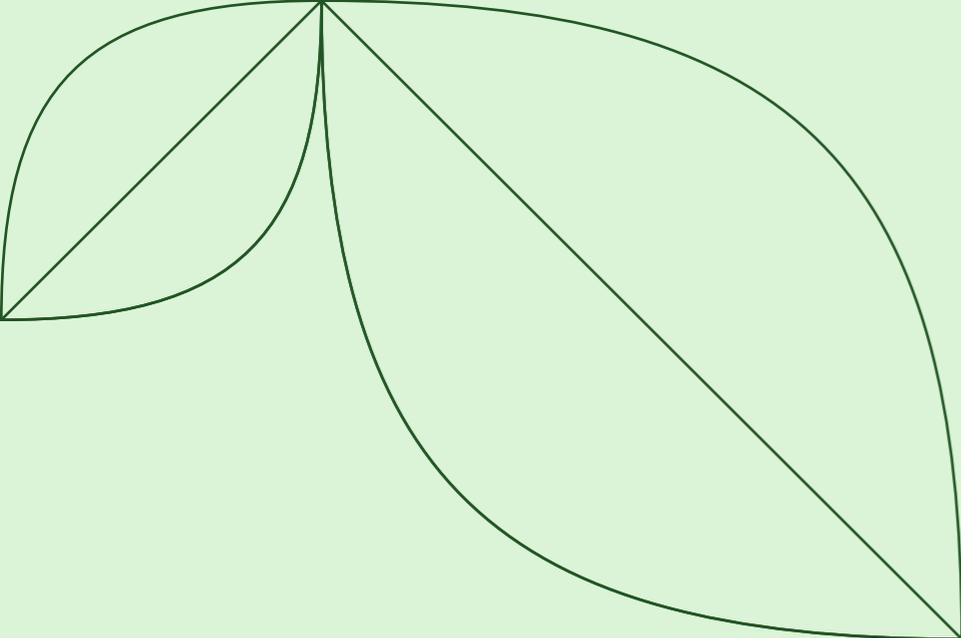


PESQUISA

Desafios jurídicos nos negócios de impacto





DESAFIOS JURÍDICOS NOS NEGÓCIOS DE IMPACTO

Cartilha elaborada a partir dos resultados da pesquisa “Desafios jurídicos nos negócios de impacto”, realizada entre abril e maio de 2021.

Realização: Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto do Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) e Grupo Jurídico B do Sistema B Brasil.

Coordenação: Aline Gonçalves Videira de Souza, Camila Mazzer de Aquino, Diogo Quitério, Flavia Foz Mange e Rachel Avellar Sotomaioir Karam.

Autoras: Aline Gonçalves Videira de Souza, Camila Antonino, Camila Mazzer de Aquino, Flavia Foz Mange e Rachel Avellar Sotomaioir Karam.

Coordenação editorial: Claudia Kubrusly e Priscila Seixas

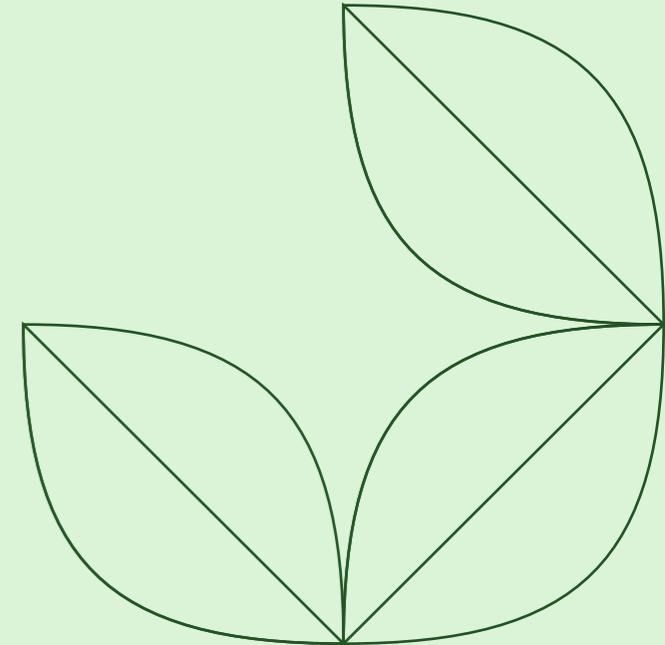
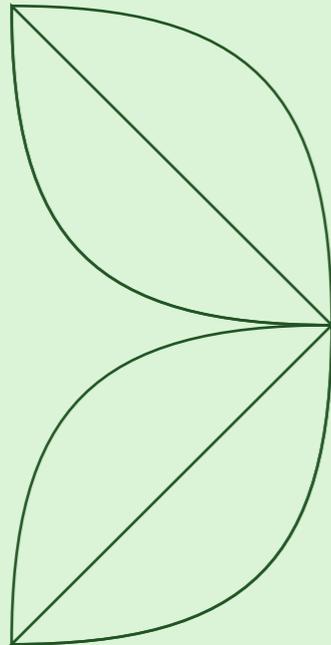
Apoio técnico: Letícia de Oliveira

Projeto gráfico e diagramação: Suiane Cardoso

Revisão: Cristiane Fogaça

e-ISBN: 978-65-89686-41-5

Reservados todos os direitos de publicação a:





SUMÁRIO

- 3 A PESQUISA
- 4 ENTREVISTADOS
- 5 NEGÓCIOS DE IMPACTO
- 6 CONTEXTO: BRASIL
- 7 CONTEXTO: PANDEMIA DO CORONAVÍRUS
- 8 DESAFIOS JURÍDICOS
- 9 ACESSO A SERVIÇOS JURÍDICOS
- 10 FORMALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS
- 14 DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS
- 18 QUESTÕES TRABALHISTAS
- 20 QUESTÕES TRIBUTÁRIAS
- 22 RELAÇÕES EXTERNAS
- 26 PAPEL DAS CERTIFICADORAS
- 27 QUESTÕES REGULATÓRIAS
- 28 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES
- 30 REFERÊNCIAS

A PESQUISA

- + **Objetivo:** Identificar os principais desafios jurídicos dos negócios de impacto no Brasil, sob a ótica de quem EMPREENDE, de quem INVESTE e de quem está nos ÓRGÃOS PÚBLICOS.
- + **Método:** Qualitativo, com entrevistas longas e consulta pública.
- + **Período:** Abril e maio de 2021.

ENTREVISTADOS

Perfis

- + **Empreendedores:** indivíduos ou grupos com ricas trajetórias em empreendedorismo de impacto social e/ou ambiental positivo em diversas regiões do Brasil.
- + **Articuladores:** representantes de organizações que atuam no suporte ao empreendedor/negócio, incluindo aceleradoras e incubadoras.
- + **Poder público:** representantes do governo.
- + **Investidores:** pessoas e gestores de fundos de investimento que aportam recursos em negócios de impacto.
- + **Academia:** professores e pesquisadores ligados ao campo de negócios sociais e de impacto.
- + **Jurídico:** advogados.

ENTREVISTAS LONGAS: 23 PARTICIPANTES

11 Empreendedores

- + Homens e mulheres
- + SP, RJ, SC, MG e DF



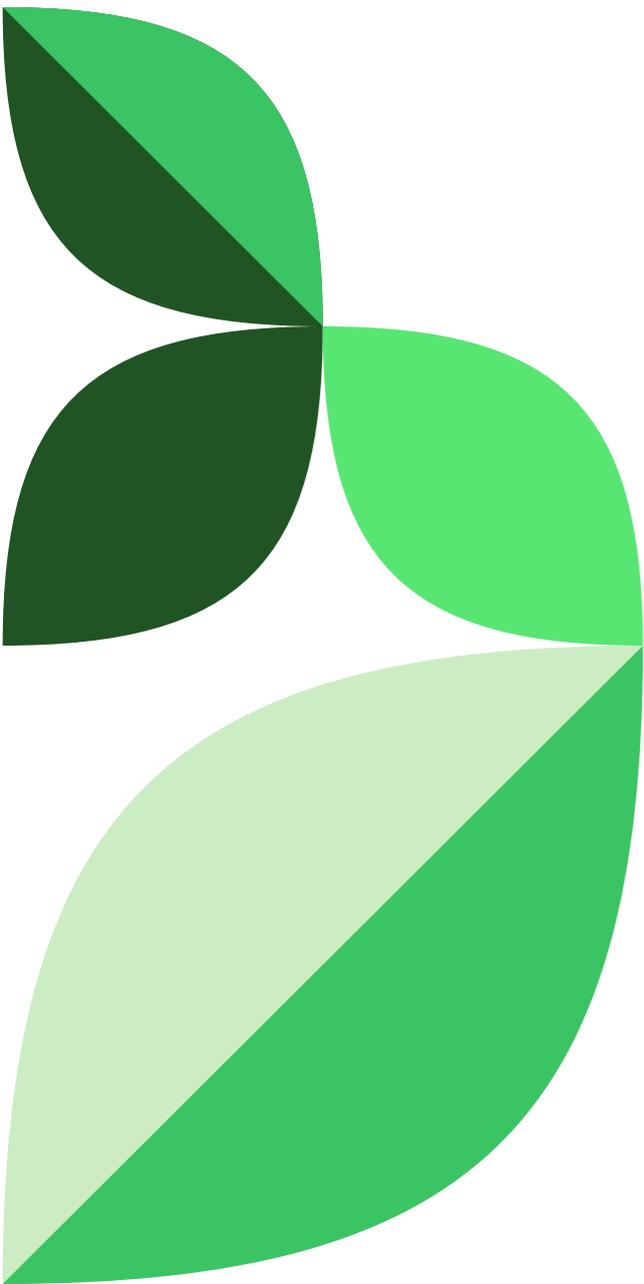
- 3 Fintech / Finanças Inclusivas
- 2 Inclusão Produtiva
- 2 GovTech
- 2 Articulação em Rede
- 1 Logística Reversa
- 1 Saúde

12 Articuladores

- + Homens e mulheres
- + SP, RJ, SC, MG e DF



- 3 Academia
- 3 Gestão Pública
- 2 Investidores
- 2 Escritórios de Advocacia
- 2 Aceleradoras



CONSULTA PÚBLICA (SURVEY ON-LINE): 19 PARTICIPANTES

Empreendedores

- + Homens e mulheres
- + SP, MG, RJ, PR, RS, GO, BA e AM
- + Áreas de atuação: Educação, Saúde, Mobilidade, Energia, Habitação, Saneamento, Bancário ou Financeiro, Produtos sustentáveis

TEMA CENTRAL: NEGÓCIOS DE IMPACTO

“

Empreendimento com o objetivo de gerar impacto socioambiental e resultado financeiro positivo de forma sustentável.”

