



Na Mídia

29/08/2024 | [LexLatin](#)

¿Cómo escalar una startup con asesoramiento jurídico?: Oportunidades y desafíos del ecosistema emprendedor en Brasil

Si bien el gobierno federal brasileño impulsó un marco legal para estimular las inversiones en startups (Ley Complementaria 182/2021), escalar un negocio sigue siendo un reto.

Rocío Mellas



Brasil se ha convertido en la tierra prometida de las *startups*: concentra la mayor cantidad de unicornios y empresas emergentes de la región. Según un informe de la plataforma Sling Hub, durante el segundo trimestre del año,

América Latina recibió una inversión de 2.200 millones de dólares para el ecosistema emprendedor, un 78 % más que el año pasado. De ese monto, Brasil se quedó con la porción más grande, 1.200 millones de dólares.

Si bien el gobierno federal brasileño impulsó un marco legal para estimular las inversiones en *startups* (Ley Complementaria 182/2021), escalar un negocio sigue siendo desafiante.

“El marco legal de las *startups* trajo al país un nuevo entorno regulatorio: la desburocratización y el aumento de la seguridad jurídica impulsaron el mercado de innovación y tecnología, que pasó a ser visto como un motor de desarrollo económico y social”, señala Juliana Maluf, socia del área de Fusiones y Adquisiciones de Demarest.

A pesar de los esfuerzos, hay aspectos transversales al tipo de negocio que plantean las *startups* que no han sido alcanzados por la legislación.

Hace tres años, el despacho brasileño impulsó **Disrupt**, una iniciativa pensada para brindar soluciones jurídicas innovadoras a las compañías emergentes.



Juliana Maluf

“A pesar del marco regulatorio, aún hay zonas grises. La ausencia de regulación sobre las *stock options*, por ejemplo, recibió las críticas del mercado, dado que es un mecanismo ampliamente utilizado en el sector como forma de incentivo y retención de empleados y ejecutivos. Por eso, creemos que el asesoramiento jurídico es clave: Disrupt busca adaptarse a la realidad económica y al desarrollo de cada startup”, detalla Maluf.

Semillero de incubadoras

BASE, la incubadora de la Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), es uno de los semilleros de incubadoras del país: apoya a *startups* de San Pablo, Río de Janeiro y Porto Alegre.

El objetivo del programa es que los proyectos superen el *valle de la muerte*, como se conoce popularmente a la etapa que atraviesan los proyectos entre el desarrollo de la innovación y su consolidación comercial. Hasta el momento, ha acompañado a más de 1.500 proyectos y actualmente está incubando a 29 *startups*.



Para **Leticia Menegon**, coordinadora de la incubadora de ESPM, el mentoreo es tan clave como las rondas de inversión.

“Contar con el apoyo de mentores especializados, con conocimiento profundo en temas específicos, puede marcar la diferencia entre que la empresa crezca y escale con seguridad o no”, explica.

Ahora bien, al conocimiento del sector en el que opera el emprendimiento hay que sumarle conocimiento jurídico. Las *startups* incubadas por ESPM operan en sectores diversos, como educación, turismo, construcción, comunicación, alimentación, agro, salud y medio ambiente.

Más allá de la diversidad, tienen un denominador común: la necesidad de atraer inversiones para acelerar el impacto de la innovación. Gracias a una alianza entre la escuela de negocios y el despacho brasileño, de aquí a noviembre un grupo de emprendedores será mentoreado por socios de Demarest.



Daniel Caramaschi

“Nuestro objetivo es orientar nuevos modelos de negocio de manera creativa y ágil, con la asesoría de un equipo cualificado y multidisciplinario, y así contribuir a que las *startups* de BASE puedan acceder a oportunidades de

financiamiento de manera inteligente y atraer a los inversores con mayor potencial en el mercado”, afirma Daniel Caramaschi, socio del área de Fusiones y Adquisiciones de Demarest.

¿De qué modo los despachos latinoamericanos pueden incentivar la innovación?

Más allá del mentoreo, los despachos tienen la potestad de transformarse en aliados de las *startups* en materia de asesoramiento jurídico, sobre todo en temas sensibles, como tributación y propiedad intelectual.

“Para un despacho full-service, acelerar el impacto es una gran oportunidad para estar más integrados en el ecosistema de innovación y venture capital. Al asesorar legalmente a los inversores, como fondos de venture capital y grandes corporaciones, y a los fundadores de las *startups*, los despachos conocemos los dolores y desafíos de cada parte. Y con este conocimiento de ambos lados del mostrador, podemos ayudarlos a concretar los negocios de manera práctica, rápida y saludable”, comparte **Caramaschi**.

Conocer de cerca los incentivos fiscales, los regímenes especiales y la regulación marca la diferencia.

“La alta carga tributaria y la complejidad del sistema tributario en Brasil son los mayores desafíos que enfrentan las *startups* para poder sobrevivir en el ecosistema brasileño. En sectores emergentes y de gran potencial, como los que operan las fintechs y las healthtechs, las *startups* también deben estar atentas a las normativas regulatorias vigentes, en especial a las disposiciones del Banco Central de Brasil y la Agencia Nacional de Salud, respectivamente, para validar su tesis tanto en sus aspectos fácticos como jurídicos/regulatorios”, advierte Maluf.

Caramaschi, por su parte, agrega: “Algo que aún se discute poco, pero que también es un gran desafío para cualquier startup, son las cuestiones internas relacionadas con la creación del negocio, como la estructuración de su modelo de negocios de manera perenne y atractiva para los inversores, y la contratación de un equipo adecuado con vistas a la profesionalización de su gestión. Sin estos elementos, es difícil que una startup logre el crecimiento deseado, sea sostenible y atraiga la atención del mercado y de potenciales inversores”.

El ABC antes de lanzar una startup

- **Realizar un análisis riguroso del sector en el que se desea operar. “Es clave para que el emprendedor tenga un conocimiento profundo del mercado, de sus competidores y de la regulación que puede aplicarse al producto o servicio que la empresa pretende ofrecer”, comenta Juliana Maluf, especialista en inversiones alternativas, private equity y venture capital de Demarest.**
- Analizar el mejor **tipo societario** para constituir el negocio, el régimen tributario, el modelo de negocio, la forma de contratación del equipo y los planes de incentivo para ejecutivos y empleados clave (*stock option plans*), entre otras especificidades que deben ser consideradas, según el segmento de actuación de la startup.
- Contar con una buena **asesoría jurídica y contable** desde el inicio de la operación. “Esto garantiza una estructura organizacional más eficiente, protege los activos de la empresa y mitiga posibles pasivos”, afirma Daniel Caramaschi, especialista en M&A y coordinador de Disrupt.
- Constituir la startup teniendo en cuenta todas las protecciones aplicables, como el **registro de la propiedad industrial** (en el caso de Brasil, ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial) y la celebración de un acuerdo de cesión de la propiedad intelectual desarrollada por los empleados/colaboradores para la startup. “Estas prácticas no solo garantizan la exclusividad en la explotación de la propiedad intelectual, sino que también aseguran la propiedad de un bien intangible que, en muchas ocasiones, será responsable de una buena valoración de la empresa. Si tales medidas de protección no se llevan a cabo o se realizan tardíamente, existe el riesgo de que la startup no logre evitar su uso por terceros, perdiendo la oportunidad de convertirse en la propietaria de ese activo”, recomienda Maluf.

