



MVPACK

Kit de iniciação para empresários inovadores



MACEDO VITORINO & ASSOCIADOS
Sociedade de Advogados, RL

Como inicio uma Startup?

Uma startup pode começar a operar sem que tenha sido celebrado ou registado um contrato de sociedade. Basta que duas ou mais pessoas se juntem e iniciem uma atividade empreendedora. Porém, neste caso, o património dos empreendedores responde ilimitadamente pelas obrigações criadas no âmbito dessa atividade. Depois do registo, a sociedade comercial poderá assumir essas obrigações.

Por isso, para garantir melhor a proteção dos empreendedores, recomenda-se a constituição de uma sociedade comercial. As sociedades anónimas e as sociedades por quotas são as modalidades mais comuns, uma vez que em ambos os casos a responsabilidade dos sócios é limitada. Isto significa que apenas o património da sociedade, mas não o dos sócios, responde pelas dívidas da sociedade.

As sociedades por quotas caracterizam-se por uma estrutura organizativa mais leve, sendo mais adequadas para investimentos de curto prazo, enquanto que as sociedades anónimas estão mais vocacionadas para investimentos de longo prazo e permitem uma maior dispersão do seu capital social.

Como complemento aos estatutos surge a possibilidade de celebração de acordos entre os sócios (acordos parassociais). É comum acordar sentidos de voto, estipular exigências de maioria qualificada para certas deliberações, ou especificar as condições para transmissão de ações. É também aqui que os sócios inserem cláusulas destinadas a garantir que a sua proporção no capital da sociedade não é diminuída (anti-dilution).

	Sociedade por Quotas	Sociedade Anónima
Número de sócios	1 (unipessoal) ou 2	5 (1, se o sócio for uma sociedade)
Capital social mínimo	€ 1 por quota	€ 50,000
Poderes de administração	Gerência / Sócios (matéria reservada)	Conselho de Administração

Constituir uma sociedade é um procedimento simples e rápido e Portugal disponibiliza duas vias expeditas de o fazer.

E o que devo fazer para constituir uma sociedade? Hoje em dia, constituir uma sociedade em Portugal é muito simples.

Através do método "empresa na hora", os interessados podem dirigir-se a um posto de atendimento, escolher uma das firmas pré-aprovadas e constituir a sociedade. Tem um custo de €360.

Através da "constituição online de sociedades" os empreendedores podem escolher uma firma e o pacto social através da internet, evitando qualquer deslocação a um serviço público. Tem um custo de €220.

O mecanismo "sucursal na hora" permite a constituição de uma sucursal em Portugal de entidades com sede no estrangeiro com um custo de €200.

Como financio a minha Startup?

Financiamento pessoal e financiamento societário típico

Os empreendedores começam, na maioria das vezes, por financiar o seu projeto através das suas poupanças pessoais e empréstimos de familiares e amigos.

A legislação societária prevê o autofinanciamento das sociedades através de prestações suplementares (gratuitas), prestações acessórias (gratuitas ou onerosas) e de suprimentos (gratuitos ou onerosos), bem como financiamento participado por sócios ou por terceiros, através de aumento de capital ou de emissão de obrigações.

Financiamento institucional

Na medida em que o projeto seja sustentável e evolua, é habitual, numa segunda fase, o recurso a meios institucionais de obtenção de financiamento, através de empréstimos bancários, capital de risco, ou warrants.

O empréstimo bancário é o meio mais tradicional de obter financiamento, mas no caso das startups a sua obtenção nem sempre é simples, dado que os bancos em regra exigem garantias para conceder empréstimos. Ora se a empresa ainda não tem um historial ou ativos que o banco considere suficientemente seguros, este pode condicionar a concessão do empréstimo a garantias pessoais dos empreendedores, o que significa que o património destes responde por essa dívida em caso de insucesso.

Hoje, vários bancos em Portugal têm parcerias e linhas de crédito dirigidos a startups.

Os fundos de private equity aportam fundos a empresas com potencial de crescimento a troco de uma participação no capital social (equity) que tencionam vender quando a empresa for mais valiosa ou manter, se a empresa gerar lucros generosos.

Outros investidores

Os business angels e os venture capitalists são investidores dispostos a apostar em empresas na sua fase mais incipiente, a troco de uma participação no capital social (equity) ou de opções de compra. Ambos os tipos de investidores podem ter um grau de intervenção variável, que passa pelo aconselhamento, disponibilização de contactos ou participação na definição da estratégia da empresa.

