

Start-ups tendem a secundarizar questões legais

Diz o ditado popular que mais vale prevenir do que remediar, mas quando estão em causa questões jurídico-legais os promotores de start-ups tendem a esquecer esta regra. O alerta parte dos advogados que trabalham nesta área.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

As questões jurídico-legais tendem a ser secundarizadas pelos promotores de novas ideias de negócio. Resultado: a prevenção dos problemas que os empreendedores possam enfrentar neste âmbito acaba por ser descurada.

“Os promotores de start-up são, por regra, pessoas com grande espírito empreendedor e com excelente conhecimento especializado nas suas áreas de formação, mas com pouca ou nenhuma sensibilidade quanto a matérias jurídico-legais”, afirma Fernando Resina da Silva. Só que estas matérias são vitais para “a criação, o crescimento e a sustentabilidade dos negócios”. Basta lembrar que, neste âmbito, se encontram questões como a protecção da propriedade intelectual, assuntos ligados à fisco e ao financiamento, o estabelecimento das relações entre sócios ou a definição de modelos de colaboração com empresas e universidades.

Na prática, como sublinha Guilherme Dray, sócio da Macedo Victorino, o apoio jurídico é essencial quer numa fase de arranque do projecto, quer quando está em causa o relacionamento com os investidores. No processo inicial, “o aconselhamento jurídico permite ao empreendedor saber o que é necessário fazer para constituir uma sociedade e os cuidados que deve ter na escolha e elaboração dos respectivos estatutos”. Dá-lhe também a conhecer “as suas obrigações tributárias e perante a segurança social e que tipo de contratos deve utilizar sempre que quei-



Miguel Baltazar

Os advogados com experiência no apoio a start-ups defendem uma atitude preventiva na abordagem às questões jurídicas.

ra contratar trabalhadores ou prestadores de serviço”.

Já numa segunda fase, e tendo em vista o recurso a capitais alheios, Guilherme Dray vê o apoio jurídico como fundamental para que o “empreendedor saiba como

A tendência é para que a procura de aconselhamento jurídico nasça quando a start-up se depara com algum problema.

se relacionar com os investidores ou agências de capital de risco e como se proteger perante a entrada de um novo sócio na empresa”.

Neste âmbito, Vasco Bivar de Azevedo, sócio da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, lembra que aos fundadores de uma start-up é exigida uma cada vez maior atenção em relação à forma como o projecto se encontra estruturado juridicamente. Em especial, quando o propósito é passar do patamar do “capital-semente” para rondas mais substanciais de investimento, por regra, realizados por “venture capital” ou fundos de investimento especializados, entidades que não dispensam a realização de

auditorias legais e financeiras às empresas-alvo.

O advogado Paulo Bandeira, sócio da SRS, sublinha que “as questões jurídicas são, muitas vezes, a última das preocupações de um empreendedor quando inicia um projecto”. A tendência é para que a procura de aconselhamento nasça, “a maioria das vezes, quando a start-up se depara com algum problema”. Este advogado defende, contudo, que a atitude seja de prevenção.

“O aconselhamento previne a ocorrência de problemas no futuro, garante segurança jurídica aos projectos e permite que os empreendedores se concentrem no

TOME NOTA

As maiores dificuldades para os promotores de novas ideias de negócio

Quais são as maiores dificuldades com que os promotores de projectos start-up se deparam? Cada caso é um caso, mas há diferentes etapas que os prestadores de serviços jurídicos conhecem e nos ajudam a identificar.

CADA START-UP É UM CASO

Desde a incubação, passando pela implementação até ao crescimento e consolidação de uma start-up no mercado, existem várias condicionantes que podem dificultar o seu desenvolvimento. Daí que, sublinha Pedro Botelho Gomes, sócio da firma de advocacia JPAB, cada projecto deva ser encarado de acordo com as suas especificidades. Na prática, caso a caso.

AVALIAÇÃO DA IDEIA E DO PROJECTO

Segundo Guilherme Dray, sócio da Macedo Vitorino, “nem sempre as ideias dos empreendedores são sustentáveis, do ponto de vista económico e comercial”. Neste ponto, sublinha Francisco Martins Caetano, da SRS, é importante que os promotores saibam “fazer um bom trabalho de casa”, seja na definição do mercado e do modelo de negócio ou na identificação da concorrência.

BUROCRACIAS E FISCALIDADE

O advogado Domingos Cruz lembra as questões burocráticas e as questões fiscais como uma das dificuldades com que os empreendedores se deparam. Com conhecimento especializado nas suas áreas de formação, os promotores de start-ups contam com pouca sensibilidade para matérias jurídico-legais. Protecção da propriedade intelectual, constituição de sociedades, estabelecimento das relações entre sócios, assuntos ligados à fiscalidade e ao financiamento, “são domínios muitas vezes estranhos aos empreendedores”, diz Fernando Resina da Silva, da VdA.

