



UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO – UFMA
CENTRO DE CIÊNCIAS DE IMPERATRIZ – CCIM
CURSO DE DIREITO

JOHN PITTER MCALISTER ARAUJO AMORIM

**DIREITO DAS *STARTUPS*: OS CONTRATOS DE INVESTIMENTOS E OS
DESAFIOS PARA AS PEQUENAS EMPRESAS**

JOHN PITTER MCALISTER ARAUJO AMORIM

**DIREITO DAS *STARTUPS*: OS CONTRATOS DE INVESTIMENTOS E OS
DESAFIOS PARA AS PEQUENAS EMPRESAS**

Monografia apresentada como requisito para a
conclusão do curso de Bacharelado em Direito da
Universidade Federal do Maranhão.

Orientador: Prof. Dr. Artur Antonio da Rocha

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Diretoria Integrada de Bibliotecas/UFMA

Araujo Amorim, John Pitter Mcalister.

Direito das startups: os contratos de investimentos e os desafios para as pequenas empresas / John Pitter Mcalister Araujo Amorim. - 2024.

45 p.

Orientador(a): Artur Antonio da Rocha.

Monografia (Graduação) - Curso de Direito, Universidade Federal do Maranhão, Imperatriz, 2024.

1. Startup. 2. Direito Empresarial. 3. Cláusula de Lock Up. 4. . 5. . I. da Rocha, Artur Antonio. II. Título.

JOHN PITTER MCALISTER ARAUJO AMORIM

**DIREITO DAS *STARTUPS*: OS CONTRATOS DE INVESTIMENTOS E OS
DESAFIOS PARA AS PEQUENAS EMPRESAS**

Monografia apresentada como requisito para a
conclusão do curso de Bacharelado em Direito da
Universidade Federal do Maranhão.

Orientador: Prof. Dr. Artur Antonio da Rocha

Aprovado(a) em: ____/ ____/ ____, às ____:____ horas.

Nota: _____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Artur Antonio da Rocha
(Orientador)

Prof.^a
Dr. Marco Aurelio Gonzaga Santos

Prof.
Dr. Thiago Vale Pestana

“Uma boa educação. É como moeda de ouro, só tem valor quando acaba” ,padre Antonio Vieira, grande literário barroco.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus em primeiro lugar, pela graça concedida de chegar até aqui, sempre me guiando nos melhores caminhos, da ética e da moral. Agradeço ao orientador Prof.^a Dr. Artur Antonio da Rocha – uma excelente pessoa, de carácter sem igual e comprometido com a educação, pela dedicação, paciência e ensinamentos e disponibilidade em aceitar esse desafio. Agradeço também à minha família e aos amigos, à minha mãe Adriana, minha irmã Yasmin e minha namorada Mikaele por serem uma benção de Deus na minha vida.

A minha tia Maria das Neves e ao meu padrinho Brenno Iggor, por todo esforço e oportunidade que me deram para trilhar minha vida acadêmica com sucesso.

Sou grato pela oportunidade e satisfação de poder fazer parte e ter frequentado a Universidade Federal, na qual, é grande referência para milhares de pessoas que por aqui já passaram e que até hoje possui bastante concorrência para conseguir uma única vaga. Fica aqui a minha eterna gratidão em nome do ex coordenador do curso de direito Mestre Gabriel, meu cumprimento a todos os professores desse ilustre curso de Direito.

O homem nasce bom, mas a sociedade o corrompe.

(Jean Jacques Rosseau)

RESUMO

Compreender melhor a dinamicidade da cláusula de lock up, com o objetivo de verificar se há abuso dessa cláusula com as pequenas empresas inovadoras (startups). Analisar de forma minuciosa os contratos de investimentos e compreender quais são alguns dos incentivos fiscais propostas para as pequenas empresas inovadoras. Assim, no marco legal das startup através da lei 182 de 2021(marco legal das startup) é caracterizada como organizações empresariais ou societária formadas a menos de dez anos e que tem como foco a atuação no ramo das idéias inovadoras, seja pelo produto ou pelo serviço ofertado, podendo ser com capital próprio ou capital investido, em que pese, a maioria são com capitais investidos. Desse modo, as pequenas empresas que estão começando um negócio e que precisam de aporte de capital são amarradas com a chamada cláusula de “lock up” que é uma cláusula que busca impedir a saída do sócio fundador por um determinado período ou até que a empresa alcance suas metas, assim, as quotas do sócio fundador ficam indisponíveis, retirando o seu direito de recesso.

PALAVRAS-CHAVE: Startup. Cláusula de lock up. Direito de recesso. Marco legal das Startup. Sócio fundador

ABSTRACT

Better understand the dynamics of the lock-up clause, with the aim of checking whether there is abuse of this clause with small innovative companies (startups). Thoroughly analyze investment contracts and understand some of the tax incentives proposed for small innovative companies. Thus, in the legal framework for startups through law 182 of 2021 (legal framework for startups) it is characterized as business or corporate organizations formed less than ten years ago and which focus on acting in the field of innovative ideas, whether through the product or the service offered, which may be with own capital or invested capital, although the majority are with invested capital. In this way, small companies that are starting a business and that need capital investment are tied to the so-called “lock up” clause, which is a clause that seeks to prevent the founding partner from leaving for a certain period or until the company achieves its goals, thus, the founding partner's shares become unavailable, removing his right to withdraw.

KEYWORDS: Startup. Lock-up clause. Right to withdraw. Legal framework for Startups. Foundin partne.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
2. APRESENTAÇÃO.....	11
3. O QUE É STARTUP?.....	14
3.1 HISTÓRIA	14
3.2 CONCEITO	15
3.3 TIPOS DE STARTUP NO BRASIL	16
3.3.1 <i>Startups</i> de e-commerce.....	17
3.3.2 <i>Startups</i> de saúde e bem-estar.....	18
3.3.3 <i>Startups</i> de energia sustentável.....	18
3.3.4 <i>Startups</i> de educação.....	19
4 CONCEPÇÃO JURÍDICA.....	21
4.1 TIPOS DE SOCIEDADE.....	23
4.2 TIPOS DE CONTRATOS.....	24
5 CONTRATO DE INVESTIMENTO A LUZ DA PROPRIEDADE INTELECTUAL	27
5.1 CLÁSULA DE LOCK UP	28
5.2 ENTRAVES AOS SÓCIOS FUNDADORES	29
5.3 DESAFIOS AS PEQUENAS EMPRESAS	30
5.3.1 DIREITO DE RECESSO INFRINGIDO	31
5.3.2 OBRIGATORIEDADE E SANÇÕES ENFRENTADAS	32
5.3.3 DIREITO DE LIVRE CONCORRÊNCIA.....	33
5.3.4 DIREITO DE RECESSO	34
6 ESTUDO DE CASO – EASY TAXI	35
6.1 INVESTIDOR ANJO	36
6.2 CONTRATO DE MÚTUO CONVERSÍVEL.....	38
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	40
8 REFERÊNCIAS	44

1. INTRODUÇÃO

No presente trabalho sobre os Direitos das Startup será abordado no primeiro capítulo um breve resumo sobre a história, conceitos e tipos de startup, assim, criando uma melhor concepção acerca do assunto. Adiante, será abordado sobre a concepção jurídica das Startups e sobre o direito à luz da propriedade intelectual. No terceiro capítulo, é feita uma explanação à luz dos contratos de investimentos, da lei 187 de 2021.

