# Panorama Legal das Startups

N | E | L | M

Nogueira | Elias | Laskowski | Matias

Advogados

**COORDENAÇÃO**

Eduardo Felipe P. Matias

**DESENVOLVIMENTO**

Bruno Zampieri F. Ottoni
Rogério Agueda Russo

**CONTRIBUIÇÕES**

Daniel Gouveia
Fabiana Machado G. Basso


**APOIO INSTITUCIONAL**

ABES SOFTWARE
ARTEMISIA
Aspen Network of Development Entrepreneurs
CO.W. COWORKING SPACE
DINAMO INOVADORES DE IMPACTO
Finep EMPRESA BRASILEIRA DE INOVAÇÃO E PESQUISA
PLANO BETA STARTUP PEOPLE
QUINTESSA


1ª Edição


© 2018, Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados
Esta obra está licenciada com uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-SemDerivações 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)



Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados
Panorama Legal das Startups. São Paulo, SP: NELM, 2018

1.Startups. 2. Empreendedorismo. 3.Investimento 4. Direito. 5. Aspectos Jurídicos.
CDD 346

# SUMÁRIO

1. Introdução....04
2. Key Facts....05
3. Com que empresa que eu vou ?....06
4. Como é que eu invisto ?....08
5. De que contratos preciso, e para quê ?....10
6. Não ter acordos é um problema....12
7. O regime fiscal mais popular entre os empreendedores....14
8. Tributos realmente importam....15
9. Dá trabalho atentar para as regras trabalhistas, mas compensa....18
10. Proteja sua propriedade intelectual....21
11. O que pode levar uma startup ao fracasso ?....24
12. As pedras no caminho dos investidores....26
13. A nem sempre pacífica relação entre investidores e empreendedores....28
14. O acordo de sócios é ferramenta com múltiplas utilidades....30
15. Como o governo pode ajudar ?....32
16. Em que casos a falta de apoio jurídico causa problemas ?....35
17. Por que contratar (ou não) um advogado ?....38
18. Conclusão....41
19. Sobre o NELM....43
20. Apoios institucionais....44

# INTRODUÇÃO

O “Panorama Legal das Startups” foi desenvolvido com o objetivo de identificar os principais pontos de atenção de viés jurídico a serem considerados por aqueles que empreendem e investem no setor.

Há inúmeros aspectos legais que precisam ser levados em conta para o sucesso de uma startup. Ainda assim, muitas vezes, empreendedores e investidores deixam de dar a devida atenção a esses aspectos, concentrando-se em outros – igualmente importantes, é verdade – relacionados ao desenvolvimento de seus projetos. O Panorama Legal das Startups tem por objetivo entender qual a dimensão e quais as consequências dessa realidade e, com base nos resultados apurados, contribuir para uma melhor compreensão das questões jurídicas mais relevantes a serem consideradas por empreendedores e investidores.

Com base na experiência e no dia a dia dos profissionais da área de Inovação e Startups do escritório Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados (NELM) – também autores do guia “Empreendendo Direito: Aspectos Legais das Startups” (clique aqui para fazer o download gratuito) –, foram elaborados dois questionários, um voltado aos empreendedores e outro aos investidores, contendo dez questões de múltipla escolha cada, tratando de temas bem práticos (problemas resultantes de não se ter assinado um acordo de sócios, ou perdas decorrentes de se ignorar as obrigações fiscais da empresa, por exemplo).

O resultado é um levantamento amplo que, acompanhado neste relatório da análise das conclusões mais relevantes do mapeamento, contribui para evidenciar os principais riscos decorrentes de determinadas práticas e fornecer sugestões sobre as melhores formas de preveni-los, contribuindo, assim, para o fortalecimento do ecossistema da inovação no Brasil.

Boa leitura!

# KEY FACTS

**67,21%**

Maior causa de fracasso das startups é o desentendimento entre sócios.

**45,9%**

Falta de planejamento tributário trouxe impacto financeiro.

**38,46%**

Regime fiscal equivocado causou prejuízos.

**34,43%**

Falta de conhecimento sobre modalidades de contratação de funcionários gerou dificuldades.

**39,34%**

Domínio eletrônico não pôde ser utilizado por já existir um igual registrado.

**36,07%**

Indefinição sobre contribuição de cada sócio causou conflitos.

**76,92%**

Investidores acreditam que leis de incentivo fiscal fomentariam inovação.

**57,38%**

Formalizar um acordo de sócios justifica apoio jurídico.

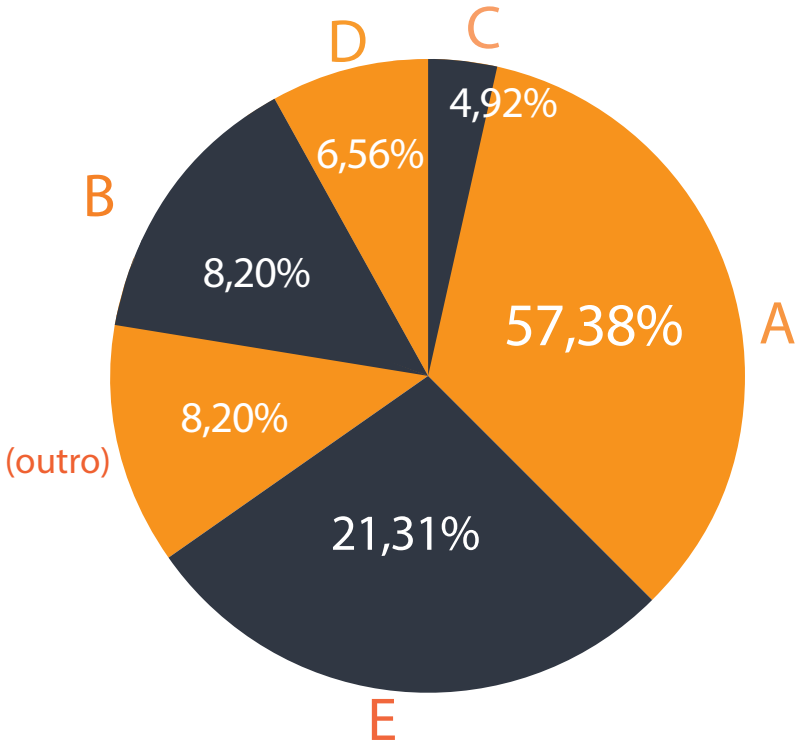
**76,92%**

Riscos gerais do negócio são o maior receio dos investidores.

**53,85%**

Investidores enfrentaram impasses societários com os fundadores.

## Quais tipos de contratos e documentos sua startup tem formalizados? (Tipos Societários).




a) Contrato Social, pois minha startup é uma sociedade limitada (Ltda.).
b) Estatuto Social, pois minha startup é uma sociedade anônima (S.A.).
c) Ato constitutivo, pois minha startup é uma EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada).
d) Requerimento de Empresário Individual, pois sou MEI (Microempreendedor Individual).
e) Não possuo documento de constituição de minha startup, pois ainda não criei uma empresa formalmente.

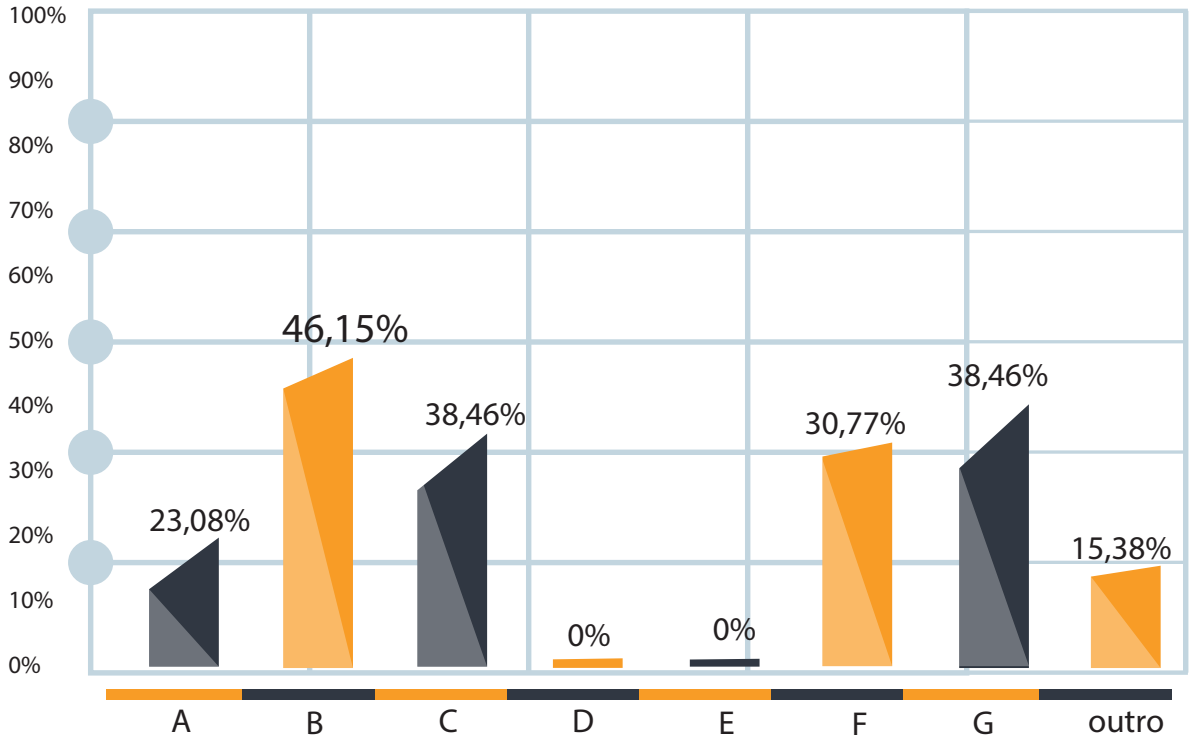
A definição do tipo societário a ser adotado é uma das primeiras decisões que o empreendedor precisa tomar a partir do momento em que seu projeto se mostra viável. Segundo o levantamento, a maioria dos empreendedores (57,38%) optou pela sociedade limitada, enquanto 8,20% afirmaram que sua startup é uma sociedade anônima. Essa grande diferença pode ser atribuída aos custos relacionados à manutenção das sociedades anônimas em comparação àqueles das sociedades limitadas. Além disso, diferentemente das limitadas, as sociedades anônimas não são diretamente vinculadas à figura de seus acionistas, de modo que, exceto por imposição legal ou restrição contida no estatuto social ou acordo de acionistas, as ações podem circular livremente, enquanto nas limitadas a admissão de novos sócios e negociação das quotas sociais geralmente são restritas e dependem de prévia anuência dos demais sócios.

Complementarmente, 4,92% têm uma EIRELI e 6,56% responderam que são microempreendedores individuais.

Chama a atenção que 21,3% dos empreendedores ainda não tenham constituído uma empresa formalmente. O exercício de atividade empresária em situação irregular acarreta problemas na hora de contratar, receber subsídios, comercializar produtos ou prestar serviços, além de poder ser objeto de fiscalização e autuação pelo poder público.

Mesmo no momento inicial, enquanto a startup está na fase de modelagem, validação da proposta e obtenção do MVP, as atividades empresariais devem ser segregadas da pessoa física dos empreendedores para uma pessoa jurídica autônoma, pois todo o capital a ser utilizado na empresa deverá ser nela aportado, para que esta possa utilizar diretamente os recursos para a contratação de serviços, pagamento de mão-de-obra, celebração de contratos, entre outras inúmeras atividades concernentes à própria empresa, especialmente para fins de separação das responsabilidades da empresa e da pessoa física dos empreendedores.

## Você possui ou já possuiu algum dos seguintes tipos de investimentos?




a) Participação direta no capital social da startup.
b) Mútuo Conversível.
c) Opção de Compra.
d) Investimento anjo por meio de Contrato de Participação, nos moldes da Lei Complementar nº 155/16.
e) Bônus de Subscrição.
f) Investimento por meio de Sociedade em Conta de Participação.
g) Equity crowdfunding.

Há diversas formas de aporte de investimentos em startups, mas foi verificada a preferência dos investidores por algumas delas em específico.

