

LIDEWORKS



"Institucionalizar as startups cedo demais pode matá-las"

João Vitorino, sócio-fundador da Macedo Vitorino & Associados, Sociedade de Advogados

As startups de base tecnológica estão na moda e há cada vez mais projetos a serem desenvolvidos. Por isso, a probabilidade de os projetos terem sucesso é também menor. Quer isso dizer que o modelo está falido? João Vitorino, sócio-fundador da Macedo Vitorino & Associados, considera que bem pelo contrário. Há é que repensar o apoio ao desenvolvimento de projetos e criar mecanismos para a sua avaliação precoce.

LIDEWORKS. Portugal ganhou agora o WebSumit. Enquanto no FEA temos - se quisermos - um empresariado mais tradicional, no WebSumit teremos muitas startups. É um outro tipo de evento, mas estamos a falar de outro tipo de pessoas?

JV. Será cada vez menos. Quando a ideia das startups começou nasceu de si própria, ou seja, nasceu de pessoas que queriam começar negócios, que tinham ideias originais e que tinham um conjunto de características específicas. Os projetos startups não correspondem a tudo o que é empreendedorismo ou iniciativa empresarial. As startups têm uma ideia que é parecida com a do franchising, que é a ideia de desenvolver uma ideia, um conceito, que normalmente nem carece de grandes custos financeiros. Depois, na sua implementação, na sua levada ao mercado, pode ter essa necessidade, mas no arranque não são produtos de capital intensivo. Isto fez com que as pessoas que tinham as ideias e que queriam lançá-las no mercado o pudessem fazer independentemente do circuito financeiro ou da atividade económica. Nesse sentido eram pessoas diferentes porque qualquer miúdo que tinha uma ideia podia desenvolvê-la numa garagem, fazia uma app e de repente estava a ganhar milhões. Para pôr a app no

mercado não precisou de ninguém, pelo que corria paralelo ao circuito. Mas quando começaram a aparecer apps concorrentes, ele teve de a divulgar e para isso já precisou de capital. A partir do momento em que precisou de capital para colocar o produto no mercado entra no circuito e aí já não são pessoas diferentes. Depois, com o tempo, quem está no mercado começou a ver que as startups eram - se fossem "domesticadas" - uma forma de eles próprios criarem riqueza e é então que os grandes capitais começam a criar, eles próprios, iniciativas de incentivo à criação de ideias segundo aquele modelo de negócio que originariamente não era o seu e dá-se aí uma espécie de institucionalização da startup, o que faz com que ela comece a ficar, não "out-of-the-box" mas "in-the-box".

E isto é um perigo, porque as coisas nascem num meio natural tendencialmente produzem melhores ideias. Mas quando tentamos criar incubadoras de forma artificial e a provocar ideias, então há uma atração pelo dinheiro e pela disponibilidade de capital para a criação de ideias e não pela ideia em si. E vamos ver que muitas incubadoras de ideias vão ter cada vez mais gente a fazer startups mas com menor sucesso, porque as coisas começam a ser induzidas e não a nascer

de forma natural. Isso é um perigo grande porque quando vemos os WebSumits e algumas iniciativas públicas, como o Startup Lisboa, com a qual a Macedo Vitorino & Associados tem um protocolo, notamos essa dificuldade porque passou a ser uma moda. As coisas não se fazem artificialmente. Este passou a ser o país das startups, de repente somos todos idiotas, no sentido de que temos todos muitas ideias. Não é assim.

LW. Acaba por ser uma bolha...

JV. É. É uma bolha. Porque qual é o risco que há aqui e que tem de ser controlado? É difícil olhar para a cara de alguém e dizer que tem boas ideias e dar-lhe um gabinete. Já o dono do dinheiro sabe fazer isso melhor porque criou um mecanismo com o qual gere todas as estruturas de capital de risco. Criou um algoritmo que lhe resolve o problema. Tenho uma fórmula, vou pôr X em cada um, mas como vou pôr em mil se calhar vou ganhar dinheiro. Mas com este aumento exponencial, em vez de mil se calhar vão ter se ser dez mil, porque a nata vai ser menos. Mas eles contam com isso e esse não é o problema. O problema é quem faz isso de forma institucional, nomeadamente com dinheiros públicos.