Definição encontrada na legislação federal, por meio do Decreto nº 9.977/2019, que dispõe sobre a Estratégia Nacional dos Investimentos e Negócios de Impacto (ENIMPACTO).

CONTEXTO: BRASIL

- + Desigualdade
- + Criatividade
- + Diversidade
- + Micro e pequenas empresas
- + Informalidade
- + Baixa qualidade educação

Empreendedor brasileiro:

- + Cria seu próprio negócio comprometido com o propósito de resolver problemas sociais ou, ao menos, gerar impacto positivo ao longo de sua cadeia produtiva, com escolhas mais justas e sustentáveis.
- + Não tem escolha, empreende por necessidade de renda.

As dificuldades jurídicas são específicas (e maiores) dos negócios de impacto ou são iguais para todo empreendedor no Brasil?

- + **PARA ALGUNS** _ Ser empresário no Brasil é desafiador para todos, mas especialmente complicado para os pequenos e microempresários, que operam em condições mais hostis em termos econômicos, fiscais, jurídicos, entre outros. A legislação anacrônica compromete a inovação e pune quem não é grande empresário, independentemente da natureza do negócio.

“

Acho que as dificuldades jurídicas são as mesmas de um microempresário tradicional ou de impacto.”

(Perfil Articulador Gestão Pública)

- + **PARA OUTROS** _ Na equação de sobrevivência do negócio, a variável impacto é mais um fator que precisa ser levado em conta e, nesse sentido, as dificuldades no contexto dos negócios de impacto se tornam maiores do que nos tradicionais.

“

É muito pior para o negócio de impacto, porque ele tem uma preocupação que um tradicional não tem. É mais um prato para equilibrar.”

(Perfil Articulador Aceleradora)



CONTEXTO: PANDEMIA DO CORONAVÍRUS

Há maior resiliência dos negócios de impacto em tempos de crise?

+ **SIM** _ Mas não por serem negócios de impacto, e sim pela característica humana inerente a esses empreendimentos: equipes mais comprometidas e engajadas pelo propósito do negócio, vínculos mais fortes ligados à causa, rede de apoio que é acionada nesses momentos e que colabora entre si para buscar soluções que os mantenham sobrevivendo, capacidade de reinvenção rápida.

“

Empreendedor no Brasil é resiliente, seja de impacto ou não. O negócio de impacto pode ser mais resistente à crise justamente porque a proposta dele trata de assuntos urgentes, e na crise ficam mais evidentes.”

(Perfil Articulador Investidor)

“

Muita resiliência do empreendedor vem da rede que ele aciona. Em momentos de crise, você recorre à rede e alguém te ajuda, cria com você, faz de graça ou cobra um valor simbólico.”

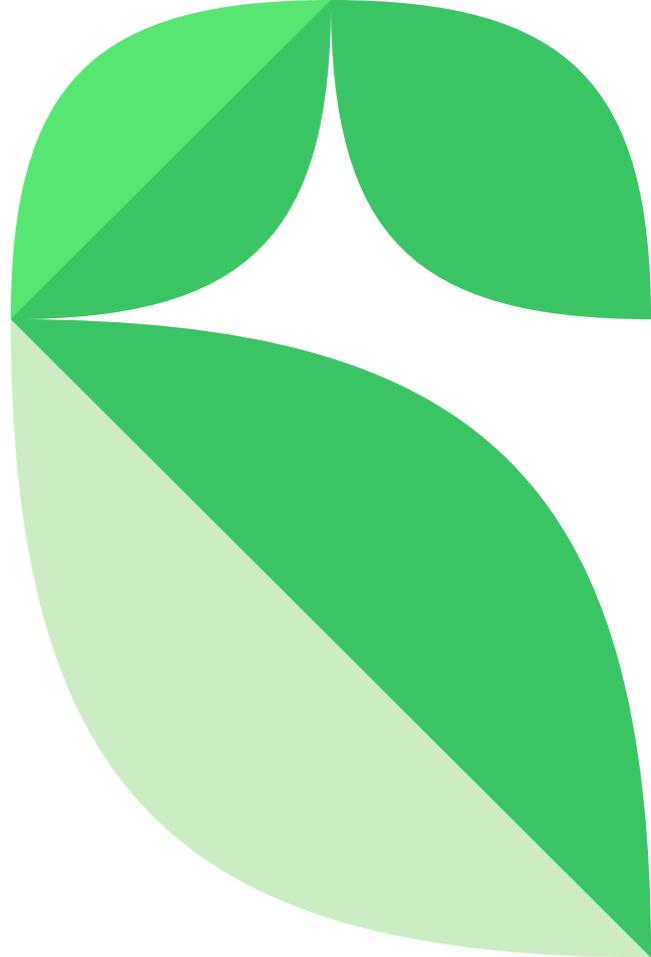
(Perfil Empreendedor Finanças Inclusivas)

+ **SIM** _ O objeto do negócio, que busca soluções para problemas sociais ou ambientais e não unicamente o lucro, é a causa principal para a maior sobrevivência em momentos de crise, justamente porque os problemas que eles combatem ficam mais evidentes. Na crise recente, destacaram-se os negócios de impacto ligados à saúde, educação ou que operam com soluções on-line.

“

Acho que negócio de impacto é mais resiliente porque o empreendedor tem que ser resiliente para sobreviver, se não for, ele vai ficar pelo caminho.”

(Perfil Articulador Aceleradora)



DESAFIOS JURÍDICOS

- + Excessiva burocracia brasileira.
- + Leis expressas em linguagem hermética e distante do pragmatismo do empreendedor.
- + Tempo do empreendedor (imediate) x Tempo jurídico (parcimonioso).
- + Dificuldade de operacionalização do negócio.
- + Soluções aos temas jurídicos: à medida que os problemas aparecem.

Caminho comum: busca de conhecimento por conta própria para resolver urgências, acionamento de conhecidos da rede ou, ainda, envolvimento de escritórios de contabilidade para trâmites jurídicos e não apenas contábeis. A busca por informações em entidades como SEBRAE, que tem uma boa capilaridade nacional, também é relevante e funciona para questionamentos corriqueiros.

“

Tive que estudar sozinho. Não tinha dinheiro e queria muito que meu negócio desse certo. Deu certo, mas fico pensando, se eu tivesse recorrido a um advogado naquele início, eu teria sofrido menos e ganhado tração mais rápido?”

(Perfil Empreendedor, GovTech)

A assessoria profissional passa a ser mais comum quando os negócios se tornam mais robustos, e os empreendedores podem pagar pelo serviço.

“

Aprendi na marra. Não sou apaixonado pelo jurídico, estudei por necessidade, para fazer o negócio crescer. Hoje, temos condições de pagar um bom escritório, mas no começo não.”

(Perfil Empreendedor Articulação em rede)

Falta, aos olhos do empreendedor, certa abertura dos advogados quando indagados sobre as potencialidades de interpretação da lei para casos específicos dos negócios de impacto.

Por outro lado, há reconhecimento de que o campo é novo e, quando se olha no retrovisor, é possível perceber avanços tanto na busca por regulações e normativas que traduzam as necessidades do campo quanto no atendimento aos empreendedores.

“

Hoje tem mais gente pensando sobre o tema de negócios de impacto. Antigamente, você falava e o advogado nem entendia a proposta do seu negócio.”

(Perfil Empreendedor Saúde)



ACESSO A SERVIÇOS JURÍDICOS

- + Valores são considerados altos e inacessíveis para a maioria dos empreendedores.
- + Carência de profissionais com conhecimento acerca do tema.

Muitos negócios têm o seu diferencial de impacto encarado apenas como um elemento de narrativa ou de marketing, em vez de serem valorizados e protegidos em arranjos jurídicos mais adequados.

- + Desigualdade de assessoramento jurídico entre o investidor e o empreendedor.

