



COMO FINANCIAR A MINHA «STARTUP»

Lisboa, 21 de março de 2017



MACEDO VITORINO & ASSOCIADOS
Sociedade de Advogados, RL

Start up
Lisboa

Índice

A quem posso recorrer?

Como se processa o financiamento?

Existem outras formas de financiamento?

Algumas notas finais

IVM

A QUEM POSSO
RECORRER?



“Chase the vision, not the money; the money will end up following you.”

Tony Hsieh, Zappos CEO

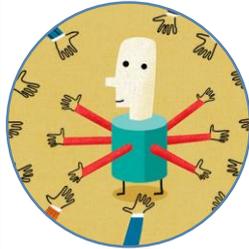
1. Dívida ou capital? Financiador ou investidor?



2. Quem são os potenciais investidores?



Family,
Friends &
Fools
(3Fs)



Crowdfunding



Incubadoras e
Aceleradoras



Business
Angels



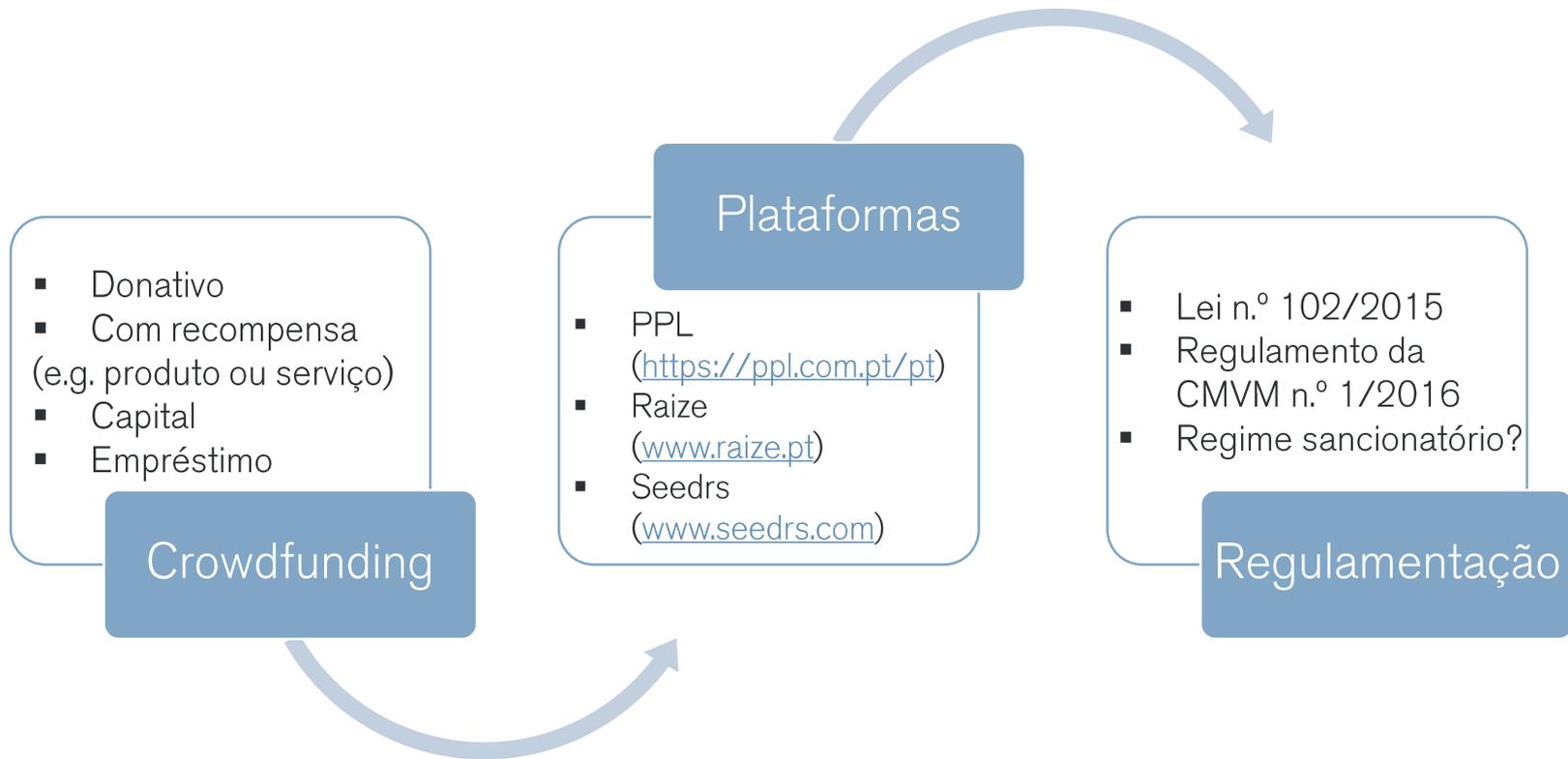
Capital de
Risco



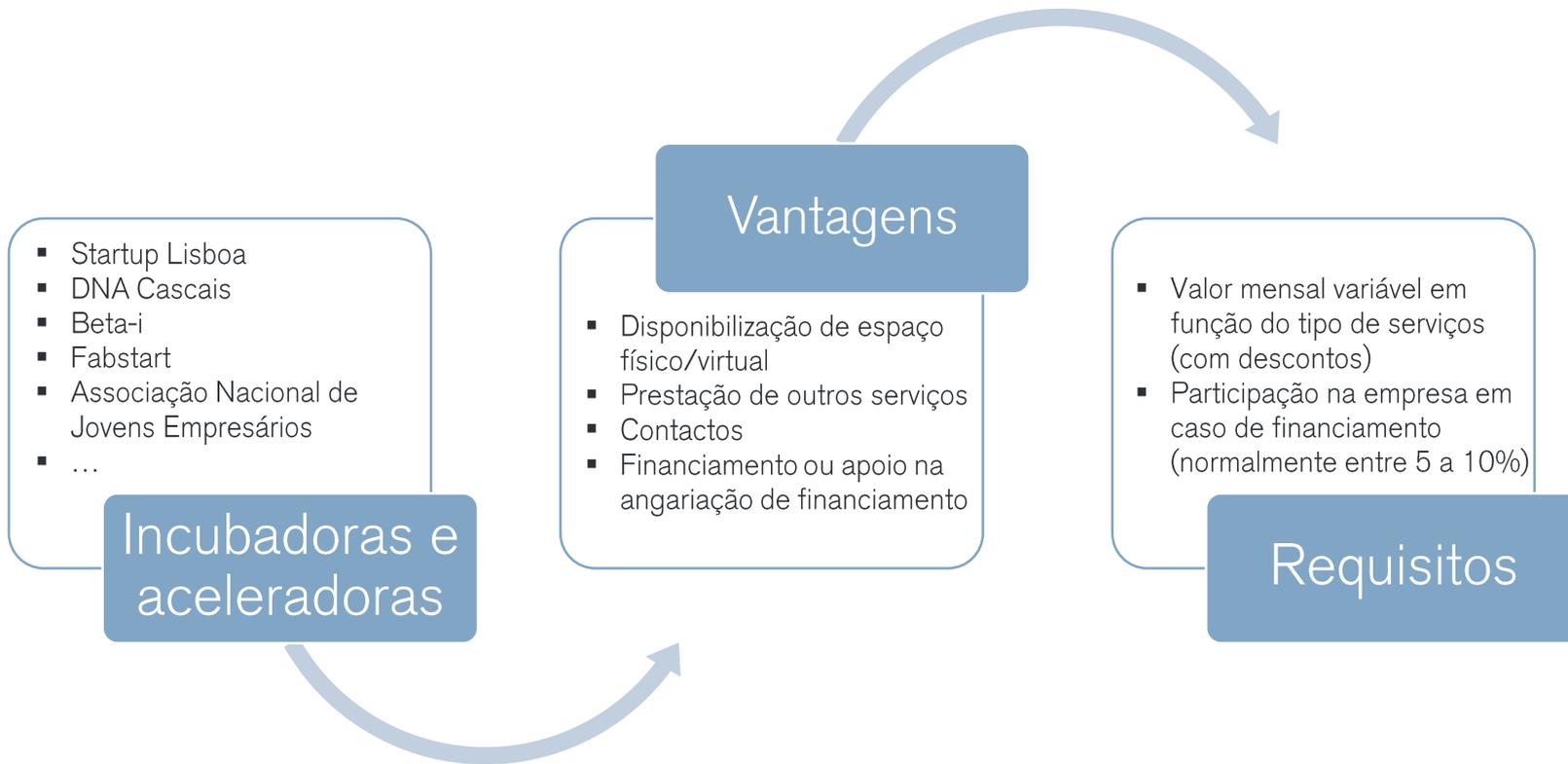
IPO



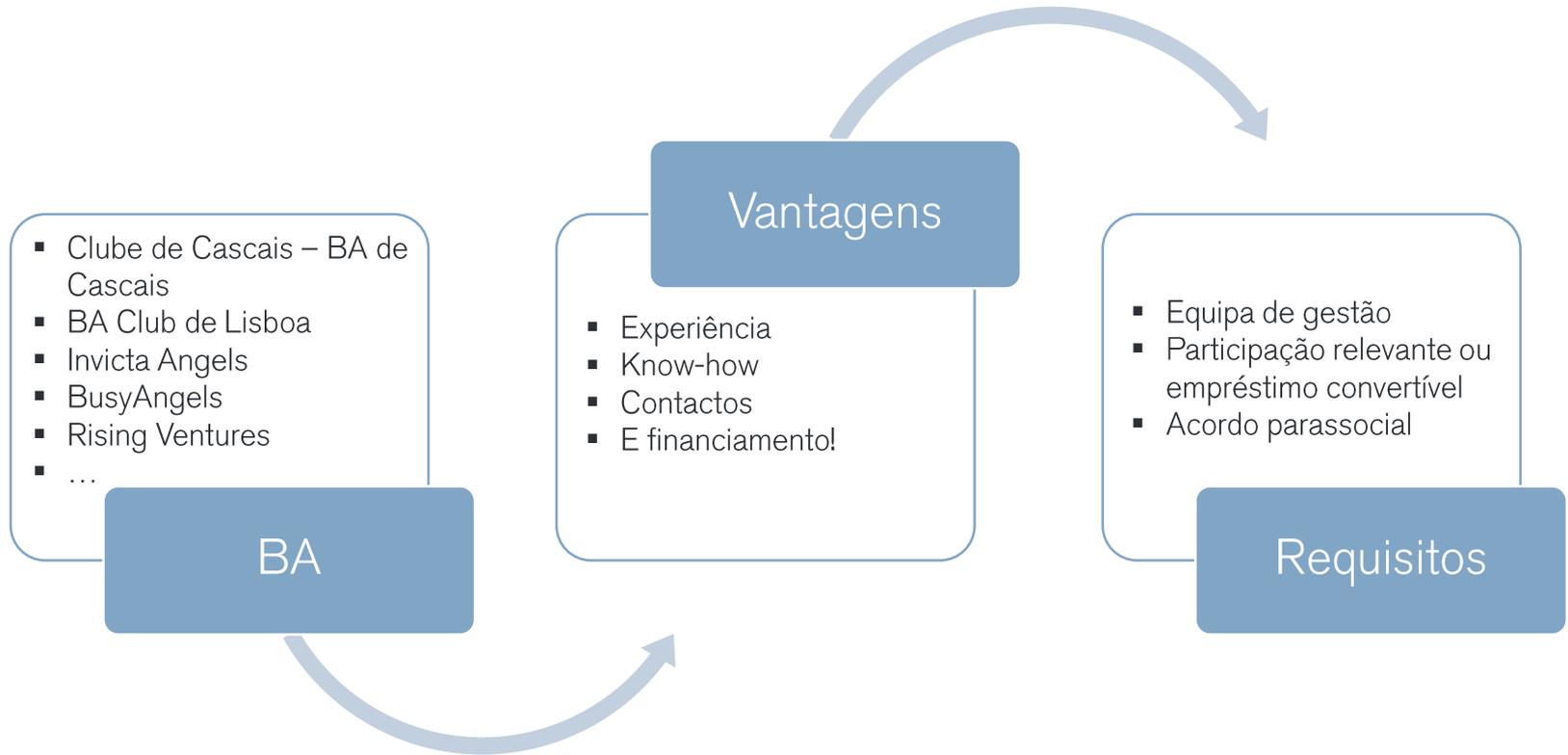
3. O crowdfunding é uma alternativa aos 3 “F’s”?