Warrants

Os warrants são direitos de aquisição de ativos (nomeadamente de ações) da sociedade e são utilizados como um elemento adicional para atrair investidores ou para alinhar os interesses de parceiros-chave. Conferem o direito, mas não a obrigação, de comprar ativos da sociedade numa data posterior a um preço predeterminado e são transferíveis pelos seus titulares, que podem lucrar com a sua venda a preço superior ao preço pelo qual podem comprar o ativo subjacente.

Que tipo de apoios posso ter?

Portugal 2020 – Empreendedorismo qualificado e criativo

O Portugal2020 é um fundo da União Europeia que concede financiamento (em regra reembolsável) a novos projetos, com menos de dois anos, em setores com dinâmica de crescimento, incluindo os integradas em indústrias criativas e/ou setores com maior intensidade de I&D na produção de novos bens e serviços. Está aberto até ao dia 31 de março de 2016 um concurso para este programa.

Apoios à contratação

Portugal garante apoio aos empregadores que celebrem contratos de trabalho a termo certo por prazo igual ou superior a 12 meses ou contratos de trabalho sem termo, com desempregados inscritos nos serviços de emprego, com a obrigação de lhes proporcionarem formação profissional aos trabalho.

Microsoft BizSpark

É um Programa que apoia startups através do acesso gratuito às ferramentas de desenvolvimento da Microsoft, tecnologias de plataforma e licenças de produção de produtos de servidor. Permite ainda uma ligação aos network partners (incubadoras, investidores, consultores, organismos governamentais e hosters).

Fiware Accelerator Program

É um Programa destinado a startups com ideias inovadoras, capazes de integrarem o mercado e de manterem um plano de negócios sustentável. Por toda a Europa, “accelerators” especializados em diversas áreas irão proporcionar financiamento diretos (equity-free), formação, orientação e networking.

Esta iniciativa é aplicável aos seguintes setores: (i) smart cities; (ii) e-health; (iii) transporte; (iv) energia e ambiente; (v) agro-alimentar (vi) comunicação; (vii) logística e manufaturação e (viii) educação.

Startup Europe Partnership

O Startup Europe Partnership (SEP) visa construir uma ponte entre startups europeias e empresas, instituições de ensino e comunidades de investimento de forma a ajudar tais startups a arrecadar fundos e a ultrapassar barreiras linguísticas.

O SEP oferece às startups: (i) estudo do mercado, (ii) networking, (iii) oportunidades de crescimento (aquisição/distribuição/licenciamento), (iv) oportunidades de investimento, (v) entrada para grandes empresas e (vi) um selo de qualidade do SEP.

Como proteger a minha ideia de negócio?

As ideias inovadoras com valor comercial podem ser protegidas como propriedade intelectual. Existem três grandes formas de proteção da propriedade intelectual:

Propriedade industrial

A propriedade industrial abrange as patentes e modelos de utilidade, os desenhos e modelos e os sinais distintivos do comércio. Este direito permite assegurar o uso exclusivo sobre uma determinada invenção. São consideradas invenções: os produtos ou processos, em todos os domínios da tecnologia; os processos novos de obtenção de produtos, as substâncias ou composições já conhecidos.

As patentes e modelos de utilidade são direitos que protegem invenções através de um procedimento simplificado e acelerado e os desenhos ou modelos são direitos que conferem aos seus titulares um monopólio ou uso exclusivo sobre a aparência dos produtos.

Todavia, a lei não permite o registo de desenhos ou modelos que não sejam novos ou não tenham um carácter singular. Os sinais distintivos do comércio são sinais de identificação das diferentes empresas, produtos ou serviços, nomeadamente as marcas, os nomes ou insígnias de estabelecimento, os logótipos e as firmas.

Direitos de autor

Os direitos de autor visam a proteção das obras literárias, artísticas, programas informáticos, bases de dados ou criações multimédia. Para efeitos do Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, a obra é independente da sua divulgação, publicação, utilização ou exploração.

Os direitos de autor são concedidos automaticamente, sem necessidade de registo oficial, podendo o seu titular utilizar o símbolo do «copyright» logo que assim o entenda. Na Europa, as criações de software são protegidas a título de direitos de autor.

Segredo de negócio

Segredos de negócio são segredos comerciais ou competências técnicas (know-how). Quando há necessidade de divulgação de segredos da startup, por exemplo, para permitir a um investidor avaliar o projeto, convém proteger esta informação.

