

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 em determinadas fases. 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 as 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 melhora

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, não 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 mudar a forma como se expõem 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 volume de negócios 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 nossa 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 uma forma de trabalho 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

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 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 o Estado, públicos ou privados, eu diria tendencialmente privados. Mas reconhecemos que os fundos públicos arriscam nada, pelo menos cá dentro.

Andamos a investir o dinheiro de nós todos de uma forma um bocadinho mais 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 num destino de 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 a apagar 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 papel.

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](#)