Logo adiante, será abordado sobre o direito de recesso dos sócios fundadores e sobre como o contrato de mútuo conversível e suas sanções impostas aos sócios fundadores de startup que estão em período inicial. E por fim um estudo de caso e as considerações finais. A pesquisa, buscar responder de maneira clara e objetiva sobre a proteção da propriedade intelectual, sendo assim, um dos temas centrais desse trabalho, pois será feita a análise com base nesse assunto. As empresas que investem seu capital temem que o sócio fundador queira sair da empresa em que estiver sociedade e vá abrir outra empresa e ser seu concorrente, assim, levando o conhecimento intelectual sobre aquele ramo em que o investidor fez o aporte de capital.

Sendo assim, muitas as vezes, os investidores impondo contratos de confidencialidade e aprimorando os acordos de não divulgação. A busca por esse tema buscará compreender melhor sobre os direitos dos sócios fundadores e sobre os contratos de investimentos realizados ao longo de uma startup, assim, uma abordagem concisa e bem elaborada, terá grande relevância para a compreensão acerca desse tema.

Assim sendo, será possível entender e proporcionar grandes benefícios para toda a classe que deseja empreender no mundo da inovação, e ter acesso, de maneira mais clara sobre os direitos e os percalços que pode vir a sofrer caso ocorra o estabelecimento de um contrato com as cláusulas sabiamente colocadas à disposição do investidor sem que o sócio fundador tenha noção.

Ademais, criar uma análise capaz de servir de parâmetro para quem deseja iniciar uma startup e assim ter um estudo elaborado e detalhado desse mercado tão grande e que cresce cada vez mais a cada dia, e que é uma importante fonte de renda para milhões de brasileiros e transformador de vidas no mundo do empreendedorismo

2. APRESENTAÇÃO

Em primeira análise, pode-se inferir que uma startup é uma empresa em seu período inicial que tem como principal foco: a inovação, e com isso, o objetivo de trazer baixos custos iniciais mas com grande ênfase em gerar lucro a um prazo mínimo. Assim sendo, tem como características: um cenário de de incerteza além de que, a forma como o negócio é desenvolvido gera valor.

Assim sendo, o mercado de incerteza, que traz a mazela que não há como afirmar se a idéia ou projeto que está em desenvolvimento irá realmente obter êxito, em um mercado que é muito concorrido, e necessário muito empenho para conseguir agregar valor. Também, o modelo de negócio diz sobre como é possível transformar o seu trabalho, ou seja, aquilo que é atividade laboral, se transformar em dinheiro de uma certa forma, a exemplo, é um dos modelos de negócios de site como o google ou you tube, que cobra por cada clique dado em seus anúncios.

Também, é possível verificar que precisa ser repetível e escalável, assim, repetível significa dizer, que a empresa precisa entregar um produto ou serviço de uma maneira ilimitada sem muitas adaptações de um cliente para o outro, e escalável é quando essa empresa startup tem uma operacionalização de lucros crescentes mas que os custos dessas operações cresçam de maneira mais lenta do que o lucro, que deve ser crescido de maneira mais violenta e progressiva.

As startups são empresas emergentes, geralmente na área de tecnologia, conhecidas por seu crescimento rápido e por buscar escalabilidade em curtos períodos de tempo. Elas são frequentemente fundadas com a intenção de alcançar um crescimento acelerado e, eventualmente, serem vendidas a um preço significativamente maior do que o investimento inicial.

Assim sendo, esse modelo de negócio se tornou proeminente durante a era das empresas ponto-com nos anos 1990 e início dos anos 2000, quando muitas startups surgiram e algumas alcançaram avaliações extremamente altas antes da bolha da internet estourar. Apesar disso, o conceito de startup continuou a evoluir e se expandir para além do Vale do Silício, sendo adotado em diversas partes do mundo e em diferentes setores além da tecnologia.

Dessa forma, as características principais das startups incluem o foco em crescimento rápido, uso eficiente de recursos, inovação tecnológica e um modelo de negócio que pode envolver uma eventual venda para investidores ou outras empresas por um valor substancialmente maior do que o capital inicialmente investido.

A explosão do modelo de startup coincidiu com o aumento significativo da utilização da internet em todo o mundo. A ascensão da internet proporcionou uma plataforma global que possibilitou às startups alcançarem um mercado massivo com relativa facilidade e a um custo inicial mais baixo do que em décadas anteriores.

As startups aproveitaram essa nova infraestrutura tecnológica para desenvolver produtos e serviços inovadores, muitas vezes disruptivos, que podiam ser rapidamente escalados e distribuídos globalmente. Isso atraiu um enorme volume de investimentos de capital de risco e de investidores anjos, que viram o potencial de retorno elevado oferecido por essas empresas emergentes.

Além disso, o rápido crescimento e o otimismo exagerado das empresas pontocom na década de 1990 levaram a uma bolha especulativa. Muitas startups foram avaliadas em níveis insustentáveis e, quando a bolha rebentou em 2000-2001, muitas destas empresas faliram ou perderam uma parte significativa da sua capitalização de mercado.

Apesar da bolha especulativa, o conceito de startup sobreviveu e se desenvolveu. As lições aprendidas durante este período ajudaram a moldar as práticas de investimento e gestão das startups modernas. Hoje, as startups continuam a ser a força motriz da inovação e do empreendedorismo, explorando novas tecnologias como inteligência artificial, blockchain, biotecnologia e outros campos emergentes.

No Brasil, onde muitas empresas enfrentam sérios desafios e alta falência empresarial, as startups são realmente uma aposta arriscada. Aqui estão algumas coisas a serem consideradas ao definir uma startup como um “tiro no escuro”.

Alta taxa de fracasso: A maioria das startups falham após os primeiros anos devido a uma combinação de fatores como capital insuficiente e dificuldade de escalar o negócio. negócios, concorrência acirrada e questões de gestão.

Ambiente competitivo: O mercado brasileiro pode ser particularmente difícil para startups devido à complexidade tributária, burocracia, infraestrutura limitada e altos custos operacionais.

Empreendedorismo: Entrar no mundo das startups requer um forte espírito empreendedor. Isto inclui a vontade de assumir riscos calculados, a capacidade de inovar e de se adaptar rapidamente às mudanças do mercado. Incertezas e desafios: uma startup enfrenta incertezas constantes, desde a aceitação do mercado até questões de financiamento e regulatórias.

Essas incertezas fazem do negócio uma verdadeira aventura que exige flexibilidade e habilidade de gestão. Potencial de recompensa: apesar dos desafios, as startups de sucesso podem oferecer recompensas significativas, como crescimento rápido, valor do investimento inicial e impacto positivo no mercado.