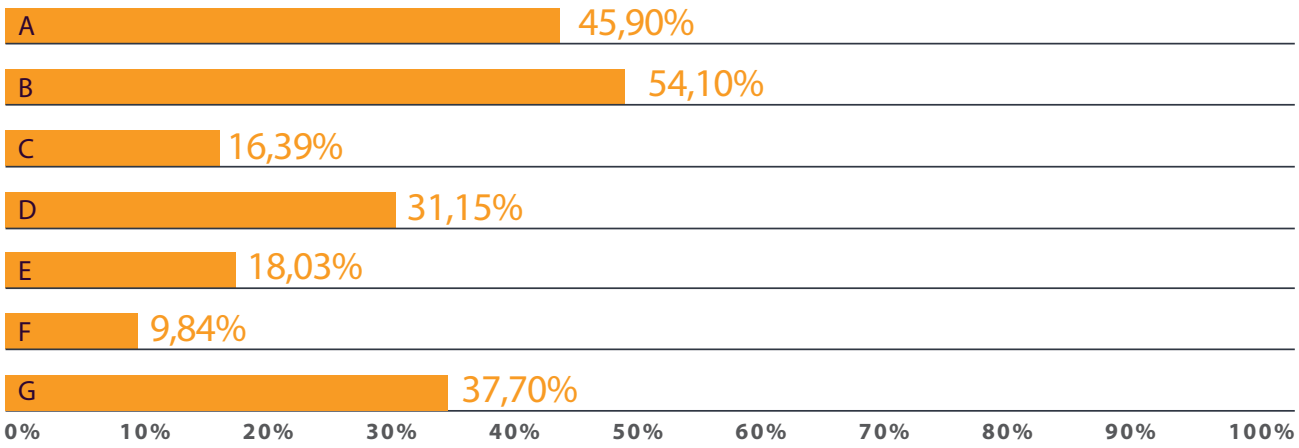
A modalidade mais citada pelos investidores (46,15%) é o mútuo conversível em participação societária. Em seguida, estão a opção de compra e o equity crowdfunding, ambas com 38,46% das respostas. Esse último consiste na captação de recursos por meio de uma oferta pública de distribuição de valores mobiliários, por meio de plataforma eletrônica de investimento participativo, emitidos por sociedades empresárias de pequeno porte, dispensadas de registro perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) – não deixando de ser surpreendente que essa modalidade, recentemente regulada por meio da Instrução Normativa CVM nº 588/17, já tenha sido tão utilizada pelos investidores.

É também relevante a constatação de que 30,77% dos investidores utilizam a Sociedade em Conta de Participação (SCP), modalidade em que o sócio participante é responsável pela capitalização do negócio, enquanto o ostensivo gera os recursos e remunera, de acordo com as disposições contratuais, o capital empregado na atividade empresária. A SCP confere ao sócio participante a segurança de não se envolver diretamente nos riscos decorrentes das atividades empresárias, investindo por meio de uma sociedade contratual e não sujeita a registros públicos (exceto a Receita Federal). Assim, seu uso talvez se justifique pela aversão ao risco por parte dos investidores, uma das conclusões do levantamento, como veremos mais adiante.

Outra modalidade que garante maior proteção aos investidores é o Contrato de Participação, criado pela Lei Complementar nº 155/16 para estimular os investimentos-anjo. O fato de que nenhum dos investidores entrevistados tenha se utilizado até o momento desse instrumento é um sinal de que este não atendeu às expectativas do mercado. Isso talvez se deva a uma questão tributária, uma vez que, pela Instrução Normativa nº 1.719/17, a Receita Federal determinou que os ganhos do investidor anjo seriam tributados como aplicações financeiras. Com isso, passou a haver incidência do Imposto de Renda com alíquotas de 15% a 22,55% em função do ganho obtido e do prazo do Contrato de Participação.

Finalmente, como acabamos de comentar, a maior parte dos investidores considera que assumir os riscos gerais do negócio das startups é o maior empecilho para investir nessas empresas. Não é de se estranhar, por isso, que apenas 23,08% dos entrevistados realizem aportes diretos no capital das startups mediante a aquisição de participação societária, uma vez que a assunção de riscos nessa modalidade de investimento é consideravelmente maior, em especial tendo-se em conta a admissão legal, em determinados casos, de desconsideração da personalidade jurídica da empresa e atingimento do patrimônio pessoal dos sócios.

## Quais tipos de contratos e documentos sua startup tem formalizados? (Outros Contratos).




a) Acordo de Sócios.
b) Contratos relacionados à comercialização de seu produto/serviço.
c) Contratos relacionados à aquisição de insumos (matérias-primas, tecnologias, materiais etc.), necessários para o desenvolvimento das atividades.
d) Contratos determinando a relação com empregados, parceiros e prestadores de serviço em geral.
e) Contratos de *vesting* ou de opção de compra.
f) Contratos de Investimento em geral.
g) Termos e Condições de Uso de site, plataforma ou aplicativo.

Quando perguntado aos empreendedores quais dos contratos relacionados ao exercício da atividade da empresa têm formalizados, lideraram aqueles voltados à comercialização dos próprios produtos ou serviços (54,10%). Isso demonstra, por outro lado, que um grande número de startups está correndo riscos ao não formalizar a relação com seus clientes e consumidores. Muitos problemas podem surgir de um negócio celebrado apenas verbalmente, inclusive conflitos que poderão ter sua consequência decidida em juízo, o que poderia ser evitado por meio de um contrato adequado.

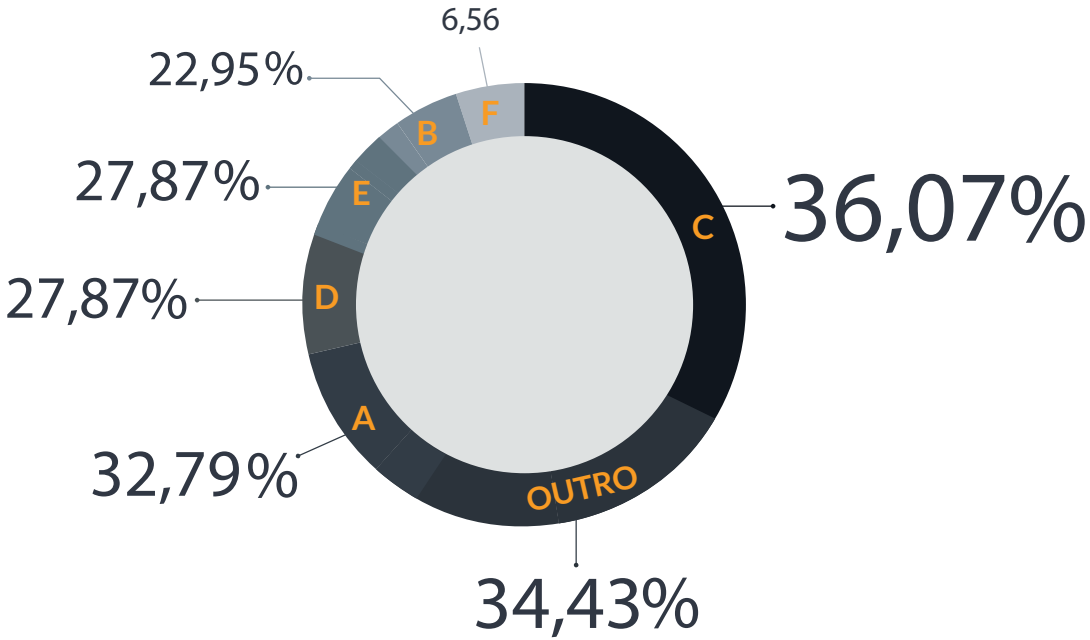
Nesse sentido, preocupa também que apenas 37,7% dos empreendedores tenham adotado termos e condições de uso para sua plataforma, considerando que a escalabilidade de determinados negócios depende muitas vezes de ferramentas digitais como sites e aplicativos. Esse tipo de contrato tem por objetivo trazer segurança na relação da empresa com seus usuários, estabelecendo as regras aplicáveis à utilização da plataforma, definindo responsabilidades e regulando, em alguns casos, a captação e uso dos dados dos usuários, atividade que pode ter extrema relevância e constituir um importante ativo em boa parte dos negócios de base digital.

Causa também receio que apenas 31,5% dos empreendedores possuam contratos com seus funcionários, parceiros e/ou prestadores de serviços, o que significa que a maioria das startups está sujeita aos diversos riscos decorrentes da não formalização dessas relações.

Nesse contexto, é relevante observar que são pouco utilizados os contratos de opção de compra ou de *vesting* – por meio do qual se oferece ao funcionário, observadas determinadas condições, o direito de adquirir participação societária na empresa – os quais permitiriam às startups atrair talentos mesmo em uma situação inicial na qual os recursos para remunerar colaboradores são normalmente limitados. Somente 18,03% declaram ter celebrado esses tipos de contratos, o que indica que há muito espaço para passar a explorá-los.

Vale ressaltar, finalmente, que apesar da importância que o acordo de sócios pode ter para o futuro de uma startup – tema ao qual voltaremos mais para frente –, menos da metade dos empreendedores (45,90%) respondeu ter assinado esse tipo de documento.

## Que tipos de situações negativas você enfrentou devido à ausência de acordos formalizados entre os empreendedores envolvidos em seu projeto?




a) Desentendimentos entre os empreendedores sobre situações não previstas em contrato.
b) Desistência de algum dos empreendedores em continuar o projeto junto ao grupo original, optando por levá-lo adiante com terceiros.
c) Desentendimentos em relação à contribuição que cada empreendedor deveria realizar para o projeto e/ou para a sociedade.
d) Desentendimentos quanto à participação de cada empreendedor nos resultados do empreendimento.
e) Discussões devido à ausência de regras específicas para a saída de empreendedores, tratando da apuração dos haveres e formas de pagamento.
f) Problemas causados pela ausência de regras tratando do direito de venda conjunta (*drag along*) ou obrigação de venda conjunta (*tag along*).

Como veremos mais adiante, a maioria dos empreendedores declarou que acredita que o maior motivo para fracasso das startups seja o desentendimento causado pela ausência de contrato definindo as relações na sociedade.

Diante disso, as duas situações negativas que mais se repetiram na vida dos empreendedores não surpreendem: 36,07% afirmaram ter passado por situações em que a ausência de acordos gerou disputas em relação à contribuição que cada empreendedor deveria realizar para o projeto; e 32,79% disseram ter enfrentado desentendimentos com os demais empreendedores sobre situações não previstas em contrato. Vale observar que, com relação à primeira situação, um memorando de entendimentos poderia definir previamente as atribuições de cada um, evitando impasses. Já com relação à segunda, um acordo de sócios certamente ajudaria a evitar os conflitos que acabaram acontecendo entre os empreendedores.

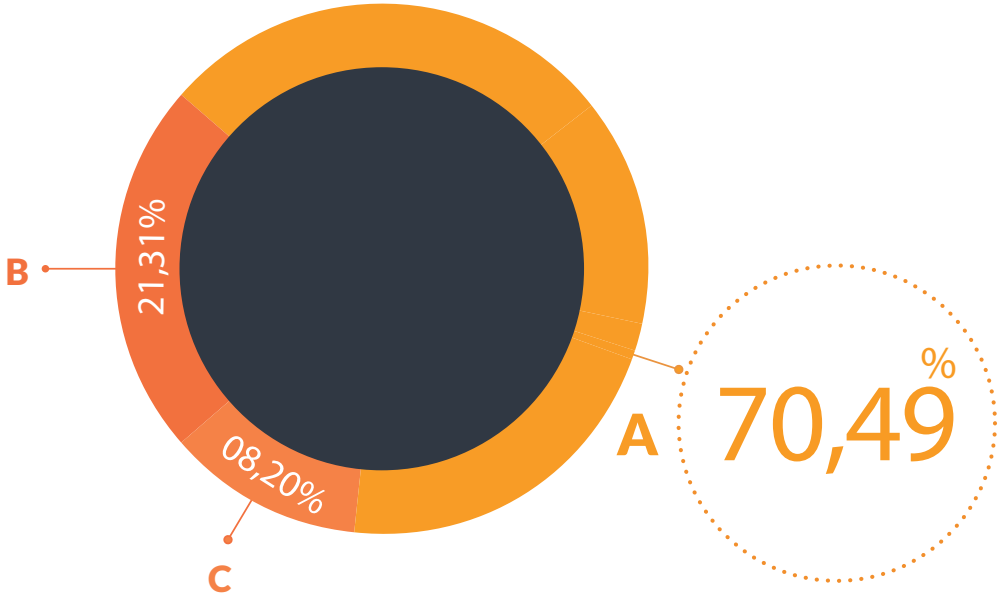
Outros pontos relevantes, com 27,87% das respostas cada, são desavenças quanto à participação de cada empreendedor nos resultados do empreendimento e discussões devido à ausência de regras específicas para a saída de empreendedores, tratando da apuração dos haveres e formas de pagamento.

Outro ponto considerado por alguns empreendedores como problemático foi a falta de acordos com relação a direito de venda conjunta (*drag along*) ou obrigação de venda conjunta (*tag along*). A falta de entendimentos nesse sentido pode dificultar, e muito, as tratativas negociais nas hipóteses de intenção de venda de participação societária a terceiros, ou pode prejudicar, dependendo do caso, os sócios minoritários.

Finalmente, em 22,95% dos casos, está a desistência de algum dos empreendedores em continuar com o projeto junto ao grupo original, escolhendo desenvolvê-lo junto a terceiros. É um índice muito alto de um problema que poderia ser evitado com a existência de cláusulas de não concorrência (*non compete*) e não solicitação (*non solicitation*) em acordo de sócios, estabelecendo que os participantes do empreendimento, que têm pleno acesso a tudo que é desenvolvido pela empresa, não deveriam poder desvincular-se e concorrer com a empresa inicial, nem poder contratar seus empregados, além de outras disposições correlatas, a serem definidas caso a caso.

