoio à sua constituição; saber como proteger a ideia/segreto de negócio perante a avaliação de potenciais investidores no projeto; saber como obter o financiamento necessário para o arranque e/ou manutenção do projeto; ou mesmo quais as opções que existem de contratação de colaboradores para um projeto ao qual não sabem a duração”.

“É sabido que a conjuntura do nosso país levou a que muitos jovens, e pessoas em geral, procurassem novos desafios e alternativas na obtenção de rendimentos. Portugal procura conseguir também reunir condições favoráveis à incubação e desenvolvimento de startups, nacionais e estrangeiras, e isso tem potenciado o aumento de novos negócios”, acrescenta.

Na sua opinião, as “startups estão na moda”. “E por terem sido incentivadas de forma muito institucionalizada, sem lógica de mercado, e com ausência de filtro da concorrência às boas ideias, poderá fazer com que cada vez mais estejam a ser apoiadas startups sem futuro”.

Entende, pois, que é fundamental “repensar o tipo de apoio ao desenvolvimento de novos projetos e criar mecanismos de avaliação precoce”. “É importante saber distinguir aqueles que claramente não são startups, pelo seu nível de empenho, pelo conteúdo da ideia, e pelo desenvolvimento que vai tendo ao longo do tempo”, alerta.



Luís Roquette Geraldès, Vasco Stilwell d'Andrade e Pedro Cruz Gonçalves, coordenadores da Team Genesis, da MLGTS

UM PASSO NATURAL

A criação da Team Genesis – a equipa da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados dedicada ao apoio jurídico a startups – foi “um passo natural e lógico no sentido de juntar saber e experiência de forma organizada”, assegura o coordenador Luís Roquette Geraldès.

Este responsável afirma que “Portugal oferece excelentes condições para empresas tecnológicas com modelos de negócio inovadores e escaláveis” e que estas empresas “precisam de apoio jurídico de qualidade”. “Naturalmente, o facto de o mercado das chamadas emerging companies e dos investidores de capital de risco (venture capital) ter maturado muitíssimo nos últimos cinco anos permitiu à MLGTS reforçar as suas valências nesta área”, nota.

Além de apoiar startups, “desde sempre”, a MLGTS também “esteve envolvida na criação de algumas das principais incubadoras e aceleradoras do nosso país”, garante. É, assim, uma área pela qual a sociedade tem “particular simpatia” e que consubstancia nesta equipa também a vontade de capitalizar a sua rede internacional “para ajudar estas empresas a entrar em novos mercados, ou seja, para ajudar a ganhar escala rapidamente”.

O também coordenador Vasco Stilwell d'Andrade salienta que “o aconselhamento prestado a startups é, em muitos casos, completamente distinto da assessoria prestada a empresas já maduras”.