



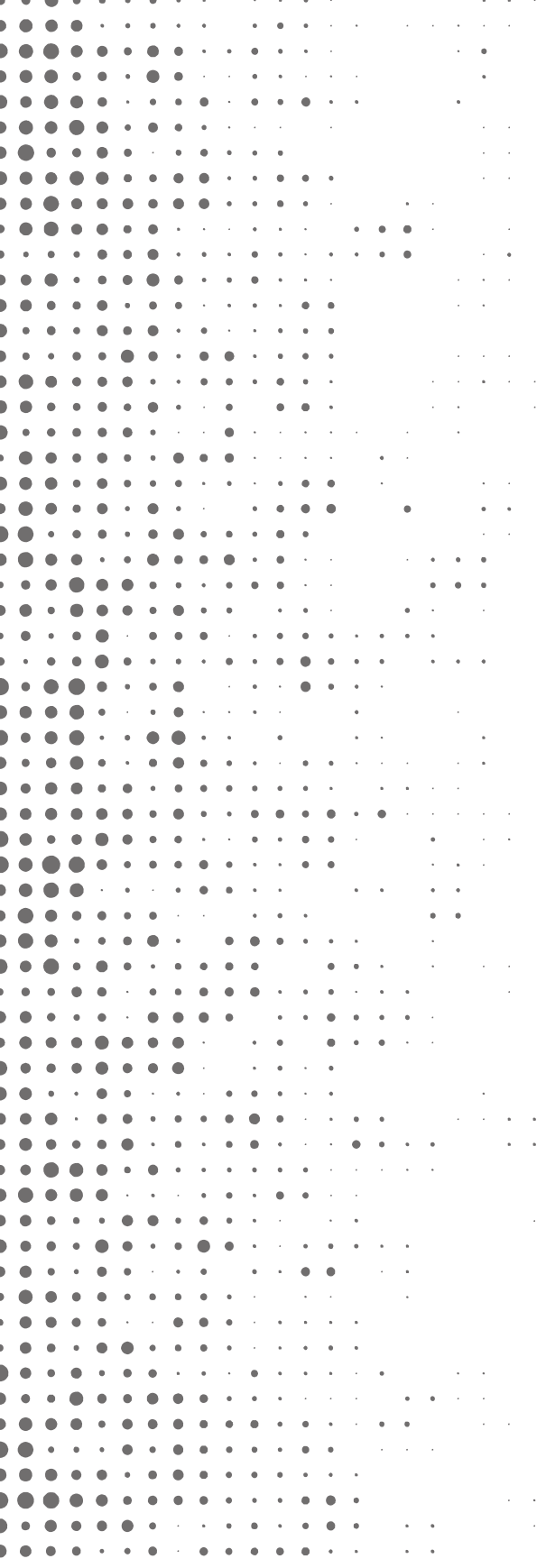
ATRAIR INVESTIDORES: O IMPACTO DE ESTRUTURAS JURÍDICAS SÓLIDAS E GOVERNANÇA EFICIENTE NA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Débora Peixoto

Advogada de Direito Digital do DNA Law. Pós-graduada em Privacidade e Proteção de Dados pela Universidade Cândido Mendes (RJ) e certificada pelo Data Privacy Brasil, pós-graduanda em Direito Empresarial pela Escola Paulista de Direito (SP). Atua em consultoria para startups do segmento de tecnologia, oferecendo suporte desde o desenvolvimento inicial até a expansão com foco na captação de recursos, operações societárias, contratos, privacidade e governança.

Vanessa Domene

Advogada, sócia-fundadora do DNA Law. Mestre em Direito Tributário pela FGV, vice-presidente da Comissão de Direito Constitucional e Tributário na OAB/SP-Pinheiros. Atua há mais de 20 anos na advocacia corporativa, auxiliando empresas e startups a potencializarem seus negócios com segurança jurídica. Investidora-anjo das redes BR Angels e Sororitê.



INTRODUÇÃO

No mundo dinâmico das startups, a capacidade de atrair investimentos é decisiva para que uma ideia inovadora vire realidade e, mais que isso, possa tracionar. Do outro lado da moeda, investidores buscam mais do que inovação e um bom potencial de mercado: eles buscam fundadores que tenham capacidade de estruturar uma gestão de projeto coerente com os riscos que serão enfrentados.