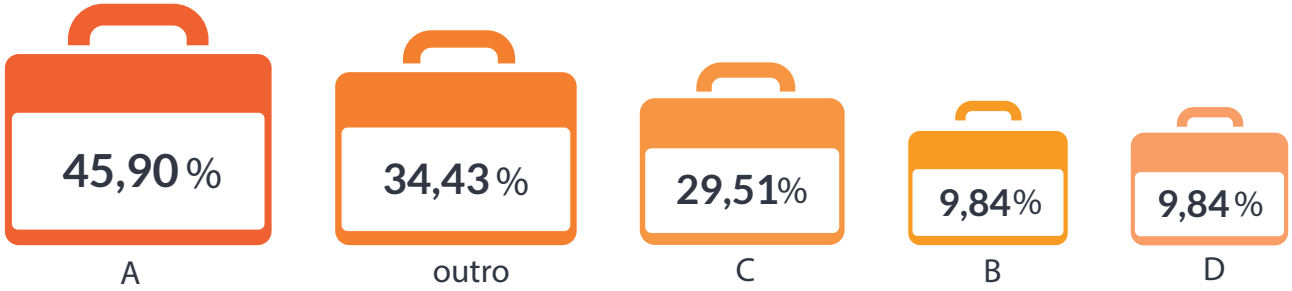
## Qual o regime fiscal adotado por sua empresa?

a) Simples Nacional.
b) Lucro Presumido.
c) Lucro Real.



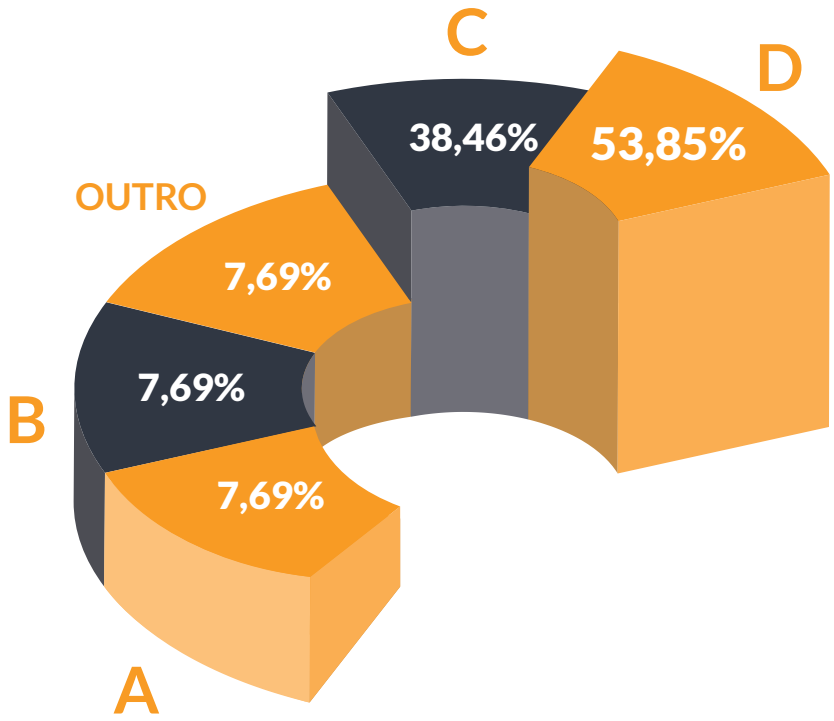

É expressiva a quantidade de empreendedores optantes pelo regime do simples nacional em seus negócios (70,49%), enquanto 21,3% adotam o lucro presumido e apenas 8,20% optam pelo lucro real. Na próxima seção, serão analisadas situações nas quais os empreendedores e investidores tiveram problemas, arcando com um impacto financeiro não previsto, principalmente por não terem feito a melhor escolha de regime fiscal conforme as condições e circunstâncias nas quais a empresa se encontrava.

## Por quais destas situações já passou por falta de conhecimento da tributação incidente sobre as atividades de seu empreendimento?




a) Impacto financeiro direto por não considerar inicialmente os tributos no planejamento da empresa.
b) Autuação dos órgãos de fiscalização por não ter pago os tributos devidos, diante da falta de conhecimento.
c) Perda financeira por não ter escolhido o melhor regime fiscal (simples nacional, lucro presumido ou lucro real) para certo momento do empreendimento.
d) Redução expressiva no valor de avaliação do empreendimento por investidores.

## Na área tributária, você já passou por alguma experiência negativa pela ausência de assessoria jurídica ou por assessoria inadequada?




a) Sim, após o investimento fui surpreendido com passivos tributários preexistentes que não eram de conhecimento por parte da startup.
b) Sim, a startup deixou de recolher tributos em razão de orientação jurídica equivocada, gerando passivos não esperados.
c) Sim. A startup investida não havia escolhido o melhor regime fiscal para aquele momento do empreendimento, o que gerou ineficiências tributárias.
d) Não, nenhuma operação enfrentou problemas no âmbito tributário, independentemente de assessoramento jurídico.

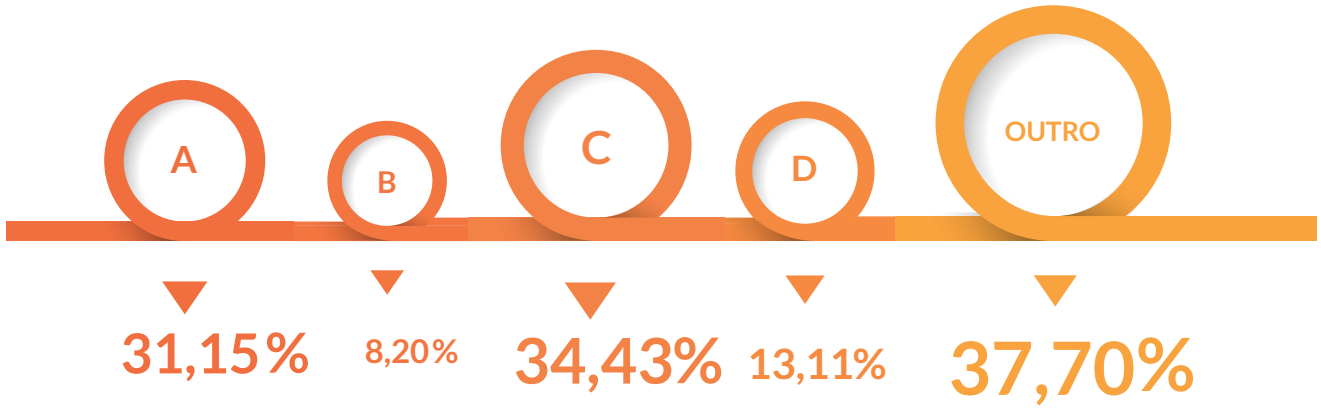
Verifica-se que 45,90% das startups sofreram impacto financeiro direto por não terem realizado análise tributária adequada sobre o seu negócio no momento de sua implantação – o que confirma que a falta de preocupação nesse quesito pode gerar perdas que poderiam ter sido evitadas.

O mesmo vale para a definição do regime fiscal, algo relativamente simples de ser avaliado e que, quando negligenciado, pode acarretar prejuízos. Isso foi confirmado pelos quase 30% de empreendedores que responderam ter sofrido perdas financeiras por não terem escolhido o melhor regime fiscal para suas atividades, e é reforçado pela resposta de quase 40% dos investidores no mesmo sentido de que a eleição equivocada desse regime levou a ineficiências tributárias das startups investidas.

A opção pelo melhor regime fiscal – Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real – envolve não apenas o faturamento, mas também o tipo de atividade econômica exercida, a quantidade de funcionários da empresa e outros critérios. O Simples Nacional, por exemplo, embora simplifique o recolhimento dos tributos, nem sempre estabelece a melhor alíquota para determinadas atividades. Convém, por isso, realizar um planejamento tributário que analise o melhor regime para aquela empresa naquele exercício.

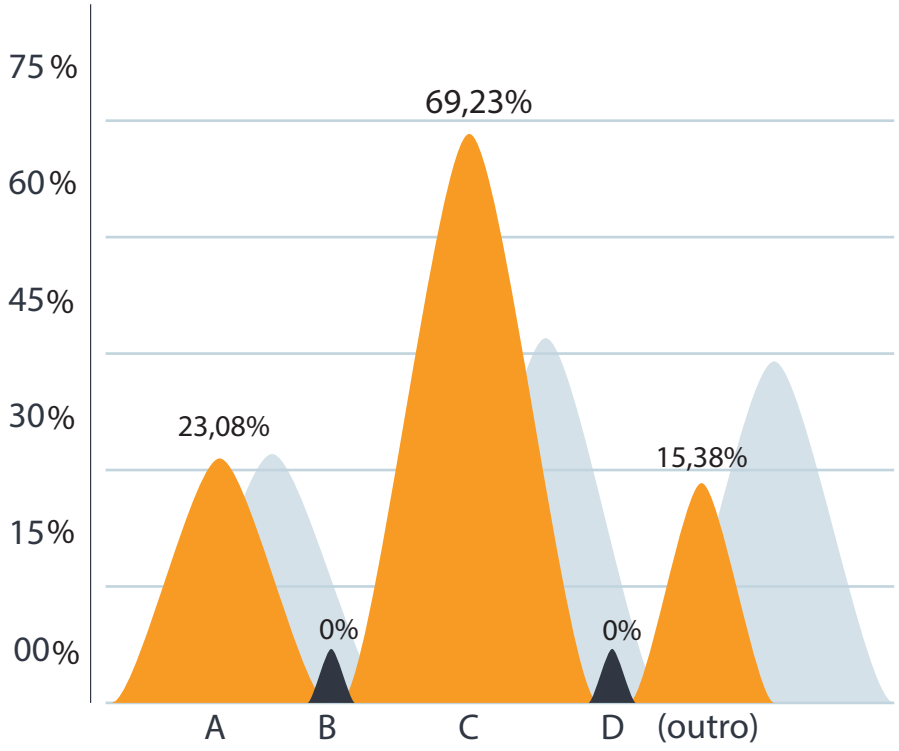
Somadas as demais alternativas relacionadas à falta de uma adequada análise da situação fiscal da empresa investida – a existência prévia ou surgimento de passivos não esperados – mais da metade dos investidores teve prejuízos decorrentes de problemas tributários. A boa notícia é que 53,85% dos investidores e mais de 30% dos empreendedores afirmaram não ter enfrentado problemas relacionados a questões fiscais – o que mostra que essa é uma preocupação presente para muitos, o que tem contribuído para evitar dores de cabeça nessa área.

## Por quais destas situações já passou por não conhecer a legislação trabalhista aplicável às atividades de seu empreendimento?




a) Impacto direto nos resultados financeiros por não considerar inicialmente as obrigações trabalhistas a serem cumpridas.
b) Autuação dos órgãos de fiscalização e/ou ação trabalhista por não ter cumprido com as obrigações e encargos trabalhistas e/ou previdenciários devidos.
c) Dificuldade na contratação de funcionários em razão de não conhecer as possíveis modalidades jurídicas de formalização do vínculo.
d) Derrotas ou reveses em ações trabalhistas por não ter efetuado contratações na forma prevista em lei.

## Por quais destas situações uma startup em que você investiu já passou por não conhecer a legislação trabalhista aplicável a suas atividades?



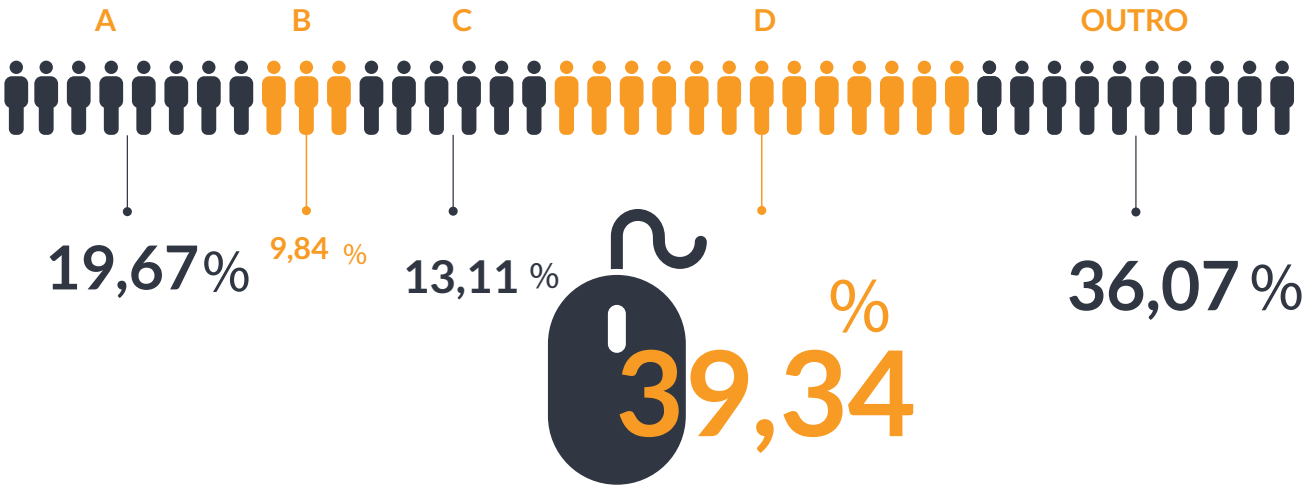

a) Impacto direto nos resultados financeiros por não considerar as obrigações trabalhistas a serem cumpridas.
b) Autuação dos órgãos de fiscalização e/ou ação trabalhista por não ter cumprido com as obrigações e encargos trabalhistas e/ou previdenciários devidos.
c) Dificuldade na contratação de funcionários por não conhecer as possíveis modalidades jurídicas de formalização do vínculo.
d) Derrotas ou reveses em ações trabalhistas por não ter efetuado contratações na forma prevista em lei.