“

Os contratos costumam ser assimétricos. É preciso prestar atenção para entender os riscos que as cláusulas colocam, mas o empreendedor é ansioso, quer receber o investimento, não entende, está longe de ter uma visão crítica sobre o que está assinando.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

“

Nós temos um modelo de negociação estruturado, fica evidente no momento de receber o investimento que o empreendedor está descoberto. Em geral, eles aceitam, sem entender do que se trata, alguns (poucos) têm conhecimento. É muito desigual.”

(Perfil Articulador Escritório de Advocacia)

O que os empreendedores fazem para lidar com a dificuldade no acesso a serviços jurídicos?

- + Buscam informações na internet.
- + Usam modelos de contratos genéricos.
- + Acionam rede de conhecidos com alguma experiência.
- + Assinam contratos sem a análise jurídica ou, ainda, não formalizam os combinados e valem-se apenas da confiança em acordos verbais.

- + Tentam assessoria jurídica de escritórios *pro bono* ou clínicas de atendimento de universidades.
- + Empreendedores mais maduros costumam ter consultorias jurídicas especializadas e incluem o serviço como custo fixo.

“

Advogado na favela é igual a arquiteto. A gente sabe que precisa, mas não tem grana para pagar. A gente constrói de qualquer jeito e assina o papel sem entender, quando tem papel. Muitas vezes, fica só no verbal mesmo.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

“

A consultoria jurídica faz parte do nosso custo fixo, é um valor considerável, mas não tem jeito. Melhor pagar do que ficar correndo risco. Pelo tanto que usamos, tá ótimo.”

(Perfil Empreendedor Articulação em Rede)

FORMALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS

- + Dúvidas quanto à figura jurídica adequada para as condições e o modelo de negócio idealizado.
- + Limiar próximo em relação à parcela da atividade que é realizada sem fins lucrativos e o exercício de uma atividade econômica com finalidade lucrativa.
- + Dúvidas sobre a quais órgãos recorrer e quais documentos são necessários.

Vale lembrar: o enquadramento jurídico adequado influencia na forma como o negócio pode ser financiado, na possibilidade de utilização do resultado positivo gerado pelo negócio, na escolha do regime tributário, bem como na relação com outros atores públicos e privados.

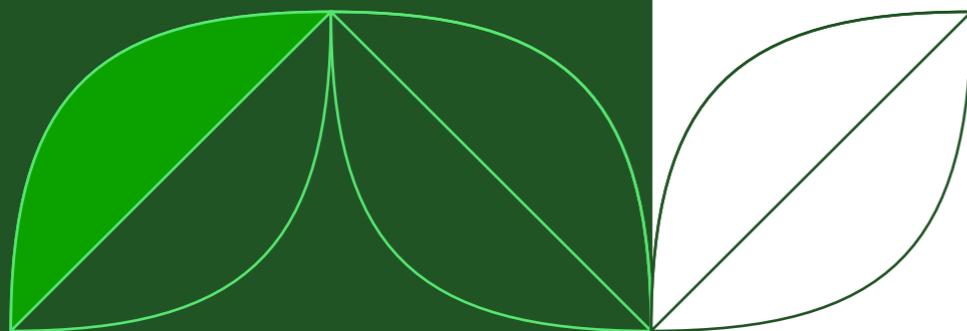
FORMALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS // MEI - MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O que é

- + Formato conhecido e muito utilizado pelos empreendedores de impacto.
- + Sem necessidade de contador ou advogado.
- + Adoção de regime tributário simplificado e mais barato.
- + Permite ao microempreendedor se beneficiar de auxílios previdenciários.
- + Segundo o Ministério da Economia, existem mais de 11 milhões de microempreendedores nesta categoria.
- + Dados oficiais apontam ainda um aumento de 8,4% na quantidade de microempreendedores individuais de 2019 para 2020, ao passo que as demais modalidades decresceram 30%.

Condições

- + Faturamento de até R\$ 81 mil por ano.
- + Não participar como sócio, administrador ou titular de outra empresa.
- + Ter contratado, no máximo, um empregado.
- + Exercer uma das atividades econômicas previstas no Anexo XI a da Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018, o qual relaciona todas as atividades permitidas ao MEI.



Desafios

Ainda falta conhecimento sobre condições e responsabilidades deste enquadramento, sobretudo para aqueles que empreendem por necessidade e nos contextos mais populares.

Restrições jurídicas podem influenciar no recebimento de investimentos: aceleradoras, incubadoras e investidores precisam considerar os efeitos que um investimento pode causar na necessidade de mudança jurídica de MEI para outro tipo societário.

“

Tem artesã que não consegue nem ser MEI, R\$ 50 mensais para uma família de baixa renda pesa.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

Uso coletivo de um MEI

- + Prática adotada por empreendedores localizados em territórios mais vulneráveis e escassos de recursos.
 - Um grupo de empreendedores se reúne e a atividade é formalizada em nome de uma das pessoas do grupo. Este passa a ser o responsável legal pelo coletivo.
 - Principal motivador é a necessidade de emissão de nota fiscal para a prestação de um serviço.

Coletivo de MEIs

- + Prática adotada para casos de editais de fomento, que requerem experiências diversas.

“

O comercial na TV mostra um empreendedor sozinho, fazendo tudo, correndo de um lado para o outro para resolver tudo, bem romântico. Na favela não é assim, a gente trabalha junto. Nosso MEI fica no meu nome, mas é do coletivo.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

“

Orientei a fazerem um coletivo de MEIs e concorrerem ao edital. Era a única solução, porque o edital exigia formalização.”

(Perfil Articulador Academia)

“

MEI resolve a formalização do empreendedor, principalmente o da periferia. Nosso primeiro conselho é se formalizar para conseguir acessar o mínimo de oportunidades.”

(Perfil Articulador Academia)

FORMALIZAÇÃO // ASSOCIAÇÃO (.ORG) X EMPRESA (.COM)

A escolha da figura jurídica mais adequada gera dúvidas frequentes: organização sem fins lucrativos ou sociedade empresária?

Pontos a considerar

- + Questões de financiamento;
- + relação com investidores;
- + utilização do resultado positivo;
- + carga tributária;
- + remuneração dos dirigentes; e
- + relação com o poder público e a iniciativa privada.

Principais diferenças

	.ORG	.COM
Atividade	Social, ambiental, cultural, esportiva, educacional, saúde, sem fins lucrativos.	Econômica visando lucro.
Tipos jurídicos principais	Associação Fundação privada Entidades religiosas Partidos políticos	Sociedade limitada Sociedade anônima Sociedade cooperativa Sociedade simples
Distribuição dos resultados	Todo o resultado positivo (<i>superávit</i>) deve ser reinvestido na atividade social.	O resultado positivo (lucro) pode ser distribuído aos sócios.
Regime tributário	Possui incentivos fiscais (imunidade e isenção).	Regime tributário geral (Simples, Lucro presumido e Lucro real).
Remuneração dos dirigentes, administradores e diretores	Restrita aos limites previstos na lei.	Não há restrição na legislação.
Titulares	Associados/fundadores	Sócios/cooperados
Principais formas de financiamento	Doação Contribuições associativas Receitas de atividades econômicas	Contribuição ao capital social pelos sócios Receitas de atividades econômica

FORMALIZAÇÃO // MODELOS HÍBRIDOS

Prática comum no ecossistema de impacto.

Constitui duas entidades jurídicas: uma sem finalidade lucrativa (associação ou fundação) e outra com propósito de obtenção de lucro (sociedade limitada, sociedade anônima, empresa individual de responsabilidade limitada, dentre outras possibilidades).

- + **Entidade sem fins lucrativos:** realiza as funções e atividades mais voltadas para a filantropia, pode receber doações, faz parcerias com órgãos públicos, obtém incentivos tributários, tem restrições em relação à remuneração de dirigentes e não tem o objetivo de gerar quaisquer retornos financeiros para os fundadores.
- + **Entidade com finalidade lucrativa:** realiza as atividades econômicas puras que visam a obtenção de lucro, como a prestação de serviços e a venda de mercadorias, bem como a remuneração livre dos seus sócios, por meio de pró-labore ou distribuição de dividendos, sem gozar de incentivos fiscais.

Dentre os entrevistados, foram constatadas 3 situações:

- + Em alguns casos, a divisão de funções e atividades estava bem desenhada desde o início da jornada.
- + Em outros, a realização do propósito ocorreu primeiramente na atuação por meio de uma organização sem fins lucrativos (em termos jurídicos, uma associação privada sem finalidade econômica, mas aqui referida pelos entrevistados como ONG) e a empresa veio posteriormente, por necessidades que surgiram ao longo da jornada.
- + Outros, ainda, começaram com a criação de uma empresa, por meio da qual eram realizadas ações sociais, e se depararam com a necessidade de criar uma "ONG" para separar a atividade e captar recursos públicos ou filantrópicos sociais.

Vale ressaltar: este é um campo confuso em que as regras parecem não estar claras o suficiente, uma vez que ainda há dúvidas sobre quais os limites de operações que podem ser realizadas pelas diferentes entidades e nas relações jurídicas entre elas, para que não haja questionamentos, principalmente das autoridades tributárias. Há também o risco de confusão de patrimônio, de receitas e despesas, de espaço físico e de funcionários.

“

Nascemos como ONG e não vamos deixar de ser ONG nunca, nossa causa é nosso negócio maior. Mas abrimos outro CNPJ para ter o lado empresa e conseguir sobreviver.”

