

PAULO BANDEIRA SÓCIO DA SRS ADVOGADOS

“O financiamento para start-ups está à distância de um e-mail”

O advogado Paulo Bandeira, sócio da SRS, assegura que o financiamento para bons projectos de start-ups existe e hoje em dia até está, segundo adianta, “à distância de um e-mail”.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Ideias empreendedoras que envolvam novas tecnologias e que se centrem nas áreas financeira e seguradora e nos sectores da regulação e da justiça. Este é o ambiente sobre o qual o novo StartupLab da Sociedade Rebelo de Sousa (SRS) coloca o foco. Paulo Bandeira, sócio deste escritório, é o responsável pelo referido “laboratório”, que até final de Julho recebe candidaturas para um inédito programa de aceleração de start-ups. Ao Negócios, o advogado explica o que está em causa e fala das oportunidades e desafios que podem esperar os jovens empreendedores.

Portugal pode ser classificado como um país de start-ups?

“Não somos ainda um país de start-ups, mas somos um país que está a apostar fortemente numa cultura start-up, o que os últimos governos têm, e bem, acarinhado.”

Em que aspectos práticos se tem traduzido essa aposta?

O país fez nos últimos anos um trabalho relevante na simplificação de processos administrativos aplicados às empresas. Adicionalmente, a crise veio acentuar esta via criadora de negócios dos portugueses e, em conjugação com isso, o país apresenta um conjunto de pontos muito favoráveis à instalação de empreendedores estrangeiros, como sejam o custo de vida, a segurança, o clima, a excelente qualidade dos nossos engenheiros informáticos, a facilidade linguística dos portugueses e o facto de Portugal ser um bom mercado para testes de aceitação de produto.

E que acolhe iniciativas como a

Web Summit...

Além disso, a visibilidade de eventos como a Web Summit criam o ambiente adequado ao desenvolvimento desta cultura e, sobretudo, de uma percepção de Portugal como um “start-up country”.

A que fontes de financiamento podem recorrer os autores deste tipo de projectos, já que a banca não facilita na concessão de crédito?

A banca não é nem nunca foi a fonte de financiamento destes projectos, porque os mesmos não têm balanços nem rácios que lhes permitam aceder a financiamento bancário. Em todo o caso, isso não quer dizer que não exista financiamento para estes projectos, bem pelo contrário.

É preciso recorrer a empresas de capitais de risco?

Além de uma rede de Business Angels cada vez mais profissionalizada, existe um conjunto relevante de capitais de risco com capacidade financeira para investir nestes projectos e que compreendem a natureza de grande incerteza em que estes projectos se movem. Adicionalmente, estes projectos vivem cada vez mais de financiamentos colaborativos (plataformas de “crowdfunding”), sejam eles a título de empréstimo ou mesmo de capital social.

É fácil aceder a esse financiamento alternativo?

É relativamente fácil, sobretudo num mundo tão globalizado como aquele onde vivemos, em que mesmo o acesso aos mercados e aos agentes financiadores internacionais está hoje à distância de um e-mail.



O país fez nos últimos anos um trabalho relevante na simplificação de processos administrativos aplicados às empresas.

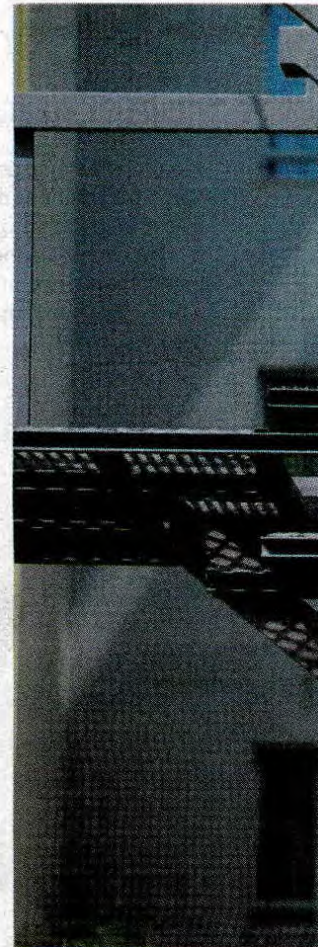
Estamos a falar de projectos em estado embrionário, financeiramente de que forma podem estes empreendedores responder aos serviços jurídicos que a SRS lhes presta?

Podemos dizer que desde que começámos a trabalhar em empreendedorismo e com start-ups que nunca nenhuma deixou de ter a nossa assessoria por incapacidade de pagar os nossos honorários. Instituímos mecanismos que permitem que as empresas nesta fase mais embrionária continuem a aceder aos nossos serviços, seja instituindo valores descon-

tados, orçamentos fixos por tarefa ou honorários com pagamento diferido. Tudo com total transparência.

Que tipo de serviços jurídicos asseguram a estes projectos?