O direito do trabalho costuma ser um dos setores que gera o maior passivo para as empresas, por envolver diversas obrigações legais com grande impacto financeiro. Ser empregador no Brasil é um tarefa árdua e desafiante. Diariamente luta-se para suportar os incontáveis impostos, taxas e contribuições que a atividade exige. O empregador brasileiro, ao assumir essa posição, aceita automaticamente as obrigações acessórias e secundárias, e todas obrigações fundiárias, previdenciárias e trabalhistas, o que representa um verdadeiro desafio à sua sobrevivência. Por menor que seja a empresa, sempre estará sujeita a fiscalização, e as penas impostas podem abalar severamente o funcionamento das operações.

Os maiores desafios são as dificuldades com a burocracia trabalhista existente, com o alto custo do trabalho e com a qualificação profissional dos trabalhadores. Conforme ilustrado por este levantamento, 31,15% dos empreendedores já sofreram impacto direto em seus resultados por não terem considerado, inicialmente, as obrigações trabalhistas a serem cumpridas, resposta que foi também escolhida por 23,08% dos investidores.

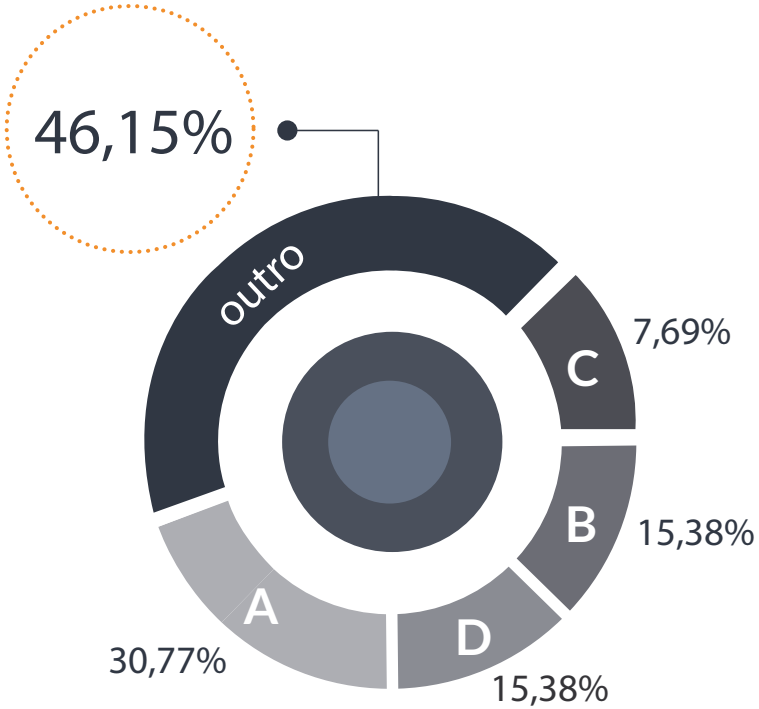
O destaque nestas questões, no entanto, é a falta de conhecimento sobre as possíveis consequências da modalidade de contratação adotada, como a caracterização do vínculo de emprego, bem como os efeitos da inobservância da legislação aplicável, situação que pode gerar autuações administrativas. Essas dificuldades geraram problemas na contratação de funcionários para quase 35% dos empreendedores e atingem um número ainda maior entre os investidores, que acreditam que 69,23% das startups nas quais já investiram sofreram com essa questão. Evidentemente, não é possível evitar todos os riscos que podem surgir da relação laboral, mas com uma rotina bem planejada, aplicada com rigor e conhecimento legal, é possível pagar aquilo que é devido ao trabalhador e à Previdência Social, e ainda melhorar o ambiente de trabalho, a motivação e, com isto, a produtividade. Portanto, é de fundamental importância o conhecimento da legislação trabalhista e a adoção de boas práticas para resguardar a saúde financeira da empresa.

## Quais problemas foram enfrentados por sua startup pela falta de proteção dos bens de propriedade intelectual e patentes?




a) O plágio por terceiros de marca ou modelo de utilidade desenvolvidos por minha startup que não estavam registrados.
b) Algum sócio, investidor ou empregado ter implementado a mesma ideia ou modelo de negócio por sua própria conta, sem sua autorização.
c) Problemas enfrentados por minha startup devido à utilização de marca ou modelo de utilidade similares a outros já registrados por terceiros.
d) Problemas por já existir registro de um domínio eletrônico igual ao que eu pretendia utilizar.

## Quais problemas foram enfrentados por alguma das startups em que você investiu, devido à falta de proteção dos bens de propriedade intelectual e patentes?




a) O plágio por terceiros de marca ou modelo de utilidade desenvolvidos pela startup que não estavam registrados.
b) Algum sócio, investidor ou empregado ter implementado a mesma ideia ou modelo de negócio por sua própria conta, sem a autorização da startup.
c) Problemas enfrentados pela startup devido à utilização de marca ou modelo de utilidade similares a outros já registrados por terceiros.
d) Problemas por já existir registro de um domínio eletrônico igual ao que a startup pretendia utilizar.

A propriedade intelectual é, em muitos casos, fundamental para o negócio de uma startup, já que este, muitas vezes, é baseado em uma determinada invenção ou em um software ou aplicativo, por exemplo. O mesmo ocorre com a marca que, por estar quase sempre diretamente vinculada à ideia que deu origem à empresa e à mensagem que esta quer passar, constitui um valioso ativo. Portanto, a proteção desses bens é indispensável para assegurar que não serão plagiados ou reproduzidos indevidamente.

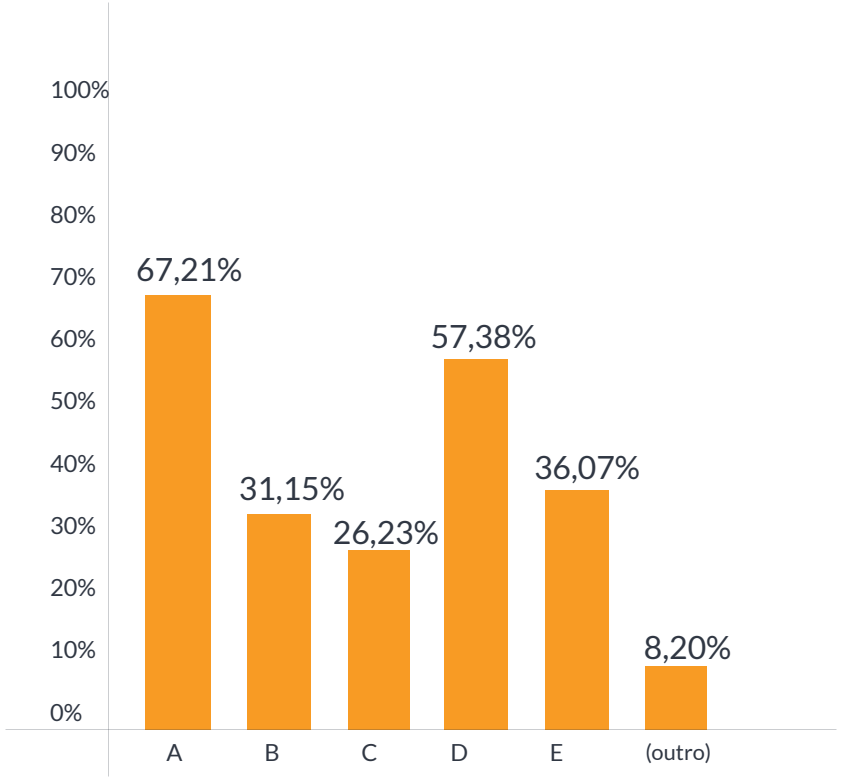
Daí a importância do registro da marca. Para tanto, é preciso verificar, previamente ao depósito perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), se os nomes e as figuras que se pretende registrar estão disponíveis nas suas respectivas classes de produtos ou serviços, por meio de uma busca prévia. Muitas vezes, por não ter esse cuidado, a startup enfrenta problemas por utilizar marca já registrada por terceiros, o que aconteceu para 13,11% dos empreendedores e 7,69% dos investidores.

Feita essa verificação, pelos motivos comentados acima, o registro da marca é imprescindível. Chama a atenção, por isso, que quase 20% dos empreendedores e mais de 30% dos investidores tenham sofrido alguma espécie de plágio por terceiros de marcas que não haviam registrado para suas startups.

Outro risco é que algum sócio, investidor ou empregado venha a implementar a mesma ideia ou modelo de negócio por sua própria conta sem autorização, o que aconteceu com 9,84% dos empreendedores e 15,38% dos investidores. Também neste caso, essa situação poderia ter sido prevenida por meio da assinatura de um memorando de entendimentos ou acordo de sócios e, com relação aos funcionários e demais pessoas que tiveram acesso a tais informações, por meio de um acordo de confidencialidade que houvesse garantido o sigilo do projeto e imposto restrições relevantes, tais como cláusulas vedando a concorrência de sócios que saiam do negócio (non compete) ou proibindo a contratação de empregados treinados e capacitados pela empresa (non solicitation).

Por fim, a internet é uma das principais ferramentas para promover a escalabilidade do modelo de negócios de muitas startups. Por isso, a empresa possuir um domínio eletrônico com seu nome deve ser visto como um quesito básico. Porém, como constatou o levantamento, 39,34% dos empreendedores não puderam adotar o domínio eletrônico desejado, por já existir um igual ao que pretendiam utilizar – dificuldade que também foi sentida por 15,38% dos investidores.

## Quais seriam os maiores motivos de fracasso das startups, levando em conta sua experiência, que estejam relacionados a aspectos jurídicos?




A) Desentendimentos entre sócios/acionistas a respeito de questões que não estavam claramente definidas em algum acordo societário.
B) Falta de planejamento inicial com relação aos tributos que incidiriam sobre a atividade, causando impactos financeiros negativos ao empreendimento.
C) Falta de planejamento inicial com relação às obrigações trabalhistas que o empreendimento teria que respeitar, causando impactos financeiros negativos.
D) Dificuldade na captação de investimentos pela falta de conhecimento de suas possíveis modalidades.
E) Perdas em razão do desconhecimento de regulação específica aplicável ao empreendimento.

Dois os pontos se destacaram quando se perguntou aos empreendedores quais teriam sido as principais razões do insucesso de seus projetos. Este é atribuído, em 67,21% das respostas, ao desentendimento entre sócios sobre questões que não estavam definidas em contrato. O segundo item mais escolhido, com 57,38% das respostas, foi a dificuldade na captação de investimentos pela falta de conhecimento nas modalidades existentes.

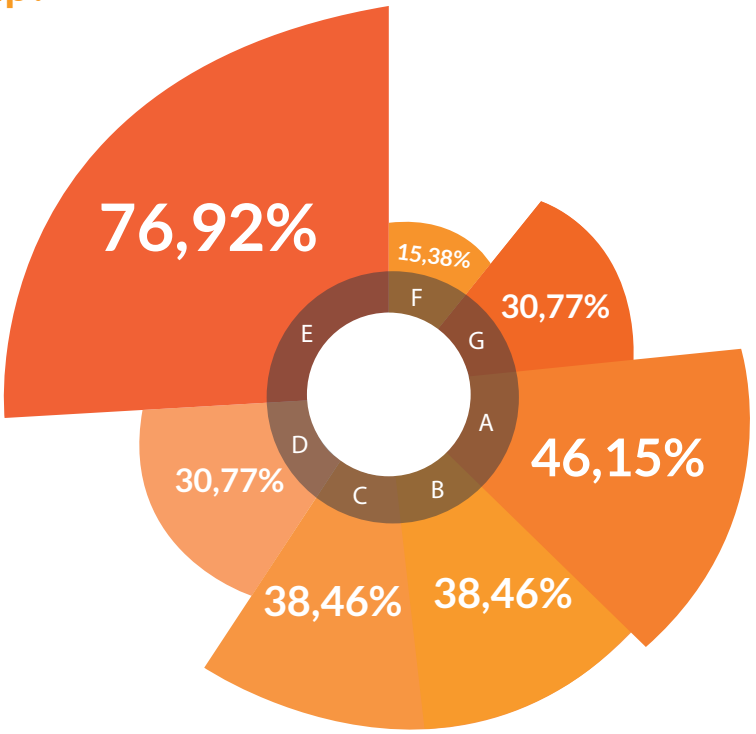
O primeiro ponto reforça a importância do acordo de sócios (ou de acionistas, no caso das Sociedades Anônimas) que, como veremos mais adiante, é um instrumento fundamental para evitar a ocorrência de conflitos na sociedade e, caso estes aconteçam, para estabelecer as regras a serem observadas para procurar solucioná-los, por meio de procedimentos de resolução de impasses, mediação, arbitragem ou processo judicial.