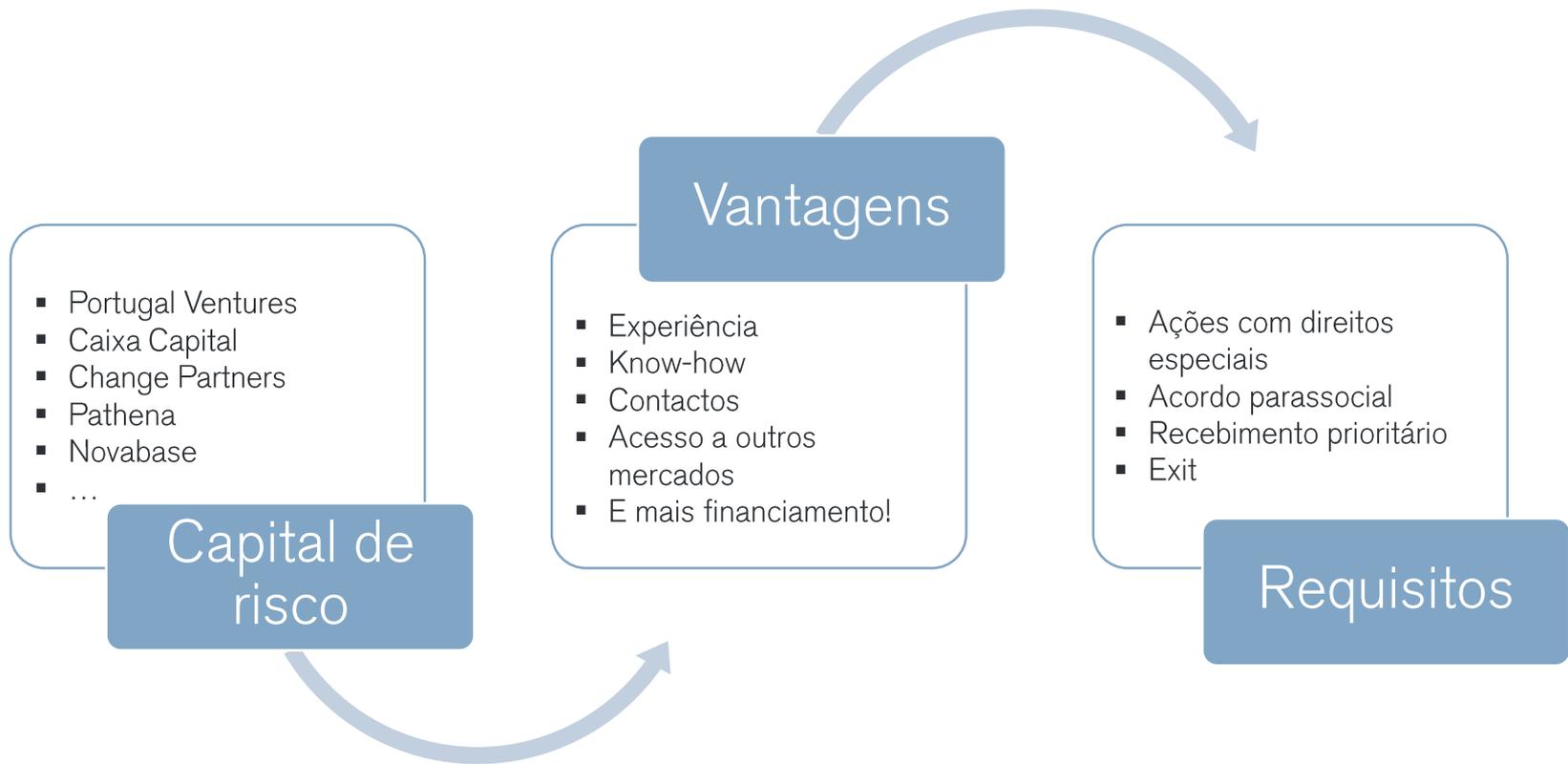
4. Incubar e acelerar é o mesmo que financiar?



5. Os *business angels* são anjos ou tubarões?



6. O capital de risco é um risco?



IVM

COMO SE PROCESSA
O FINANCIAMENTO?



“It’s almost always harder to raise capital than you thought it would be, and it always takes longer. So plan for that.”

Richard Harroch, Venture Capitalist and Author

1. Um investimento ou rondas de investimento?

Pré-semente/Semente

Não há negócio mas um plano financeiro e primeiros esboços do produto.

O capital destina-se a conceber e a desenvolver um conceito inicial de produto ou serviço.

Ronda Série A

O negócio já gera receitas, mas ainda não é rentável.

O capital serve para adaptar o produto e ajudar a definir um modelo de negócio mais eficaz.