DINHEIRO E RECURSOS HUMANOS

Vasco Bivar de Azevedo, sócio da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, lembra que a criação de uma start-up “é um processo intenso que exige muito dos seus fundadores, os quais inicialmente dispõem de escassos recursos humanos e financeiros. Dinheiro para financiar a ideia e o projecto é, como também evidencia Domingos Cruz, sócio da CCA-Ontier, uma das dificuldades de partida.

PARCEIROS E INVESTIDORES

As dificuldades também podem surgir na fase de definir quem serão os parceiros do negócio e que investidores são adequados ao projecto. Domingos Cruz sublinha por isso a importância de “encontrar parceiros confiáveis, para um projecto de longo prazo, que se entendam bem pessoalmente, mas sobretudo profissionalmente”.

INTERESSE DE INVESTIDORES EXTERNOS

Guilherme Dray, sócio da Macedo Vitorino, lembra que, já numa fase mais avançada, caso a sociedade e o projecto comecem a dar frutos e a suscitar o interesse de investidores externos, é normal que possam surgir dúvidas sobre a melhor forma de angariar capitais alheios e sobre a protecção dos sócios iniciais, que desenvolveram a ideia e a concretizaram.

Partilha de risco também entra no apoio jurídico

A partilha de risco com os promotores de novas ideias de negócio também é assumida quando está em causa a prestação de serviços jurídicos. A redução ou o adiamento da cobrança de honorários são formas encontradas pelas sociedades de advogados para dar apoio a start-ups.

“Uma das muitas particularidades desta área – empreendedorismo – é que há um risco subjacente elevado. As sociedades de advogados têm, por isso, duas opções, colocarem-se como meros prestadores de serviços, ou como parceiros no sucesso do negócio. Os primeiros não correm qualquer risco, os segundos sim”, diz Domingos Cruz, sócio da CCA-Ontier que coloca a sociedade em que trabalha no segundo grupo de parceiros.

O sócio coordenador da equipa JPAB, Pedro Botelho Gomes, lembra que, no caso concreto da sociedade de José Pedro Aguiar-Branco, se assume um papel de parceria com os empreendedores. De que forma? “Repartindo os riscos que envolvem a procura de sucesso para o negócio, mediante a adaptação de honorários” à evolução do mesmo.

Vasco Bivar de Azevedo, sócio da Cuatrecasas-Gonçalves Pereira, explica que também no caso da sua sociedade o “success fee” fica dependente do facto de a start-up atingir “um determinado patamar que já lhe permite suportar honorários de serviços jurídicos aos preços praticados no mercado”. No caso desta firma, há inclusive um programa direccionado para as chamadas tecnologias ligadas ao sector jurídico – Cuatrecasas Aceleradora – que “está a dar apoio a nove

iniciativas de criação e desenvolvimento de soluções tecnológicas para o sector da advocacia”.

Um dos eixos de apoio ao empreendedorismo na sociedade Vieira de Almeida e Associados (VdA) envolve igualmente “alguma partilha de risco com as start-ups, frisa o sócio Fernando Resina da Silva. Também no caso desta firma, existem “mecanismos alternativos de fixação de honorários, mais vocacionados para estas entidades”.

Uma prática que é igualmente seguida na Macedo Vitorino, de que Guilherme Dray é sócio. “Sabendo nós, de antemão, que os recursos iniciais de uma start-up são em regra limitados, obviamente que a colaboração inicial que prestamos, na grande maioria dos casos, corre por conta e risco” da sociedade.

Paulo Bandeira, sócio da SRS, lembra que, em Portugal, as sociedades de advogados estão impedidas de exercer qualquer outra actividade que não a prestação de serviços jurídicos. Por isso, quando se trata de alinhar interesses com os empreendedores que são clientes desta firma, a partilha de risco corporiza-se, uma vez mais, na aplicação “rates” horários descontados face aos que são comumente praticados. ■■

A prática de honorários mais baixos é uma das formas de apoio dos advogados às start-ups.



As questões jurídicas são, muitas vezes, a última das preocupações de um empreendedor quando inicia um projecto.

PAULO BANDEIRA
Advogado, sócio da SRS

essencial”, ou seja, “no desenvolvimento das suas ideias e projectos”. Numa frase, “é melhor prevenir do que remediar”, sentencia Paulo Bandeira.

Para o “managing partner” da CCA-Ontier, Domingos Cruz, “o aconselhamento jurídico resolve as questões burocráticas”. Mas não só. Tal como adianta, “um advogado preparado e experiente na área do empreendedorismo saberá dar aconselhamento valioso em qualquer das outras situações, pois por força da experiência adquirida consegue dar respostas relevantes, não necessariamente jurídicas, para o sucesso do negócio”, conclui Domingos Cruz. ■