Os recursos financeiros adequados permitem que a empresa cresça, inove e se expanda, enfrentando os desafios do mercado com mais segurança. Contudo, para atrair esses recursos, não basta ter uma ideia brilhante. É necessário apresentar um projeto que não só ofereça uma solução inovadora e escalável para uma necessidade específica do mercado, mas que também tenha um diferencial competitivo bem definido.

Além disso, o projeto precisa ser estruturado com processos claros e práticas consistentes que evidenciem o potencial de longevidade e sucesso da empresa. Como alcançar isso? Por meio da construção de um *business plan* bem estruturado e suportado por uma base legal coerente, implementação de uma governança mínima indispensável e manutenção de informações financeiras bem organizadas.

A implementação de um projeto e sua estruturação a partir de premissas legais básicas, acompanhadas de uma governança definida, pode ser decisiva já no curto prazo. Explicamos: essas medidas não apenas fortalecem a confiança entre os *stakeholders*, mas também protegem os investimentos, demonstrando o compromisso e a seriedade dos fundadores. É sobre isso que trataremos ao longo das próximas páginas.

Estratégias para uma proposta de valor convincente

Identificando as dores do mercado

Identificar as necessidades do mercado é o primeiro passo para desenvolver uma proposta de valor que de fato se conecte com os potenciais clientes e investidores. Essa etapa inclui um exame detalhado dos desafios específicos enfrentados por determinado grupo de empresas ou consumidores, buscando encontrar lacunas e demandas que ainda não foram satisfatoriamente supridas. A chave para atrair investidores é identificar os problemas e oferecer soluções inovadoras e escaláveis que possam converter tais dificuldades em oportunidades de negócio.

Um exemplo prático desse processo é o estudo de tendências emergentes e comportamentos que possam indicar uma mudança nas necessidades do mercado. Por exemplo, o aumento da demanda por soluções sustentáveis e tecnológicas pode indicar uma oportunidade para startups que desenvolvam produtos ou serviços ecologicamente corretos e tecnologicamente avançados. A análise de dados de mercado, *feedback* de clientes e *benchmarking* com concorrentes são ferramentas cruciais nesse processo, permitindo uma compreensão profunda dos desafios e das oportunidades existentes.

Reconhecer as dores do mercado inclui também a habilidade de prever mudanças e tendências que estão por vir. Empresas que conseguem prever e se preparar para essas mudanças tendem a ser mais atraentes para os investidores, pois demonstram uma visão estratégica e um planejamento de longo prazo. Além disso, é importante que a startup comunique claramente como sua solução se diferencia das alternativas existentes e por que é a mais adequada para resolver o problema identificado.

Para os investidores, uma startup que compreende profundamente as dores do mercado e possui uma solução eficaz demonstra não apenas potencial de crescimento, mas também uma compreensão sólida do mercado-alvo. Isso gera a confiança de que a empresa está bem posicionada para se adaptar e prosperar em um ambiente de negócios em constante evolução. Portanto, a identificação precisa das dores do mercado é fundamental para construir uma proposta de valor convincente e atrair o interesse de investidores qualificados.

Diferencial competitivo

No ambiente competitivo das startups, onde várias companhias podem apresentar soluções parecidas, a vantagem competitiva se destaca como um elemento-chave. O diferencial competitivo é uma característica exclusiva que se destaca da concorrência, podendo ser tecnológica, de produto, serviço ou modelo de negócio. Exemplos de grandes diferenciais podem ser o uso de tecnologias inovadoras, a posse de patentes, a personalização de uma experiência de cliente ou um modelo de negócios inovador.

Para os investidores, um diferencial competitivo claro e bem articulado é uma prova de que a startup compreende o mercado em que atua e tem uma estratégia firme para se destacar e crescer. Comunicar esse diferencial em *pitchs* bem estruturados e materiais de apresentação é fundamental para atrair o interesse e a confiança dos investidores, demonstrando como a startup conhece seu mercado, se diferencia e oferece valor único como negócio sustentável e orgânico.

Escalabilidade

Um projeto escalável é capaz de aumentar sua receita e o número de clientes sem elevar os custos operacionais, resultando em uma margem e uma lucratividade substancialmente maiores. A capacidade de crescer de forma eficiente é um dos principais pontos positivos para os investidores, já que mostra o potencial de crescimento rápido e uma gestão mais eficaz dos recursos.

