Estruturação Jurídica Para Empresas

DICAS PRÁTICAS E CASES

PERACINI & ALVES
ADVOGADOS

O QUE E QUEM É O AUTOR:

Nos últimos anos de minha vida como advogado, tenho dedicado ao estudo e à prática no ecossistema de **startups.** Essa dedicação não vem somente do estudo sobre o direito, leis e afins. A dedicação vem também pelo aprofundamento no mercado de tecnologia, acompanhando as novidades, estudando os movimentos do ecossistema e entendendo e solucionando as dores dos empreendedores.

Por isso, além de advogar, busco dedicar parte do meu tempo para empreendedores em início de jornada, com conselho e mentoria, fomentando o ecossistema e ajudando a gerar empregos!

FERNANDO PERACINI
Sócio Fundador do Escritório
Peracini e Alves Advogados

O que este material pretende?

Este material não busca esgotar todos os elementos e adequações necessárias para a sua startup/empresa, mas sim apresentar a base inicial para que sua jornada não se inicie completamente no escuro, juridicamente falando.

A estruturação jurídica de uma empresa, seja ela uma startup ou uma empresa tradicional, é ignorada por muitos fundadores, deixando que essa "burocracia" fique apenas na mão do contador, esperando que ele tenha a solução para todos os possíveis problemas que podem surgir.

Ocorre que, principalmente nos casos das startups, a estruturação tradicional ou "básica" de uma empresa, pode ser insuficiente para a finalidade ou sonhos de todo o time envolvido.

Este material foi desenvolvido por profissional que atuante na área de tecnologia e com visão de mercado, buscando sempre entender as dores e necessidades daquele que visa crescer e escalar, com base nas principais queixas de clientes e mentorados nos últimos anos.

Entenda o ciclo da estruturação jurídica

OBSERVAÇÃO:

Este ciclo não é linear. A necessidade de cada empresa poderá fazer com que etapas possam ser remanejadas.

INÍCIO/IDEAÇÃO

Elaboração de Memorando de Entendimentos

EQUIPE

Elaboração de estratégia de contratação CLT ou por meio de PJ, Vesting e Stock Option

IDENTIDADE VISUAL CRIADA

Necessidade de registro de marca e registro 360 graus

PREPARANDO PARA FATURAR

Elaboração de Contrato Social para formalização da empresa e acordo de quotistas para criação de regras

INÍCIO DE ATIVIDADES

Necessidade de regulação setorial, especialmente se for da área de saúde ou financeira

ESCALA

Empresa/ideia validade: preparação para recebimento de investimento externo

Memorando de Entendimento (MoU)

O QUE É:

É um documento que utilizado para deixar clara as principais premissas, termos e condições da operação a ser realizada, de forma que as partes (sócios e parceiros) possam alinhar seus interesses antes mesmo do início da operação, da confecção ou negociação dos documentos definitivos da operação (Contrato Social/Acordo de Sócios).

Pode dizer que é um verdadeiro manual de regras da operação.

O QUE DEVE CONTER NO DOCUMENTO:

Em regra, devem ser destacados os direitos, deveres, obrigações, participações, funções, poderes e outras situações específicas de cada operação.

ELEMENTOS ESSENCIAIS:

- Funções e tarefas de cada participante;
- Metas iniciais para desenvolvimento;
- Porcentagem prevista para cada sócio;
- Política de retirada de pró-labore, se houver;
- Data ou evento que determinará o final da validade do MoU.

Preparando a empresa para faturar

- Escolha do tipo societário
- Elaboração do Contrato Social
- Elaboração do Acordo de Sócios
- Registro de marca

PERACINI & ALVES ADVOGADOS

A importância do tipo societário

CADA EMPRESA TEM SUAS PECULIARIDADES, MAS É RELEVANTE SABER QUE EXISTEM REFLEXOS NA ESCOLHA DO TIPO SOCIETÁRIO E QUE PODEM CUSTAR CARO.

ANÁLISE DO MODELO DE NEGÓCIO

É importante um profissional analisar o modelo de negócio da empresa, visando apontar o tipo societário mais adequado para aquele momento.