(Perfil Empreendedor Sustentabilidade)

“

Desde o início temos dois CNPJs, não é um problema para a gente. É a solução que temos hoje, já que não tem regulamentação para negócios de impacto.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

“

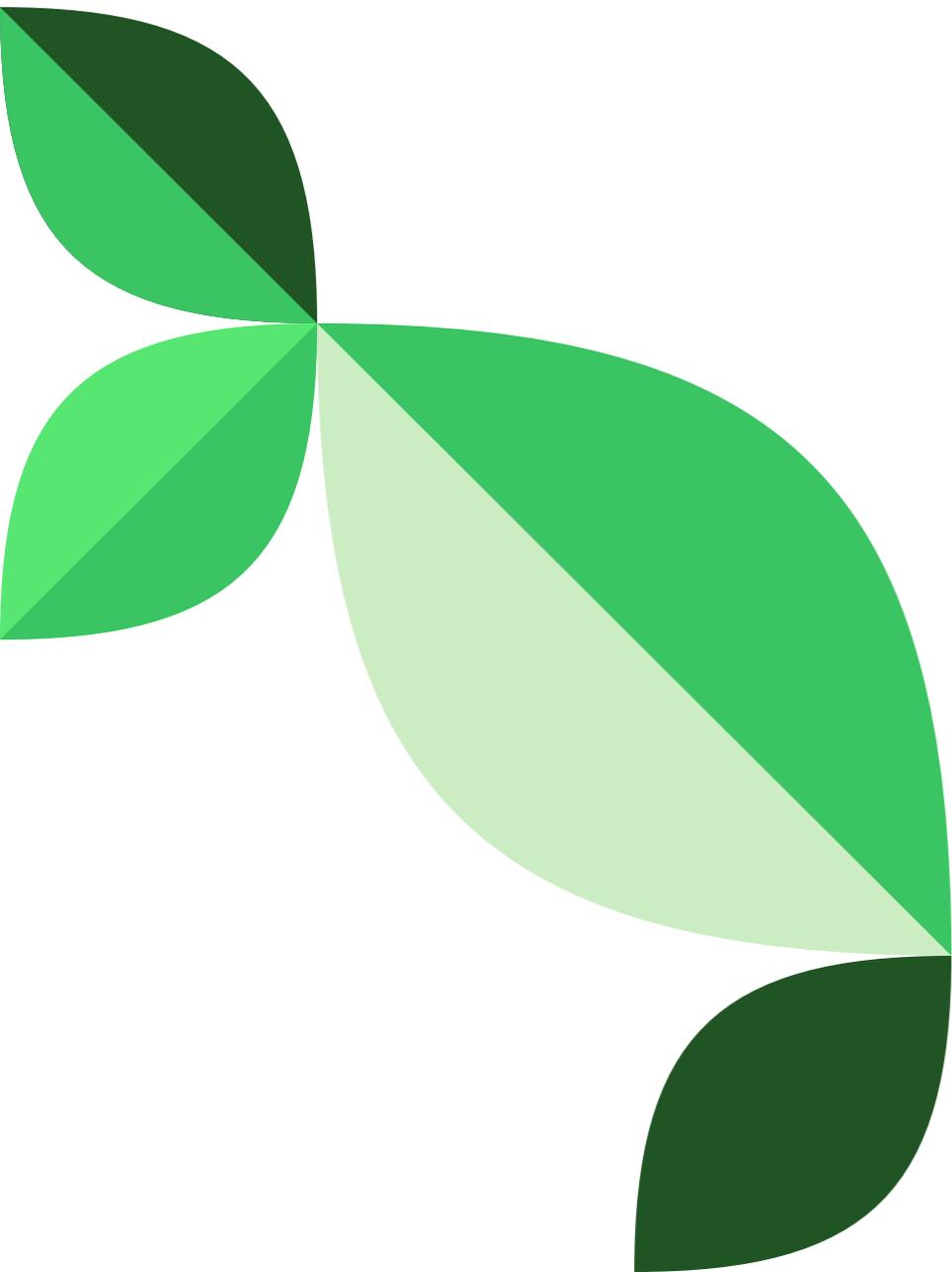
Não posso deixar de ser ONG, minha inserção e legitimidade na esfera pública vem disso, mas o dinheiro vem da empresa.”

(Perfil Empreendedor Sustentabilidade)

“

Vejo o empreendedor com muitas dúvidas sobre o que pode como ONG e o que pode como empresa. Não está claro, cada um fala uma coisa, cada caso é um caso, fica confuso.”

(Perfil Articulador Aceleradora)



DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS

- + Inseguranças e dificuldades na redação de textos estruturantes do negócio.
- + Receio de desalinhamento entre o propósito do empreendimento, o enquadramento jurídico adotado e as leis de regência.
- + Falta de opções referentes ao enquadramento da atividade nos códigos previstos pela classificação nacional de atividades econômicas (CNAE).

“

Quando se trata de empresa individual, não há contrato social para descrever as atividades, e quando se trata de Ltda. nem sempre os termos colocados no contrato que descrevem a atividade de impacto são aceitos.”

(Perfil Empreendedor Consulta pública)

“

Estou registrado como empresa e pelo código que rege as Ltdas. as empresas não podem definir que não vão sempre reinvestir seus lucros. Pela lei, a distribuição de dividendos é obrigatória e, mesmo que fique escrito no contrato social que somos de impacto, isso pode ser questionado judicialmente.”

(Perfil Empreendedor Consulta pública)

“

Não tem atividade econômica que descreva o que meu negócio faz.”

(Perfil Empreendedor Consulta pública)

DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS // GOVERNANÇA

O tema ainda não é prioridade para os empreendedores, principalmente aqueles que estão começando, ainda que seja reconhecido como importante.

Dentre os entrevistados, constatou-se que:

- + O empreendedor não tem tempo nem energia para se ocupar com o tema, uma vez que tem inúmeras preocupações mais urgentes.
- + A falta de estrutura mínima em termos de governança compromete o próprio desenvolvimento do negócio, o que, conseqüentemente, o torna menos atrativo aos olhos dos investidores.
- + Empreendedores mais experientes tendem a ter arranjos mais elaborados, com conselho, prestação de contas e relatórios de atividades divulgados, mas essa organização é fruto de um processo de amadurecimento do negócio ou decorre de exigências do próprio investidor.

“

A maioria não pensa, mas desconsiderar governança como um tema necessário desde o início contribui para um negócio pouco atraente. É sinal de desorganização.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

“

A empresa sou eu, tenho um *board* dos doadores a quem presto conta, mas é tudo informal.”

(Perfil Empreendedor Saúde)

“

Eu oriento a pensar governança como as caixinhas que você vai organizando para não ficar uma bagunça. É melhor organizar desde o começo, mas os empreendedores têm dificuldades. É muito difícil, porque eles precisam cuidar de tudo.”

(Perfil Articulador Escritório de Advocacia)



DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS // ACORDO ENTRE SÓCIOS

Relações pessoais e de afinidade em torno de causas são relatadas como o pontapé para algo que se tornou uma junção de objetivos pessoais e profissionais.

Nesse contexto, são comuns acordos verbais sobre a sociedade ou contratos genéricos (sem detalhes de condições e limites).

- + Os acordos costumam carecer de definições sobre termos societários, papéis e responsabilidades, além de fóruns de gestão e governança do empreendimento.
- + Geralmente neste momento de formalização é que surgem desentendimentos entre os sócios.

“**Sempre falo que contrato de sócio é igual a casamento. Melhor deixar tudo combinado quando se está apaixonado. Depois quando briga, fica mais fácil de separar, porque as regras estão claras.**”

(Perfil Articulador Investidor)

“**Já vi muita sociedade se desfazer no momento da aceleração. Cada sócio quer uma coisa e quando percebem começa a briga.**”

(Perfil Articulador Aceleradora)

“**Muitos empreendedores acham que a relação com o sócio vai ser boa para sempre, porque são amigos e ligados pelo propósito do negócio. Na vida real, se não tiver um contrato, é fácil dar confusão.**”

(Perfil Articulador Aceleradora)

DOCUMENTOS CONSTITUTIVOS // REGRAS DE GOVERNANÇA INTERNA

Percentuais de participação:

O termo *cap table*, que significa tabela de capitalização, corresponde a uma análise de percentuais de participação, diluição de capital e valor do patrimônio de determinada empresa, a partir de rodadas de investimento dos fundadores e outros investidores, que não necessariamente coincidem com o que está formalizado no contrato social ou estatuto social.

É um tema encaminhado para empreendedores mais maduros, porém inexistente ou pouco esclarecido para os iniciantes ou para quem está em busca dos primeiros investidores.

Articuladores chamam atenção para a inexperiência ingenuidade de empreendedores na temática, o que acaba comprometendo a atratividade e o desenvolvimento do negócio.

Dada a assimetria das informações, é comum que haja mais vantagem para quem investe. Do outro lado, quem empreende pode acabar perdendo o controle do negócio, da gestão do impacto e de outras características importantes devido à falta de conhecimento das implicações de cláusulas em contratos de novos investimentos.

