



A internacionalização das Startups e a validade jurídica dos novos negócios

■ POR GISELE TRUZZI E MARCELO NOGUEIRA

“Não restam dúvidas de que aquela empresa com maior segurança jurídica cria para si relevante atmosfera de credibilidade e isso impacta na confiabilidade, receptividade, convicção e empatia dos futuros clientes e investidores.”

Saiba mais sobre como internacionalizar sua startup e obter a validação jurídica necessária para ingressar em novos mercados.

Nos próximos meses de 2020 as cidades de Nova York, Barcelona e Bogotá serão destinos certos entre os melhores ecossistemas financeiros do mundo, por terem os principais centros de inovação e abrigarem grandes investidores, fomentando a concretização de missões voltadas à inserção de *startups* (empresas nascentes de base tecnológica) que possuam grau de maturidade suficiente para se internacionalizar —; vale dizer, aquelas em busca de oportunidades em nichos de mercado com produtos/serviços realmente inovadores e de alto valor agregado.

À frente destes eventos está o StartOut Brasil – um programa gratuito realizado pelo Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) em conjunto com o Ministério das Relações Exteriores (MRE), a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), que reúne esforços e competências na capacitação em internacionalização, de imersão internacional, conexão a ambientes de inovação, agendas de mapeamento, prospecção de clientes, investidores estrangeiros e apoio para *soft landing* (suporte temporário a empresas de fora interessadas em estabelecer parcerias de negócios em determinada região/país).

Desde 2017, foram promovidos três ciclos de imersão (Buenos Aires, Paris e Berlim), em 2018 outros dois (Miami e Lisboa) e, no ano de 2019, foi a vez de quatro novos polos interessantes (Boston, Toronto, Xangai e Santiago).

Na última edição, 65 *startups* brasileiras com faturamento sólido foram selecionadas dentre 371 que se inscreveram para participar do processo de internacionalização, em diferentes segmentos (exemplificando aqui: de comércio eletrônico [B2B], passando por assuntos focados em saúde a soluções empresariais).

Os esforços continuados deste programa do Governo Federal não param por aí. Reconhecido caso de sucesso e acelerador de retorno positivo social e econômico, o StartOut Brasil está concorrendo ao WSIS Prizes 2020, premiação destinada a avaliar projetos e atividades que alavancam o poder das tecnologias da informação e comunicação (TICs), organizado pela União Internacional de Telecomunicações (ITU) em parceria com Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad) e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud).

O concurso já atraiu mais de 300 mil participantes.

Quem pode participar do 'StartOut Brasil'?

Empreendedores das *startups* nacionais que dependam de ajuda para se tornarem competitivos no mercado internacional, abertos a desenhos estruturados de capacitação e treinamento para venda de produtos/serviços.

Existem vantagens ao micro e pequeno empresariado?

Certamente.

Para aquelas *startups* convocadas no processo seletivo haverá capacitação por meio de sessões em plataforma virtual e presencial, conexão com mentores voluntários especializados no mercado de cada cidade sediadora do respectivo evento, possibilidade de apresentação de negócio para investidores, formação de contatos com executivos locais, potenciais clientes, parceiros e outras *startups*, incluindo nessa lista interação com prestadores de serviços da região para inserção da empresa no mercado escolhido. São algumas opções.

O que vem depois das parcerias darem certo?

Além do plano pós-missão de imersão internacional que definirá estratégias e encontros de negócios a partir do conhecimento do mercado local onde ocorrem os novos eventos, ainda é fundamental manter o fôlego para estabelecer relações comerciais com empresas, clientes, investidores, desenvolver parcerias e multiplicar acesso a outros mercados.

Tais percepções são definitivamente aplicáveis ao ambiente negocial e mais especificamente, a formalização dos aspectos jurídicos evoluídos desses arranjos contratuais depende da cooperação de inúmeras possibilidades de expansão das marcas, licenças de artefatos ou executáveis (*software*), patentes, transferência simétrica de conhecimentos técnicos específicos (*know-how*), de maneira a preservar o ajuste e objetivos inicialmente traçados pelos contratantes.

Em relação à conformidade legal e validação jurídica: o que minha *startup* precisa ter para ser lançada no mercado de negócio?

É evidente que toda empresa antes de ser divulgada ao mercado precisa ter um mínimo de suporte jurídico.

Sob enfoque para as *startups* que surgem principalmente de modo muitas vezes peculiar, com aporte de terceiros (empréstimos de familiares dos sócios-fundadores), onde em inúmeros casos, há um agrupamento quase simultâneo das aplicações de riquezas diretas ou indiretas dos respectivos sócios e a mão-de-obra propriamente dita, é necessário que a empresa em fase embrionária guarde consigo alguns documentos jurídicos bem definidos a fim de estabelecer condições, direitos e limites que possam servir e proteger cada um dos envolvidos para, assim, garantir saúde jurídica e financeira desses atores.

O primeiro passo a ser implementado desde os rascunhos de uma nova empresa que passa invariavelmente pelo compartilhamento de ideias, centralização de público-alvo, reforços de lastro patrimonial etc., se trata da assinatura de um Termo de Confidencialidade (igualmente chamado *non-disclosure agreement/ NDA*) – que fixará o sigilo das informações circuladas entre sócios, desenvolvedores de sistemas, colaboradores, demais prestadores de serviços envolvidos no início das atividades empresariais.

Tal Termo é essencial a par de impedir a usurpação dos segredos de negócio, situação comum experimentada nas hipóteses de aproveitamento parasitário de sócio dissidente e futuro concorrente desleal ou mesmo ex-empregados demitidos por justamente que buscam vingança.

Um segundo passo ainda que se apresente paralelo à primeira opção, a depender do tipo de sociedade e perfil de investidores, será a validação do acordo pré-investimento formatado na Carta de Intenções (*term sheet/TS*), no Memorando de Entendimento (*memorandum of understanding/MoU*) ou por Acordo de Sócios (*shareholder's agreement/SHA*).

Nesses instrumentos, atribuições e responsabilidades são traçadas com o objetivo de combinar a quem competirá colaborar e até que medida para o fortalecimento das bases negociais na construção da almejada sociedade empresarial, influenciando na redação do contrato social ou estatuto, inscrição do CNPJ, entre outros específicos com clientes, fornecedores, prestadores, colaboradores (celetistas ou pessoa jurídica).

Convém o destaque para outra dica útil que estimula a divulgação acertada da marca e a qualidade que se quer imprimir, como a importância de se desenvolver Termos de Uso e Política de Privacidade para *sites*, portais, aplicativos e outros produtos/serviços tecnológicos à vista, não esquecendo de que é imprescindível uma análise adequada se esses produtos/serviços prestes a serem inseridos no mercado estão de acordo com a nova LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados), que entrará em vigor em agosto/2020.

Esse conjunto de iniciativas representa a documentação jurídica preliminar que sua *startup* precisa para seguir alguns critérios de conformidade legal e dar o pontapé inicial às atividades empresariais sem enfrentar problemas.

De toda evidência, não restam dúvidas de que aquela empresa com maior segurança jurídica cria para si relevante atmosfera de credibilidade e isso impacta na confiabilidade, receptividade, convicção e empatia dos futuros clientes e investidores. 🇧🇷



ARQUIVO PESSOAL

GISELE TRUZZI é Advogada especialista em Direito Digital e fundadora de Truzzi Advogados.



ARQUIVO PESSOAL

MARCELO NOGUEIRA é Advogado especialista em Direito Empresarial e consultor de Truzzi Advogados.