O acordo de confidencialidade (ou NDA) é o meio mais idóneo: protege o uso das informações reservadas por uma determinada pessoa (ou empresa), a outra, ou o intercâmbio de informação reservada entre determinadas pessoas.

Como posso contratar colaboradores?

Contrato de trabalho

A forma mais habitual de contratação é através de contrato de trabalho, que em regra não tem que ser escrito. Por esta via, posso contratar alguém para me prestar uma atividade por tempo indeterminado, mediante o pagamento de uma retribuição.

Caso pretenda contratar alguém apenas por um período de tempo determinado, posso também fazê-lo através de contrato de trabalho a termo, podendo invocar como motivo justificativo o início de laboração da empresa. O contrato a termo certo não pode ser renovado mais de 3 vezes e neste caso tem a duração máxima de dois anos.

Retribuição

Caso contrate um trabalhador, tenho de lhe pagar uma retribuição mínima mensal, que está fixada em 557 euros.

Para além da retribuição, o empregador tem também de pagar ao trabalhador (i) subsídio de Natal, (ii) retribuição durante o período de férias e (iii) subsídio de férias.

É igualmente possível conceder ao trabalhador direitos de participação social na empresa ou outros fringe benefits, a fixar por acordo.

Segurança Social

O empregador deve comunicar a admissão de trabalhadores à Segurança Social, podendo fazê-lo no sítio da Internet. A Taxa Social Única, mensalmente paga pelo empregador, corresponde a 23,75% da retribuição base do trabalhador.

Direitos de autor e patentes

O contrato de trabalho deve esclarecer que a titularidade do direito de autor relativo a obras (livros, programas de computador, etc.) elaboradas no exercício da atividade laboral pertence ao empregador. Já o direito à patente pertence automaticamente ao empregador relativamente a invenções feitas durante a execução de contrato de trabalho em que a atividade inventiva esteja prevista.

Prestação de serviço

Uma alternativa ao contrato de trabalho é o contrato de prestação de serviço, através do qual posso contratar o resultado do trabalho intelectual de um colaborador, não existindo vínculo laboral nem os encargos a este associados. Contudo, em relações duradouras e estáveis, existe o risco deste contrato ser qualificado pelo Estado como contrato de trabalho.

Objetivo: venda da empresa ou de tecnologia!

A venda como parte da estratégia da startup

As startups bem sucedidas, em regra, são vendidas. Para isso, importa preparar desde muito cedo a empresa para uma eventual venda no futuro, o que implica não apenas ter um bom produto e boas vendas, mas também ter “a casa arrumada” e uma estratégia definida precocemente.

Impacto das formas de financiamento

Um dos aspetos a ter em conta desde cedo é ao nível do financiamento. Com a cedência de equity a investidores em troca de financiamento, o empreendedor está a abrir mão de parte da sua participação. Por outro lado, com a obtenção de financiamento a título de empréstimo, a empresa desvaloriza na medida do seu passivo.

Os mecanismos de financiamento têm por isso de ser ponderados, face ao grau de controlo que o empreendedor quer manter sobre o destino da empresa.

A celebração de acordos parassociais pode evitar problemas nas relações entre os diversos acionistas regulando os direitos e obrigações caso algum acionista pretenda vender as suas participações na empresa.

Vender um negócio

Com a venda de uma sociedade são vendidos todos os direitos de propriedade intelectual da empresa. Do mesmo modo, caso uma sociedade seja integrada noutra, todos os direitos da primeira transitam para a segunda. O empreendedor tem de se prevenir e incluir nos contratos de compra e venda os direitos que pretende manter.

O desenho de uma estrutura societária elaborada permite aos empreendedores segmentar os direitos e as responsabilidades de várias sociedades de um projeto de modo a gerir mais facilmente o destino de cada produto ou linha de negócio.

Transferência de tecnologia ou conhecimento

A venda pode incidir apenas sobre determinados direitos, nomeadamente sobre patentes ou sobre software. Neste caso, pode haver necessidade de celebrar um contrato de transferência de tecnologia, regulando a transferência da titularidade, bem como as condições de utilização por terceiros ou a assistência técnica.

Paralelamente, é possível celebrar um contrato de transferência de conhecimento, que englobe a criação, organização e disseminação do conhecimento, assegurando a sua disponibilização a terceiros.