“

A gente vê que o *cap table* não reflete a realidade do negócio. O empreendedor não sabe fazer e isso compromete muito a interação com o investidor.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

“

Muitos empreendedores sem conhecimento cedem mais *equity* do que deveriam logo no começo. Isso impacta no desenvolvimento do negócio. Ele fica cada vez mais longe de estar na série A, nenhum grande fundo vai colocar dinheiro neles. É muito comum.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

Programa de compra de participação societária por funcionários

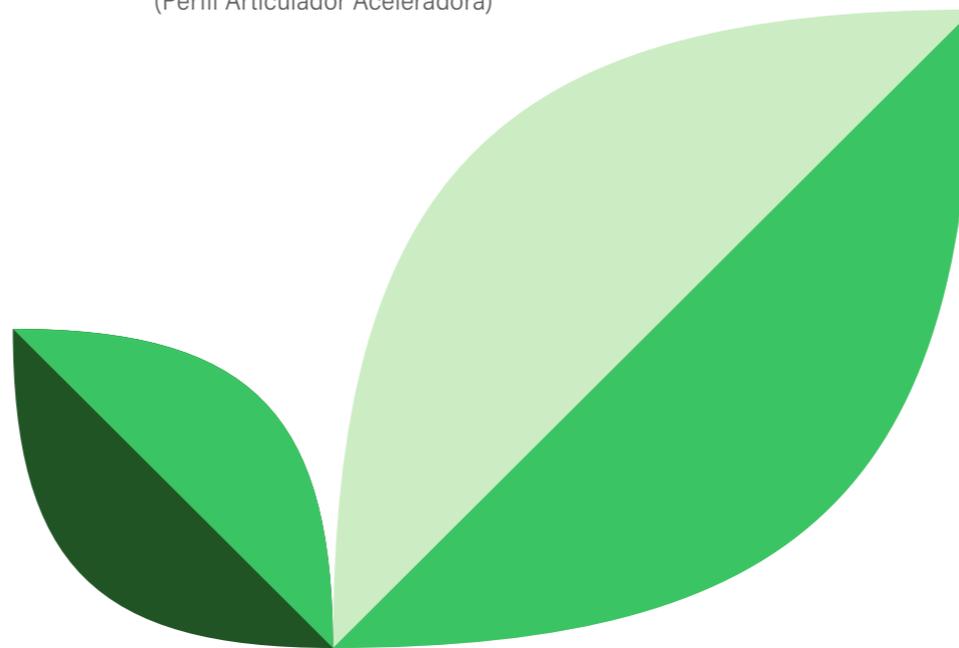
Prática adotada por empreendedores mais maduros ou em busca de melhorar a remuneração dos funcionários, principalmente dos níveis gerenciais, e trazer mais engajamento ao negócio.

Os relatos coletados apontam para uma dificuldade em planejar o programa e, sobretudo, falta de orientação para tal em termos legais, o que gera muitas dúvidas relativas ao tratamento tributário dessa forma de remuneração.

“

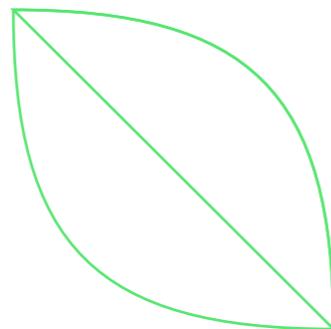
O *stock option* é o momento de garantir que uma fatia do crescimento vá para o time. Mas vejo os empreendedores muito perdidos nessa discussão.”

(Perfil Articulador Aceleradora)



QUESTÕES TRABALHISTAS

- + Contratação via PJ é o modelo mais utilizado pelos empreendedores iniciantes (o que não é exclusivo do universo dos negócios de impacto).
- + Falta recurso financeiro para contratação no regime CLT.
- + Outra situação comum é a incorporação de funcionários de cargos mais altos à categoria de sócios (minoritários) e com a utilização do regime CLT apenas para cargos dos setores administrativo e/ou financeiro.
- + Há também o comportamento recorrente de empreendedores que optam por serem remunerados por antecipação de dividendos para “escapar” dos altos encargos atrelados ao regime de pró-labore, o que, vale ressaltar, amplia o risco fiscal do empreendimento.



“

Um empreendedor que está começando ou mesmo aqueles que já passaram pelo vale da morte não têm condições de ter um time inteiro em CLT. É muito custoso, tem que ser PJ.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

“

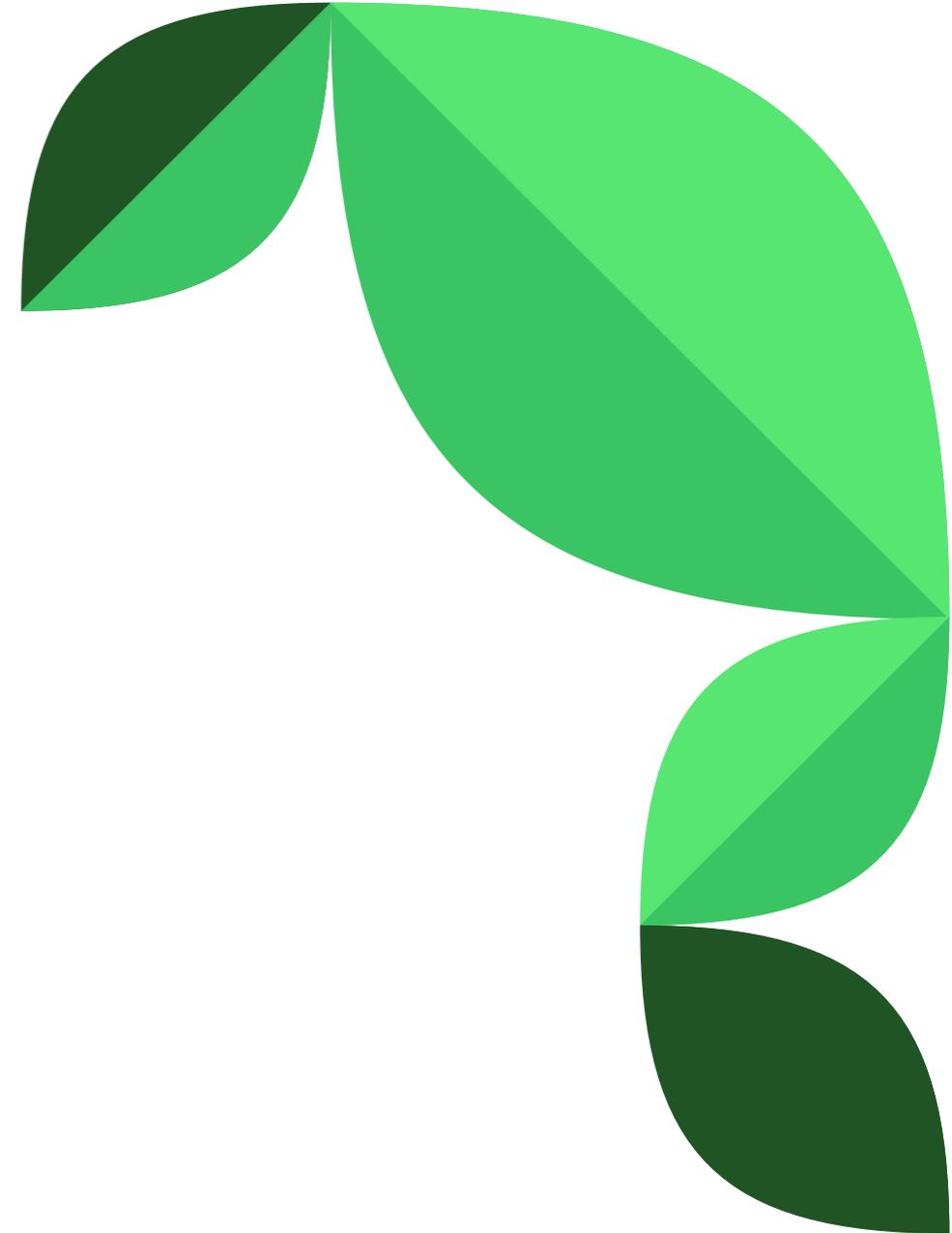
A empresa sou eu, mas chamei um diretor para ser meu sócio, é 90% meu e 10% dele.”