A segunda resposta mostra a importância de o empreendedor entender quais estruturas podem ser utilizadas para a captação de novos recursos – e qual, entre as modalidades disponíveis, seria a mais adequada ao seu caso –, sem o que seu negócio poderá perder o fôlego e ter vida curta. De fato, para startups, cujos orçamentos costumam ser limitados, um aporte de investimento realizado de forma estruturada e no momento certo pode ser – e geralmente é – a linha divisória entre o sucesso e o fracasso do empreendimento.

Como visto anteriormente, há diversas outras formas de captação de capital, além da cessão de participação societária. Pudemos mencionar algumas delas, como as sociedades em conta de participação ou a contratação de mútuo (empréstimo a título oneroso ou gratuito) com cláusula que permita a sua posterior conversão em capital, o que, anteriormente à conversão, restringe o ingresso de novos sócios na sociedade e isenta o mutuante dos riscos do negócio e responsabilidades por passivos da empresa.

Chama a atenção, por fim, que 36,07% tenham considerado que o empreendimento não foi bem-sucedido devido a perdas em razão do desconhecimento de regulação e legislação específica aplicável à área de atuação do empreendimento. Como será abordado mais adiante, conhecer o marco regulatório da atividade que se pretende exercer – que pode sujeitar a startup à aprovação ou à fiscalização de determinados órgãos públicos para sua abertura e funcionamento, por exemplo – é fundamental para o desenvolvimento do negócio e deveria ser uma preocupação dos empreendedores desde o início de seu projeto.

## Quais dos pontos abaixo relacionados a aspectos jurídicos você considera representar as maiores dificuldades ao investir em uma startup?




a) Desconhecimento das modalidades mais adequadas para a realização do investimento em cada circunstância.
b) Levantamento e/ou análise dos passivos e contingências da empresa alvo.
c) Negociação dos termos e condições contratuais com os empreendedores.
d) Carga tributária incidente sobre o investimento e/ou sobre as atividades da startup investida.
e) Riscos gerais do negócio da startup que seriam assumidos na condição de investidor.
f) Falta de poder de controle por minha condição de minoritário e/ou falta de poderes de gestão sobre a startup.
g) Inexistência de legislação específica que determine regras para o segmento de atuação da empresa alvo, gerando inseguranças na operação.

O que inibe o investimento em startups? Para ampla maioria dos investidores (76,92%), são os riscos gerais do negócio. É natural que seja assim, considerando que a insegurança jurídica, em especial com relação à segregação patrimonial da empresa e dos investidores, pode ser sensivelmente agravada se não forem eleitas as formas corretas de estruturação dos aportes desde o seu início.

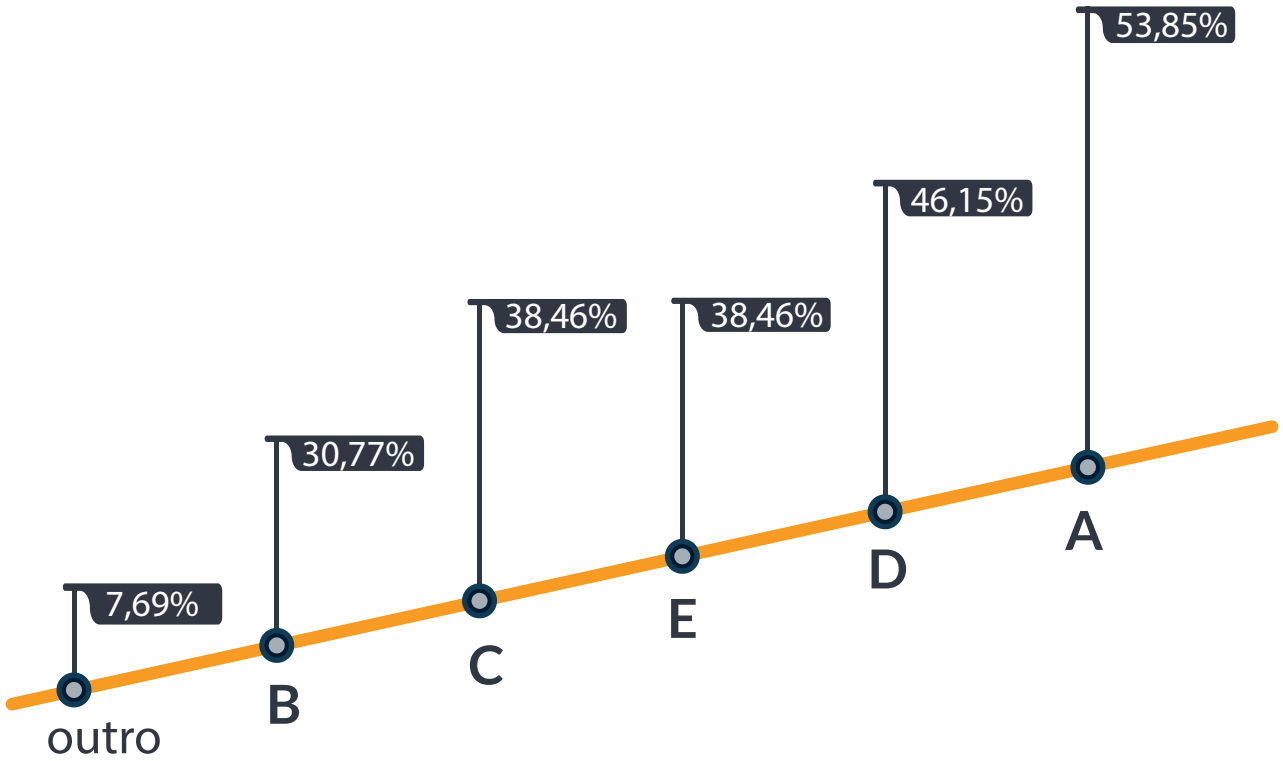
Em segundo lugar entre as maiores dificuldades, com 46,15% das respostas, está o desconhecimento das modalidades mais adequadas para a realização do investimento em cada circunstância – problema que, na questão que veremos a seguir, 30,77% dos investidores disseram ter enfrentado na prática, e que, como vimos na questão anterior, incomoda 57,38% dos empreendedores.

O destaque dessas duas respostas leva à conclusão de que ampliar o grau de conhecimento sobre as modalidades de investimento existentes que possam garantir maior proteção aos investidores, ou, ainda, o surgimento de novas formas de investimento com essas características – na linha do que pretendeu a Lei Complementar nº 155/2016 ao criar o Contrato de Participação para investimentos-anjo –, pode ser uma forma de impulsionar a captação de recursos pelas startups, fomentando o crescimento do ecossistema. Esse entendimento é reforçado pelas respostas dadas pelos investidores para a questão que veremos a seguir. Mais da metade deles percebe que a falta de informações a respeito da melhor estrutura jurídica, sob o ponto de vista societário, acabou gerando más experiências em seus investimentos em startups. Essa estrutura, vale lembrar, varia conforme a fase do negócio, devendo ser verificada a cada aporte.

Para quase 40% dos investidores, o levantamento dos passivos e contingências da empresa alvo e a negociação dos termos e condições contratuais com os empreendedores estão entre os pontos de maior dificuldade. Por outro lado, a falta de poder de controle por condição de minoritário ou a ausência de poderes de gestão sobre a startup foram consideradas questões determinantes para apenas 15,38% dos investidores.

Finalmente, vale ressaltar alguns pontos que estão relacionados ao poder público. 30,77% dos investidores indicaram que a alta carga tributária incidente sobre o negócio das startups investidas foram o principal ponto negativo a ser considerado ao realizar o investimento, o que é coerente com o anseio de ampla maioria dos investidores, revelado em outra questão que aparecerá mais adiante, que entende que a concessão de benefícios fiscais para investimentos em startups representaria grande estímulo por parte das entidades governamentais. Além disso, o mesmo número de investidores (30,77%) entende que a inexistência de legislação específica que determine as regras para o segmento de atuação da empresa alvo gera inseguranças na operação, o que também remete ao dado que será apresentado mais adiante, de que boa parte dos investidores entende que a criação de marcos regulatórios para atividades inovadoras seria de grande auxílio para o fomento ao empreendedorismo.

## Quais dos problemas abaixo você vivenciou na prática em seus investimentos em startups?




a) Desentendimentos societários com os empreendedores fundadores.
b) Minha falta de conhecimento sobre as modalidades de investimento existentes, o que dificultou a escolha daquela mais adequada para aquele investimento específico.
c) A startup não ter instrumentos ou registros que garantissem a proteção de invenção ou da marca relacionada ao negócio.
d) Incompatibilidades com os fundadores na gestão e/ou governança da startup após a realização do investimento.
e) Desentendimentos relacionados à entrada de novos investidores, bem como relativos à diluição das participações

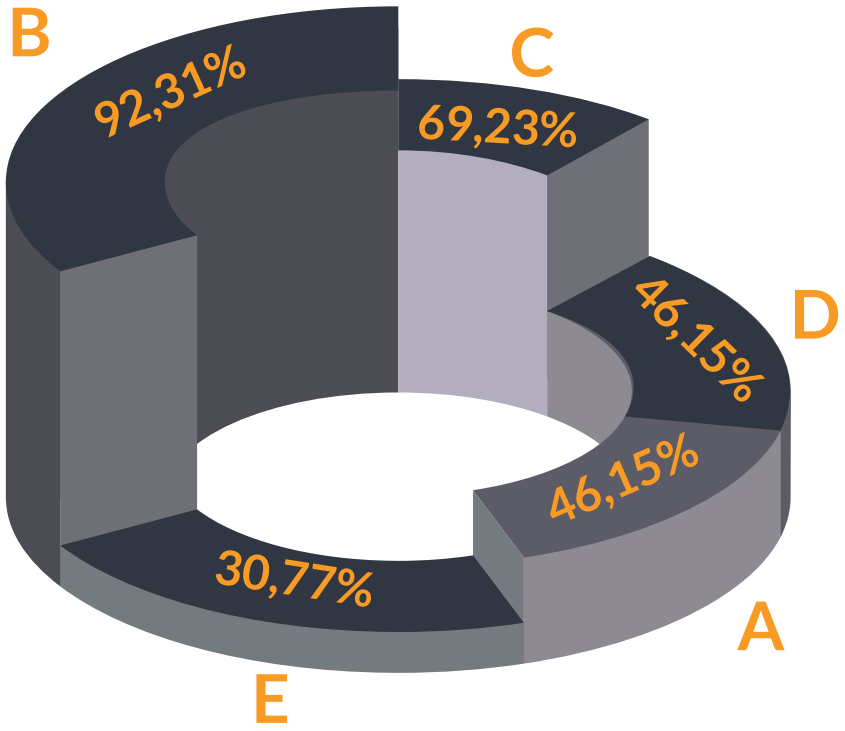
E quais seriam os problemas que os investidores mais vivenciaram na prática?

Comprovando uma tendência que é notada no restante do levantamento, os desentendimentos societários – neste caso, entre investidores e empreendedores fundadores – foram a resposta escolhida pelo maior número de investidores quando perguntados quais situações negativas teriam enfrentado na prática (53,85%).

Na mesma linha está a segunda resposta mais assinalada, de que o principal problema teria sido a incompatibilidade dos investidores com os fundadores na gestão da startup, após a realização do investimento (46,15%), ponto que poderia ser dirimido mediante celebração de acordo determinando regras sobre a gestão e a governança da empresa, inclusive com a participação do investidor na deliberação de temas específicos.

O mesmo raciocínio se aplica a desentendimentos relacionados à entrada de novos investidores, bem como aqueles relativos à diluição das participações, outro ponto considerado relevante para 38,46% dos investidores que poderia ser regulado previamente. Para evitar tais problemas, é preciso que, nos instrumentos societários, sejam estabelecidas as regras a serem observadas para o ingresso de novos investidores, assim como adotadas disposições antidiluição, por meio de mecanismos que possibilitem a equalização das participações societárias caso apenas parte dos investidores realize novos aportes de capital. Como explicaremos nos comentários à próxima questão, o estabelecimento de regras desse tipo gera maior segurança a todas as partes e reduz a probabilidade de desentendimentos que possam levar a disputas judiciais.

## Em sua relação com os sócios da empresa investida, quais dos itens abaixo são condições que você julga essencial formalizar por meio de um Acordo de Sócios ou outro contrato?




a) Regras relativas à governança do empreendimento, exercício do direito de voto e veto nas deliberações sociais (step inrights).
b) Regras societárias relacionadas a futuros aportes, lock-up, regras de retirada, obrigação de venda conjunta (drag along), direito de venda conjunta de quotas/ações (tag along) e avaliação do valor das participações.
c) Regras relacionadas à captação de novos investimentos de terceiros e diluição de participações.
d) Regras sobre a distribuição dos resultados e reinvestimento dos lucros.
e) Regras relacionadas à propriedade sobre os ativos intangíveis decorrentes da criação e desenvolvimento de software, aplicativos, marcas e modelos de utilidade.