O que tem de se fazer é algo que tenha em conta que isto é uma moda, que perceba que esse fenómeno está a acontecer e vai acontecer e que conte com isso para lhe sobreviver, porque senão daqui a dois ou três anos ninguém fala mais disto quando o conceito é bom.

LW. Qual poderá então ser o caminho?

JV. Temos que nos adaptar ao facto de que quando incentivamos a criação de empresas através deste modelo, sujeitamo-nos a que apareçam pessoas atraídas pelo modelo mas que não estejam aptas para ele. Temos de aprender a viver com isso e ser mais seletivos a partir do momento em que haja alguma possibilidade de seleção. É

"Eventos como o FEA têm muito mérito

"Portugal tem uma característica com a qual não lidamos bem, que é a de sermos um país pequeno e que curiosamente influencia muitas das coisas que vemos como modelos no exterior e que tentamos importar. Acredito que não seja bem a mesma coisa organizar um evento como o Fórum Empresarial do Algarve em Portugal ou no Brasil, de onde o LIDE é originário. Estes eventos têm várias componentes que os tornam úteis. Uma delas é a de podermos aceder e conhecer pessoas bem escolhidas – como tem sido o caso neste evento – que são determinantes e influentes e nas diversas áreas de negócios são pessoas a conhecer. A outra vertente é a dos conteúdos; do que se vai fazer, do que se pode fazer, de quais as mensagens que são transmitidas por essas pessoas. Ora o nosso tamanho influencia a primeira porque Portugal é um país em que o número de pessoas interessantes a conhecer também é limitado e quem tem de organizar um evento destes irá repetir as pessoas que convida. A oportunidade de conhecer o universo de pessoas influentes esgota-se num evento ou dois. E depois também há muitas organizações a fazer coisas setoriais que para esse efeito também servem. Quanto ao conteúdo, é um bocado diferente porque aí estamos em igualdade com qualquer outro sítio porque não é a nossa dimensão que determina o interesse, se bem que os meios pensantes também sejam limitados. As pessoas que possam apresentar-se como exemplos coerentes que possam interessar, seja na área negocial seja na área da política ou da economia também não são muitas e acredito que eventos como estes têm muito mérito porque é muito difícil tornar atrativos eventos deste tipo em função destas limitações".



necessário haver um mínimo de critério de análise ao que é proposto para não estarmos a utilizar erário público, para não estar a utilizar os meios que nós, os sponsors, pomos à disposição, e para não se criar o desânimo. Quando damos um cheque, a nossa expectativa é que dali saia alguma coisa que um dia venha a ser um bom cliente. Se começamos a ter um universo muito grande e com grande possibilidade de aquilo não dar, há uma probabilidade grande de haver desânimo. Temos de pensar que não se vai lá com políticas ativas públicas, não que seja contra o modelo, mas tem de se ter cuidado com a forma como se incentiva, porque se for totalmente não-discriminatória pela positiva corre-se este risco. O modelo a seguir é criar formas que tornem evidente, a partir de um determinado momento, aqueles que claramente não são startups: pelo empenho, pelo conteúdo da ideia, pelo desenvolvimento que vai tendo ao longo do tempo. Há que eliminar os que foram atraídos pelo dinheiro como o mosquito pela luz, mas que não são mosquitos.



LW. Há um outro risco de que falou em passant ...O da institucionalização das startups.