A SRS, sendo um escritório full service, presta serviços jurídicos a start-ups em todas as áreas do Direito. Em qualquer caso, as áreas em que o nosso envolvimento é mais solicitado é em direito comercial e societário, laboral, assessoria em processos de financiamento, contratação de serviços “cloud computing”, protecção de dados e propriedade intelectual. ■





PERFIL

Das sociedades até às start-ups

Sócio da SRS advogados no departamento de societário, comercial e M&A, Paulo Bandeira é responsável pela equipa de start-ups da sociedade liderada por Pedro Rebelo de Sousa. Este advogado tem duas décadas de experiência na assessoria a empresas, quer ao nível dos processos de fusões e aquisições quer na área de “governance”, com enfoque em temas de estruturação societária e responsabilidade dos administradores.

Novas tecnologias no sector financeiro e na justiça

Porque decidiu uma sociedade de advogados portuguesa avançar para a criação de um “laboratório” de start-ups?

A área de prática de start-ups da SRS está há seis anos a trabalhar de muito perto com incubadoras e programas de aceleração por todo o país, prestando aconselhamento jurídico a start-ups, mas sobretudo sendo parte do painel de mentores e de formadores nos programas de incubação e aceleração. A estruturação do nosso próprio programa de aceleração pareceu-nos ser o desenvolvimento óbvio deste trabalho de seis anos junto

das empresas e projectos inovadores um pouco por todo o país.

O que é que o distingue de outros programas?

A maior parte dos programas de incubação e aceleração em Portugal é demasiado abrangente e generalista, fazendo falta um programa que foque exclusivamente em start-ups fintech, insurtech, regtech e legaltech [respectivamente os sectores financeiro, segurador, de regulação e da justiça], áreas com grandes afinidades entre si e que terão os maiores desenvolvimentos nos próximos anos.

Em que moldes vai funcionar o programa de aceleração da SRS?

O programa terá a duração de cerca de três meses entre Setembro e Novembro de 2018 e focará todos os aspectos críticos da estruturação do negócio da start-up, desde o desenvolvimento da ideia, protecção da propriedade intelectual, à criação da marca, à estruturação jurídica, passando pelos processos de financiamento.

Que apoio vão assegurar aos jovens empreendedores?

O programa pauta-se por um

acesso franco a todos os parceiros e mentores, tudo pessoas com muita experiência e contactos que permitirão fazer crescer os bons projectos, apresentá-los aos agentes certos em cada mercado, abrir portas em mercados internacionais e estabelecer as pontes para as formas mais acertadas de financiamento.

Vão assegurar formação?

Teremos formações específicas nas áreas de fintech e insurtech, desde temas regulatórios até blockchain. Além de tudo isto, as equipas que queiram poderão

ainda ter um espaço de trabalho em “cowork” dentro da SRS Advogados.

Quem pode concorrer?

Todas as start-ups de base tecnológica que tenham ideias de negócio ou produtos em fase de validação nas áreas fintech, insurtech, regtech e legaltech.

Quem vai seleccionar os projectos?

Os projectos serão seleccionados pela área de prática de start-ups da SRS Advogados e pelos parceiros do programa. ■

negócios

negocios.pt

Quinta-feira, 12 de Julho de 2018 | Diário | Ano XVI | N.º 3786 | € 2,50
 Director **André Veríssimo** | Director adjunto **Celso Filipe**

Autarcas ameaçam rasgar acordo com o Governo

Câmaras admitem que não vão assinar o pacto para a descentralização, à revelia da Associação Nacional de Municípios, por considerarem que subavalia as necessidades orçamentais das autarquias.

ECONOMIA 9

PS aceita taxa Uber mais alta

Plataformas vão pagar contribuição de 5%. Votação final é hoje.

Lei do táxi avança sem consensos

Controlo de horas de condução e venda de licenças são temas em aberto.

PRIMEIRA LINHA 4 a 7 e EDITORIAL

Banca BIG anula provisão sobre Fundo de Resolução



Carlos Rodrigues vai deixar a presidência do banco em 2019, mas reforçou entretanto a sua participação no capital.

EMPRESAS 18 e 19

Seguros Fidelidade chama banco da Fosun para emissão de dívida

EMPRESAS 20

Partidos fazem contas para acabar com adicional do ISP

ECONOMIA 8

Resgate de fundos imobiliários passa a ser de dois em dois meses

MERCADOS 24 e 25

BCE acelera compra de dívida portuguesa antes do fim do programa

Banco central está a investir cerca de 600 milhões por mês. Portugal pagou ontem menos por emissão a dez anos.

MERCADOS 25



PAULO BANDEIRA
 SÓCIO DA SRS ADVOGADOS
 “Financiamento para start-ups está à distância de um e-mail”

LEX 14 e 15