Ronda Série B

O negócio está perto de atingir a rentabilidade.

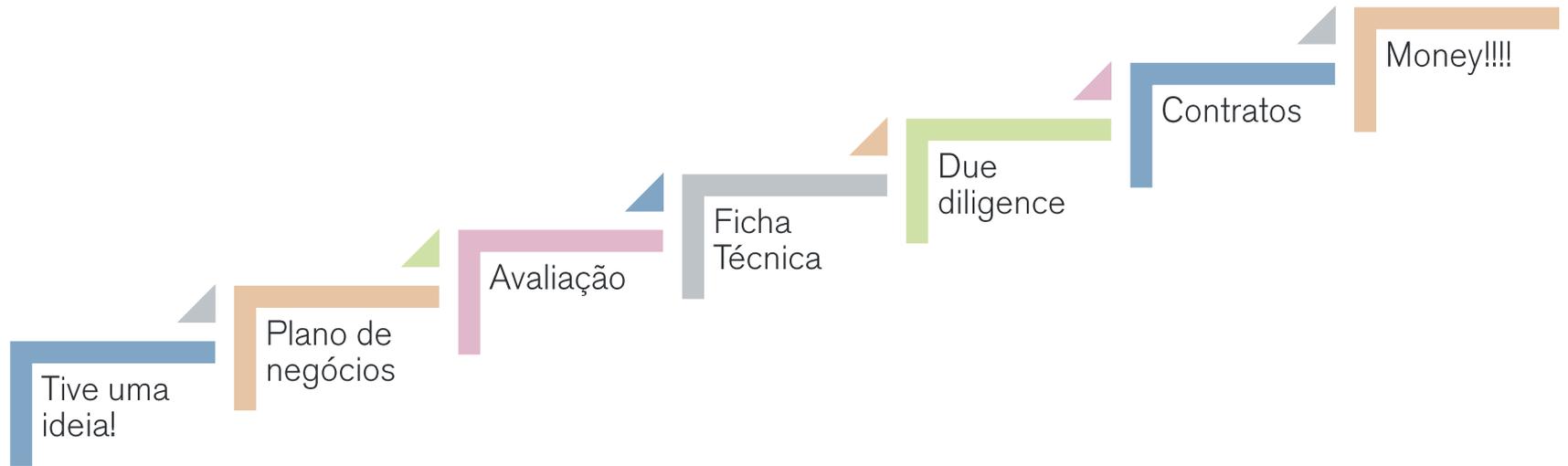
O capital destina-se a satisfazer necessidades de recrutamento ou desenvolvimento.

Ronda Série C

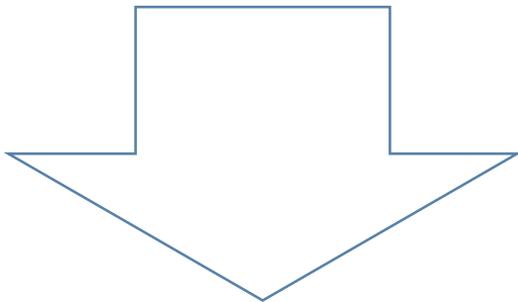
Modelo de negócio está bem desenvolvido e gera receitas significativas.

O capital tem como objetivo a expansão em grande escala.

2. Quais os passos para obter o financiamento?



3. Que riscos corro com a entrada de investidores no capital?

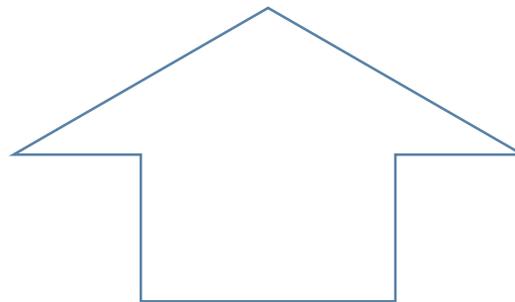


Riscos

- Limites à gestão
- Limites às decisões estratégicas
- Diluição em futuros investimentos

