

LINK TO LEADER

HOME LINK+ ▾ OPORTUNIDADES BUSINESS ANGELS EMPRESAS START-UPS 100 FRONTEIRAS FORA



POR LINK TO LEADERS EM 26 NOVEMBRO, 2016



Fundou há 20 anos, juntamente com o seu irmão, a sociedade Macedo Vitorino & Associados. Ao Link To Leaders, João falou da forma como a empresa se adaptou ao mercado e apostar no processo de criação de start-ups em Portugal.

"Temos muitas burocracias, uma fiscalidade dramática, legislações laborais que são um problema que é o financiamento". É assim que João de Macedo Vitorino critica o ambiente para start-ups em Portugal. Para apoiar o nascimento e crescimento das start-

Associados criou há um ano o MVStart. O objetivo é simplificar a "linguagem realidade das start-ups" através das incubadoras e aceleradoras, explica

No que é que a Macedo Vitorino & Associados é diferenciadora?

Estamos a comemorar 20 anos de existência e diferenciarmo-nos por estes mercados externos. Há 20 anos, Portugal era um país de investimento. Do financeiro, às áreas reguladas que estavam a liberalizar na altura, às tecnológicas. Depois, começou também o setor da energia e acabámos por estabelecer relações com estrangeiros.

Como eram épocas de investimento estrangeiro, fizemos muito M&A de investidores e aquisições de sociedades em Portugal. Ainda hoje anda à volta de 70% de investidores estrangeiros. Visto de fora, é isto o que nos diferencia. Visto de dentro, o que nos diferencia são precisamente termos, por exemplo, a Ewa, que é polaca. Temos tipos estrangeiros, que vêm porque o nosso escritório presta serviço aqui. Nós somos muito internacional, com uma forma de trabalhar muito anglo-saxónica e quando apareceu este fenómeno das start-ups, também foi nisso que pensámos, Portugal pode oferecer para o mundo das start-ups.

Foi por isso que criaram o projeto "MVStart"?

Este projeto foi criado há cerca de um ano. Surgiu através de um processo de discussão por se começar a falar no tema em Portugal. Se me perguntassem se Portugal poderia nascer uma start-up, diria que não. Podemos ter pessoas com muitas capacidades, mas está por baixo, não é um terreno fértil, porque é muito complicado para criar start-ups, muitas burocracias, temos uma fiscalidade dramática, legislações laborais complexas, um problema que é o financiamento que, localmente, é praticamente impossível de obter numa determinada fase. Quando olhamos para tudo isto, pensamos que, se calhar, não é o melhor para termos start-ups.

Então porque é que temos este fenómeno em Portugal?

Do nosso ponto de vista, não só porque temos "brains", mas, por outro lado, porque muitas start-ups vêm para o nosso país. Como toda a nossa vida tem sido receber estrangeiros, pareceu-nos natural focarmo-nos um bocadinho nisso. E é nessa parte que acreditamos, porque é a menos poluída, no sentido em que é a que melhor se adapta ao contexto português.

iniciativa, do mercado, das pessoas arriscarem por si, sem apoios externos de seleção natural.

Temos a fase zero, depois a fase um, os aceleradores, a fase dois, e por aí vai das pessoas, a fase de elas próprias tomarem o risco. Se eliminamos a fase, nascam coisas que, depois, não são viáveis por natureza. Para os estrangeiros são atraídos pelos incentivos que existem em Portugal, é porque são pessoas que encontram aqui o saber fazer que os atrai.

Foi a partir da auscultação desta necessidade que criaram o projeto

Foi. É preciso dar nomes às coisas e somos também uma start-up, porque menos de um ano. O projeto MVStart, penso, estará maduro daqui a um ano de aprendizagem.

Em que consiste o MVStart?

O MVStart é, como tudo, uma forma de vender. Tal como as start-ups têm a sua linguagem, o MVStart também é uma forma de trabalhar, é um trabalho para ser vendido. É a linguagem dos serviços jurídicos à linguagem das start-ups. É um trabalho interno grande. De facto, estamos acostumados a um contexto diferente e este projeto estará sempre a amadurecer, porque há um esforço muito grande para expor as coisas, na forma como se fazem, até porque a linguagem para nós

Para que uma sociedade de advogados seja rentável, teria de ter o mesmo modelo ou seja, teríamos de ter uma quantidade significativa de start-ups e acredito que as start-ups iriam ter sucesso, sempre com a agravante de que os investidores têm critérios para selecionar e nós não. Não é a nossa atividade. Não é, à priori, com uma rentabilidade exponencial. É sim na lógica de pensarmos que isto é a própria forma de trabalhar.

