

Para atender startups, escritórios flexibilizam até honorários

Empreendedorismo e *startup* são termos que se tornaram comuns nos últimos anos. Porém, ser empreendedor no Brasil não é fácil. Se para os negócios já regulados existe uma extensa burocracia, para negócios inovadores, a situação é ainda mais complicada, pois em muitos casos sequer há uma lei em que a empresa se enquadre.

Pensando neste mercado crescente, escritórios de advocacia têm aberto novos caminhos. O Souto Correa Advogados desenhou um modelo de atendimento jurídico que funciona como uma verdadeira espécie de investidor, assumindo riscos caso a empresa não evolua como esperado. A banca oferece assessoria jurídica para as *startups*, flexibilizando a cobrança de honorários e, em alguns casos, até mesmo deixando de cobrar pelos serviços.

Dollar Photo Club



Banca criou modelo de atendimento jurídico que funciona como uma espécie de investidor, assumindo riscos caso a empresa não evolua como esperado.

Sócio responsável pela iniciativa, o advogado **Rodrigo Tellechea** explica que, como muitas dessas empresas não têm caixa para investir em assessoria jurídica desde o início, a forma de cobrança é negociada diretamente com o próprio empreendedor, podendo ser até mesmo um percentual de um futuro aporte recebido.

Os contratos podem ser rompidos no meio caso uma das partes avalie que não há mais interesse. Se essa iniciativa vier da empresa, o advogado conta que há acordo sobre como será feito o pagamento. Já na hipótese de descontinuidade da *startup* ou rompimento de contrato por parte do escritório, a empresa pode até mesmo ser dispensada de pagar os honorários.

"Com isso, nos tornamos uma espécie de investidor. Não com capital, mas com horas trabalhadas. E essa assessoria jurídica agrega valor ao negócio, dando mais segurança para o investidor, que já poderá fazer um aporte sabendo da legalidade daquele empreendimento", explica Tellechea. Ele lembra que normalmente essas empresas trabalham em esferas não reguladas ou há dúvidas de quem deve regular,

como aconteceu no caso da Uber.

Para conseguir a assessoria, as *startups* devem entrar em contato com o escritório. Um comitê interno da banca fica responsável pelo processo seletivo. Caso o escritório acredite no futuro daquele projeto, a *startup* é selecionada, e a assessoria começa a ser prestada.

Tellechea conta que já há três *startups* aprovadas no programa. Apesar de não existir um perfil pré-definido, o escritório tem como foco principal *startups* voltadas para a área de inovação e tecnologia. Das três selecionadas, uma está relacionada ao mercado digital de vídeos educacionais, a segunda está investindo numa plataforma de empreendimento social, e a terceira, no mercado de envio de convites de eventos.

Mensalidades fixas

Outro escritório que inovou para atender as *startups* e pequenas empresas foi o SBAC Advogados, criando serviços especializados para *startups* e PMEs com mensalidades fixas.

"O modelo de cobrança, criado pelo nosso escritório, permite que os clientes tenham previsibilidade na contratação de trabalhos jurídicos, um dos maiores problemas que as pequenas empresas e *startups* possuem no momento de contratar advogados", explica **Pedro Schaffa**, sócio-fundador da banca.

Funciona assim: o cliente seleciona um plano, paga um valor fixo pré-estabelecido por mês e recebe um número de pontos relacionados ao plano de assessoria jurídica contratado. Os pontos são revertidos em serviços, que podem ser usados ao longo de um ano. Sempre que houver necessidade, o cliente pode acionar a SBAC e trocar seus pontos por serviços.

Além disso, dúvidas corriqueiras ou mais simples podem ser tiradas sem custo, permitindo a tomada de decisões rápidas pelos empreendedores. A ideia tem dado um bom retorno para o escritório. Dos 120 clientes, cerca de 70% são *startups* no modelo de mensalidades fixas.

"A assessoria jurídica para *startups* e PMEs é uma das ferramentas disponíveis para os empreendedores terem menos dores de cabeça. Há diversos escritórios que estão se especializando em atender esse tipo de cliente, que precisa de previsibilidade nos custos e rapidez no atendimento", complementa Schaffa.

Alguns riscos que as *startups* correm sem consultoria*:

- Não cuidar da formação de passivo trabalhista. Chamam todos que trabalham na empresa de "sócio" ou "administrador".
- Não ter o perfil de sócios ou colaboradores adequados para o negócio. Precisa desenvolver um *software*/sistema e não tem programador.
- Não faz a adequada constituição societária e acordo entre sócios (por exemplo, contribuição de cada sócio para o negócio, distribuição de dividendos). Isso pode gerar conflitos entre sócios, inclusive no que diz respeito à forma de avaliação da empresa em caso de retirada de um dos sócios.
- Ignorar a carga tributária e até o regime tributário no qual a empresa se enquadraria.
- Não registrar de largada a propriedade intelectual da inovação. Seja uma marca, seja um *software*.

** Riscos apontados por Rodrigo Tellechea e Anderson Cardoso, sócios do Souto Correa Advogados.*

Date Created

14/04/2018