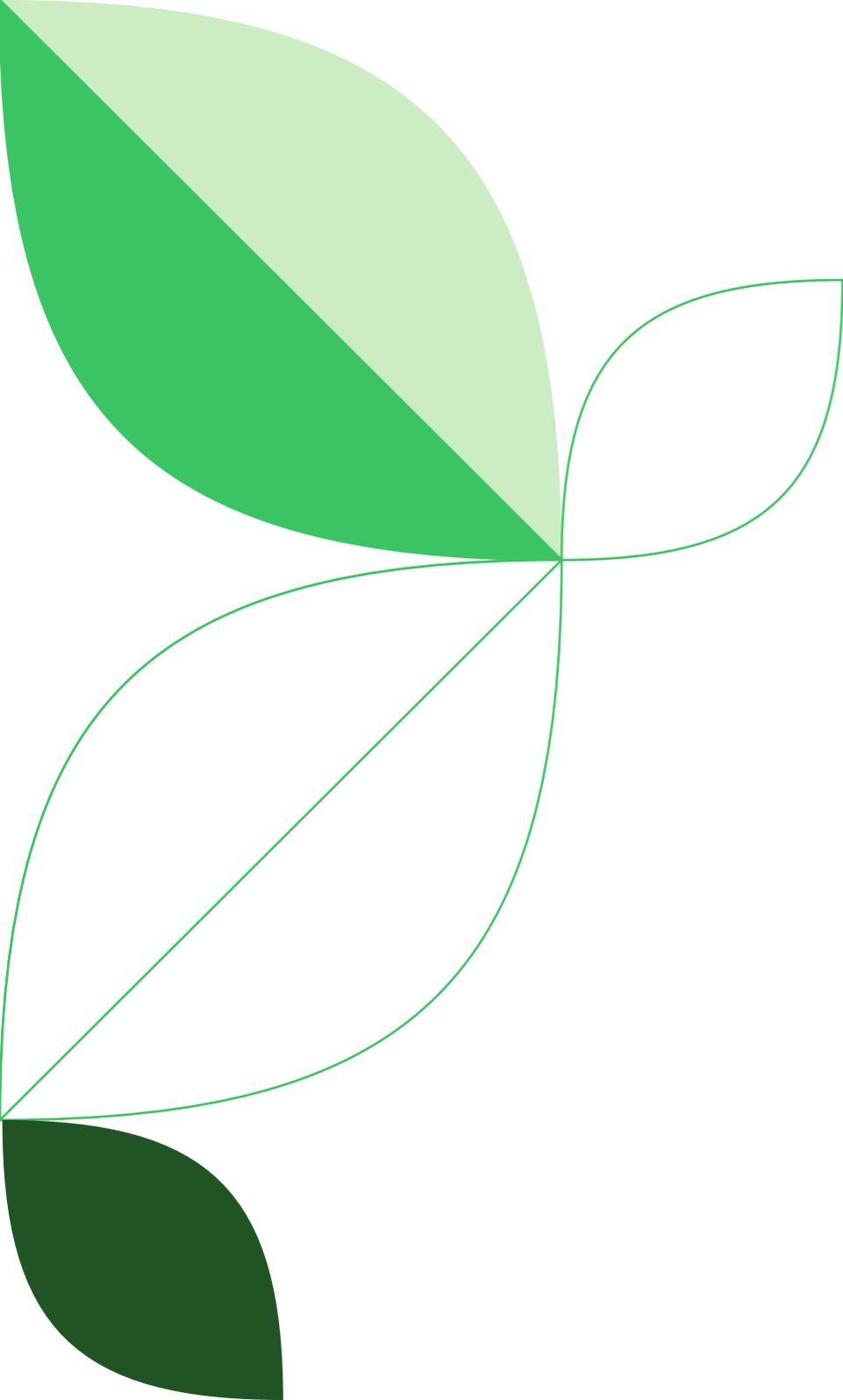
(Perfil Empreendedor Saúde)

“

CLT só uma pessoa que faz o administrativo e o financeiro. O resto é tudo PJ.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)





- + Nas GovTechs, o regime CLT é mais comum, para evitar o risco de processos trabalhistas.

“

Eu vendo um serviço para melhorar a vida das pessoas, e isso inclui meus funcionários. Todos são CLT com exceção de um que pediu para ser PJ, porque ele trabalha para outras pessoas. Acho que o custo nem é tão mais alto, e você dá segurança para o seu funcionário.”

(Perfil Empreendedor GovTech)

“

Se você vende para o governo, não pode ter problema com questões trabalhistas, tudo tem que estar em dia, não dá pra correr nenhum risco.”

(Perfil Empreendedor GovTech)

- + O mesmo ocorre nos negócios com aporte de investimento. Normalmente, parte do investidor o pedido para adequação dos contratos ao regime CLT.

“

Primeiro ajuste que pedimos quando entramos é rever os contratos dos funcionários. Tem que ser CLT.”

(Perfil Articulador Investidor).

“

Hoje todo mundo é CLT, mas no começo era PJ.”

(Perfil Empreendedor Fintech)

- + A pandemia e a necessidade do trabalho remoto obrigaram quem ainda não atuava nesse modelo a se adaptar rapidamente, o que trouxe dúvidas sobre regulamentações e possíveis reclamações trabalhistas no futuro.
- + A pandemia também trouxe relatos de negócios que contrataram para lidar com o crescimento das demandas ou das vendas, assim como relatos de demissões, por conta da diminuição de receita.

“

Eu demiti no começo da pandemia, depois nos adaptamos e eu queria contratar a pessoa de volta, mas não pude, porque a lei não permite.”

(Perfil Empreendedor de Logística reversa).

QUESTÕES TRIBUTÁRIAS

- + É uma constante nos relatos a dificuldade na escolha do regime tributário mais adequado para o negócio.
- + O Simples Nacional é a escolha de grande parte dos empreendedores, mas nem sempre é o regime mais eficiente. Quando há necessidade de mudança, que ocorre principalmente, mas não exclusivamente, em razão do atingimento do limite de faturamento, as orientações para o empreendedor são buscadas quase sempre junto a contadores, que no geral não possuem o conhecimento jurídico necessário para indicar qual o melhor caminho a seguir.
- + Desconhecimento a respeito das diferentes legislações aplicáveis ao Imposto sobre a Circulação de Mercadorias, a depender do Estado onde a operação ocorre, uma vez que esse é um imposto estadual.

“

Não sabia que mudava o ICMS de um estado para outro. Fomos surpreendidos com isso.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

- + Desconhecimento também a respeito das diferentes legislações aplicáveis ao Imposto sobre Serviços, a depender do município onde o serviço está sendo prestado, por esse ser um imposto municipal.
- + Receio de associações e fundações sofrerem algum tipo de tributação em decorrência da forma como determinadas operações são realizadas com empresas, na sua maioria negócios de impacto.

“

A gente não sabia se operava por doação ou emissão de nota fiscal. Isso ficou muito confuso. Os institutos e fundações têm medo de perder o benefício fiscal.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

- + Dúvidas sobre como operar em caso de recebimento de doações de organizações estrangeiras de forma legal.

“

Meu doador é estrangeiro. Ninguém sabia como declarar para o dinheiro entrar legalmente.”

(Perfil Empreendedor Saúde)

- 
- + Falta regulamentação específica para diversas atividades inovadoras, nas quais opera a maioria dos negócios de impacto, não havendo uma delimitação clara a respeito de qual a natureza do “produto” que está sendo oferecido por esses negócios, o que gera dúvidas a respeito do tratamento tributário adequado.

O que os empreendedores fazem para lidar com as dúvidas tributárias?

Contadores são as figuras mais presentes, sobretudo em negócios iniciantes, e empreendedores acionam esses profissionais também para resolver questões jurídicas.

- + Declarações contábeis equivocadas e pendências podem acabar comprometendo o histórico do negócio ou do empreendedor.
- + No caso da adoção de modelo híbrido, há relatos de desconhecimento de contadores das especificidades das organizações sem fins lucrativos, que devem receber muita atenção na forma como se relacionam com os negócios de impacto, dado o risco de perderem os benefícios fiscais.

“

O nosso primeiro contador errou e até hoje tenho problemas. Antigamente era mais difícil achar um cara que entendia o que você fazia e que acertava.”

(Perfil Empreendedor Articulação em rede)

“

Fizemos alguns estudos para chegar num formato de contrato legal para fazer as parcerias na crise da pandemia.”

(Perfil Escritório de advocacia)

“

Nosso setor é orientado para a causa. Pensar em notas fiscais, contratos, nós não sabemos. Tem que contratar quem sabe para fazer, fica no custo fixo.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

“

Empreendedor recorre muito ao contador para resolver questões jurídicas. É um erro, mas eles fazem, e depois vem problema.”

(Perfil Escritório de advocacia)

RELAÇÕES EXTERNAS // FORMALIZAÇÃO DE CONTRATOS

- + Dificuldade de entendimento dos contratos e das condições estabelecidas entre as partes.
- + Linguagem específica do setor jurídico.

Contratos do dia a dia

- + Exemplos: prestação de serviços, compra e venda de mercadorias, acordos de parceria e aluguel de espaços comerciais.
- + Com a pandemia, empreendedores necessitaram negociar prazos, valores e, em alguns casos, suspensão de contratos.
- + Assimetria de compreensão a respeito das consequências e cláusulas. Na prática: as partes agem de acordo com sua compreensão e não seguindo o que foi pactuado em contrato.

“

O contrato vem, eu leio, não entendo, rezo, entrego para Deus e assino. Nunca deu problema, mas eu sei que está errado agir assim.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

Contratos com investidores

- + Textos ainda mais elaborados do que demais contratos.
- + Maior assimetria de entendimento entre as partes envolvidas, ficando o empreendedor prejudicado na relação.

“

Vejo muito empreendedor assinando o contrato com o investidor em condições muito ruins para eles. Falta preparo para questionar as cláusulas.”

(Perfil Escritório de Advocacia)

“

Às vezes, o empreendedor traz o contrato proposto pelo investidor para a gente ler e a gente orienta a não assinar. Orientamos a procurar o *pro bono* de um escritório que possa ajudar de forma mais qualificada.”

(Perfil Articulador Aceleradora)

- + Eventualmente, há uma pressão por “tudo ou nada” dos investidores sobre os empreendedores, em que são exigidas respostas e posicionamentos muito céleres aos negócios.
- + Outra dificuldade é o ruído de comunicação causado pelo uso de expressões estrangeiras, como *earn-out*, *drag along*, *tag along*, *equity*.
- + O desconhecimento pelos investidores de características elementares para a preservação do impacto no negócio os leva a ignorar as consequências da utilização de modelos tradicionais de investimento. Exemplo: *drag along* — cláusula que obriga todos os sócios a vender suas quotas no caso de um deles fazê-lo a um investidor interessado na compra de toda a empresa. Por vezes, isso implicará na retirada do(a) fundador(a) à frente do negócio, o que pode enfraquecer o compromisso com a geração de impacto, já que outros incentivos poderão prevalecer sob o comando de outros perfis de pessoas no negócio.