Soluções

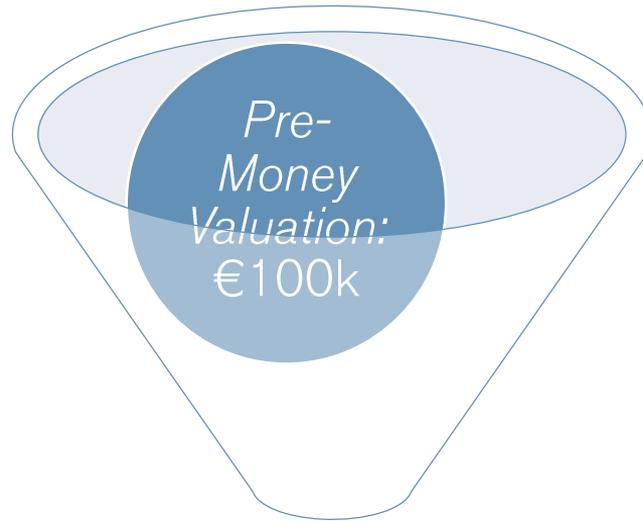
- Combinação de formas de financiamento
- Acordo parassocial
- Estatutos



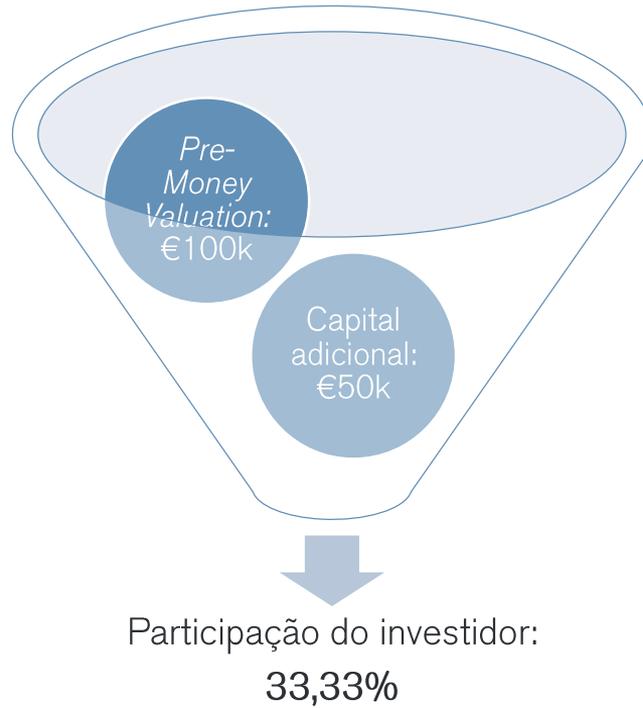
4. De que forma o investidor pode entrar?

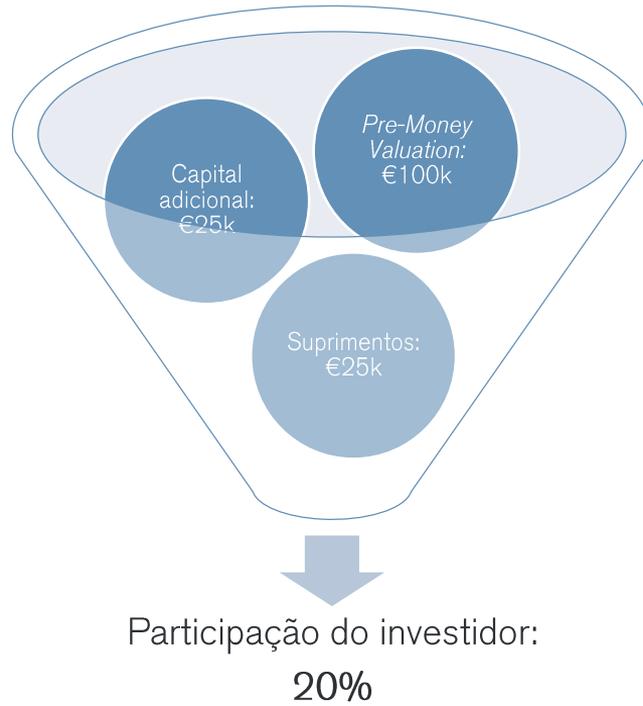


5. Como calculo a participação do investidor?



Participação do investidor:
0%





6. O que se inclui no acordo parassocial?

Órgãos sociais

- Composição
- Designação dos administradores
- Deliberações do Conselho de Administração
- Deliberações da Assembleia Geral
- *Deadlock situation*

Transmissão de ações

- *Lock-up period*
- Saída dos fundadores
- Direito de preferência
- *Drag along*
- *Tag along*

Futuro financiamento

- Cláusula anti-diluição
- Evento de Liquidez

Outras matérias

- Remuneração dos fundadores
- Exclusividade e não concorrência
- Direitos de informação
- Exit
- Stock options

IVM

EXISTEM OUTRAS FORMAS
DE FINANCIAMENTO?