Glossário

Acordo parassocial – acordos celebrados entre todos ou entre alguns sócios pelos quais estes se obriguem a uma determinada conduta. Os acordos parassociais vinculam somente os seus outorgantes mas não a sociedade ou os demais sócios;

Capital Social – soma das participações dos sócios, corresponde ao património inicial da empresa. Utilizado como parâmetro para medir as participações de cada sócio;

Contrato de trabalho – contrato pelo qual uma pessoa singular se obriga, mediante retribuição, a prestar a sua atividade a outra ou outras pessoas, no âmbito de organização e sob a autoridade destas;

Contrato de compra e venda – contrato pelo qual se transmite a propriedade de uma coisa, ou outro direito, mediante um preço;

Transferência de tecnologia – Transferência dos direitos derivados de inovações, resultantes da investigação científica, de uma organização a outra;

Direitos de autor – na sua vertente patrimonial, direitos que permitem ao autor controlar a produção, distribuição, exibição ou execução da sua obra;

Dividendos – parte dos lucros da empresa distribuída aos sócios;

Estatutos (ou pacto social ou contrato de sociedade) – conjunto de normas que regem as relações funcionais e estruturais da sociedade para realização do seu objeto;

M&A – sigla que engloba a reunião de duas ou mais sociedades numa só (merger/fusão) ou a aquisição total ou parcial do capital de uma empresa (aquisição);

Garantia – direito concedido a um credor sobre um bem ou ativo específico que responde em primeira linha em caso de incumprimento das obrigações da sociedade;

Informação confidencial – informação conhecida por um certo grupo de pessoas ou empresas e que não é de conhecimento geral ou público;

Licenciamento – termos e condições de utilização de bens objeto de direitos de propriedade intelectual por terceiros;

Patentes – direitos que conferem o exclusivo da produção, utilização ou venda de uma invenção durante um período de tempo, impedindo que tal seja feito por terceiros ;

Warrants – instrumentos que conferem ao titular o direito, mas não a obrigação, de comprar determinados ativos numa data posterior, a um preço predeterminado.



IVM

QUEM SOMOS

Quem somos

No mercado global e competitivo dos dias de hoje, a Macedo Vitorino & Associados presta assessoria jurídica a clientes nacionais e estrangeiros em matérias de direito imobiliário e planeamento urbanístico. Estabelecemos relações estreitas de correspondência e parceria com algumas das mais prestigiadas sociedades de advogados internacionais da Europa, dos Estados Unidos e da Ásia, o que nos permite prestar aconselhamento em operações internacionais de forma eficaz.

A Macedo Vitorino & Associados foi recomendada pela publicação "The European Legal 500" pela sua experiência em treze das dezoito áreas analisadas pelo directório internacional, nomeadamente em "Banking and Finance", "Capital Markets", "Project Finance", "Tax", "Real Estate", "Telecoms" and "Litigation".

A actuação da Macedo Vitorino & Associados é ainda destacada pela IFLR 1000 em todas as áreas analisadas em Portugal, nomeadamente em "Project Finance", "Corporate Finance" e "Mergers and Acquisitions". A Chambers and Partners destaca a Macedo Vitorino & Associados em "Banking", "Corporate" e "Litigation", entre outras áreas.

A Macedo Vitorino & Associados conta com uma equipa especializada nas necessidades de startups e empresas na sua fase inicial, donde resulta o nosso projeto MVStart.

Na MVStart somos uma equipa jovem e proactiva, focada no sucesso das startups que apostam em desenvolver a sua atividade em Portugal. Damos assessoria jurídica a empresas nacionais e estrangeiras em setores dinâmicos como as novas tecnologias, comunicações, distribuição, turismo, entre outros.

Na MVStart agrupámos o nosso conhecimento jurídico nas áreas do Direito que são da maior relevância para os empreendedores na hora de iniciar o seu projeto empresarial.

A Macedo Vitorino & Associados representa:

- Criação de empresas e sucursais em Portugal;
- Financiamento;
- Patentes e direitos de autor; e
- Contratação

Se quiser saber mais sobre a Macedo Vitorino & Associados por favor visite o nosso website www.macedovitorino.com ou contacte-nos para mva@macedovitorino.com.



Rua do Alecrim 26E | 1200-018 Lisboa | Portugal
Tel.: +351 213 241 900 | Fax: +351 213 241 929
www.macedovitorino.com