TERMOS DE USO E DE IMAGEM, CONFIDENCIALIDADE E A LGPD (LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS)

- + Falta clareza sobre o uso, o texto mais adequado e a validade dos termos disponibilizados.
- + A expansão da comunicação on-line e via redes sociais traz ainda mais dúvidas e insegurança quanto às regras do uso de imagens.
- + A percepção é de que temas mais recentes, como LGPD e lei anticorrupção, seriam normas aplicáveis apenas para negócios grandes.

“

Passei a fazer muita coisa on-line. Alguns me pedem para assinar, eu assino, mas também quero saber como faço com a divulgação do nosso trabalho. Tem que fazer um contrato com as nossas meninas que aparecem nas redes? Quanto tempo vale? Tenho medo de um dia dar problema.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)



RELAÇÕES EXTERNAS // MARCAS E PATENTES

- + Dúvidas quanto ao processo para registro de marcas, patentes e criações, e quais os órgãos responsáveis.
- + Morosidade nos processos de registro.
- + Preocupação com a exposição dos produtos nos canais on-line.

“

Estou preocupada com a marca, como faz para regularizar. É muita exposição com o uso das redes sociais.”

(Perfil Empreendedor Inclusão Produtiva)

RELAÇÕES EXTERNAS // RELAÇÃO COM PODER PÚBLICO – VENDA PARA GOVERNO E PARTICIPAÇÃO EM EDITAIS

- + Ao mesmo tempo em que os governos são parceiros estratégicos fundamentais em ações que anseiam por impactos sistêmicos, para além do amplo poder de compra, eles figuram no imaginário e na prática dos empreendedores como “parceiros de difícil trato”, seja na abordagem, na exposição da solução e principalmente na venda.

“

Não dá para desconsiderar o Estado como o parceiro de um negócio de impacto. Se você quer impactar de fato, tem que aprender a lidar com o Estado.”

(Perfil Articulador Gestão Pública)

“

Participamos de um edital e ganhamos, é tanta coisa que você precisa ver e rever que quase bateu um arrependimento. Mas o número de pessoas que vamos atingir é muito maior nessa parceria com a prefeitura do que em ações anteriores.”

(Perfil Empreendedora Inclusão Produtiva)

- + Com frequência, há uma delimitação de tipos jurídicos que podem participar da chamada/edital. Com isso, os negócios de impacto, a depender do tipo jurídico adotado, acabam encontrando nas chamadas uma limitação jurídica para a sua participação.

RELAÇÕES EXTERNAS // GARGALOS IDENTIFICADOS – PROCESSO DE COMPRA

- + Para os empreendedores que lidam com governos, o maior gargalo é o processo de compras.
 - + Há baixo conhecimento sobre possibilidades e regras, mesmo com as novas normas criadas para facilitar o processo. Prefeituras, por exemplo, não costumam adotá-las.
 - + Nota-se medo por parte dos gestores públicos na contratação de inovação.
 - + Quando se tem um gestor aberto e inovador, que quer contratar, há medo e aversão por parte dos operadores internos dos órgãos públicos e do tribunal de contas.
 - + Uso de termos de referência genéricos, que colocam em risco o contratado, ou cópia de descrição da oferta de serviço dada por algum fornecedor, demonstrando falta de conhecimento técnico sobre o tema.
 - + Risco de processos de impugnação que rondam os envolvidos, como processos que possam incriminar os gestores públicos e sujem o histórico das empresas.
- + Falta de diálogo entre quem monta o edital e o gestor/técnico do serviço, o que pode gerar descompasso entre a proposta, a contratação e a execução.
 - + Prazos de pagamento elásticos, que podem comprometer a vida financeira de negócios pequenos e médios.

“

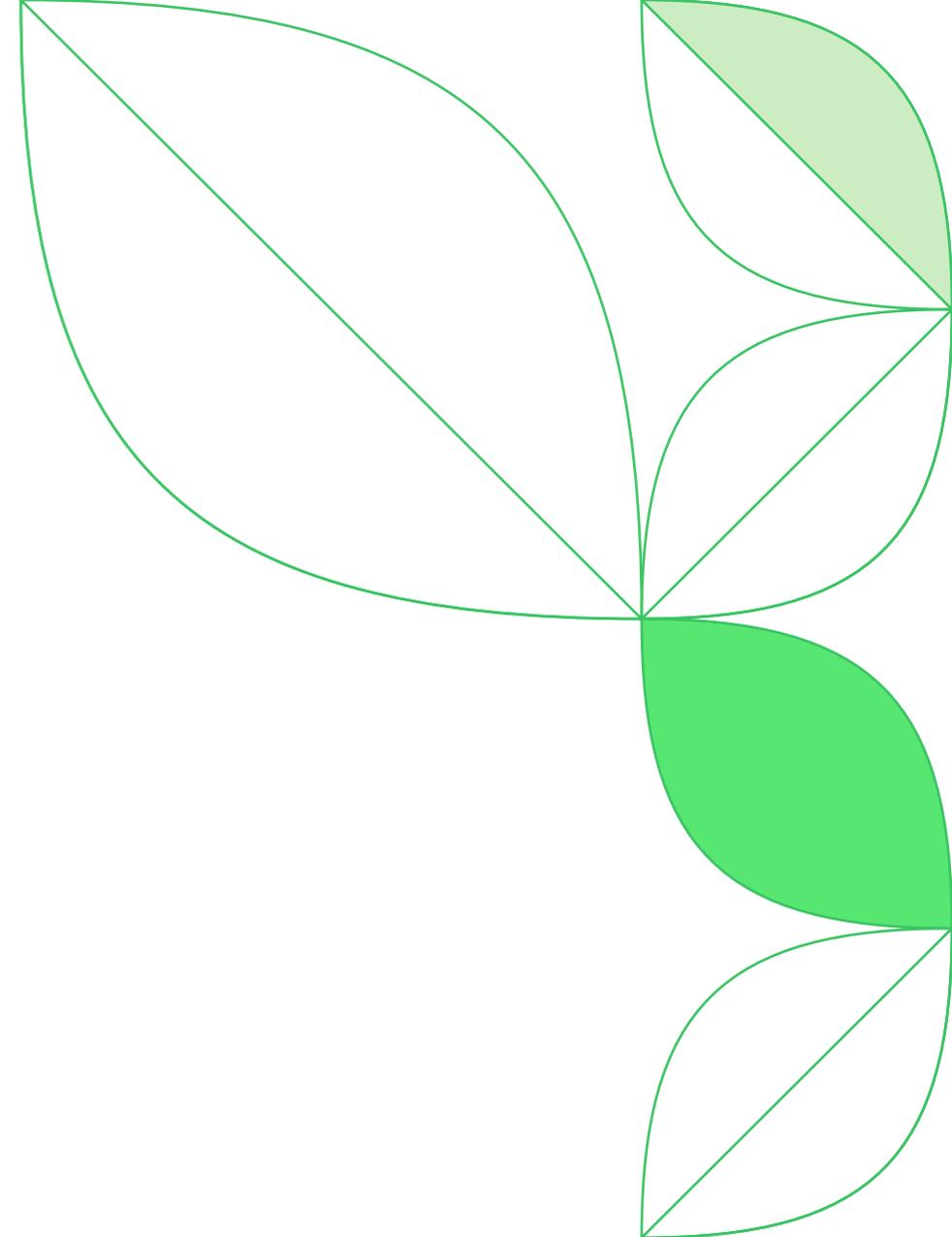
Nós entendemos o edital de uma forma, mas a interpretação do gestor era outra coisa. Demorou seis meses para começarmos a receber. Isso é muito grave para uma startup.”

(Perfil Empreendedor GovTech)

“

O termo de referência coloca uma situação muito complicada. Se fica muito genérico, pode ficar muito aventureiro; se detalha demais, pode sofrer impugnação, porque estava tendo direcionamento.”

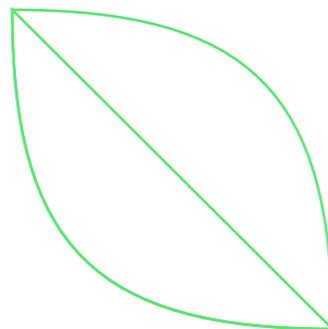
(Perfil Empreendedor GovTech)



RELAÇÕES EXTERNAS //

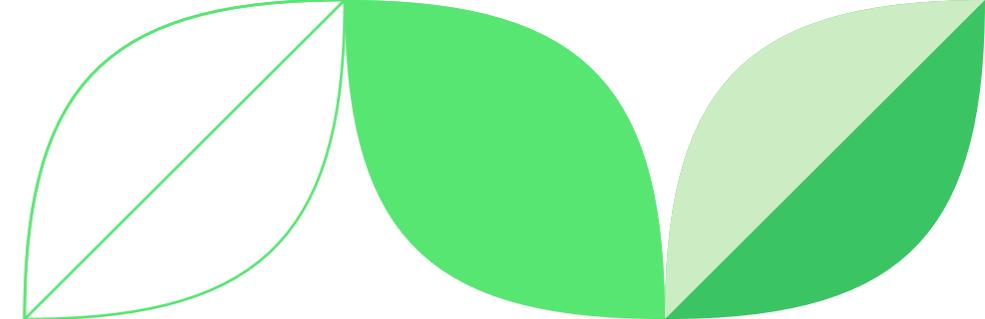
O QUE OS EMPREENDEDORES FAZEM PARA LIDAR COM O PODER PÚBLICO

- + Testam diferentes formatos, estudam possibilidades de contratação possíveis pela administração pública e indicam nas propostas enviadas aos contratantes as soluções encontradas pelos clientes já atendidos.
- + Há desconhecimento sobre as alternativas jurídicas para contratação com o setor público.
- + No site IdeaGov há indicação de três formas de contratação da gestão pública: contratação direta, encomenda tecnológica e concurso de inovação.
- + Outra solução relatada é a contratação por empresa, na figura jurídica do instituto que doou a solução do negócio para o governo. Esse formato surgiu na pandemia e tem funcionado como parceria entre poder público e iniciativa privada mediada pela solução da startup.