1. O Estado é o melhor amigo das Startups?

Finova (PME Investimento)

Linhas de
Crédito para BA

Comparticipação
de FCR

IFD

Co-investimento
com Business
Angels

Co-investimento
com Capitais de
Risco

Incentivos fiscais

Programa
Semente

Portugal Ventures

Call for
Entrepreneurship

+Património
+Turismo

Fundos comunitários

Vales
simplificados

Sistemas de
Incentivos

2. Como funciona o co-financiamento do Estado?

Comparticipação Finova

Projetos Early Stage

Projetos Pre-seed

Linhas de Crédito - IFD

Linha de Financiamento a
Fundos de Capital de
Risco (IFD-FC&QC-FCR-
01/16)

encontra-se encerrada

Foi aberta a 2ª fase do
concurso para
cofinanciamento de Entidades
Veículo de *Business Angels*,
num valor total acima dos 18
milhões de euros

Programa 200M – Co_invest with the best

Anunciado no Lisbon
Web Summit

A escolha dos projetos
caberá aos investidores

3. O que é o Programa Semente?

Incentivos fiscais

Dedução de até 25% do montante do investimento, com o limite de 40% da coleta total do IRS

Isenção de mais-valias caso a participação tenha sido detida durante, pelo menos, 48 meses e o investidor reinvesta, no ano da venda ou no ano seguinte, em participações noutra startup

Empresas abrangidas

Micro ou pequenas empresas

Constituídas há menos de cinco anos

Com menos de 20 trabalhadores

Sem bens e direitos sobre bens imóveis num valor superior a €200.000,00

Certificação pela Rede Nacional de Incubadoras

Requisitos

Investimento entre €10.000 e €100.000, por sociedade e por ano

Participação não superior a 30%

Detenção mínima de 48 meses

Acionistas que sejam sociedades com menos de 50% do capital

Aplicação das entradas nos 3 anos seguintes em I&D e certos ativos

4. Os fundos comunitários são uma alternativa?

Vales simplificados

Vale de Empreendedorismo

- Incentivo não reembolsável de até 75% das despesas elegíveis (com máximo de €20.000), i.e.:
 - Serviços de consultoria na área do empreendedorismo no arranque, nomeadamente a elaboração de planos de negócios
 - Serviços de consultoria na área da economia digital

Vale Inovação

- Incentivo não reembolsável de até 75% das despesas elegíveis (com máximo de €20.000), e.g.:
 - Serviços para a conceção de marcas próprias ao nível do produto e da empresa
 - Consultoria para aquisição, proteção e comercialização de direitos de propriedade intelectual e industrial e para acordos de licenciamento

SI Inovação

Empreendedorismo Qualificado

- Incentivo reembolsável de até 35% das despesas elegíveis (com possibilidade de majoração até 75%)
- Despesas mínimas de 50.000 e máximas de €3 milhões
- Possibilidade de isenção de reembolso de até 50% do incentivo em função das metas alcançadas

SI Investigação Desenvolvimento Tecnológico

Para projetos com um incentivo inferior ou igual a €1 milhão, incentivo não reembolsável de 25% (com majorações)

Para projetos com um incentivo superior a €1 milhão, incentivo não reembolsável até ao montante de €1 milhão de euros e incentivo não reembolsável numa parcela de 75% e de incentivo reembolsável para a restante parcela de 25%, sendo que esta última parcela será incorporada no incentivo não reembolsável sempre que o seu valor for inferior a 50.000 euros

IWM

ALGUMAS NOTAS FINAIS



Não há uma forma ideal de financiar Startups, já que dependerá da fase do negócio, montante necessário e do risco/rentabilidade

Um bom acordo parassocial é essencial quando se partilha o capital

Os Business Angeles são bons parceiros de Startups: para além do financiamento trazem experiência, know-how e contactos

Os fundos de capital de risco são bons parceiros para negócios com escala e, em especial, numa fase mais avançada do negócio



BOA SORTE!

André Vasques Dias
Tel. 351 21 324 19 00

Rua do Alecrim 26E | 1200-018 Lisboa | Portugal
www.macedovitorino.com