Embora as startups sejam uma aposta arriscada nos negócios brasileiros, elas também podem ser uma oportunidade estimulante e lucrativa para empreendedores que estão dispostos a enfrentar desafios com determinação e criatividade. O sucesso de uma start-up depende muitas vezes não só da ideia inovadora, mas também da sua viabilidade, da disponibilidade de recursos e do ambiente financeiro e regulamentar em que opera.

3. O QUE É STARTUP?

Startup são empresas que estão voltadas a soluções tecnológicas para problemas que sejam tríplice, assim, considerando que startup é sinônimo de inovação, não há nenhuma garantia aos empreendedores quanto ao sucesso de seu negócio. As startups têm emergido cada vez mais como um modelo de negócios atraente e dinâmico em todo o mundo, inclusive no Brasil, o desenvolvimento de start-ups tem sido incentivado por políticas governamentais, como incentivos fiscais e programas de apoio ao empreendedorismo inovador. Além disso, a maior disponibilidade de capital de risco e de investidores interessados em novas tecnologias impulsionou o ecossistema de startups no país.

Portanto, as startups não são apenas um fenômeno local, mas uma parte integrante da economia global moderna que está a mudar indústrias inteiras e a criar novas oportunidades tanto para empreendedores como para investidores em todo o mundo.

3.1 História

O termo Startup ganhou fama e passou a ser conhecido, quando, na década de 90 houve o nascimento de empresa “.com”, no vale do Silício. Assim sendo, esse tipo de modelo empresarial tem origem nos Estados Unidos com suas principais atividades voltadas para área da tecnologia. A idéia desse tipo de negócio, teve sua potencialidade pelo fato de essas empresas ter um baixo preço de investimento, onde os custos de operacionalização são muito baixos. Conquanto não seja possível precisar qual foi a primeira startup a ser criada, aparentemente as primeiras startups surgiram na região posteriormente batizada de “Vale do Silício”, no estado da Califórnia, EUA, (Reis, 2018)

Assim, quando o assunto é sobre o direito das Startup, considera-se que aproximadamente nos anos de 1970 se constituiu o primeiro modelo empresarial, todavia, foi no final do século 20 que surgiu a sua grande relevância no mundo contemporâneo. Dessa forma, com o grande sucesso no início do século XXI das startups acompanhada do grande alavancar da internet percebeu-se as vantagens de atrelar esse tipo de negócio com a nova era.

Com a grande explosão deste negócio, chamado startup, e que está muito próximo com a utilização da internet, começou vários atrativos, que fizeram com que vários investidores comessem a migrar para tal modalidade de negócio. A evolução de startups passa acompanhar, de certa forma, o surgimento e a propagação da internet. O marco histórico de origem das empresas desenvolvidas com fundamento nessa tecnologia é o ano de 1993, data de

criação do navegador Mosaic (FEIGELSON, NYBO; CABRAL, 2018)

Destarte, a forma de negócio deu tão certo que a busca por para investir foi muito grande que gerou uma “bolha” especulativa nas bolsas de valores dos Estados Unidos da América o que levou uma queda na NASDAQ.

A internet havia chegado para quebrar o paradigma da velha economia (FEIGELSON, NYBO; CABRAL, 2018), com isso a clara percepção de que, a economia tradicional estava diante de uma nova era, seja da internet seja das novas empresas especializada com enfoque em inovação, começava esse modelo de negócio que hoje é um dos mais lucrativos modelos de negócio visto nos últimos anos.

3.2 Conceito

Em suma, o conceito pode ser melhor preconizado como uma startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza (REIS, 2018)

Nota-se portanto que tal assertiva, retirada do livro do escritor diz pouco sobre o conceito de startup, no instante que ao mesmo tempo consegue fazer um elo muito instigante, quando fala que a startup é uma instituição, isso se deve, por que ela esta voltada não somente a um produto, como também pode ser inferir a outros fatores, como prestações de serviços, contratação de funcionários, empresa terceirizada em algum ramo na forma humana de prestadora, assim, caracterizando de maneira concisa todas as principais vertentes que uma empresa nesse segmento deve ter.

Além disso, é imperioso acrescentar que também, dentro de mercado de incertezas seu principal atrativo é gerar resultados. A partir do excerto acima, pode-se perceber que o autor ao realizar a sua opinião descreve que a idéia do produto abrange pode agregar valor a qualquer produto, como diz (OIOLI, 2019):

Uma empresa startup é uma empresa com um histórico operacional limitado. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em uma fase de desenvolvimento e à procura de mercados. Empresas iniciantes podem vir de todas as formas. Os investidores geralmente são mais atraídos por essas novas empresas, diferenciadas pelo perfil de risco e recompensa e pela escalabilidade. Ou seja, eles têm custo menores, maior risco e maior retorno potencial sobre investimento. Startups de sucesso são tipicamente mais escalonáveis do que um negócio estabelecido, no sentido de que elas podem crescer potencialmente rápido com investimento limitado de capital e trabalho.

Por tanto, de acordo com o autor, temos alguns pontos importantes a se estabelecer, pois como já mencionado as empresas startup cria um elo de atrativo aos investimentos muito

grande, na medida em que, tem grande potencial de lucro. Isso se deve, pelo fato de um investimento aplicado ter maior rentabilidade pois os custos na operação cresce lentamente ao passo que os lucros se veem em grande avanço. Isso é o diferencial, além do mais, ao ter uma maior capacidade de serviço repetitivo faz com que essas empresas consigam atender uma grande demanda sem que haja uma limitação de recursos, visto que, em sua maioria são serviços e produtos voltados na área da tecnologia.

Assim sendo, o ideal é que sobreviva até comprovar que pode ser sucesso (BICUDO,2016). Com isso, o desafio desse negócio está ligado em desenvolver ao novo totalmente do zero ou criar adaptações de um modelo específico ou já tradicional no mercado, de forma em que esse serviço pode ser de maneira continuada, limitada e escalável quanto aos lucros e lento quanto aos custos. Além disso, não se pode deixar de citar uma característica bastante marcante deste modelo que é a incerteza, pois a criação da startup é “sair da caixinha”, ou seja, uma ideia revolucionária e desenvolver o novo, assim não havendo a ideia nem confirmação sequer que aquela ideia será sucesso, assim o caminho a ser percorrido é incerto.

Diante disso, é imperioso que o modelo seja bem elaborado, inclusive que as cláusulas de contrato possam ter alguns enlances que facilite a vida do sócio fundador e não piore, por mais que sem o capital de risco seja muito difícil conseguir um sucesso no modelo de negócio é necessário também analisar quanto as sanções ao fundador do negócio.

3.3 Tipos de Startup no Brasil

As *startups* se tornaram uma força motriz na formação da vida cotidiana no Brasil, influenciando o comportamento dos consumidores, a mobilidade urbana, os ambientes de trabalho, os serviços de saúde e as iniciativas de sustentabilidade ambiental. Estas empresas inovadoras não estão apenas a diversificar as indústrias tradicionais, mas também a transformar a forma como as pessoas vivem, trabalham e interagem com o seu ambiente.

A influência das *startups* no comportamento do consumidor no Brasil é evidente através das mudanças significativas nos hábitos de compra impulsionadas pelas plataformas de compras online. Com a ascensão das *startups* de comércio eletrônico, os consumidores têm agora acesso a uma vasta gama de produtos e serviços ao seu alcance, levando a uma maior conveniência e escolha (Oliveira, 2020).

Além disso, a proliferação de serviços baseados em assinatura revolucionou os padrões de consumo, com muitos brasileiros optando por pagamentos recorrentes de bens como kits de refeição, produtos de beleza e serviços de entretenimento. Esta tendência reflete uma

preferência crescente por experiências personalizadas e descomplicadas na vida diária. Além disso, a adoção de produtos e serviços inovadores oferecidos pelas *startups* moldou ainda mais o comportamento dos consumidores, à medida que as pessoas adotam novas tecnologias e soluções que atendem às suas necessidades e preferências em evolução.

As *startups* no Brasil também estão desempenhando um papel fundamental na transformação da mobilidade urbana, especialmente através da introdução de serviços de carona compartilhada que oferecem opções de transporte convenientes para os moradores das cidades. Empresas como Uber e 99 revolucionaram a forma como as pessoas se deslocam, oferecendo alternativas acessíveis e eficientes aos táxis tradicionais. Além disso, a integração de scooters e bicicletas elétricas nas paisagens das cidades promoveu soluções de transporte sustentáveis, reduzindo as emissões de carbono e aliviando o congestionamento do tráfego. A influência das aplicações móveis desenvolvidas por *startups* não só agilizou o processo de reserva, mas também incentivou mais pessoas a escolher modos de transporte alternativos, contribuindo para um ambiente urbano mais sustentável (Ramalho, 2019).

3.3.1 Startups de e-commerce

São as empresas com foco na venda de produtos ou serviços online, essas empresas aproveitam a tecnologia e a internet para criar plataformas de comércio eletrônico e oferecer uma experiência conveniente de compra para os consumidores. Exemplos incluem lojas virtuais de moda, eletrônicos, alimentos e outros segmentos.

De um modo geral, o e-commerce é o processo de planejar e executar a concepção, preço, promoção e distribuição de ideias, bens e serviços para criar ligações que satisfaçam os objetivos individuais e organizacionais, sendo esses atrair o cliente para que o mesmo se fidelize gerando crescimento nas vendas e competitividade organizacional. Assim o marketing pela internet está intimamente ligado a transações de bens, serviços, ideias e valores, sendo parte dos objetivos estratégicos da empresa, a definição de um composto de atividades ligadas ao produto, preço, promoção e propaganda. Para Silva (2014), com a globalização e a revolução tecnológica, as coisas mudaram. O consumidor neste século está mais exigente, ele não admite mais apenas a cortesia formal, o tratamento indiferente.

3.3.2 Startups de saúde e bem-estar

A cultura de *startups* no Brasil está remodelando os ambientes de trabalho, promovendo

flexibilidade e inovação nas práticas organizacionais. Muitas *startups* priorizam acordos de trabalho flexíveis e opções de trabalho remoto, permitindo que os funcionários alcancem um melhor equilíbrio entre vida pessoal e profissional e aumentem a produtividade. Além disso, a ênfase na criatividade e na colaboração em ambientes de escritórios de *startups* promove uma cultura de trabalho dinâmica e inclusiva que incentiva os funcionários a pensar fora da caixa e a experimentar novas ideias.

Esta mudança na dinâmica do local de trabalho influenciada pela cultura das *startups* também teve efeitos em cascata nas estruturas corporativas tradicionais, levando as grandes empresas a adaptarem-se às mudanças nas expectativas e preferências dos funcionários.

No setor da saúde, as *startups* estão a revolucionar os serviços, aproveitando a tecnologia para melhorar o atendimento e o acesso aos pacientes. A utilização de plataformas de telemedicina permite consultas remotas e diagnósticos médicos, particularmente benéficos para indivíduos em áreas remotas ou com mobilidade limitada. Além disso, as *startups* estão desenvolvendo dispositivos de monitoramento de saúde que fornecem insights e recomendações personalizadas para manter o bem-estar. A integração de tecnologias de inteligência artificial (IA) em diagnósticos e tratamentos médicos demonstra ainda mais as abordagens inovadoras que as *startups* estão adotando para melhorar os resultados de saúde e as experiências dos pacientes no Brasil (Marinho, 2019).

3.3.3 Startups de energia sustentável

As iniciativas de sustentabilidade ambiental levadas a cabo por *startups* estão a impulsionar uma mudança em direção a práticas ecológicas no fabrico de produtos e soluções de embalagem. Muitas *startups* no Brasil estão priorizando a sustentabilidade ao implementar materiais reutilizáveis e recicláveis em seus produtos, reduzindo o desperdício e o impacto ambiental. Ao promover um estilo de vida verde entre os consumidores, as *startups* estão a sensibilizar para a importância da conservação ambiental e a incentivar os indivíduos a tomarem decisões de compra mais conscientes.

Segundo Alves et al., (2023), estas iniciativas não só contribuem para um planeta mais saudável, mas também refletem uma crescente procura dos consumidores por práticas comerciais sustentáveis e éticas no mercado. Por isso, a inovação se torna importante para que na hora de ofertar e oferecer para o cliente o mesmo não veja algo aleatório e sim algo novo que o faça sentir se importante. Para Gomes (2007), ao adquirir a inovação, muitas vezes será preciso abrir mão de certos benefícios do produto atual. Para o consumidor, tal barganha

raramente é vista como uma simples mudança de comportamento, e sim como ganhos e perdas. Dando ao consumidor um novo benefício e ele verá a novidade como um ganho. Eliminando um benefício e ele verá como uma perda significativa, pois o consumidor tende a supervalorizar a perda diante de mudanças ocorridas no produto ou serviço.

As startups de energia sustentável emergiram como intervenientes-chave na transição global para um futuro mais ambientalmente consciente e sustentável. Estas startups não só contribuem para a preservação do planeta, mas também impulsionam a inovação e promovem a independência energética. No entanto, o sucesso das startups de energia sustentável depende fortemente da educação, que equipa os indivíduos com o conhecimento, as competências e a mentalidade necessárias para desenvolver e liderar estes empreendimentos.

3.3.4 Startups de educação

O surgimento de startups inovadoras na educação trouxe uma nova perspectiva às antigas práticas de ensino e aprendizagem. Ao utilizar tecnologia de ponta e soluções criativas, estas *startups* estão a remodelar a forma como o conhecimento é transmitido e adquirido. Por exemplo, plataformas como Khan Academy e Coursera democratizaram a educação ao oferecer cursos online gratuitos ou de baixo custo para alunos de todo o mundo. Estas startups não só expandiram o acesso à educação, mas também melhoraram a qualidade da aprendizagem através de conteúdos interativos e envolventes. Ao romper com as restrições das salas de aula tradicionais, estas startups estão criando um ambiente de aprendizagem dinâmico e inclusivo (Grondys; et al., 2021).

Através de plataformas digitais e ferramentas de aprendizagem online, as startups tornaram a educação mais acessível aos indivíduos, independentemente da sua localização geográfica ou situação financeira. Além disso, essas startups introduziram experiências de aprendizagem personalizadas e métodos de ensino adaptativos que atendem às necessidades e estilos de aprendizagem exclusivos de cada aluno. Ao promover a aprendizagem contínua e o desenvolvimento de competências para além dos limites da educação formal, as startups estão a capacitar os indivíduos para melhorarem as suas competências e permanecerem relevantes num mercado de trabalho em rápida mudança.

Apesar das contribuições significativas das startups inovadoras para o setor da educação, estas também enfrentam desafios e limitações que precisam de ser abordados. Uma das principais preocupações é a questão da privacidade e segurança dos dados nas plataformas de

aprendizagem online. Como estas startups recolhem grandes quantidades de dados sobre os alunos, garantir a proteção desses dados é crucial para manter a confiança e a credibilidade.

Pode-se dizer então que, o e-commerce cria mais valor econômico para as empresas do que qualquer outra atividade, embora, muitas vezes, seja visto como uma atividade menor, uma função de suporte e um custo tático. O marketing nas lojas virtuais tem uma base de poder inigualável que é capaz de conduzir a empresa entendendo o mercado, defendendo o cliente, encabeçando a inovação, construindo marca e motivando o crescimento com o lucro. Sendo assim, isso exige uma abordagem mais estratégica e comercial, inovadora e envolvente.

Os profissionais de marketing devem adotar rigor analítico para relacionar as paixões como o lucro, mas não devem perder sua criatividade na tentativa de alcançar aquilo que é novo e diferente. Para Fisk (2008, p. 88) “muitas empresas virtuais e seus profissionais de marketing se tornaram escravos bitolados de processos e números, que, em si, são capacidades cada vez mais padronizadas e terceirizadas”.

Além disso, as startups precisam de se concentrar em garantir a inclusão e a igualdade de acesso aos recursos educativos para todos os estudantes, incluindo os oriundos de meios desfavorecidos. Embora a tecnologia desempenhe um papel vital na educação, encontrar um equilíbrio entre a inovação tecnológica e o elemento humano do ensino é essencial para proporcionar uma experiência de aprendizagem holística.

4 CONCEPÇÃO JURÍDICA

O artigo 4º da Lei Complementar 182/2021 trouxe uma característica jurídica no sentido de *“são considerados como startups as organizações empresárias e societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados”*.

Para potencializar a efetividade da Lei Complementar 182/2021 no apoio às startups, diversas recomendações podem ser consideradas. Em primeiro lugar, a simplificação dos processos regulamentares para as startups pode ajudar a reduzir os encargos de conformidade e agilizar os procedimentos administrativos, permitindo que as startups se concentrem nas suas atividades comerciais principais. Fornecer clareza sobre os incentivos e benefícios fiscais ao abrigo da lei também é essencial para garantir que as startups possam aproveitar plenamente as oportunidades que lhes são oferecidas.

Além disso, o aprimoramento dos mecanismos de apoio aos ecossistemas de startups, como incubadoras, aceleradoras e iniciativas de financiamento, pode reforçar ainda mais o crescimento e a sustentabilidade das startups no âmbito da Lei Complementar 182/2021. Ao implementar estas recomendações, os decisores políticos podem criar um ambiente mais propício para as startups prosperarem e contribuírem para o crescimento econômico.

O empreendedorismo pode ser entendido como uma habilidade relacionada à criação principalmente de projetos técnicos, científicos e empresariais, tem em sua raiz nos termos de realizar, fazer ou executar. Para Almeida (2017), o campo de empreendedorismo abarca desde pré-startups e as etapas posteriores de desenvolvimento do negócio, aos aspectos como propriedade intelectual a oferta pública de ações.

Pode se dizer que o empreendedorismo foi o resultado de grandes pensadores que desenvolveram suas pesquisas aliado aos interesses dos administradores. Isso porque, frente aos novos cenários competitivos, a necessidade contínua da aplicação da eficácia e das estratégias e a necessidade de inovação e criatividade tornam-se fatores consideráveis de competitividade no mercado. Deste modo, Farah et al. (2014, p.1) complementa que o empreendedorismo é um “processo dinâmico pelo qual se pode gerar riquezas. Essa prosperidade é obtida por pessoas que assumem riscos, em termos de patrimônio, tempo ou comprometimento”.

Portanto, pode-se ver que para ser empreendedor de acordo com os autores supracitados, é preciso correr riscos e inovar em ideias que gerem negócios lucrativos. No entanto nem

sempre foi assim, na idade média, por exemplo, “o termo empreendedor foi utilizado para aquele que gerenciava grandes projetos de produção e não assumia grandes riscos”. Já no século XVII, tiveram os primeiros indícios no que se refere a assumir riscos e empreender, do qual o prejuízo era exclusivo do mesmo.

Em contrapartida, no século XX, e até os dias presentes, os empreendedores eram confundidos com gerentes e administradores, assim, “todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter o sucesso, no entanto, nem todo bom administrador é um empreendedor”. (Dornelas, 2016, p. 20-21). Sendo assim, o administrador tem suas atividades desenvolvidas de acordo com as necessidades das organizações, podendo assim, ser o percussor de seus ideais de acordo com suas idealizações para o alcance dos objetivos organizacionais.

De acordo com Pesce (2015, p.44) “construir uma empresa é como andar em uma montanha-russa: há muitos altos e baixos. Ter uma estrutura que oriente e chame a atenção para as coisas certas pode ser extremamente valioso”. Pois, para que as organizações funcionem adequadamente é necessário que elas tenham uma estrutura organizacional, formada por departamentos, pessoas e processos. Essa estrutura que irá trabalhar de acordo com as diretrizes propostas pelo administrador.

Assim, compreende-se que uma boa organização leva as empresas a se consolidar no mercado altamente competitivo e que uma boa equipe traz benefícios duradouros, podendo alavancar as organizações e acima de tudo gerando capital e crescimento organizacional.

Pois apesar de tudo, os benefícios financeiros são os mais almejados, porém quando se tem capital intelectual às organizações tem algo intangível, algo que a concorrência pouco pode fazer para alcançar. Ainda para Mações (2018), o empreendedorismo está mais facilitado, porque os empreendedores podem dispor de apoio de incubadoras que forma crescendo à volta das universidades e dos centros de investigação e que dão apoio logístico, formação e acesso a redes de contatos, essenciais durante a fase de crescimento e lançamento do negócio.

Para enfrentar estas mudanças e manter-se competitivo no mercado as empresas utilizam-se cada vez mais do empreendedorismo como estratégia de negócios que visa à exploração de oportunidades e a satisfação das necessidades dos clientes de uma forma criativa e inovadora, assumindo riscos de forma calculada, ou seja, ter coragem para enfrentar desafios e escolher novos caminhos de forma consciente.

Um acordo de parceria comercial bem elaborado é essencial para delinear os termos e condições da parceria para garantir clareza e evitar mal-entendidos no futuro. Os principais componentes que devem ser incluídos em um acordo de parceria incluem uma definição clara das funções e responsabilidades de cada parceiro dentro do negócio. Esse delineamento ajuda

a evitar conflitos e a definir expectativas desde o início. Além disso, o acordo deve especificar os termos da parceria, incluindo a sua duração, opções de renovação e condições de rescisão. A distribuição justa de lucros e perdas entre os parceiros é outro aspecto crítico que precisa de ser abordado no acordo para evitar disputas e garantir uma distribuição equitativa dos resultados financeiros. Ao delinear claramente estes componentes, os parceiros podem estabelecer uma base sólida para a sua colaboração e minimizar o potencial de divergências no futuro.

4.1 TIPOS DE SOCIEDADE

Desde 2017, as empresas são obrigadas a utilizar um modelo de contrato de sociedade empresarial que estar disponível pela Junta Comercial do Estado. Porém, os sócios de um empreendimento de TI devem buscar auxílio jurídico e incluir cláusulas específicas no documento relacionadas ao trabalho e modelo adotado, pensando em situações de quebra da sociedade, conflitos pessoais e obrigações dos sócios. É de suma importância conhecer os diferentes modelos de sociedade e as situações apropriadas para adesão ou alteração no contrato.

A visão empreendedora pode levar o administrador a escalões bem mais altos do que se imagina. Para Barbieri (2013) o empreendedorismo no mundo e no Brasil gera progresso, renda, emprego e demanda de microcrédito e instituições que assessorem as pessoas que querem iniciar um novo negócio. Assim o atual cenário mundial puxa cada vez mais as organizações para desafios constantes em busca do diferencial competitivo frente à concorrência e visão empreendedora, sendo que de nada adianta abrir um negócio, se não andar junto com as mudanças tecnológicas, organizacionais e do ambiente interno, o mesmo capaz de gerar impactos grandiosos quando não visto pelo administrador, podendo até mesmo ser fator de declínio de seu negócio.

O empreendedorismo pode contribuir para a sociedade, é o chamado empreendedorismo social, que tem como função produzir bens e serviços para uma determinada comunidade, buscando soluções para os problemas sociais, resgatando pessoas em situação de vulnerabilidade social, envolvendo gestores de organizações sem fins lucrativos (Silva; oliveira, 2017).

Dentre outras contribuições, Brito, Pereira e Linard (2013) destacam ainda, que o empreendedorismo tem a capacidade de estimular uma competição saudável, que gera a criação de produtos de maior qualidade, e encorajamento de pesquisas e estudos, bem como o desenvolvimento de máquinas e equipamentos modernos para consumo doméstico.

Nesse sentido avaliar a necessidade da organização e planejar o tipo de ação necessária para atender a empresa com resultados imediatos, ou seja, o efeito desse treinamento deve ser aplicado na prática de forma eficaz para que a organização tenha um retorno esperado e as expectativas alcançadas através do colaborador.

Logo, as parcerias comerciais desempenham um papel fundamental no sucesso das startups, proporcionando acesso a uma ampla gama de benefícios. Uma das principais vantagens de formar parcerias em empreendimentos iniciantes é a capacidade de compartilhar recursos e conhecimentos. Ao reunir recursos como capital, tecnologia e redes, os parceiros podem aproveitar os pontos fortes uns dos outros para impulsionar a inovação e o crescimento. Além disso, a parceria com indivíduos ou organizações que possuem habilidades e conhecimentos complementares pode preencher as lacunas da equipe da startup, levando a uma força de trabalho mais completa e capaz. Além disso, a colaboração com entidades estabelecidas pode ajudar as startups a mitigar os riscos associados às incertezas do mercado e aos desafios regulamentares, ao mesmo tempo que aumenta a sua credibilidade e reputação aos olhos das partes interessadas.

Segundo Ramos (2016), para desenvolver de maneira eficaz nas parcerias comerciais, as startups devem aderir às melhores práticas que promovam a comunicação, a transparência e a adaptabilidade dentro da parceria. Manter linhas de comunicação abertas entre parceiros é essencial para resolver conflitos, partilhar feedback e alinhar decisões estratégicas. A transparência em questões financeiras, processos de tomada de decisão e definição de metas ajuda a construir confiança e responsabilização entre parceiros.

A procura de aconselhamento jurídico para a elaboração e revisão do acordo de parceria também é crucial para garantir que todos os requisitos legais sejam cumpridos e que o acordo proteja os interesses de todas as partes envolvidas. Além disso, a avaliação e o ajuste regulares do acordo de parceria para alinhá-lo com as mudanças nos objetivos de negócios, na dinâmica do mercado ou na dinâmica dos parceiros são essenciais para manter a parceria ágil e responsiva às circunstâncias em evolução. Ao seguir estas melhores práticas, as startups podem cultivar parcerias comerciais fortes e sustentáveis que impulsionam o sucesso mútuo.

4.2 TIPOS DE CONTRATO

O Contrato Social e o Estatuto Social são documentos necessários para a criação das empresas, principalmente para as *startups*. Os dois documentos possuem a mesma finalidade, porém, cada um regulamenta um tipo de pessoa jurídica. O Contrato Social é voltado para

sociedades limitadas, enquanto o Estatuto Social é indicado para sociedades anônimas, por exemplo.

Segundo Junior (2020), esse contrato registra de maneira específica em forma de documentos todas as características principais da empresa e visam formalizar o seu negócio de fato. Diante destes fatores, ele busca assegurar que o patrimônio pessoal dos sócios da empresa estará protegido em caso de possíveis dívidas advindas do seu negócio. Nesse ponto de vista, em caso de problemas financeiros, serão utilizados somente recursos da empresa.

Já o contrato de *Vesting*, é um modo contratual usado com a objetividade de permitir ao colaborador ou funcionário de uma sociedade a aquisição de participação societária na mesma, de modo gradual e desde que cumpra os requisitos legais previamente estabelecidos. Logo, Assim, a longo prazo, um contrato de *vesting* dá ao colaborador a oportunidade de tornar-se parte da sociedade, sem precisar fazer uma contraprestação financeira direta – pagamento – para adquirir a participação.

Segundo Junior (2020), o Contrato de Mútuo Conversível é um objeto utilizado para buscar recursos financeiros para a startup através dos investidores-anjo, em que nesse sentido o investimento de capital para dar suporte à empresa ainda em estágio de crescimento econômico. Pode-se dizer que ele é o mais utilizado pelos investidores de *startups*, visto que é fácil de ser estabelecido e bem menos burocrático.

Um Acordo de Empréstimo Conversível é um instrumento financeiro híbrido que combina características de dívida e capital próprio. O objetivo principal de tal acordo é fornecer financiamento a uma empresa, oferecendo ao mesmo tempo o potencial de conversão em capital numa fase posterior. Os termos e condições de um contrato de empréstimo conversível normalmente descrevem o valor do empréstimo, a taxa de juros, a data de vencimento e os termos de reembolso. Um dos principais componentes deste acordo são os termos de conversão, que especificam as condições sob as quais o empréstimo pode ser convertido em capital próprio. A relação de conversão, que determina a quantidade de ações que podem ser obtidas por cada dólar do empréstimo, também é um aspecto crucial a considerar.