Por outro lado, também acreditamos que as start-ups que cheguem a um certo nível de sucesso. Isso é um critério que temos também para as start-ups estrangeiras. O esforço de vir até cá, é porque, se calhar, já há ali uma motivação maior e que tem um projeto melhor do que abrir uma pastelaria, como, infelizmente

Que tipos de start-ups vos procuram?

O que esperamos com o MVStart é que as start-ups não nos procurem a vindo a fazer, é procurar parceiros naturais das start-ups, as incubadoras quando passem essa fase e comecem a precisar de apoio jurídico, nos ch podemos pôr nesse papel, nem podemos ser encorajadores de start-ups responsabilidade. O nosso papel é o de, junto daqueles agentes, os que e com que aquilo funcione, poderemos dizer que temos um antídoto para a momento em que aparece o vírus da burocracia.

A que tipo de vírus se refere?

Se tentarmos criar uma start-up em Portugal, existe muita burocracia. Fa contratação, que é complicada. A partir do momento em que se constitui conjunto de obrigações que nós teremos de começar a equacionar, desde especial por conta, ter a obrigatoriedade de ter uma contabilidade organi plataforma que faça o trabalho sozinha, sem ter um TOC a assinar. Todos com que a vida de uma start-up portuguesa seja o tal terreno difícil. Na p pedregoso, nascer aqui é difícil. O nosso trabalho, o da Macedo Vitorino é pedrinhas.

Também ajudamos dando formação. Por exemplo, organizamos *worksho* que é uma sociedade irregular, até onde se pode ir sem constituir uma sc irregular, podem-se fazer muitas coisas, ser nomeadamente um centro d que um dia se constitua uma sociedade regular. As pessoas não vão quer trabalho. Então, como fazer para atrair pessoas que prestem a sua ativid dinheiro nem queremos correr o risco de os contratar? Há um conjunto c podem fazer. A mesma coisa nas fases seguintes, mas aí já não há muita fazer é simplificar, porque a start-up não trouxe nada de novo para o mu

Na sua opinião, qual é o maior entrave a nível jurídico que uma start conseguir fazer valer em Portugal?

É a fiscalidade.

Há formas de o contrariar?

Claro que não há. Há vontade política de criar os instrumentos, como as i depois vemos que só agora os incentivos estão a aparecer. No entanto, s

condições para acesso àqueles incentivos, são tantas que eu pergunto: que aquelas características? É difícil. Mas isso acontece sempre quando temo complicado, como é o nosso. É um sistema complicado e, quando nós que também só o podemos fazer por vias complicadas, o que se agrava quando orçamentais. Nesse sentido, é muito difícil transformarmos Portugal num que queiram que Portugal se torne num ninho de start-ups, vão ter de cr esse ambiente vai precisar de prestadores de serviços, para que seja favo

O cliente natural são vocês, todos os aceleradores e incubadoras. Às vezes incubadoras. Este é um segundo mercado, porque o primeiro mercado são Para que estes venham, é preciso criar o dito ecossistema que, se funcionar estrangeiros. Com os portugueses, teremos com certeza uma taxa de sucesso nascemos em condições artificiais, mas os estrangeiros, se vierem, vão pedir serviços e nós estaremos cá. Foi isto que nos fez pensar que havia aqui a tanto a razão de enriquecer.

O que aconselharia a quem deseja criar uma start-up? Quais são os primeiros passos a dar?

Os primeiros passos a dar é evitar dar passos. Na fase *seed*, naquele momento que temos é uma ideia, temos de pensar também que a ideia tem de ser simples que se podem fazer, para proteger uma ideia. Quando falávamos o nome, às vezes o nome diz tudo e fica-se com a ideia de que, só pelo nome exemplo, pedir ao INPC uma denominação social. Não constituir ainda a sociedade com a denominação e começar a trabalhar. Isto tem impactos. Se fizerem sociedade chamada irregular.

Se tiverem uma sociedade irregular, todos os custos que vêm nas faturas desse NIF. Se, depois, chegarem à fase seguinte, de constituírem a sociedade vão precisar de fazer a partilha do capital e tudo o que fizeram desde o dia àquele dia, já entra para custos.

Uma start-up só conseguirá passar por todo esse processo se tiver a

Sim, se alguém lhes disser para pedirem o NIF e avançarem, é uma informação que pode funcionar durante bastante tempo, pois não tem limitação, desde ser um sujeito passivo de imposto em IRC e funciona. Não é preciso dar por quiserem fechar, basta ir lá e fazê-lo, não se criou nada. É uma coisa muito

formações fazem sentido, para que as mensagens passem e eles não se i ser necessário. A partir do momento em que seja necessário constituir u diferença entre ser uma start-up ou ser outra coisa qualquer.