Em diversas outras partes deste Panorama Legal das Startups, constatou-se a importância de se estabelecer claramente, por meio de contrato, quais são as obrigações e direitos dos sócios da startup. O instrumento mais adequado para isso é o acordo de sócios, contrato que, ao definir de antemão os principais aspectos da relação societária entre os empreendedores e entre estes e os investidores que venham a ingressar na sociedade, permite superar impasses e garantir a continuidade da empresa.

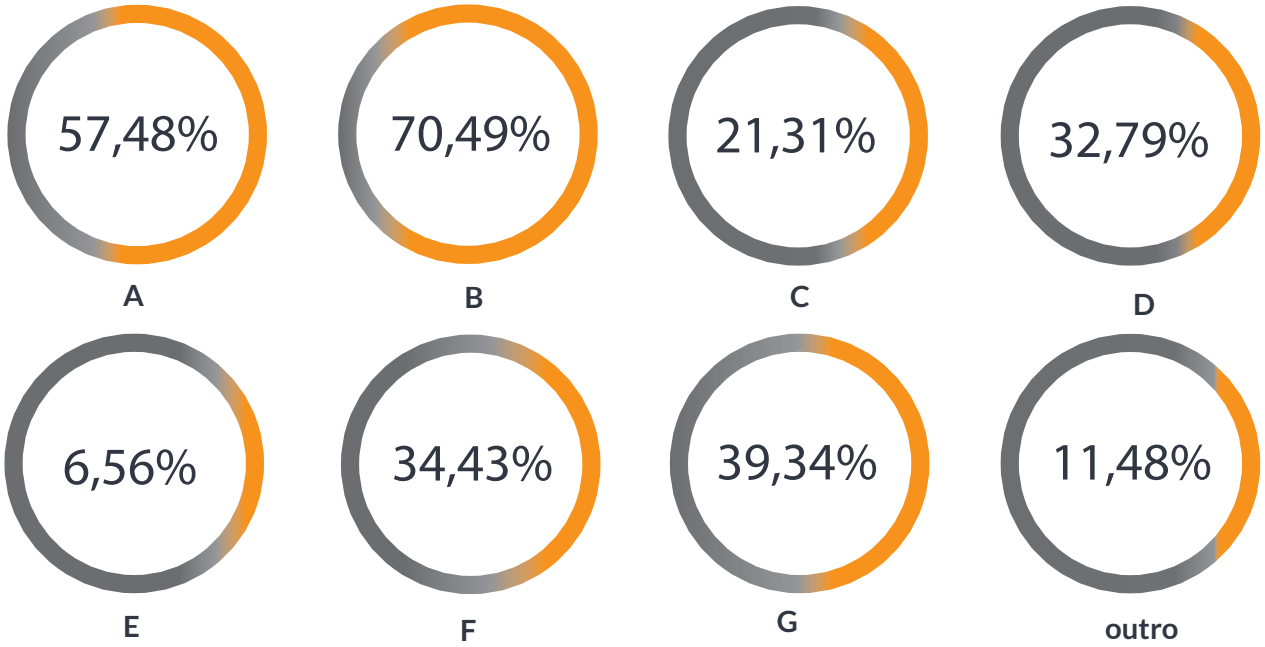
É o acordo de sócios que irá estabelecer, por exemplo, como se dará a administração da sociedade, quais os quóruns de deliberação, quais as responsabilidades de cada sócio com relação ao projeto, diretrizes de aportes de capital e destinação dos resultados, regras para a transmissão de participações a terceiros, cláusulas que impeçam a competição e o aliciamento de empregados, entre outras atribuições. Combinar cada um desses itens previamente previne impasses e torna eventuais conflitos futuros mais fáceis de se resolver, conclusão que foi reforçada em outras partes deste relatório.

As respostas dadas pelos investidores à questão acima confirmam essa conclusão e detalham quais disposições são por eles consideradas mais importantes.

Nesse sentido, 92,31% deles veem o acordo de sócios como o instrumento ideal para se estabelecer as regras relacionadas a futuros aportes, *lock-up*, regras de retirada, obrigação de venda conjunta (*drag along*) de participação, direito de venda conjunta de ações (*tag along*) e avaliação do valor das participações, e 69,23% acreditam que o acordo se justificaria pela adoção de regras relacionadas à captação de novos investimentos de terceiros e diluição de participações – estabelecendo cláusulas que, por exemplo, assegurem limites à diluição das participações daqueles que não realizarem novos aportes, bem como garantam que outros o façam para permanecer com sua proporção de participação.

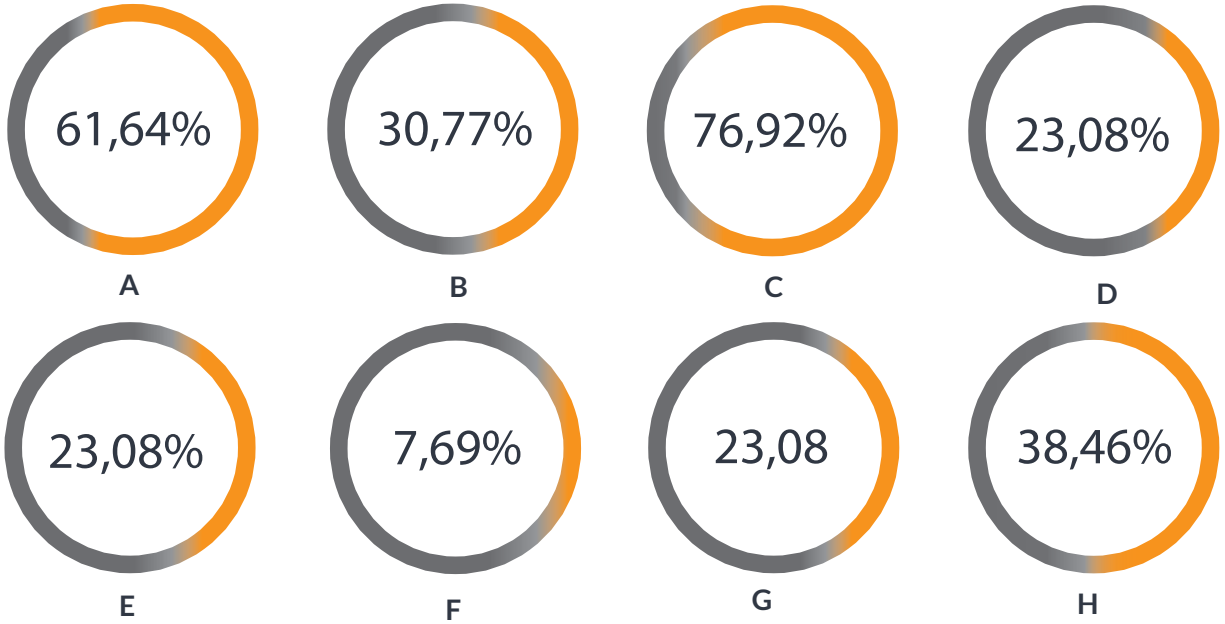
Igualmente interessante é o percentual de investidores (46,15%) que acreditam que as regras sobre a distribuição dos resultados e reinvestimento dos lucros mereçam ser formalizadas por meio de contrato, sendo a mesma a porcentagem de entrevistados que dá prioridade a regras de governança, como aquelas relacionadas ao exercício do direito de voto e veto nas deliberações sociais (*step in rights*). Quanto a esta última possibilidade, vale notar que é muito comum que os investidores desejem, além de aportar recursos financeiros como forma de investimento no conceito e na ideia da startup, ter espaço não só para apresentar ideias e contribuir com experiências, contatos e *know how*, mas também ter uma cadeira na administração da empresa e participar ativamente de sua gestão, em conjunto com os empreendedores. Nem todas as modalidades de investimento, no entanto, comportam essa possibilidade, daí a importância de se avaliar como se dará o aporte em cada caso concreto.

## Por meio de quais das iniciativas abaixo você entende que o governo (municipal, estadual e federal) contribuiria mais para o empreendedorismo inovador no Brasil? (Questão para empreendedores)




a) Ampliação das fontes públicas de crédito ao empreendedorismo inovador.
b) Criação de leis de incentivo que tragam benefícios fiscais para startups e empresas com soluções inovadoras.
c) Adoção de regimes mais favoráveis para contratações e/ou compras governamentais de produtos e/ou serviços inovadores.
d) Desenvolvimento de parques tecnológicos, aceleradoras, laboratórios, incubadoras, espaços de coworking e outras estruturas destinadas a fomentar a inovação.
e) Fornecimento de informações relevantes para orientação dos empreendedores, por meio de guias, cartilhas, cursos e outras iniciativas.
f) Investimentos em educação para a inovação e o empreendedorismo.
g) Criação de novos marcos regulatórios para atividades inovadoras sobre as quais a legislação ainda é omissa, regulando-as no intuito de garantir segurança aos empreendimentos.

## Por meio de quais das iniciativas abaixo você entende que o governo (municipal, estadual e federal) contribuiria mais para incentivar o empreendedorismo inovador e os investimentos em startups no Brasil? (Questão para investidores)




a) Criação de novas formas legais de investimento em startups e adaptação de outras modalidades já bem-sucedidas em outros países.
b) Ampliação das fontes públicas de crédito ao empreendedorismo inovador.
c) Criação de leis de incentivo que tragam benefícios fiscais para investimentos em startups e empresas com soluções inovadoras.
d) Adoção de regimes mais favoráveis para contratações e/ou compras governamentais de produtos e/ou serviços inovadores.
e) Desenvolvimento de parques tecnológicos, aceleradoras, laboratórios, incubadoras, espaços de coworking e outras estruturas destinadas a fomentar a inovação.
f) Fornecimento de informações relevantes para orientação dos investidores, por meio de guias, cartilhas, cursos e outras iniciativas.
g) Investimento em educação para o empreendedorismo e inovação, ampliando o número de empreendedores preparados para desenvolver novos negócios e receber aportes.

Muitas startups se baseiam em ideias disruptivas e modelos de negócios inéditos, não previstos na legislação atual, o que faz com que nem sempre essas empresas sejam bem compreendidas pelo poder público. Apesar disso, o empreendedorismo depende do apoio dos governos para criar as condições ideais para seu florescimento. Um ecossistema favorável e legislações específicas voltadas à promoção da inovação propiciam às startups segurança jurídica e estímulos para seu crescimento, o que é importante para o desenvolvimento econômico do País.

Não é para menos, portanto, que um número expressivo de empreendedores (70,49%) e investidores (76,92%) respondeu que a criação de leis de incentivo que tragam benefícios fiscais para startups e empresas com soluções inovadoras seria importante para o ecossistema.

O segundo item mais citado pelos empreendedores (57,38%) é a ampliação de fontes de crédito, o que mostra a importância do financiamento para essas empresas.

Já para os investidores, o segundo item mais citado, com um número significativo de respostas (61,54%), é a criação de novas formas legais de investimento em startups e a adaptação de outras modalidades já bem-sucedidas em outros países. Nota-se, aí, certo descontentamento com as modalidades existentes – o que aparentemente não foi sanado com a criação do Contrato de Participação, como exposto anteriormente.

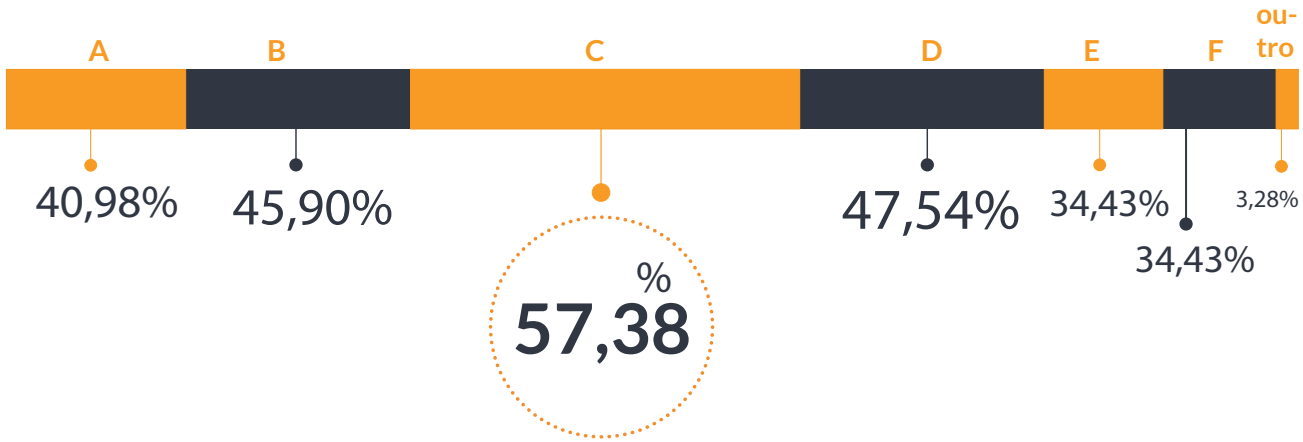
Outro ponto relevante é a necessidade de maiores investimentos em educação para a inovação e o empreendedorismo, resposta escolhida por 34,43% dos empreendedores e 23,08% dos investidores, o que mostra que estes estão conscientes de que o Brasil precisa se preparar para lidar com a nova revolução industrial em andamento, e que o governo tem um papel fundamental nesse processo.