A utilização de tecnologias automatizadas, plataformas digitais e processos padronizados permite o crescimento rápido sem a necessidade de aumentar a infraestrutura na mesma proporção. A título de exemplo, uma startup de *software* como serviço (SaaS) pode incluir novos usuários sem aumentar significativamente o suporte técnico ou a infraestrutura física devido à natureza digital de seus serviços.

A escalabilidade também pode ser evidenciada por meio de estratégias de marketing e distribuição eficientes, como canais de vendas on-line, parcerias estratégicas e modelos de negócios que facilitam a expansão geográfica. A comunicação clara desses aspectos em apresentações e documentos de negócios é fundamental para convencer investidores sobre o potencial de expansão e de sucesso da empresa.

Chegou a hora do *valuation*

Embora não seja uma ciência exata, o *valuation* refere-se à estimativa do valor econômico da empresa, considerando tanto os ativos tangíveis quanto intangíveis, como propriedade intelectual e a marca, e pode ser influenciado por diversos fatores, incluindo desempenho financeiro, potencial de mercado e riscos associados.

Os elementos discutidos nos tópicos anteriores, como diferencial competitivo e escalabilidade, também influenciam a determinação do *valuation*. Eles ajudam a justificar o valor da empresa ao demonstrar sua capacidade de crescer e se destacar no mercado.

Quando falamos de *valuation* no contexto de captação de recursos, os investidores geralmente o utilizam para decidir quanto investir em troca de uma participação na empresa, considerando a necessidade de caixa da startup e o nível de diluição aceitável pelos fundadores. Assim, antes de definir o *valuation* com o objetivo de captar recursos em rodadas de investimento, o fundador deve considerar dois aspectos fundamentais:

1. a necessidade de caixa no curto e médio prazo para planejar rodadas de captação com números eficientes e aptos a cobrir as necessidades da startup pelo período planejado, evitando a recorrência de rodadas;
2. um plano de diluição que preserve a autonomia operacional dos fundadores, evitando uma diluição excessiva após múltiplas rodadas de investimento.

Pitch e Plano de Negócios

O *pitch* é uma apresentação concisa e persuasiva que busca captar o interesse dos investidores, destacando os aspectos mais atraentes do negócio, como a proposta de valor, o diferencial competitivo e o potencial de mercado. Sua narrativa deve explicar de maneira convincente por que a startup é uma oportunidade única de investimento e tem potencial de crescimento.

Para construir um *pitch* poderoso, é importante focar em contar uma história que ressoe com os investidores. Isso envolve não apenas apresentar dados e métricas, mas também humanizar a apresentação, mostrando a paixão da equipe fundadora, o impacto potencial do produto ou serviço e o alinhamento com as tendências de mercado. Informações visuais, como gráficos e protótipos, podem ser úteis para ilustrar pontos-chave e tornar a apresentação mais dinâmica e memorável.

Enquanto o *pitch* é um material mais visual, focado na experiência do investidor na apresentação inicial, o plano de negócios é o documento que vai legitimar o projeto. Ele é mais detalhado e complementa o *pitch*, oferecendo uma visão abrangente e a estruturada do projeto. Deve incluir uma análise de mercado, plano operacional, estratégia de marketing, projeções financeiras e uma visão clara de como os recursos captados serão utilizados. O plano de negócios também tem o papel de materializar em um documento escrito todo o cenário do projeto, permitindo que os investidores identifiquem o estado atual da empresa e suas metas futuras, demonstrando que a startup tem um plano claro e factível para alcançá-las. É importante que o plano de negócios seja coerente com os documentos jurídicos e contábeis da empresa, garantindo transparência e confiança.

Um *pitch* envolvente e um plano de negócios robusto podem ser decisivos para conquistar a confiança dos investidores e garantir o financiamento necessário para o crescimento da startup.

Informações financeiras claras

A transparência financeira é relevante não apenas para a captação de recursos, mas também para a gestão eficaz do negócio. Investidores querem ter a certeza de que a empresa tem capacidade de extrair o melhor dos seus recursos e que eles estão sendo gerenciados de forma eficiente.

Registros financeiros organizados demonstram profissionalismo e comprometimento com a transparência, e isso inclui a manutenção de documentos essenciais, como balanço patrimonial, demonstrações de resultados e fluxos de caixa, que devem ser preparados com precisão, refletindo fielmente a situação financeira da empresa e seguindo as práticas contábeis padrão.