VISÃO DE CRESCIMENTO

Toda estruturação jurídica deve analisar o cenário a médio e longo prazo. Não adianta uma empresa iniciar como MEI, sendo que em poucos meses o faturamento pode ultrapassar o limite mínimo de receita, colocando o negócio em risco de multas fiscais e etc.

RISCOS EXISTENTES

Quando da escolha do tipo societário, é importante também analisar os riscos existentes para cada modelo de negócio e reduzi-los para não atingir o capital dos sócios.

Início de operação - A Escolha

SOCIEDADE LIMITADA (LTDA)

Em regra, as empresas escolhem a opção da LTDA, pois é um tipo societário comum, com menos burocracias para a regularização e pode ser inserida no Simples Nacional, que é uma modalidade tributária mais simples e menos onerosa.

- Pode ter dois ou mais sócios;
- Pode ter apenas um sócio (Sociedade Unipessoal);
- Pode (e entendo que deve) ser regida pela Lei das Sociedades Anônimas, que nos dá a possibilidade de criar regras mais específicas e completas para a empresa.

SOCIEDADE ANÔNIMA - S/A

É o tipo societário que os investidores mais gostam, pois traz segurança para os sócios, além de já ser regida pela Lei das SA, que tem diversas ferramentas úteis e aplicáveis ao negócio, para criação de regras de governança, gestão, liquidez e outras possibilidades.

- Pode ter diversos sócios;
- Precisa ter um estatuto;
- Necessidade de acordo de sócios;
- Pode abrir capital na Bolsa de Valores.

Início de operação - A Escolha

SOCIEDADE EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO (SCP)

Também vem sendo muito utilizada por empresas que buscam investimentos, pois há uma figura do sócio ostensivo (que está à frente do negócio), com possibilidade de sócios ocultos, que em regra são investidores.

- Podem ser inseridas as regras da S/A;
- Pode ser criado um contrato de investimento com os sócios investidores;
- O Sócio Ostensivo é responsável por recolhimento dos tributos, havendo necessidade de criação de regras sobre informações, cumprimento de obrigações e etc.

DICA:

Ao mesmo tempo em que são decididas as questões societárias, é importante também decidir, junto com o contador, o enquadramento fiscal mais adequado para sua operação.

CONCLUSÃO:

Algumas startups em início podem escolher a modalidade do **Inova Simples**, criada especialmente para Startups. Nela, as regras de abertura, tributação e até encerramento da empresa, são mais fáceis. Não a destaquei aqui, mas você pode encontrar mais informações e detalhes no site redesim.gov.br.

Sobre o tipo societário, portanto, a conclusão é que não há nenhuma regra rígida sobre o que escolher. A dica é: se a startup já está em contato com investidores, talvez seja importante já apostar em uma SCP ou SA. Caso contratrário, utilizem a LTDA, com regras da SA, pois é possível fazer um ótimo trabalho com essa modalidade.

ACORDO DE SÓCIOS

O DOCUMENTO MAIS IMPORTANTE DE SUA EMPRESA

O QUE É?

É um documento que deve ser feito separadamente do contrato social, podendo ou não ser registrado na Junta Comercial, que ditará as regras sobre aquela sociedade.

QUAIS REGRAS?

- Confidencialidade;
- Não concorrência;
- Cláusulas de bloqueio de transferência de quotas;
  - Direito de Preferência; tag along; drag along, dentre outras.
- Regras de governança;
  - número de membros na administração e conselhos, dentre outras regras de gestão em geral.
- Direito a Veto ou Voto;
- Regras de diluição (em caso de investimento);
- Solução de conflitos;
- E outras necessidades que a empresa tiver.

ATENÇÃO:

Um acordo de sócios bem redigido pode ser essencial para um investidor aportar capital em sua empresa.

Por outro lado, a ausência de um acordo de sócios, muitas vezes, é tida como um excesso de informalidade, que afasta o investidor.

EXTRA

MEU SÓCIO PODE VENDER A PARTE DELE NA EMPRESA PARA UM ESTRANHO?

Veja o artigo em: peraciniealves.com.br/blog

REGISTRO DE MARCA

O QUE É?

