



Na Mídia

08/08/2023 | [Pipeline Valor Econômico](#)

De olho no próximo unicórnio, medalhões da advocacia abrem as portas para startups

Escritórios criam modelos para atrair negócios que ainda estão engatinhando mas podem se tornar gigantes

Manuela Tecchio

Das fintechs testando modelos no contexto do Open Finance, passando pelas healthtechs que querem levar a medicina à era digital, até as plataformas de recursos humanos lidando com a LGPD, todas as startups têm algo em comum: em algum momento, vão precisar de um advogado — e dos bons. Atentos a isso, os principais escritórios de advocacia do país, em tese menos acessíveis a negócios que ainda estão engatinhando, têm criado áreas para se aproximar dessas empresas, formulando contratos com modelos de remuneração mais amigáveis e até apostando na presença física em coworkings para ficar mais perto das startups.

O principal objetivo dos escritórios, porém, não é apenas ampliar e diversificar a base de clientes. A sacada é apostar em empresas que hoje são pequenas mas um dia podem ser gigantes, uma mentalidade similar à dos próprios investidores de fundos de venture capital. Ao dar a mão para vários fundadores que precisam de apoio no início, os medalhões da advocacia sabem que alguns deles vão vingar e podem se tornar belas fontes de receita no futuro.

Um dos modelos mais comuns é quase como um "vender fiado": em vez de desembolsar o que uma grande empresa normalmente pagaria a um desses escritórios, a startup arca com um valor menor no início, uma espécie de entrada, e deixa para acertar o restante quando houver um evento de liquidez, que pode ser uma rodada de investimento ou mesmo um IPO — dando mais prazo a negócios que costumam operar com prejuízo e caixas apertados.

Não se trata, contudo, de entregar uma participação da companhia aos advogados nesse evento mas, sim, de aproveitar o fluxo de recurso para pagar o que ficou pendente. Entre os escritórios que adotaram o modelo, estão gigantes como Machado Meyer, Pinheiro Neto, Demarest e Veirano.

"Existia uma carência grande nesse mercado, era um segmento que estava despontando e com características próprias, um timing particular. Numa startup, muitas vezes falta dinheiro e, na verdade, o capital disponível precisa ser direcionado para o produto, para a tecnologia em si", explica Daniel Caramaschi, sócio do Demarest à

frente do projeto Disrupt, criado há cerca de dois anos. "Quanto à remuneração, não existe uma fórmula fechada e o bacana é justamente isso. Avaliamos caso a caso."

No Pinheiro Neto, a iniciativa tomou forma diante de um caso complexo. "A gente estava ajudando algumas fintechs a iniciarem a operação no Brasil, queriam operar com peer-to-peer lending. Lá fora, é algo super comum. Aqui, pode ser um crime sério", conta Bruno Balduccini, advogado que ajudou a estruturar empresas como Nubank, Stone e PagSeguro. "'Começamos a montar estruturas legais e a pensar soluções regulatórias. Existe uma parte desse trabalho que está relacionada a isso."



Explorando novos mercados e descapitalizadas, startups buscam aconselhamento jurídico experiente e acessível —
Foto: Unsplash

Casos como esse não são raros no ambiente de venture capital. No contexto de algum sandbox regulatório ou mesmo nos testes de viabilidade de um produto, muitas vezes os escritórios são convocados pelas suas clientes startups a repensarem o escopo e propor alternativas ao que já se conhece no mercado. A ideia, afinal, é inovar.

O programa do Pinheiro Neto trabalha com preços tabelados. Em rodadas até R\$ 100 milhões, cobra-se 10%. O fee reduz gradualmente sobre o montante excedente. Desde que o programa teve início, 17 das 42 startups que passaram por lá tiveram sucesso e chegaram a um evento de liquidez. Atualmente, são cerca de 33 ativas, como a Exato, a Gooroo e a Pixel

O escritório ainda aproveita conexões com grandes clientes, entre eles companhias listadas e fundos de investimento, para conectar os empreendedores à sua rede. E, em mais um exemplo do "ganha-ganha" que essa parceria pode virar, o Pinheiro Neto percebeu que o modelo para atrair startups também tem atraído, para o escritório, jovens talentos da advocacia que se interessam pelo assunto.

De forma mais organizada, o Machado Meyer deu início ao seu projeto Lead só em outubro do ano passado — hoje são seis sócios e 25 associados dedicados. Mas ainda antes da pandemia, em meados de 2018, o Machado Meyer viu no coworking uma oportunidade de estar mais próximo de suas novas clientes, e abriu uma sala na WeWork,

com advogados sêniores à disposição. Depois, a estratégia migrou para o State, na Vila Leopoldina, espaço agnóstico de inovação.

"É uma forma de estar perto e apoiar empresas que hoje têm dificuldade de arcar com as custas, mas que daqui a alguns anos terão demandas relevantes de trabalhista, tributário, farão M&As, tudo que nos interessa", diz a sócia Manuela Lisboa, que coordena o Projeto Lead, ao lado de Gustavo Secaf, que emenda: "É a mesma tabela, mas tem um quê de aposta do escritório."

Pioneiro no segmento, o Veirano abriu a área de VC há cerca de dez anos, mas só mais recentemente passou a apostar também no modelo "on demand". No programa, as startups podem usufruir do aconselhamento de sócios experientes em diversas áreas, além de serviços legais, por um custo fixo. Um valor adicional pode ser cobrado, a depender do número de horas dispendidas, mas existe um teto para a cobrança mensal. O que passar disso é descontado no mês seguinte, oferecendo alguma previsibilidade para as startups.

"No fim do dia a gente está apostando nesse cliente, é quase como um investimento, porque a gente sabe que várias dessas empresas de tecnologia e inovação vão se tornar startups mais maduras, até unicórnios, e nós queremos manter esse relacionamento próximo no longo prazo", diz Guilherme Monteiro, sócio da área de venture capital e startups do Veirano. "Acaba sendo uma relação bastante frutífera para os dois lados."

No caso do Demarest, uma parceria com a SMU Investimentos ajuda a selecionar, em meio à grande demanda, quem são as startups mais promissoras. Mais de uma centena de iniciativas já foi apoiada pelo grupo, que hoje conta com sete sócios e cerca de 30 advogados. Recentemente, o escritório tem atuado com mais força em frentes como IA e fintechs, além de assuntos associados a criptoativos.

Embora a OAB exija que os escritórios cobrem um honorário mínimo, nenhum desses modelos é previsto ou regulado pela autoridade. Também não há deliberação quanto a atuação junto a fundos, por exemplo. Visando essa questão, a organização vai conduzir, nos próximos meses, um estudo para debater medidas e um possível escopo regulatório. "A OAB tem modernizado suas normas para viabilizar que as inovações e tecnologias beneficiem a advocacia e o cidadão e, ao mesmo tempo, se mantém atenta para coibir práticas de mercantilização da profissão, como concorrência desleal e captação irregular ou predatória de clientes", disse a assessoria, em nota.