Há uma dúvida muito comum em relação à obrigatoriedade de manter registros financeiros nas empresas inscritas no regime brasileiro de tributação simplificada Simples Nacional. Para esclarecer esse ponto, devemos avaliar o que diz a legislação vigente. De acordo com o art. 1.179 do Código Civil, o “empresário e a sociedade empresária são obrigados a seguir um sistema de contabilidade, mecanizado ou não, com base na escrituração uniforme de seus livros, em correspondência com a documentação respectiva, e a levantar anualmente o balanço patrimonial e o de resultado econômico”. Essa exigência não se aplica ao empresário rural e ao pequeno empresário, conforme disposto no §2º do art. 1.179 e no art. 970 do Código Civil.

Posto isso, quem é considerado pequeno empresário para fins de dispensa da obrigação? O art. 68 da Lei Complementar n. 123/2006 esclarece que, para efeitos de dispensa da obrigação de manutenção anual de balanço patrimonial, considera-se pequeno empresário o empresário individual caracterizado como Microempreendedor Individual (MEI) cuja receita bruta no ano-calendário anterior não ultrapasse R\$ 81 mil. Assim, com a exceção do Microempreendedor Individual (MEI), todas as empresas, independentemente do regime tributário aplicado, estão obrigadas a elaborar o balanço patrimonial.

Para sustentar uma proposta de valor, também é importante que as informações financeiras estejam alinhadas ao plano de negócios da startup. Isso significa que todas as projeções financeiras e necessidades de capital descritas no plano de negócios devem ser alimentadas com dados financeiros concretos. A coerência entre os documentos financeiros e o plano de negócios demonstra que a empresa está bem estruturada e que seus objetivos são realistas e alcançáveis.

Em resumo, manter um nível de ordem das informações e dos registros financeiros é essencial tanto para atrair e manter investidores quanto para assegurar uma saúde na gestão de recursos.

Estrutura jurídica

Uma estrutura jurídica definida inicialmente a partir de contratos e demais documentos legais claros, incluindo os documentos societários, é ponto-chave de qualquer startup que busca longevidade e sucesso. É preciso proteger a empresa e seus fundadores de riscos legais e financeiros, e para isso é importante contar com as ferramentas jurídicas pertinentes e estratégicas para cada fase do negócio.

No contexto dinâmico das startups, é comum que a operação inicie sem uma estruturação prévia adequada de documentos jurídicos importantes, como o contrato social e o acordo de sócios. No entanto, o caminho menos arriscado é ter tais instrumentos estabelecidos desde o início, mesmo que possam ser revisados posteriormente para refletir o crescimento e as mudanças da empresa. Vamos explorar o conjunto básico de temas que devem ser abordados em uma startup que busca estar preparada para uma etapa de *due diligence* na captação de recursos, manter uma relação clara entre os fundadores e celebrar negócios seguros e se proteger de riscos ou instabilidades tão peculiares do mercado brasileiro.

Contrato social

Partindo da premissa de que as startups geralmente iniciam como sociedades limitadas, o contrato social é o documento que constitui legalmente a empresa e serve como base legal para suas operações. Ele define a identidade jurídica da startup, incluindo o nome empresarial, a sede, o objeto social (que é a descrição das atividades que a empresa desenvolve) e a composição do capital social.

Um contrato social deve definir as responsabilidades dos sócios, os poderes de administração e as regras para tomada de decisões. Deve conter um objeto social condizente com as atividades desempenhadas efetivamente pela empresa e contar com capital social preferencialmente integralizado, ratificando que os sócios de fato inseriram os valores iniciais na empresa.

O contrato social também especifica a divisão de quotas entre os sócios, delineando as porcentagens de participação de cada um na empresa e como serão distribuídos os lucros e as perdas. Além disso, define as regras de governança, incluindo os poderes dos sócios e administradores, a forma de administração e os procedimentos para a tomada de decisões. É importante prever regras para a entrada de novos sócios e a saída de sócios existentes, bem como cláusulas de resolução de conflitos. Esses elementos garantem que todos os envolvidos estejam cientes de suas responsabilidades e direitos, minimizando o risco de disputas internas.