O registro é um ato constitutivo de direitos. Ou seja, **é uma prova de que aquela marca ou produto é de sua criação** e, se alguém utilizá-los sem autorização, para qualquer fim, poderá ser responsabilizado e arcará com os danos causados pelo uso indevido.
Sem isto, pessoas mal-intencionadas poderão, facilmente, prejudicar seus anos de luta para fidelização dos clientes, além de todo seu investimento em marketing.

O QUE FAZER?

- Procure um escritório de advocacia que atue com tecnologia, pois ali você encontrará a expertise necessária para a pesquisa prévia, registro e eventuais recursos, se necessário;
- Faça o registro 360 graus da sua marca:
  - Cadastre o nome em todas as redes sociais, ainda que não vá usar naquele momento;
  - Compre os domínios .com e .com.br;
  - Cadastre e-mails (exemplo: suamarca@gmail.com.br).
- Pesquise o nome de seu projeto nas lojas de aplicativos existentes, para verificar se alguém já usa algo parecido.

VOCÊ SABIA?

A dona da MARCA iPhone no Brasil não é a Apple?

Pois é. Quando a Apple tentou registrar a marca iPhone no Brasil, a Gradiente já tinha feito. Com isso, houve uma briga judicial enorme e hoje a Apple só possui o direito de usar a marca aqui, mas não é a dona!!!

DICA PRÁTICA:

Acesse o link abaixo para fazer uma pesquisa se a sua marca já tem registro no INPI:

busca.inpi.gov.br/pePI/jsp/marcas/Pesquisa_classe_basica.jsp

Crescendo e procurando investidor

Formas de montar uma equipe

CONTRATAÇÃO CLT

É a contratação comum de empregados, com carteira assinada e todos os benefícios da categoria. Em regra, é a forma de contratação mais segura, no entanto, é a mais cara.
Se a empresa tiver caixa, faça a contratação desta forma, podendo **mesclar o salário fixo com premiações**, pois com a estratégia certa, poderá reduzir bastante o custo.

PRESTADORES DE SERVIÇOS / FREELANCERS

Essa é a forma mais comum, porém arriscada.
Neste caso, a empresa busca um profissional que tenha CNPJ (geralmente um MEI), para a prestação de serviços estratégicos na empresa ou, em alguns casos, até a atividade core.
Existe um risco de reconhecimento de vínculo trabalhista com este profissional, que poderá gerar um passivo trabalhista enorme para a empresa.
O conselho é: faça essa contratação sempre com apoio de um time jurídico para reduzir (e não eliminar) os riscos.

Engajamento ao montar equipe

TENHA SÓCIOS

Quando uma empresa está iniciando e não possui capital disponível para aumentar a equipe, é comum que alguns cargos estratégicos sejam atraídos pela promessa de quotas sociais, ou seja, trocar parte da empresa pelo trabalho da pessoa, com estratégias de Vesting e Stock Option.

STOCK OPTION:

A empresa pode oferecer incentivos para colaboradores estratégico com a possibilidade de compra de quotas sociais com preços especiais, geralmente até simbólicos. Isso engaja o profissional, pois ele irá trabalhar e se tornar sócio da empresa após atingir as metas e responsabilidades definidas no contrato.

VESTING:

É uma forma do colaborador irá "vestir-se" de ações prometidas para o cumprimento de determinadas metas. Geralmente, o seu direito pelas ações surgem gradativamente, conforme o período ou metas alcançadas, tendo ainda a obrigatoriedade de permanecer na empresa por um tempo determinado para que esse direito total se efetive.

PORQUÊ E QUANDO FAZER?

Essas medidas estimulam os colaboradores a se sentirem do time e desafiados, o que trará estimulos e recompensas aos melhores e mais engajados profissionais.

Utilize essa estratégia quando estiver com dificuldades de engajar o time ou mesmo quando não tiver capital para contratar profissionais pelo valor que eles realmente merecem.

CASE - VESTING NA SINGU

PROCESSO JUDICIAL COM FINAL FELIZ PARA A EMPRESA

Em 2019, um sócio da empresa Singu, após ser desligado por não cumprir metas, tarefas e responsabilidades, moveu uma ação trabalhista para reconhecimento de vínculo com a empresa, tentando afastar a validade do acordo de Vesting que tinha firmado.