Se pudessem selecionar start-ups, quais escolheriam?

As do mundo digital. Também faz parte do nosso *core*. É uma área que te relacionada com as políticas de vendas, os sites, os pequenos contratos c contratos de adesão, entre outros, que precisam de adaptações logo no r há um trabalho jurídico um pouco mais além daquilo de que falei há pou

Se eu tenho uma plataforma de prestação de serviços, às vezes os serviç reguladas, nomeadamente o problema da proteção dos dados pessoais: não criam, se têm de pedir à Comissão Nacional, se não têm de pedir aut acontecem, tipicamente, na transposição da economia para o digital e faz básico, para que uma start-up nasça.

As sociedades de advogados não deverão ter um papel mais interver aceleradoras?

É difícil. Acreditamos que no terceiro Web Summit é que iremos estar no sociedades de advogados, é difícil, porque tem um grande impacto nos r fora da nossa competência. Podemos despertar as start-ups para aquilo . mas, de modo geral, estas também têm um ego muito grande. As pessoa *business angel* com o de mentor, e não são iguais.

Financiamento na banca ou com capital de risco?

O normal é que se comece com o dinheiro da mãe ou pai, depois com o c depois que venha o Venture Capital e depois alguns vão ainda aos IPO. E: Quando estou a começar, não escolho ir para uma Venture Capital, porqu Cada fase tem a sua forma natural de financiamento. Onde há escolhas, . Nesse sentido, o que eu vejo é que o nosso sistema está a criar uma espé dinheiro público e gestão privada desse dinheiro. De um modo geral, issc Portugal de forma famosa, porque a gestão pública de dinheiro público já muito bem e, mesmo nas PME's capitais e PME's investimento, o seu fech deficitário.

Quando há gestão privada de dinheiro público, há uma certa tendência a ser diferente, porque a gestão privada de dinheiro público pressupõe uma perspectiva diferente. Portanto, o que me interessa a mim, tal como às incubadoras públicas, é porque eu não estou dependente da minha prestação, dos meus resultados ou do êxito dos projetos, porque eu investi dinheiro que não era meu.

Se o Estado diz que tenho de criar um fundo e aplicar 200 milhões, vamos aplicar os 200 milhões e está bom. Se fosse o Donald Trump a fazer esse fundo, iria andar a perseguir o desgraçado em que pôs o dinheiro, até ter os fundos públicos não vai ter essa preocupação, porque tem um contrato com os fundos públicos ou privados, eu diria tendencialmente privados. Mas reconhecemos que arriscam nada, pelo menos cá dentro.

Andamos a investir o dinheiro de nós todos de uma forma um bocado às vezes restritiva onde pomos o dinheiro. A forma mais simples de o fazer é redirecionarmos a dar dinheiro por dar, como acontece com os fundos comunitários portugueses e tivesse de gastar o meu dinheirinho, gastava-o a criar condições para as start-ups, sobretudo as estrangeiras. Tornava Portugal no paraíso das start-ups que elas empregassem portugueses, que consumissem em português e tornassem Portugal no turismo de start-ups.

Se me desse 10 milhões, aplicava-o num hotel para start-ups, parecia-me que as iniciativas públicas têm esse mérito, ou seja, o Estado decide fazer de forma que apague a possibilidade dos próprios mercados se desenvolverem.

Recebemos a Web Summit, temos aqui toda esta movimentação e temos condições para começar a sua vida. Se as coisas correrem bem para o país, criamos as condições para que as start-ups possam estar aqui e bem. E nós, então, como advogados, podemos ser úteis na formação que, na prática, é dada às entidades que depois fazem a ponte para que consigam chegar a um estágio em que precisam de apoio jurídico e funcionarem no aspeto regulatório, de governação legal. Este é o nosso trabalho.

COMENTÁRIOS

1 comentário



Adicionar um comentário...



Teresa Verissimo · Técnica Superior na empresa ISS - Instituto da Segurar

Gostei muito da opinião e observação desta divulgação. Parabéns

Gosto · Responder · 26 de Novembro de 2016 15:59

 Facebook Comments Plugin

ARTIGOS RELACIONADOS

“Estamos em fase de prospeção internacional”

Um tour a seis start-ups de Lisboa

[Sobre Nós](#) · [Ficha Técnica](#)