Acordo de sócios

O acordo de sócios complementa o contrato social, abordando questões específicas e detalhadas sobre a relação entre os sócios que não estão incluídas no contrato social. Ele é fundamental para alinhar as expectativas e definir claramente os direitos e deveres dos sócios. Um acordo de sócios bem elaborado inclui cláusulas sobre a diluição de participação, o que é especialmente relevante em rodadas de investimento subsequentes, em que a entrada de novos investidores pode diminuir a participação proporcional dos sócios-fundadores.

O acordo também aborda a dedicação dos sócios ao projeto, muitas vezes por meio de cláusulas de *lock-up* que deverão regular a oferta de participação do sócio e mesmo sua manutenção na startup caso ele seja um fundador, por exemplo. Cláusulas de *tag-along* e *drag-along* são igualmente importantes, pois elas regulam a venda de participações acionárias, garantindo que todos os sócios têm clareza das condições que serão aplicadas entre eles num movimento societário.

Além disso, o acordo de sócios pode incluir cláusulas de proteção de propriedade intelectual, impedindo que eles saiam da empresa levando conhecimentos ou tecnologias essenciais. Cláusulas de não concorrência e não aliciamento são igualmente cruciais, pois evitam que sócios partam para criar empresas concorrentes ou atraiam colegas e clientes para outras empresas.

Finalmente, o acordo deve prever situações de saída de sócios (*bad leaver*), definindo condições e penalidades para proteger a empresa de saídas abruptas ou prejudiciais. Apesar de o acordo de sócios muitas vezes não ser entendido como um documento obrigatório para o início das atividades de uma startup, vê-se cada vez mais a necessidade de dar atenção a esse instrumento, especialmente quando os sócios tiverem relações paternais, fraternais ou sejam cônjuges, em que uma eventual separação por motivos pessoais ou divergências podem impactar seriamente a continuidade dos negócios e até resultar no encerramento da startup.

Não é demais lembrar que a principal causa de “morte” das startups se dá por problemas nas relações interpessoais dos sócios, cujas discussões por muitas vezes acabam no judiciário, trazendo inúmeros prejuízos a todos que estão direta ou indiretamente envolvidos no negócio.

Contratos com clientes

Embora seja comum vermos contratações que se concretizam apenas com propostas comerciais no processo de venda de produtos ou serviços, é importante lembrar que a função de uma proposta é encantar e convencer, e não regular e proteger. Uma proposta comercial dificilmente alcançará o nível de proteção oferecido por um contrato formal. Portanto, formalizar um contrato, de preferência abordando todos os pontos aqui tratados, assegurará a relação contratual entre a startup e o cliente.

Os contratos com clientes são essenciais para formalizar a relação comercial entre a startup e seu mercado, definindo claramente os termos de serviço, as responsabilidades e os direitos de ambas as partes. Um bom contrato com clientes deve incluir uma descrição clara e precisa dos produtos ou serviços oferecidos, as condições de pagamento, as penalidades para inadimplemento, os prazos de entrega e as garantias oferecidas.

Para startups que lidam com dados pessoais, especialmente em setores como tecnologia ou saúde, é vital incluir cláusulas de proteção de dados, assegurando a conformida-

de com a legislação, incluindo a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil. Essas cláusulas devem especificar como os dados dos clientes serão coletados, armazenados e utilizados, garantindo transparência e proteção contra usos indevidos.

Os contratos também devem prever cláusulas de limitação de responsabilidade, delimitando o limite de eventual indenização por responsabilidade da startup em caso de falhas ou problemas com o produto ou serviço. Cláusulas de propriedade intelectual são igualmente importantes, especialmente quando o serviço envolve o desenvolvimento de *software* ou outras soluções tecnológicas.

Nos contratos de prestação de serviços continuados ou de fornecimento contínuo, em que não há um valor total definido, é fundamental prever uma métrica clara para mensurar o valor global contratual para fins de descumprimento ou reparação de danos, a fim de se evitar que eventual penalidade alcance um número muito elevado. Uma métrica bem definida proporciona maior segurança jurídica para ambas as partes, promovendo uma relação contratual mais equilibrada e justa.

Finalmente, é essencial incluir termos sobre a duração do contrato, as condições para sua renovação e as opções de rescisão, assegurando que ambas as partes compreendam os procedimentos em caso de término da relação comercial.