Naquele processo, o ex-sócio pleiteou uma verba indenizatória de, pasme, 1 MILHÃO DE REAIS e a empresa apenas não perdeu porque foi auxiliada por advogado DESDE O SEU INÍCIO, com a elaboração de um contrato bem claro e eficiente.

COMO FOI FIRMADO O ACORDO?

O acordo entre o fundador e o colaborador foi firmado por meio de cláusulas previstas em um MoU (Memorando de Entendimentos), que as partes assinaram ao iniciar a parceria. Deste modo, o documento firmado, somado com a postura de sócio que o reclamante sempre assumiu, fez com que ele não tivesse reconhecido o vínculo trabalhista.

Recomendações para conseguir investimentos

SAIBA TUDO SOBRE SUA EMPRESA E MERCADO

Parece um conselho bobo, mas não é. Existem muitos fundadores que não sabem os detalhes de suas operações. Portanto, saiba tudo sobre:

- Tamanho de mercado (quantas pessoas podem ser atingidas pela sua solução);
- Suas despesas e receitas atuais e projeções futuras;
- Metas e objetivos para atingir com seu investimento;
- Quem são seus concorrentes (diretos e indiretos). E sim, existem muitos;
- Tenha um bom acordo de sócios;
- Conheça qual é a linha de investimento do investidor que você está em contato;
- Saiba apresentar seu propósito sem clichês;
- Conheça o burn rate de sua empresa;
- Conheça o seu Demonstrativo de Resultados de Exercício (DRE).

VALIDAÇÃO E TRAÇÃO:

O seu negócio precisa ser validado e isso se dá somente com VENDAS e geração de receitas, não com pesquisas.

E o investidor, geralmente, só aporta dinheiro em ideias que estão tracionando, ou seja, crescendo de forma eficaz e escalável.

Tipos de investimentos

FAMILY, FRIENDS AND FOOLS

Esse é o famoso FFF, cujo investimento vem de família, amigos e "tolos", chamados assim por não conhecerem a fundo o negócio que estão investindo, mas não necessariamente em tom pejorativo.
Em regra, os valores aqui são baixos, somente para iniciar o projeto e operação.

INVESTIMENTO ANJO

O investidor, além do dinheiro, ajuda com a experiência, nome e imagem, tornando-se um parceiro de negócio. Geralmente é chamado de smart money, pois o investidor será um verdadeiro mentor para o crescimento da empresa.
Os cheques podem chegar até a 500 mil reais e visa a expansão do negócio, geralmente ocorre quando o MVP já existe;