JV. Esse é um risco de todos os negócios. Normalmente os negócios são influenciados por um fator de agilidade que tem a ver com a dimensão e com os princípios com os quais funciona. Um dos atrativos do modelo da startup é a agilidade, é a informalidade, é o não haver horários. Tem um conjunto de critérios que os tornam mais ágeis e que naquele primeiro conseguem fazer sobressair a ideia. O perigo da institucionalização é o de matar essa agilidade logo desde o início. É que os critérios que aqueles que estão disponíveis para dar apoio a uma ideia comecem a impor não só matem boas ideias à nascença como emperrem o seu processo de crescimento. Esse é um perigo que todos nós enfrentamos na nossa vida, mas que pode fazer com que uma startup não consiga subsistir por nascer num ambiente protegido. O dinheiro fácil é um problema nesse sentido. Ao passar para uma economia real, a startup vai comungar de perigos e riscos para o qual não estava preparada. Vai ter crescimentos exponenciais brutais mas depois nada bate certo, porque havia custos e barreiras no mercado com os quais não contava. Por outro lado, é verdade que as startups precisam de um ambiente mais protegido. Porque quando vemos alguém que tem uma ideia e a quer pôr em prática sem capital, vai procurar fazer as coisas e encontrar dificuldades na burocracia do sistema, na contratação de pessoas, na criação de empresas... Na fase dois de operacionalização da ideia já se está a incorrer em custos que podem matar a empresa, porque quando

queremos avançar com uma ideia mas vemos que a nossa possibilidade é de mil para um não criamos o negócio nem constituímos a empresa. Falta aqui qualquer coisa...

LW. Tem ideia do que falta?

JV. Era fácil dizer que se resolvêssemos estes problemas em geral já não seriam problemas para as startups. Com uma fiscalidade que é intensiva nas empresas era fácil criar incentivos, mas a parte laboral já é mais difícil porque não se pode criar um sub-mundo para as startups. Eles resolvem porque quando têm uma ideia e precisam de alguém dão uma quota da empresa.

Há outros caminhos, como o de as startups funcionarem como sociedades irregulares, sem terem de criarem as sociedades. Esse é um dos caminhos que a Macedo Vitorino & Associados quer explorar, porque uma sociedade irregular é legal, é uma figura jurídica que existe. Podemos fazer tudo o que uma empresa faz, ter um nome. Não é independente dos sócios, não tem personalidade jurídica porque ainda não se registou - e nesse sentido é irregular mas já pode praticar negócios. É isso que vamos tentar encontrar. Um antes de.

LW. Temos estado a falar de dois posicionamentos em relação às startups: o público e o privado enquanto sponsor. Todas estas dificuldades que mais tarde ou mais cedo se sabe que vão atingir aqueles que consigam passar para o passo seguinte têm de ser acompanhadas doutra maneira, profissionalmente. A Macedo Vitorino & Associados tem serviços vocacionados para este novo fenómeno. De que forma é que um escritório de advogados se especializa no apoio às startups?

JV. Na prática, isto é um negócio a iniciar-se. Nesse sentido, para nós não há uma necessidade de especialização porque as ferramentas jurídicas são as que já usamos. O que há é um redimensionar. O olharmos às circunstâncias específicas das startups e tentarmos reposicionar os instrumentos que temos de forma a que eles os consigam utilizar. O primeiro aspeto é o financeiro e nas startups há uma partilha de risco e temos de redimensionar a nossa necessidade de pagamento do esforço às possibilidades que temos de conseguir ser remunerados no âmbito das startups e a primeira forma de o fazer é a dispersão, não colocar tudo num só, e por isso encontrarmos formas de nos associarmos às diversas instituições que fazem parte do processo. Depois estamos a criar um programa de apoio a startups em que já sabemos quais são os pontos-chave que os preocupam. Outra coisa curiosa é que esta ideia das startups está a tornar-se global e deslocalizada e numa startup os critérios de escolha do local para fazer negócio não têm nada a ver com os de uma empresa da economia tradicional porque o produto deles vai vender-se em qualquer lado, o que faz com que todos os esforços que Portugal está a fazer resultem no chamamento de empreendedores estrangeiros. Isto para nós, juristas, tem um desafio que é o de estarmos aptos a satisfazer estas necessidades específicas e para não-residentes e que estão habituados a outras culturas jurídicas. Nós aqui na Macedo Vitorino & Associados temos alguma vantagem que é o facto de 70 por cento do nosso trabalho ser com clientes não-residentes e temos uma vocação natural para ir procurar startups lançadas por não-residentes. LW