Contratos com profissionais

Os contratos com profissionais, que incluem colaboradores, prestadores de serviços e consultores, são fundamentais para definir os direitos e obrigações de cada parte. Além de detalhar as informações básicas relacionadas à entrega, à remuneração, às responsabilidades, entre outras, é importante regular nesses contratos a propriedade intelectual da empresa, especialmente sobre inovações ou trabalhos criados pelos profissionais durante o período de contratação.

Cláusulas de não concorrência e não aliciamento protegem a empresa de profissionais que possam vir a trabalhar para concorrentes diretos e/ou levar outros funcionários e clientes consigo. Além disso, esses contratos devem incluir cláusulas de confidencialidade, protegendo informações sensíveis e estratégias de negócios a que os profissionais possam ter acesso durante sua permanência na empresa.

Finalmente, é importante definir claramente as condições de rescisão do contrato, incluindo notificações prévias e termos de distrato ou desligamento para evitar ruídos de comunicação e assegurar uma transição branda em caso de encerramento.

Uma estrutura jurídica bem fundamentada protege a startup de riscos legais, criando uma base sólida para o crescimento e a expansão. Investidores valorizam startups que demonstram um compromisso com a governança e a conformidade legal, pois isso indica uma gestão responsável e preparada para enfrentar desafios futuros. Portanto, a elaboração desses documentos deve ser realizada com a orientação de consultores jurídicos especializados, garantindo que todas as disposições sejam claras, completas e estejam em conformidade com a legislação vigente.

Governança que inspira confiança

Definição de processos internos

Definir processos internos é organizar o funcionamento da empresa, e quanto mais claro forem esses processos maior será a sua eficiência. Processos claros permitem que todos os membros da equipe compreendam suas responsabilidades, reduzindo erros, melhorando a comunicação e aumentando a produtividade. Utilizar ferramentas de gestão e metodologias ágeis pode otimizar essa etapa.

Para escalar com sucesso, a startup precisa replicar suas operações de maneira consistente em novos mercados ou com maior demanda, sem comprometer a qualidade. Processos bem definidos facilitam a integração de novas tecnologias e a automação de tarefas, essenciais para o crescimento sustentável. Vejamos alguns exemplos:

- ▶ **Processos de vendas:** ter um processo de vendas claramente definido, desde a prospecção de clientes até o fechamento do negócio e o *follow-up* pós-venda, permite que a equipe de vendas seja mais eficiente e produtiva. Além disso, facilita a formação de novos vendedores, garantindo que todos sigam as mesmas melhores práticas.
- ▶ **Gestão de projetos:** implementar um processo de gestão de projetos com etapas bem definidas, responsabilidades claras e cronogramas detalhados ajuda a equipe a cumprir prazos e a entregar projetos de alta qualidade.

Investir em processos internos estruturados desde o início impacta a escalabilidade do negócio e prepara a startup para crescer de maneira eficiente, atraindo investidores.

Ferramentas de governança corporativa

A governança corporativa é um conjunto de regras, práticas e processos pelos quais uma empresa é dirigida e controlada. Uma boa governança é essencial para inspirar confiança entre investidores, colaboradores e demais *stakeholders*. Este tópico vai explorar as ferramentas principais em termos de governança corporativa que a empresa deve construir e implementar para seu fortalecimento.

Conselho consultivo

Um conselho consultivo é um grupo de indivíduos nomeados pelos sócios e investidores para supervisionar a gestão da empresa, garantindo operações eficientes e propondo novos caminhos. Suas funções abrangem governança corporativa, supervisão de executivos, formulação de estratégias, gestão de riscos, validação de orçamentos, relatórios financeiros, garantia de conformidade legal e definição de políticas de remuneração. Composto por membros internos e externos, o conselho proporciona uma perspectiva equilibrada e objetiva na tomada de decisões estratégicas.

Código de ética

Um código de ética bem definido é fundamental para orientar o comportamento dos colaboradores e estabelecer um padrão de integridade e transparência dentro da empresa. Ele deve abordar temas como integridade, respeito, responsabilidade, incluindo diretrizes específicas para evitar conflitos de interesse, práticas de corrupção e discriminação. Além disso, o código de ética deve promover a responsabilidade social e ambiental da empresa, incentivando práticas sustentáveis e o respeito aos direitos humanos.