INVESTIMENTO SEED

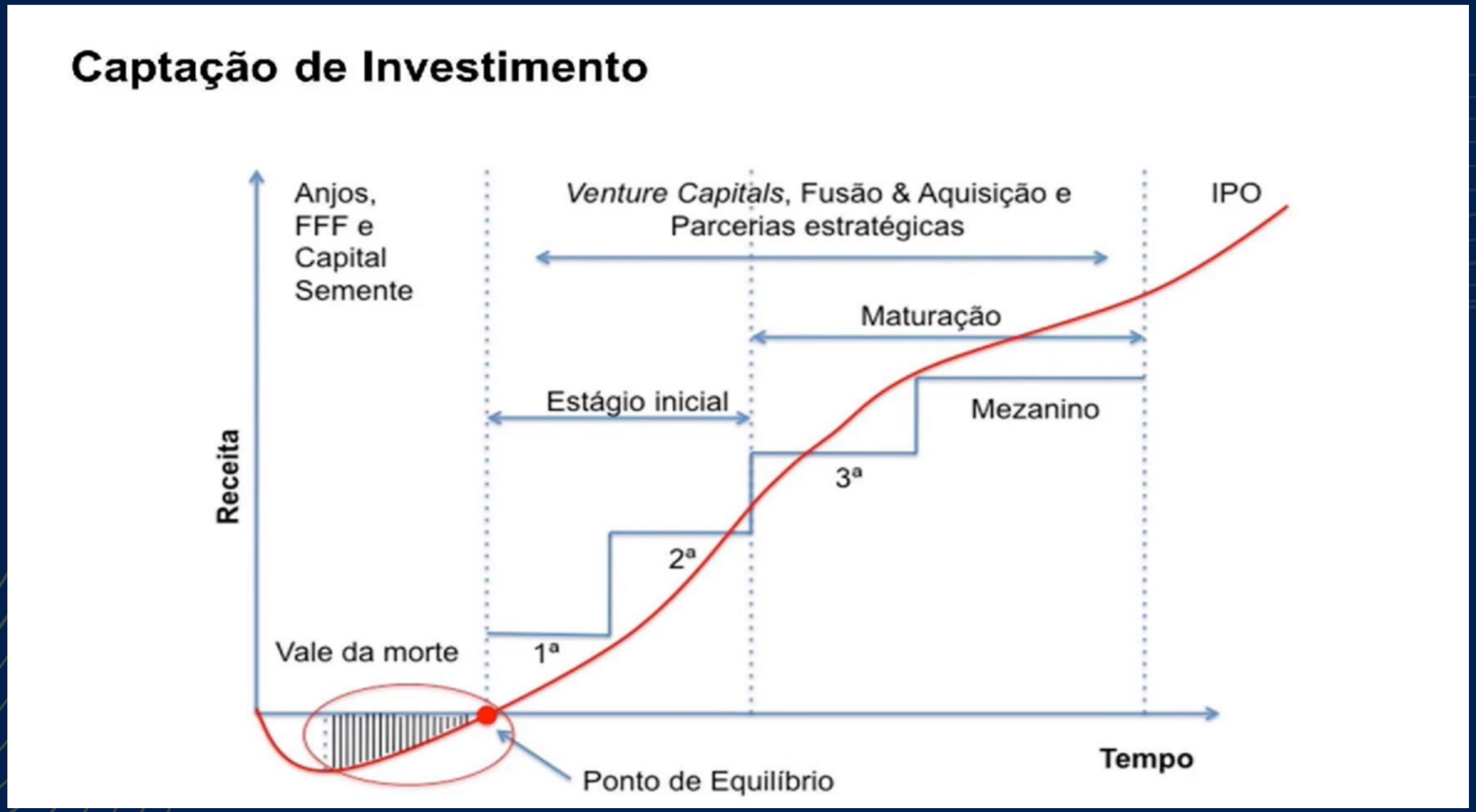
É o investimento que advem de fundos, com cheques geralmente de 300 a 500 mil reais, visando aumentar a tração da empresa. Os fundos, geralmente, buscam cerca de 30% das empresas.

SERIES A - B - ETC

São cheques maiores, de venture captalists, que visam aportar um grande valor na empresa, já pensando na saída, ou seja, quando eles irão vender para outros investidores, concorrentes ou mesmo fazer um IPO.

Neste caso, a empresa já deve estar faturando um valor alto, buscando o investimento estratégico para expansão.

Ordem na captação de investimentos



Dicas finais:

ESCOLHAS

Muitas vezes, a startup que está iniciando não tem dinheiro para uma estruturação jurídica completa.

Neste caso, se você tiver que escolher o que deve priorizar, a minha dica é: **um acordo de sócios bom, além de cuidar do registo de marca.**

Lembre-se que isso não é um gasto. Na realidade, é uma economia que a startup faz em caso de problemas futuros.

SOFT SKILLS

Desenvolva habilidades empreendedoras, como resiliência, comunicação eficaz, liderança, dentre outras.

Somente um bom líder é capaz de engajar o time para que empresas cresçam saudavelmente.

Por fim, aprenda com os erros e esteja onde outros empreendedores estão, de modo a aprender até com os erros deles. Compartilhe conhecimento sempre, pois isso volta com força.

FALHE RÁPIDO E PIVOTE RÁPIDO!

Obrigado e vamos crescer!!!

FIM

Working for your growth

EMAIL

fernando@peracinniealves.com.br

TELEFONE / WHATSAPP

+55 16-99788 7816

SITE

www.peracinniealves.com.br

INSTAGRAM

@fernando.peracini
@peracinniealves