



Na Mídia

30/08/2024 | [LexLatin](#)

Como escalar uma startup com assessoria jurídica? Oportunidades e desafios do ecossistema empreendedor no Brasil

Embora o governo federal brasileiro tenha promovido um marco legal para estimular investimentos em startups (Lei Complementar 182/2021), expandir um negócio continua a ser um desafio.

Rocío Mellas



Foto: Getty Imagenes

O Brasil se tornou a terra prometida das *startups*: concentra o maior número de unicórnios e empresas emergentes da região. Segundo relatório da plataforma Sling Hub, durante o segundo trimestre do ano, a América Latina recebeu um investimento de 2,2 bilhões de dólares para o ecossistema empreendedor, 78% a mais que no ano passado. Desse montante, o Brasil ficou com a maior parcela, US\$ 1,2 bilhão.

Embora o governo federal brasileiro tenha promovido um marco legal para estimular investimentos em *startups* (Lei Complementar 182/2021), expandir um negócio continua a ser um desafio.



Juliana Maluf

“O quadro jurídico das *startups* trouxe um novo ambiente regulatório ao país: a desburocratização e o aumento da segurança jurídica impulsionaram o mercado de inovação e tecnologia, que passou a ser visto como motor do desenvolvimento econômico e social”, destaca Juliana Maluf, sócia da área de Fusões e Aquisições do Demarest.

Apesar dos esforços, existem aspectos transversais ao tipo de negócio que as *startups* desenvolvem que não foram alcançados pela legislação.

Há três anos, Demarest lançou o Disrupt, uma iniciativa destinada a fornecer soluções jurídicas inovadoras para empresas *startups*.

“Apesar do quadro regulamentar, ainda existem zonas cinzentas. A ausência de regulamentação sobre opções de ações, por exemplo, recebeu críticas do mercado, tendo em vista que se trata de um mecanismo muito utilizado no setor, como forma de incentivo e retenção de funcionários e executivos. Por isso, acreditamos que a assessoria jurídica é fundamental. O Disrupt busca se adequar à realidade econômica e ao desenvolvimento de cada *startup*”, explica Maluf.

Viveiro de incubadora

BASE, a incubadora da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), é um dos focos de incubadoras do país, apoiando *startups* de São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre.

O objetivo do programa é que os projetos superem o “vale da morte”, como é popularmente conhecida a etapa pela qual passam os projetos entre o desenvolvimento da inovação e sua consolidação comercial. Até esta data, o programa apoiou mais de 1.500 projetos e está atualmente incubando 29 *startups*.



Para **Letícia Menegon**, coordenadora da incubadora da ESPM, a mentoria é tão fundamental quanto as rodadas de investimentos.

“Ter o apoio de mentores especializados, com profundo conhecimento sobre temas específicos, pode fazer a diferença entre a empresa crescer e escalar com segurança ou não”, explica.

O conhecimento jurídico deve se somar ao conhecimento do setor em que o empreendimento atua. As *startups* incubadas pela ESPM atuam em diversos setores, como educação, turismo, construção, comunicação, alimentação, agricultura, saúde e meio ambiente.

Para além da diversidade, elas têm um denominador comum: a necessidade de atrair investimentos para acelerar o impacto da inovação. Graças a uma parceria entre a ESPM e o Demarest, entre agosto e novembro deste ano, um grupo de empreendedores será orientado por sócios do Demarest.



Daniel Caramaschi

“Nosso objetivo é orientar novos modelos de negócios de forma criativa e ágil, com a assessoria de uma equipe qualificada e multidisciplinar, e assim contribuir para *startups*. A BASE pode acessar oportunidades de financiamento de forma inteligente e atrair investidores com maior potencial do mercado, afirma Daniel Caramaschi, sócio da área de Fusões e Aquisições do Demarest.

Como as empresas latino-americanas podem incentivar a inovação?

Além da mentoria, os escritórios têm o poder de se tornarem aliados das *startups* em termos de aconselhamento jurídico, especialmente em questões sensíveis como fiscalidade e propriedade intelectual.

“Para uma empresa de serviços completos, acelerar o impacto é uma grande oportunidade para estar mais integrada no ecossistema de inovação e capital de risco. Ao aconselhar legalmente investidores, como fundos de capital de risco e grandes corporações, e fundadores de empresas *startups*, os escritórios conhecem as dores e os desafios de cada parte. E com esse conhecimento dos dois lados do balcão podemos ajudá-los a fechar negócios de forma prática, rápida e saudável”, afirma **Caramaschi**.

Conhecer de perto os incentivos fiscais, regimes especiais e regulamentações faz a diferença.

“A elevada carga tributária e a complexidade do sistema tributário no Brasil são os maiores desafios enfrentados pelas *startups* para conseguir sobreviver no ecossistema brasileiro. Em setores emergentes com grande potencial, como os operados por fintechs e healthtechs, as *startups* também devem estar atentas às normas regulatórias vigentes, especialmente às disposições do Banco Central do Brasil e da Agência Nacional de Saúde, respectivamente, para validar sua tese tanto no aspecto factual quanto no legal/regulatório”, alerta Maluf.

Caramaschi, por sua vez, acrescenta: “Algo que ainda é pouco discutido, mas que também é um grande desafio para qualquer *startup*, são as questões internas relacionadas à criação do negócio, como estruturar seu modelo de negócio de forma perene e atraente para os investidores e a contratação de equipe adequada com vistas à profissionalização de sua gestão. Sem esses elementos, dificilmente uma *startup* alcançará o crescimento desejado, será sustentável e atrairá a atenção do mercado e de potenciais investidores.”

O ABC antes de lançar uma *startup*

- **Faça uma Análise rigorosa do setor em que você deseja operar. “É fundamental que o empreendedor tenha um conhecimento profundo do mercado, de seus concorrentes e das regulamentações que podem ser aplicadas ao produto ou serviço que a empresa pretende oferecer”, afirma Juliana Maluf, especialista em investimentos alternativos, private equity e capital de risco no Demarest.**
- Analise o melhor **tipo corporativo** para estabelecer o negócio, o regime tributário, o modelo de negócios, a forma de contratação da equipe e os planos de incentivo para executivos e funcionários-chave (planos de stock options), entre outras especificidades que devem ser consideradas de acordo com o segmento de atuação da empresa *startup*.
- Tenha uma boa **assessoria jurídica e contábil** desde o início da operação. “Isso garante uma estrutura organizacional mais eficiente, protege os ativos da empresa e mitiga possíveis passivos”, afirma Daniel Caramaschi, coordenador de M&A da Disrupt.
- Estabeleça a *startup* levando em consideração todas as proteções aplicáveis, como o **registro de propriedade industrial** (no caso do Brasil, perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial) e a celebração de contrato de transferência da propriedade intelectual desenvolvida pelos funcionários/colaboradores da *startup*. “Essas práticas não só garantem a exclusividade na exploração da propriedade intelectual, mas

também asseguram a titularidade de um ativo intangível que, em muitos casos, será responsável por uma boa valorização da empresa. Caso tais medidas de proteção não sejam realizadas, ou sejam executadas tardiamente, existe o risco de a *startup* não conseguir impedir sua utilização por terceiros, perdendo a oportunidade de se tornar proprietária daquele ativo”, recomenda Maluf.