O desenvolvimento de parques tecnológicos, aceleradoras, laboratórios, incubadoras, espaços de coworking e outras estruturas destinadas a fomentar a inovação poderia gerar reflexos positivos significativos para 32,79% dos empreendedores e 23,08% dos investidores entrevistados, e a importância da adoção de regimes mais favoráveis para contratações e compras governamentais – regime que pode garantir escala para produtos e serviços inovadores nascentes – foi lembrada por 21,31% dos empreendedores e 23,08 dos investidores.

Por fim, o Panorama Legal das Startups traz uma contribuição interessante para uma discussão em aberto: o que é melhor para as startups? Que os poderes públicos se preocupem em criar um marco regulatório adequado para suas atividades ou que estes interfiram o mínimo possível no dia a dia das empresas?

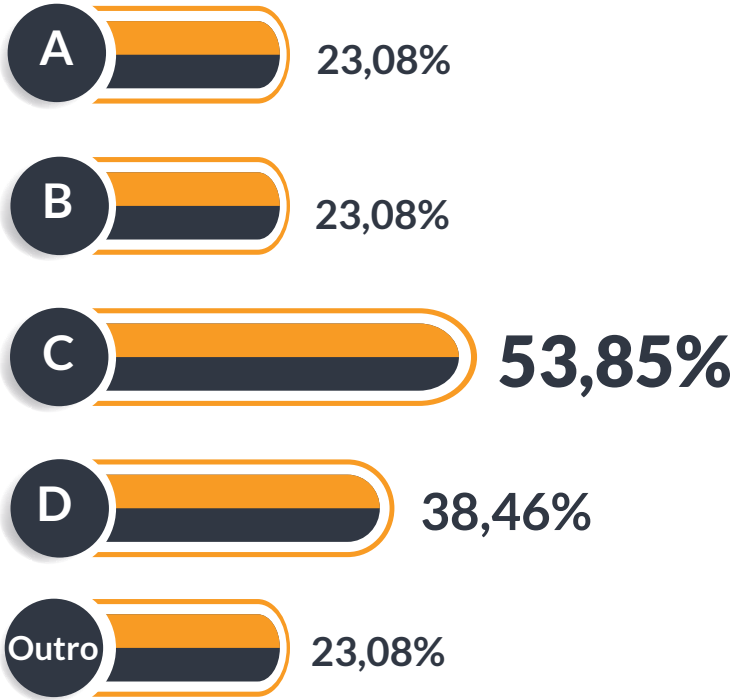
Nesse sentido, 39,34% dos empreendedores e 38,46% dos investidores responderam que a criação de novos marcos regulatórios para atividades inovadoras sobre as quais a legislação ainda é omissa seria uma boa contribuição para fomentar o empreendedorismo inovador, números que não representam a maioria dos entrevistados, mas são significativos o suficiente para enriquecer esse debate.

## Considerando sua experiência como empreendedor, para quais dos itens abaixo é mais importante contratar assessoria jurídica?




a) Elaboração de acordo com os demais empreendedores do projeto, para definição de regras preliminares (Memorando de Entendimentos ou equivalente) aplicáveis à sua fase inicial.
b) Validação jurídica do modelo de negócio, considerando a legislação específica aplicável.
c) Formalização de entendimentos entre os sócios fundadores por meio de um Acordo de Sócios.
d) Formalização da relação com investidores por meio de contratos adequados.
e) Formalização da relação com terceiros (prestadores de serviços, fornecedores, parceiros comerciais etc.) por meio de contratos adequados.
f) Proteção de invenção ou da marca relacionada ao negócio.

## Em sua experiência no mercado de startups, que tipo de situação já experimentou como investidor, por não ter contado com auxílio jurídico adequado?




a) Perdas financeiras em investimentos realizados em empresas que detinham passivos desconhecidos e/ou não informados.
b) Desentendimentos com os empreendedores investidos em questões que não estavam definidas em instrumento contratual como deveriam.
c) Falta de informações a respeito da melhor estrutura jurídica para a realização dos investimentos, sob o ponto de vista societário.
d) Falta de informações a respeito da melhor estrutura jurídica para a realização dos investimentos, sob o ponto de vista tributário.

A importância de se contar com a assessoria jurídica nas diversas fases do negócio foi ressaltada por um número significativo tanto de empreendedores quanto de investidores.

Quais os momentos em que esse auxílio se faz mais importante?

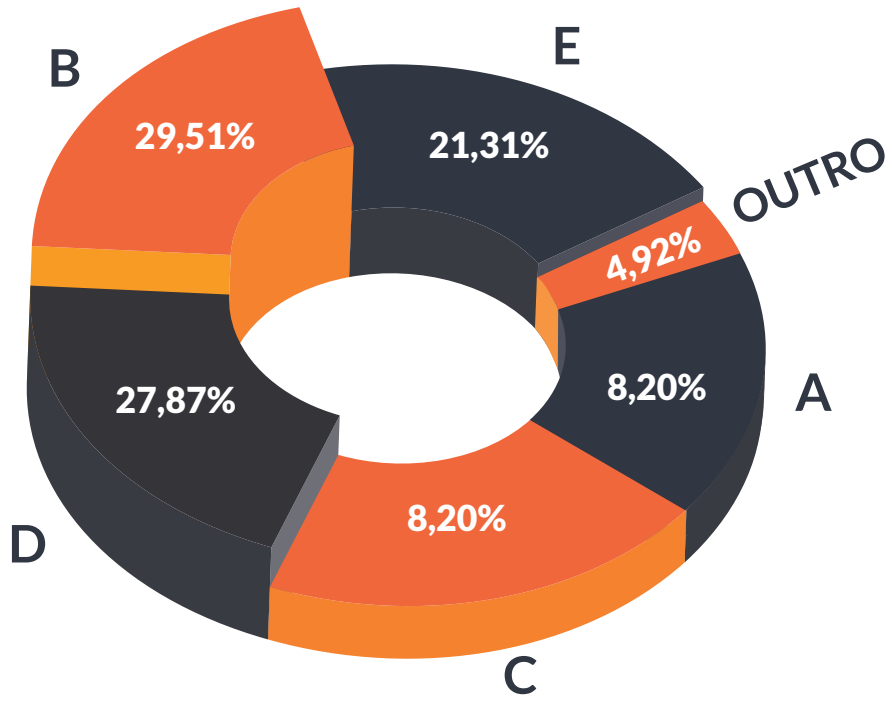
Coerentemente com o que vimos até agora, 57,38% dos empreendedores entendem que a formalização de entendimentos entre os sócios fundadores por meio de um acordo de sócios seria a questão mais relevante a ser objeto desse tipo de assessoria. Além disso, 47,54% consideram que a formalização de sua relação com investidores por meio de contratos adequados também justificaria consultar especialistas na matéria. Essa é uma situação que não se limita aos empreendedores, o que se confirma pela constatação de que 23,08% dos investidores enfrentaram desentendimentos com os empreendedores da startup investida em questões que não estavam devidamente definidas em instrumento contratual.

Outros pontos importantes, como a elaboração de memorandos de entendimentos, formalização de contratos com terceiros e a proteção de invenção ou marca relacionada ao negócio foram também considerados pelos empreendedores temas relevantes para buscar apoio profissional, todos com um número expressivo de respostas dos empreendedores.

Outro aspecto que se destacou na questão para empreendedores acima, foi a necessidade de análise prévia do negócio a ser desenvolvido. Para 45,90% deles, a validação jurídica do modelo de negócio, considerando a legislação específica aplicável, justifica a contratação de assessoria jurídica. Como tivemos a oportunidade de comentar e conhecer o marco regulatório do empreendimento é algo vital para o seu sucesso. Ainda há diversas atividades que não se encontram reguladas, especialmente aquelas baseadas em tecnologias recentes. Porém, quando há regulação, as regras previstas no ordenamento devem ser verificadas, inclusive anteriormente ao início das atividades, tanto para que se cheque a viabilidade do empreendimento, quanto para que sejam analisadas quais as obrigações legais a serem obedecidas.

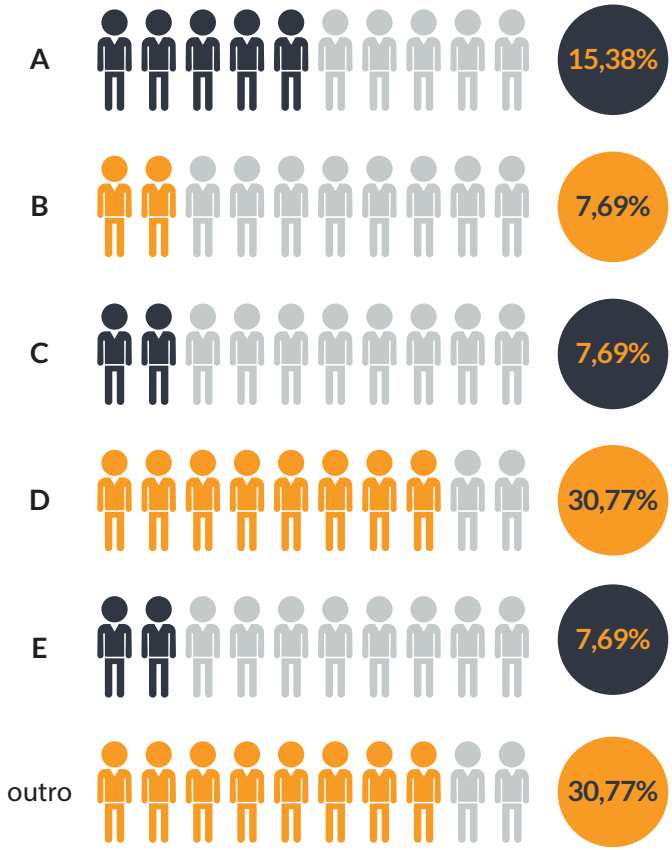
Por fim, chama a atenção o item mais indicado pelos investidores quando perguntados quais situações negativas teriam vivenciado por não contar com auxílio jurídico adequado: 53,85% deles afirmaram ter sofrido com a falta de informações a respeito da melhor estrutura para realização de seus investimentos do ponto de vista societário – o que, somado aos 38,46% que destacaram a necessidade de ter estruturado melhor o investimento do ponto de vista tributário, comprova a relevância desse tipo de planejamento. Note-se, neste caso, que pudemos constatar anteriormente que 45,15% dos investidores declararam que a ausência de conhecimento sobre a melhor modalidade de investimento para cada caso é uma dificuldade relevante para se investir em uma startup – o que reforça a conclusão de que obter aconselhamento adequado pode ajudar a evitar algumas das dificuldades aqui apontadas.

## Você já teve experiências negativas em seus empreendimentos, por falta de assessoria jurídica? O que levou a não contratar advogado naquela ocasião para auxiliá-lo(a)?




a) Sim. Não contratei assessoria jurídica por considerar desnecessária naquele momento.
b) Sim. Deixei de contratar assessoria jurídica por falta de disponibilidade financeira.
c) Sim. Contratei advogados, mas estes não tinham expertise ou experiência suficiente para executar os atos necessários e fornecer a devida orientação.
d) Não. Contei com assessoria jurídica e esta foi eficiente em prevenir problemas.
e) Não. A falta de assessoria jurídica nunca gerou impacto negativo em meus empreendimentos.

## Você já teve experiências negativas em seus investimentos, por falta de assessoria jurídica? O que levou a não contratar advogado para auxiliá-lo(a) naquela ocasião?




a) Sim. Não contratei assessoria jurídica por considerar desnecessária naquele momento.
b) Sim. Deixei de contratar assessoria jurídica por falta de disponibilidade financeira.
c) Sim. Embora tenha contratado advogados, estes não tinham expertise ou experiência suficiente para executar os atos necessários e fornecer a devida orientação.
d) Não. Contei com assessoria jurídica e esta foi eficiente em prevenir problemas.
e) Não. A falta de assessoria jurídica nunca impactou negativamente em meus investimentos.

Há uma nítida correlação entre a falta de suporte jurídico e os problemas mapeados em diversas questões deste Panorama Legal das Startups. Somando alguns dos itens da questão acima, 45,91% dos empreendedores entrevistados afirmam terem enfrentado experiências negativas por não terem contado com auxílio adequado, quase 30% por falta de disponibilidade financeira. Essa soma é menor entre os investidores, provavelmente por se tratarem de players já engajados no mercado – porém, ainda assim, é significativa (30,76%).

Essa constatação preocupa, principalmente porque muitos dos impactos negativos que geralmente recaem sobre os negócios das startups poderiam ser evitados caso estas contassem com assessoria adequada – tanto que 30,77% dos investidores entrevistados afirmaram que ter contratado assessoria jurídica foi uma medida eficiente para a prevenção de problemas.