Implementar um código de ética robusto demonstra o compromisso da startup com práticas de negócios éticas e responsáveis, o que é altamente valorizado por investidores e demais *stakeholders*. É importante que o código de ética seja comunicado de forma eficaz a todos os colaboradores e que haja mecanismos para relatar e resolver violações de forma confidencial e justa.

Segurança da informação

No mundo digital atual, a segurança da informação é uma prioridade absoluta para qualquer empresa, especialmente para startups que lidam com dados sensíveis. Desenvolver e implementar políticas robustas de segurança e proteção de dados (PPD) é crucial para proteger informações contra ameaças cibernéticas e garantir a conformidade com legislações como a Lei Geral de Proteção

de Dados (LGPD). Essas políticas devem incluir medidas como a criptografia de dados, controles de acesso rigorosos, treinamento regular de colaboradores sobre práticas seguras e a implementação de sistemas de monitoramento para detectar e responder rapidamente a incidentes de segurança.

Além disso, é vital realizar auditorias regulares para avaliar a eficácia das políticas de segurança e identificar áreas de melhoria. Startups que demonstram um compromisso claro com a segurança da informação não só protegem seus ativos, mas também ganham a confiança de investidores e clientes.

Referência ao ESG by Design

ESG é a sigla para *Environmental, Social, and Governance*, que em português significa “Ambiental, Social e Governança”. É um conjunto de critérios usados para medir a sustentabilidade e o impacto ético de um investimento em uma empresa ou negócio.

Ambiental (Environmental): refere-se às práticas que afetam o meio ambiente, como gestão de resíduos e emissões de carbono.

Social: refere-se ao impacto social da empresa, incluindo condições de trabalho e responsabilidade social.

Governança (Governance): relaciona-se à administração e aos processos decisórios da empresa, como transparência e ética empresarial.

A integração de práticas ESG (ambientais, sociais e de governança) desde o início é uma estratégia cada vez mais reconhecida como essencial para o sucesso a longo prazo das startups. Práticas ESG envolvem a consideração dos impactos ambientais das operações da empresa, o tratamento justo e inclusivo dos funcionários e a implementação de uma governança corporativa transparente e responsável.

Incorporar princípios ESG desde o design dos produtos e serviços até a cultura organizacional pode ajudar a empresa a atrair investidores que valorizam a sustentabilidade e a responsabilidade social, além de mitigar riscos operacionais e reputacionais. Por exemplo, uma startup que adota práticas de sustentabilidade ambiental, como o uso de materiais recicláveis e a redução de emissões de carbono, contribui para a preservação do meio ambiente e também se posiciona como uma empresa inovadora e responsável. A adoção de práticas ESG ainda inclui a promoção de uma cultura de diversidade e inclusão, assegurando que a empresa respeite e valorize as diferenças entre seus colaboradores.

CONCLUSÃO

Nas linhas anteriores, constatamos que não basta uma boa ideia seguida de força de vontade. É preciso que um projeto inovador saiba conviver da melhor forma com os riscos do negócio em si e com os riscos da gestão. Administrar tais riscos desde o início, a partir de ferramentas adequadas e do conhecimento das melhores práticas, poderá impactar positivamente a longevidade e a captação dos recursos necessários para a startup.

Ter uma proposta de valor convincente e coerente permitirá o primeiro passo, ou seja, tornar a oferta ao mercado desejada. Dores bem mapeadas, uma solução assertiva, eficiente e escalável são os primeiros passos. Após isso, é preciso evoluir a partir de documentos legais que possam levar previsibilidade e segurança às relações entre a startup e seus sócios, clientes, profissionais e investidores. Não se deve deixar de considerar, ainda, que toda a vida da startup será contada por seus contratos, o que inclui seus acordos com investidores, fornecedores parceiros e demais potenciais *stakeholders*.

Os desafios ou soluções de uma *startup* também devem considerar seu impacto na sociedade e no meio ambiente. Ressalva seja dita, este é um universo ainda com enorme potencial de produtos e serviços que devem ser explorados pela inovação.

SÍNTESE

Uma boa governança corporativa, com foco na segurança da informação, um código de ética bem estabelecido e a integração de práticas ESG, não só protege a startup de riscos, mas também a posiciona como uma entidade confiável e responsável, pronta para crescer de maneira sustentável e atrair investidores comprometidos com valores semelhantes.