PAPEL DAS CERTIFICADORAS

- + A certificação de Empresa B é a mais citada dentre as adotadas por negócios de impacto.
- + Do ponto de vista jurídico, a certificação pelo B Lab demanda que a empresa adote as cláusulas B em seu documento constitutivo (contrato social ou estatuto social), as quais devem prever os seguintes elementos: (i) realização de impacto positivo vinculado ao objeto social; (ii) estrutura de governança para autocumprimento; e (iii) medição e reporte anual.
- + Entende-se que o processo de certificação privada ajuda a estruturar demandas, além de ser uma forma de dar visibilidade ao negócio e ao impacto gerado, como uma prestação de contas à sociedade.
- + Há críticas, porém, de que os modelos de governança sugeridos por certificadoras funcionam melhor em empresas tradicionais e precisam ser adaptados para a realidade das startups e negócios de menor porte.
- + Outra crítica é de que os valores cobrados são altos e inacessíveis para muitos empreendedores.



QUESTÕES REGULATÓRIAS

- + Percepção de que as regras da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) para regular a emissão de valores mobiliários acabam comprometendo o alcance e o acesso dos pequenos e médios investidores às possíveis iniciativas de impacto.
- + Mas há, na visão de alguns entrevistados, um esforço dos órgãos de autorregulação para se abrir à temática de impacto, entre outros temas emergentes, através do LAB – Laboratório de Inovação Financeira.
- + As instruções ICVM nºs 578/579 flexibilizam as regras para investimento em negócios do perfil e estágio da maioria dos negócios de impacto, mas os FIPs (Fundos de Investimento de Participação) ainda são restritos aos perfis de investidores profissionais (R\$ 10 milhões de patrimônio) ou qualificados (R\$ 1 milhão de patrimônio), o que acaba limitando a mobilização de capital para o ecossistema.
- + O investimento participativo (*equity crowdfunding*), regulado pela instrução ICVM nº 588, pode ser a alternativa para escalonar a mobilização de capital para os empreendimentos de impacto.

“

Pelas regras da CVM, não posso comunicar o fundo nas redes sociais e alcançar mais gente para algo que vai gerar impacto na ponta.”

(Perfil Empreendedor Fintech)

“

Dá para fazer muita coisa com as regras de hoje, nós fizemos. Acho que a CVM também está atenta e tentando se adequar às novas temáticas. Mas não é do dia para noite.”

(Perfil Articulador Escritório de Advocacia)

- + Recentemente, a CVM estabeleceu novas regras relativas a ESG (Environmental, Social e Governance), em que as empresas de capital aberto devem indicar em seu formulário de referência como têm se posicionado em relação ao tema.

CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

A partir desta pesquisa, foi possível constatar que existem, de fato, particularidades jurídicas dos negócios de impacto. Elas devem ser conhecidas por quem empreende, por quem investe, por quem assessor — em especial, pelos escritórios de advocacia, de contabilidade e também pelo Poder Público.

A seguir, as principais particularidades e as recomendações para cada.

1. Ainda não existe um tipo jurídico ideal para a formalização de negócios de impacto.

Recomendações:

- + Importante fazer a avaliação das diversas dimensões que impactam a definição de um tipo jurídico. Por exemplo:
 - identitária/simbólica – qual a intenção das pessoas envolvidas e como elas identificam o negócio em termos simbólicos e de narrativa;
 - fonte de recursos – existem fontes de recursos que são mais adequadas para um tipo jurídico do que para outro;

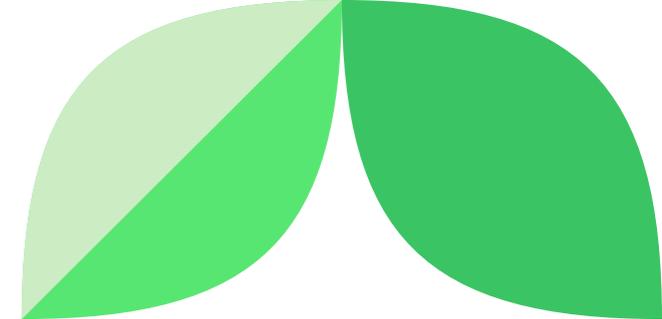
- remuneração das pessoas envolvidas – avaliar se há um contentamento em receber apenas o pró-labore ou se há expectativas de ganhos maiores;
 - questões regulatórias – a depender do serviço ou produto a ser desenvolvido, é possível que exista alguma norma regulando o assunto que interfira no modelo de negócio;
 - regime tributário – a influência do regime tributário em estruturas com e sem fins lucrativos é bastante diversa.
- + Para modelos híbridos, a recomendação, para não haver confusão patrimonial, é que o objeto de atuação de cada uma das pessoas jurídicas seja distinto e bem delimitado.
 - + Os conceitos existentes (ENIMPACTO e Aliança) não refletiram na criação de um tipo jurídico novo ou uma qualificação legal. Na prática, isso significa que não é possível registrar um negócio de impacto na Junta Comercial ou no Cartório. É necessário adotar algum dos tipos jurídicos existentes.

- + Seriam bem-vindas normas que reconhecessem as especificidades do campo e não criassem obstáculos para a sua atuação, trazendo com isso mais segurança jurídica.

2. Arranjos jurídicos precisam valorizar a diferença entre negócios de impacto e negócios tradicionais.

Recomendações:

- + Celebração de contratos evidenciando o compromisso com geração de impacto positivo e prevenção de mecanismos que assegurem o cumprimento dessa obrigação.
- + No caso de negócios de impacto estruturados dentro de uma associação ou fundação, recomenda-se a criação de uma política de gestão que evidencie os elementos que caracterizam o negócio de impacto, já que, muitas vezes, ele será uma atividade da organização que conviverá com outras sem a mesma característica.



- + Reconhecer nesses documentos que:
 - o negócio é estruturado para ser economicamente sustentável e que, portanto, não deve depender de doações para a sua realização;
 - sua atuação deve acontecer diante de uma leitura de problema social e/ou ambiental a ser resolvido;
 - é preciso mensurar e reportar o impacto com transparência;
 - esse ecossistema possui especificidades e envolve modelos de negócios e produtos inovadores;
 - o negócio objetiva alcançar outros resultados além do lucro;
 - dada a falta de normativa jurídica, em determinadas situações é essencial uma assessoria jurídica com conhecimento da área.

3. Políticas públicas podem auxiliar no desenvolvimento dos negócios de impacto e na adoção de seus elementos pelos negócios tradicionais.

Recomendações:

- + Comprometimento dos órgãos públicos com a criação de mecanismos favoráveis ao desenvolvimento deste campo.
- + Questões jurídicas que ainda não foram resolvidas precisam ser enfrentadas, por exemplo no caso de compras públicas direcionadas aos negócios de impacto.

4. Assessorias aos negócios de impacto precisam conhecer as particularidades deste campo e adotar linguagem simples e acessível.

Recomendações:

- + Especialmente as assessorias jurídica e contábil necessitam ter o conhecimento conceitual sobre negócios de impacto, sua evolução no Brasil e no mundo e tendências regulatórias.
- + Promover a adoção de linguagem simples e acessível para diminuir a assimetria de informações existente e para que empreendedores de fato compreendam as implicações jurídicas dos contratos e demais instrumentos que assinam.

- + Reconhecimento da grande variedade de perfis de negócios de impacto, desde os de origem comunitária, que trabalham com questões da base da pirâmide social, até aqueles estruturados com enfoque em inovação e tecnologia.
- + Dedicção formativa das assessorias para assegurar que as pessoas envolvidas no negócio compreendam as implicações jurídicas de seus atos.
- + Promoção de cursos, mentorias e suporte aos negócios, como ferramentas de apoio e fortalecimento da governança desses empreendimentos, por meio das organizações intermediárias.



REFERÊNCIAS

Portal Sebrae:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

Portal do Empreendedor:

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>

Quintessa | Blog:

<https://blog.quintessa.org.br/formato-juridico-negocio-de-impacto>

Portal IdeiaGov:

<https://ideiagov.sp.gov.br/toolkit>

Laboratório de Inovação Financeira:

<http://www.labinovacaofinanceira.com>

Sistema B Brasil:

<http://www.sistemabbrasil.org>

Aliança Pelo Impacto:

<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacoes/>



REALIZAÇÃO

Sistema



Brasil