A assessoria jurídica deve ser, preferencialmente, contratada de forma preventiva. Isso porque, com o devido aconselhamento, torna-se muito menos provável a ocorrência de perdas financeiras em decorrência de lacunas na estruturação do projeto, falta de entendimentos adequados entre os sócios diante da realidade do negócio, inexistência ou baixa qualidade dos contratos, entre outras questões de extrema relevância para o andamento saudável das operações da startup.

Percebe-se claramente no dia a dia que aqueles que se preocupam em estruturar adequadamente seus negócios tendem a ter menos conflitos entre sócios, investidores e clientes, assim como a deter uma posição muito mais sólida em caso de disputa judicial.

Como em outras áreas, no Direito, a prevenção é, muitas vezes, o melhor remédio.

# CONCLUSÃO

O Panorama Legal das Startups demonstrou que as raízes de alguns dos problemas enfrentados por empreendedores e investidores são a falta de planejamento e prevenção. De forma geral, as maiores dificuldades constatadas foram os conflitos e desentendimentos entre sócios fundadores e entre estes e investidores. Não ajuda, portanto, que estes deixem de focar, desde o início do empreendimento e durante sua evolução, na formalização de contratos, como os acordos de acionistas, nos quais se delimitam as relações na sociedade, aí incluídos o papel de cada sócio, suas responsabilidades, valores de investimento e reinvestimento, regras de governança, apuração de haveres, regras sobre a entrada de novos sócios, entre outros temas de extrema importância para o desenvolvimento do negócio.

A falta de conhecimento dos investidores sobre as modalidades de investimentos, e qual delas seria ideal em cada circunstância, bem como a dificuldade na captação de recursos pelos empreendedores, também por estes justificada pelo desconhecimento das possíveis formas de fazê-lo, provou ser um dos grandes entraves para o crescimento das startups.

Deixar de analisar previamente as obrigações tributárias e responsabilidades trabalhistas pode acarretar impacto financeiro direto nas contas da sociedade, fato levantado tanto por empreendedores quanto por investidores. Daí a importância da escolha do regime fiscal adequado e da realização de um estudo preliminar dos tributos obrigatórios com os quais a sociedade deverá arcar. Além disso, o conhecimento das modalidades diversas de contratação de colaboradores não apenas é fundamental para evitar disputas judiciais, mas também pode representar um grande diferencial, uma vez que a atração de talentos pode ser considerada fator indispensável para o sucesso das startups.

Ao abordar, entre outros aspectos, aqueles societários, contratuais, tributários, trabalhistas e de propriedade intelectual que são relevantes no dia a dia da empresa, verificou-se que observar os diversos pontos de atenção levantados contribui para o sucesso das startups, e que a falta de preocupação com estes pontos pode ser o principal motivo para seu fracasso.

Por fim, vale destacar que o levantamento indicou ser grande a expectativa de empreendedores e investidores de que o Estado contribua mais seriamente com o empreendedorismo no País. De acordo com a opinião dos entrevistados, a criação de leis de incentivo que tragam benefícios fiscais para startups e empresas com soluções inovadoras, bem como para investimentos nesse tipo de empreendimento, seria uma das medidas mais eficientes para fomentar a inovação. O caráter disruptivo de algumas startups, cujas atividades muitas vezes sequer estão ainda regulamentadas, leva a necessidade de o poder público produzir legislações que proporcionem segurança jurídica e forneçam estímulos ao crescimento desse ecossistema.

# CONCLUSÃO

A criatividade e capacidade de realização de empreendedores e investidores levam a modelos de negócio inovadores baseados em novas tecnologias, que podem trazer soluções mais rápidas e eficazes para importantes demandas da sociedade, muitas vezes com significativo impacto positivo. A complexidade dos temas jurídicos, bem como as dificuldades que podem ser enfrentadas desde o início dos empreendimentos e investimentos com relação a alguns aspectos legais, não devem representar um obstáculo para que as startups se desenvolvam e colaborem positivamente para o desenvolvimento econômico e social do Brasil.

## Sobre o NELM

Nogueira, Elias, Laskowski e Matias Advogados (NELM) alia a tradição de mais de 60 anos de atuação e a modernidade de um escritório conectado às principais tendências da atualidade, como a globalização, a sustentabilidade e a inovação.

Sua origem data de 1956, ano de fundação do escritório Elias e Laskowski Advogados Associados que, em 2008, uniu-se à Advocacia J.R. Nogueira e Associados, criada em 1991 por profissionais experientes, com mais de 30 anos de militância em diversas áreas do Direito Corporativo.

No final de 2011, com o ingresso do sócio Eduardo Felipe Matias, então já com mais de 15 anos de atuação na área do Direito Empresarial, o escritório chegou à sua configuração atual.

A filosofia comum de seus integrantes, baseada na excelência na prestação de serviços e no atendimento dinâmico e personalizado, com presença marcante dos sócios em todas as etapas de cada trabalho, garante o sucesso e o contínuo crescimento do escritório.

Instalado no bairro do Itaim Bibi, na cidade de São Paulo, onde possui estrutura de aproximadamente 800m2, o escritório é membro da rede internacional de escritórios de advocacia Legal Netlink Alliance, rede global de escritórios de advocacia, garantindo a seus clientes acesso a assistência jurídica em diferentes jurisdições internacionais.

No âmbito de seu projeto NELM Sustentável, aderiu ao Pacto Global da ONU, iniciativa que procura mobilizar a comunidade empresarial internacional para a adoção de valores fundamentais nas áreas de direitos humanos, combate à corrupção, relações de trabalho, meio ambiente e responsabilidade social.

O NELM conta com uma equipe de apoio eficiente, que fornece o respaldo necessário para conferir agilidade no atendimento de seus clientes. Além disso, o investimento constante em tecnologia de informação e comunicação garante rapidez e segurança na prestação de serviços, reforçando o comprometimento do escritório com as soluções atuais e inovadoras que procura proporcionar aos seus clientes em seu dia a dia.

Possui expertise no atendimento a startups, assessorando empreendedores e investidores para o sucesso de seus negócios, por meio de pacotes de serviços customizados visando estabelecer parcerias de longo prazo.

Seu compromisso com a modernidade se estende, também, à contínua ampliação de seu leque de atuação, somando novas áreas e serviços aqueles tradicionalmente prestados, e ao permanente aperfeiçoamento de seus advogados, com relevantes atividades acadêmicas. Com profissionais altamente qualificados, cobrindo diversas especializações, o NELM é um escritório capaz de oferecer atendimento integral e de alta qualidade aos seus clientes.

A ABES, Associação Brasileira das Empresas de Software, é a mais representativa entidade do setor com cerca de 2 mil empresas associadas ou conveniadas, distribuídas em 23 Estados brasileiros e no Distrito Federal, responsáveis pela geração de mais de 200 mil empregos diretos e um faturamento anual da ordem de US$ 24 bilhões por ano. As empresas associadas à ABES representam cerca de 85% do faturamento do segmento de desenvolvimento e comercialização de software no Brasil. Desde sua fundação, em 9 de setembro de 1986, a entidade exerce a missão de representação setorial nas áreas legislativa e tributária, na proposição e orientação de políticas voltadas ao fortalecimento da cadeia de valor da Indústria Brasileira de Software e Serviços – IBSS, na defesa da propriedade intelectual e combate à pirataria de softwares nacionais ou internacionais e no apoio às iniciativas de fomento à pesquisa, desenvolvimento, inovação e ao desenvolvimento do software nacional.

A Aspen Network for Development Entrepreneurs (ANDE) é uma rede internacional de organizações que impulsionam o empreendedorismo em mercados emergentes. Nossos membros oferecem serviços críticos de financiamento, capacitação e assistência técnica para “Small & Growing Businesses”, ou apoiam o crescimento do campo como um todo. Acreditamos que essas empresas têm a capacidade de gerar benefícios econômicos, sociais e ambientais, contribuindo para o desenvolvimento sustentável do Brasil e de outros países emergentes.

ARTEMISIA

A Artemisia é uma organização sem fins lucrativos, pioneira na disseminação e no fomento de negócios de impacto social no Brasil. A organização apoia negócios voltados à população de baixa renda, que criam soluções para problemas socioambientais e provocam impacto social positivo por meio de sua atividade principal. Sua missão é identificar e potencializar empreendedores(as) e negócios de impacto social que sejam referência na construção de um Brasil mais ético e justo. A organização já acelerou mais de 100 negócios de impacto social no Brasil e capacitou outros 300 em seus diferentes programas. Fundada em 2004 pela Potencia Ventures, possui atuação nacional e escritório em São Paulo.

CO.W.
COWORKING SPACE

O CO.W. é um Centro de empreendedorismo e startup, que tem como objetivo fomentar a produção, inovação e a geração de negócios de forma colaborativa. Um espaço inspirador para conectar pessoas e empresas que buscam mais qualidade de vida, mais chance de realizar negócios e de fazer parte de uma rede que oferece conexões e oportunidades para aqueles que querem realizar seus sonhos, trazendo resultados para parceiros e investidores. Um centro de inovação, com uma consultoria onde queremos promover a conexão entre grandes empresas, empreendedores, mentores, investidores, universidades, aceleradoras e corporações para que negócios, ideias e iniciativas possam surgir para prosperar, além de revelar uma nova geração de empreendedores. Resolver o problema das empresas de forma eficiente e com veracidade.

Din4mo tem o objetivo de fortalecer empreendedores que resolvem problemas sociais. Contribuímos para que negócios possam reduzir desigualdades, melhorar condições de vida e transformar a condição urbana. Através do Inovadores de Impacto, ofertamos apoio a gestão, governança, acesso a capital e acesso a mercado, ampliando eficiência e acelerando o desenvolvimento dos empreendimentos. Por meio da empresa de participações, Din4mo Ventures, lideramos com uma rede de mais de 500 investidores o processo de captação e investimento entre R$ 300 mil a R$ 1 milhão para ampliar impacto e escala dos negócios. Mais recentemente, criamos uma unidade pioneira de Blended Finance para estruturar operações que enderecem capital de giro para negócios de impacto e crédito para famílias de baixa renda. Somos uma Empresa B Certificada desde 2015. Mais informações em din4mo.com.

Finep (Empresa Brasileira de Inovação e Pesquisa) possui 51 anos de experiência no fomento ao desenvolvimento científico e tecnológico no país e já apoiou mais de 30 mil projetos desde sua fundação em 1967. Em 2001, passou a atuar na área de venture capital, firmando parcerias com 33 fundos desde então e contribuído com investimentos para mais de 200 empresas e na capacitação de mais de 400 companhias de base tecnológica. O programa Finep Startup, lançado no ano passado, tem foco em negócios que já possuem pelo menos um protótipo com viabilidade comercial comprovada e, preferencialmente, com vendas já realizadas. O investimento, que pode chegar a R$ 1 milhão por empresa, se dá por meio de um contrato de opção de compra de participação no capital em startups na fase chamada "vale da morte", onde há enorme escassez de apoio financeiro. Desde o lançamento do primeiro edital do programa, em junho de 2017, a Finep realizou duas rodadas de investimento. A primeira rodada selecionou 15 empresas enquanto a segunda rodada, está em fase de due diligence em 25 empresas a ser concluída em agosto. Em junho, foi lançado um novo edital do Finep Startup, com mais duas rodadas de investimento previstas. A novidade é a ampliação do orçamento em relação ao edital anterior, sendo agora o limite de recursos destinados às operações de até R$ 60 milhões.

Plano Beta, Venture Builder operando desde 2016, mais de 500 startups analisadas. 120 avaliadas por meio de metodologia proprietária, assessoramos fundos de investimento na avaliação do perfil da equipe empreendedora e modelo de negócio, parceiros de startups com atuação em diversos países, 16 negócios desenvolvidos e 8 em desenvolvimento.

O Quintessa existe para impulsionar o crescimento e estruturar a gestão de negócios de impacto. Fundado em 2009, trabalha por uma nova forma de fazer negócios e pelo sucesso de empresas que resolvem os desafios sociais e ambientais centrais do país. O Quintessa atua diretamente com empreendedores e seus times, por meio de programas de aceleração personalizados para cada negócio, prezando pela profundidade na atuação, pelo relacionamento próximo, de confiança e parceria, com o compromisso em entregar resultados relevantes e com excelência. Ao longo dos nove anos de experiência, identificaram e apoiaram mais de 50 negócios de impacto de destaque em áreas como educação, saúde, meio ambiente, cidades inteligentes e inclusão. Saiba mais em www.quintessa.org.br.

Acesse nossa página NELM Startups (www.startups.nelmadvogados.com) para fazer o download gratuito do guia Empreendendo Direito: Aspectos Legais das Startups, voltado para empreendedores, aceleradoras, investidores-anjo, fundos de capital de risco e outros atores desse ecossistema, bem como para ler notícias e artigos sobre o setor da inovação.

Confira o site do NELM para conhecer melhor nossa atuação e as atividades que estamos desenvolvendo: www.nelmadvogados.com

E não deixe de conhecer as nossas páginas nas redes sociais: