



# OPICE BLUM

---

OPICE BLUM | BRUNO | ABRUSIO | VAINZOF

**Startup.OBA**

SERVIÇOS JURÍDICOS PARA STARTUPS

OAB/SP: 3773

# STARTUPS em números



## POR QUE AS STARTUPS FALHAM

FONTE: CB INSIGHTS

Não atendem necessidades do mercado



Ficaram sem dinheiro



Não possuem o time correto



Problemas com preço/custo



Necessidade/falta de modelo de negócio



Ignoraram os consumidores



Timing errado



Desarmonia com o time/investidores



Falta de interesse de financiamento/investimento

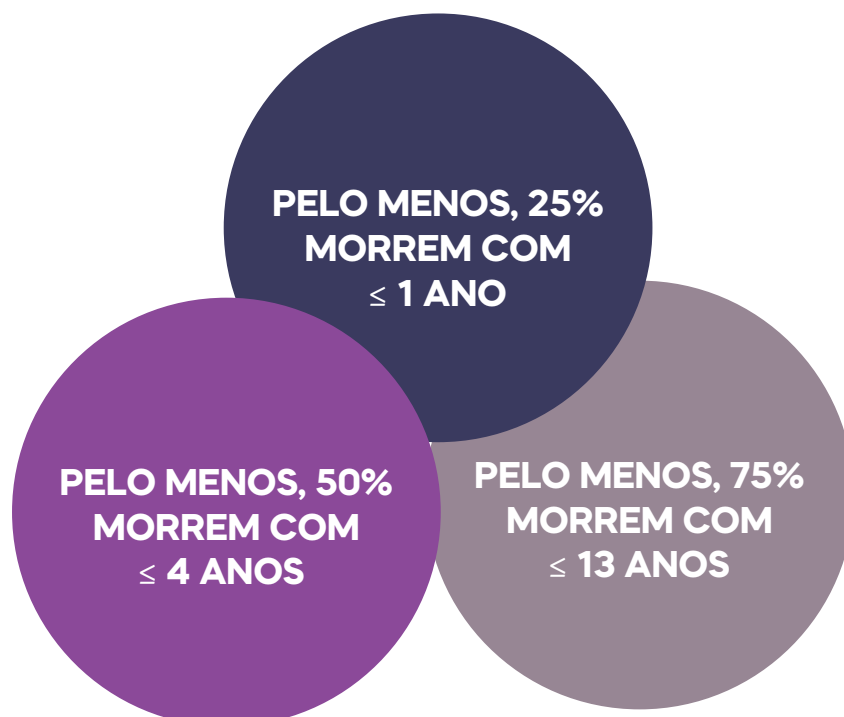


Desafios legais



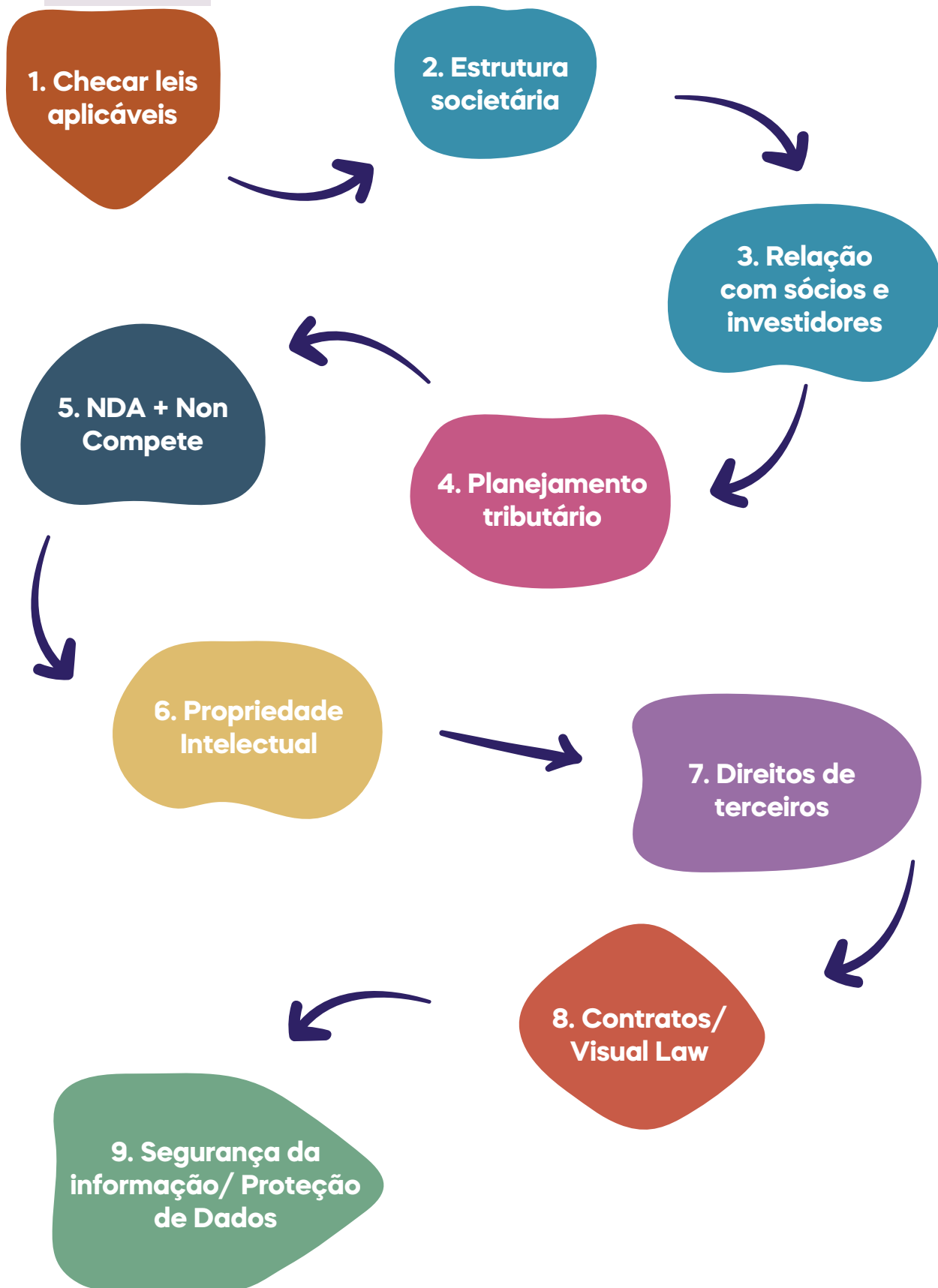
## TEMPO DE SOBREVIVÊNCIA

FONTE: FUNDAÇÃO DOM CABRAL



# POR ONDE COMEÇAR?

## START



# LEGAL SWOT

## Forças e fraquezas jurídicas do seu negócio

1

### CHECAR AS LEIS APLICÁVEIS

Ao montar seu Business Plan, não levar em conta exigências legais ou regulatórias aplicáveis ao nicho de mercado onde se pretende atuar pode inviabilizar o seu negócio em um futuro próximo. Especial atenção para setores altamente regulados, como fintechs e health techs

2/3

### ESTRUTURA E RELAÇÕES SOCIETÁRIAS

Estrutura societária adequada e formalização das relações entre os sócios/investidores são questões imprescindíveis para a sustentabilidade do negócio. Regras claras para a entrada e saída de sócios ou investidores, alternativas para casos de impasse em decisões estratégicas, gestão do captable, entre outras, podem representar a possibilidade de crescimento da sua Startup, como também melhor avaliação de mercado e impacto direto no valuation da empresa.

4

### PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

A avaliação dos impactos tributários da operação e dos produtos das Startups é condição essencial para a sua sustentabilidade. O correto enquadramento pode significar maior lucratividade e menor risco fiscal. Os produtos digitais merecem especial atenção devido à dificuldade do enquadramento fiscal. O alinhamento dos documentos contidos na plataforma/site, objeto social, regime tributário e cadastramento junto aos órgãos administrativos é fundamental para a segurança da operação.

5

### NDA E NON COMPETE

Antes de compartilhar seus produtos, serviços, tecnologias e/ou soluções com terceiros (colaboradores, fornecedores, prospects e clientes), atente para regras de não concorrência e confidencialidade do seu negócio. Se for firmar qualquer tipo de parceria, contratação relevante ou fechar negócios com exclusividade, atente para regras de não concorrência.

## PROPRIEDADE INTELECTUAL

6

Se você é uma Startup, provavelmente deve ter um produto ou serviço inovador e escalável. Assim, o seu maior ativo não são os bens materiais, mas os bens imateriais que você criou: software, plataforma, marca ou solução. Portanto, antes de sair vendendo suas criações, é aconselhável protegê-las de forma que sua titularidade seja devidamente reconhecida e monetizada com a evolução dos seus negócios.

7

## DIREITOS DE TERCEIROS

Tão importante quanto proteger seus direitos ao desenvolver um produto/serviço é respeitar os direitos de terceiros. Assim, não inclua em seu negócio marcas, invenções, obras autorais ou direitos de personalidade (imagem, nome, voz) de terceiros sem que haja prévia e expressa autorização.

8

## CONTRATOS

O contrato é a formalização das "regras do jogo" entre Startups e os diferentes terceiros (fornecedores, parceiros e clientes). Os riscos e as regras precisam estar adequadamente alocados. Se isso puder ser feito por meio do Visual Law com documentos legais concisos, lúdicos e intuitivos, sua empresa demonstrará preocupação com a transparência e a segurança de seus clientes. É o Legal Design através do Design Thinking e do Visual Law em linha com os objetivos de UX (User Experience).

9

## SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO E PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

Além do cuidado com a proteção em ambiente virtual, que pode incluir risco de furto de informações sigilosas, invasão de privacidade, golpes e fraudes, é importante atentar também para a coleta e o tratamento de dados pessoais, seja no contexto online ou offline. Já vivemos a era do Big Data e hoje o cenário nacional e internacional nos direciona para a era do "Small Data", com bases concisas, adequadas e somente com dados necessários. Pensar o impacto dessa questão desde a concepção do negócio (Privacy by Design) é muito mais do que um simples Aviso de Privacidade.

# OPICE BLUM

---

OPICE BLUM | BRUNO | ABRUSIO | VAINZOF

**Startup.OBA**

SERVIÇOS JURÍDICOS PARA STARTUPS

[www.opiceblum.com.br/startup](http://www.opiceblum.com.br/startup)



@opiceblum

[gisele.karassawa@opiceblum.com.br](mailto:gisele.karassawa@opiceblum.com.br)

[marcella.costa@opiceblum.com.br](mailto:marcella.costa@opiceblum.com.br)