Do ponto de vista jurídico, os acordos de empréstimo conversível apresentam certas implicações e proteções para as partes envolvidas. Tanto os credores como os mutuários estão normalmente sujeitos a requisitos de divulgação, garantindo transparência e tomada de decisão informada. Em caso de incumprimento, o acordo pode incluir disposições que definam as consequências para a parte inadimplente, como a aceleração do empréstimo ou a conversão a um rácio desvantajoso. Ao longo da vigência do empréstimo, os direitos e obrigações das partes

são claramente definidos, proporcionando uma estrutura para o relacionamento e abordando potenciais disputas que possam surgir (Brasil, 2016).

Por outro lado, os contratos de tecnologia são utilizados por essas empresas com o intuito de garantir proteção à propriedade intelectual, resguardar as operações da empresa e as informações. Os contratos de tecnologia são essenciais para *startups* de tecnologia, pois servem de base para qualquer relacionamento comercial na indústria de tecnologia. Esses contratos especificam os termos da parceria, o escopo do projeto e as obrigações de cada parte, reduzindo o risco de mal-entendidos ou disputas.

Ao definir claramente os direitos e as responsabilidades, os contratos tecnológicos estabelecem um quadro de colaboração e ajudam a mitigar potenciais conflitos. Além disso, os contratos tecnológicos desempenham um papel crucial na proteção dos direitos de propriedade intelectual, garantindo que as inovações, invenções e informações proprietárias permanecem seguras e exclusivas para as partes envolvidas. Por exemplo, numa parceria de desenvolvimento de *software*, um contrato de tecnologia pode especificar direitos de propriedade sobre o código desenvolvido, evitando futuras disputas sobre propriedade intelectual.

Ao redigir contratos de tecnologia para *startups* de tecnologia, certos elementos-chave devem ser incluídos para garantir clareza, proteção e aplicabilidade. Em primeiro lugar, o contrato deve definir claramente o âmbito do projeto, os resultados e os prazos para evitar qualquer ambiguidade relativamente às expectativas e resultados. Além disso, as cláusulas de proteção de dados e confidencialidade são vitais para salvaguardar informações confidenciais e impedir o acesso ou divulgação não autorizada. Na era das violações de dados e das ameaças cibernéticas, estas cláusulas são cruciais para manter a integridade e a segurança dos dados proprietários. Além disso, a incorporação de termos para resolução de litígios e rescisão de contrato pode fornecer um roteiro para resolver conflitos e encerrar parcerias amigavelmente. Ao incluir estes elementos-chave, os contratos tecnológicos podem governar eficazmente as parcerias tecnológicas e minimizar os riscos legais para as startups.

Além disso, manter-se atualizado sobre a evolução das regulamentações tecnológicas e garantir a conformidade com as leis de privacidade de dados apresenta desafios contínuos para as startups que operam em um cenário regulatório dinâmico. Além disso, a execução de contratos em parcerias transfronteiriças pode ser complexa devido a diferentes quadros jurídicos, questões jurisdicionais e diferenças culturais.

5 CONTRATO DE INVESTIMENTO A LUZ DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Os Direitos de Propriedade Intelectual (DPI) abrangem os direitos legais que protegem as criações da mente, tais como invenções, obras literárias e artísticas, desenhos, símbolos, nomes e imagens utilizadas no comércio. No contexto dos contratos de investimento, os DPI constituem ativos valiosos que podem ser aproveitados para obter vantagem competitiva e geração de receitas. A inclusão de cláusulas de DPI nos acordos de investimento é crucial para definir a propriedade, os direitos de utilização e os mecanismos de proteção dos ativos de propriedade intelectual. Os tipos comuns de DPI incluídos em contratos de investimento são patentes, marcas registradas, direitos autorais e segredos comerciais, cada um servindo a um propósito distinto de salvaguardar o capital intelectual das partes envolvidas.

Segundo Tamar (2023), “as cláusulas de DPI nos contratos de investimento delineiam os direitos e obrigações das partes em relação aos ativos de propriedade intelectual”. Estas cláusulas normalmente cobrem aspectos como transferência de propriedade, acordos de licenciamento, soluções para infrações e disposições de confidencialidade para proteger informações confidenciais. As principais disposições relacionadas com a proteção dos DPI em contratos de investimento incluem cláusulas de indenização, considerações jurisdicionais, cláusulas legais aplicáveis e mecanismos de resolução de litígios. Uma análise detalhada das cláusulas de DPI em diferentes tipos de acordos de investimento, tais como joint ventures, fusões e aquisições e acordos de transferência de tecnologia, revela níveis variados de proteção dos DPI e mecanismos de aplicação adaptados às necessidades específicas das partes envolvidas.

A proteção do direito da propriedade intelectual se caracteriza da seguinte forma:

- concessão de patentes de invenção de modelo de utilidade;
- concessão de registro de marca;
- concessão de registro de desenho industrial;
- repressão à concorrência desleal;
- repressão à falsas indicações geográficas.

As considerações legais e regulamentares desempenham um papel significativo na elaboração de cláusulas de DPI em contratos de investimento, exigindo uma compreensão profunda das leis de propriedade intelectual, dos regulamentos específicos da indústria e dos tratados internacionais que regem a proteção dos DPI. As melhores práticas para abordar

questões de DPI em contratos de investimento envolvem a realização de due diligence sobre ativos de propriedade intelectual, a elaboração de cláusulas de DPI claras e abrangentes e a procura de aconselhamento jurídico para mitigar riscos e garantir a conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis. Ao abordar proativamente os desafios e considerações em matéria de DPI, os investidores podem aumentar o valor e a segurança dos seus ativos de propriedade intelectual no contexto de acordos de investimento.

5.1 CLÁUSULA DE LOCK UP

A cláusula de *lock-up* tem implicações significativas para os parceiros envolvidos num empreendimento, impactando a sua liquidez, estratégias de saída e poder de decisão dentro da empresa. Os sócios podem ficar presos ao empreendimento por um período específico, restringindo sua capacidade de vender ou transferir suas ações. Esta limitação da liquidez pode prejudicar a flexibilidade financeira dos parceiros e a capacidade de capitalizar outras oportunidades de investimento. Além disso, a cláusula de *lock-up* pode influenciar o poder de decisão dentro da empresa, uma vez que os parceiros podem ser incentivados a priorizar ganhos de curto prazo para se alinharem com os interesses dos investidores, potencialmente levando a conflitos entre parceiros e investidores no que diz respeito à direção estratégica de longo prazo. do empreendimento (Brasil, 2020).

Pode-se dizer que, a cláusula de *lock-up* serve para impedir ou tornar indisponível a venda/alienação/transferência/doação de quotas dos sócios por certo período de tempo. Pois, diante destes fatores, é comum citarem que o prazo gira em torno de 3 a 5 anos, mas já pode-se ver também cláusulas que preveem prazos mais curtos como de 12 meses, ou seja, vai depender do caso concreto.

Para os fundadores, a cláusula de *lock-up* pode representar desafios que vão além das implicações financeiras. Os fundadores podem enfrentar limitações na sua liberdade empresarial e no controlo sobre a direção da empresa, uma vez que a cláusula pode restringir a sua capacidade de sair do empreendimento ou de fazer alterações significativas no modelo de negócio. Esta falta de flexibilidade pode impedir a inovação e o crescimento, dificultando a adaptação dos fundadores às mudanças do mercado ou a dinamização das suas estratégias quando necessário. Além disso, a cláusula de restrição poderia dissuadir potenciais novos talentos de ingressar na empresa ou de obter financiamento, uma vez que a percepção de falta de controle ou de compromisso a longo prazo por parte dos fundadores pode suscitar preocupações entre as partes interessadas externas (Tamar, 2023).

Uma estratégia crucial é negociar condições favoráveis durante a fase inicial do acordo, garantindo que o período de restrição seja razoável e alinhado com os objetivos de longo prazo de todas as partes envolvidas. Estabelecer canais de comunicação claros com parceiros e investidores é essencial para resolver quaisquer preocupações ou conflitos que possam surgir durante a parceria. A procura de aconselhamento jurídico também pode fornecer aos parceiros e fundadores aconselhamento especializado sobre a estruturação do acordo para salvaguardar os seus direitos e garantir que os seus interesses sejam protegidos durante todo o período de *lock-up*.

5.2 ENTRAVES AOS SÓCIOS FUNDADORES

Ao avaliar contratos de investimento, os parceiros devem realizar uma análise minuciosa dos riscos e benefícios associados. Os riscos podem manifestar-se de diversas formas, incluindo perdas financeiras, desafios operacionais e responsabilidades legais. Por outro lado, contratos de investimento bem estruturados podem oferecer benefícios como partilha de recursos, conhecimentos especializados e acesso a novos mercados. Equilibrar risco e recompensa é fundamental na tomada de decisões, necessitando de uma avaliação abrangente de riscos e de um processo de devida diligência. Os parceiros devem pesar os retornos potenciais em relação aos riscos percebidos para fazer escolhas de investimento informadas que se alinhem com os seus objetivos estratégicos (Araújo, 2023).

A negociação bem-sucedida de contratos de investimento requer uma abordagem estratégica que considere os interesses de todas as partes envolvidas. Estabelecer objetivos e prioridades claros antes de iniciar negociações pode agilizar o processo e facilitar a construção de consenso. A identificação de áreas de compromisso e colaboração permite que os parceiros encontrem pontos em comum e criem acordos mutuamente benéficos. Além disso, garantir o alinhamento de interesses entre os parceiros no contrato de investimento promove a confiança e a transparência, lançando as bases para uma parceria forte e sustentável (Dantas, 2022).

A implementação de mecanismos eficazes de monitorização e execução é essencial para defender a integridade dos contratos de investimento e garantir o cumprimento dos termos acordados. O desenvolvimento de mecanismos para acompanhar o desempenho e os marcos ajuda os parceiros a avaliar o progresso e a resolver prontamente quaisquer desvios do acordo inicial. O estabelecimento de protocolos para a resolução de disputas e conflitos de forma justa e oportuna pode prevenir a escalada e preservar a parceria. Além disso, o cumprimento das

obrigações contratuais para todas as partes envolvidas promove a responsabilização e reforça a confiança na parceria.

5.3 DESAFIOS AS PEQUENAS EMPRESAS

O acesso limitado ao capital e às oportunidades de financiamento pode prejudicar o potencial de crescimento destas empresas, dificultando o investimento em inovação, tecnologia e talento. Os desafios de gestão do fluxo de caixa agravam ainda mais a situação, uma vez que os fluxos de caixa erráticos podem perturbar as operações e impedir a tomada de decisões estratégicas. Por exemplo, uma *startup* tecnológica pode ter dificuldades em garantir financiamento de capital de risco, o que leva a um desenvolvimento mais lento de produtos e à expansão do mercado. Sem uma base financeira robusta, as *startups* e as pequenas empresas podem ter dificuldade em enfrentar as incertezas económicas e a concorrência no mercado.

Os desafios operacionais representam outro conjunto de obstáculos para *startups* e pequenas empresas. Muitas vezes surgem problemas de escalabilidade à medida que as empresas procuram expandir as suas operações, mantendo simultaneamente a eficiência e os padrões de qualidade. Equilibrar os objetivos de crescimento com a necessidade de preservar os valores fundamentais e a experiência do cliente pode ser uma corda bamba delicada para caminhar. Além disso, o gerenciamento de custos operacionais durante períodos de expansão pode sobrecarregar os recursos e impactar a lucratividade (Ramalho, 2019).

Por exemplo, uma loja de roupas boutique que deseja abrir novos locais pode ter dificuldades para replicar sua identidade de marca exclusiva e atendimento ao cliente em vários pontos de venda. Sem uma estratégia operacional bem definida, as *startups* correm o risco de perder de vista a sua proposta de valor e o seu posicionamento no mercado num contexto de rápido crescimento.

Os desafios regulatórios e legais acrescentam outra camada de complexidade para *startups* e pequenas empresas. Os requisitos de conformidade variam entre setores e jurisdições, necessitando de uma navegação cuidadosa para evitar penalidades e danos à reputação. A navegação em estruturas regulatórias complexas, como leis de privacidade de dados ou regulamentações ambientais, exige recursos e conhecimentos especializados dedicados. Garantir a adesão aos padrões do setor e às obrigações legais é crucial para construir a confiança dos clientes e das partes interessadas (Reis, 2012).

Por exemplo, uma *startup* fintech deve cumprir regulamentações rigorosas relacionadas a transações financeiras e proteção ao consumidor para ganhar credibilidade no mercado. A

falha em abordar questões regulatórias pode levar a disputas legais dispendiosas e sanções regulatórias, minando a viabilidade do negócio a longo prazo.

Ademais, as pequenas empresas enfrentam uma infinidade de desafios que moldam a sua trajetória de crescimento e sustentabilidade. Ao abordar proativamente as limitações financeiras, os obstáculos operacionais e as complexidades regulamentares, os empreendedores podem aumentar as suas hipóteses de sucesso e resiliência num mercado competitivo. O planejamento estratégico, a alocação de recursos e a diligência de conformidade são pilares essenciais para navegar no panorama do empreendedorismo e construir um negócio próspero a longo prazo.

5.3.1 Direito de recesso infringido

A dissidência de ações ou direito de recesso é um objeto que visa proteger os sócios minoritários de uma companhia. Pode-se dizer que é o direito de renunciar suas ações caso o investidor não concorde com as deliberações tomadas na assembleia geral da empresa ou alterações relevantes na organização da companhia.

Além da dissidência de ações, os direitos de retirada de ações oferecem aos acionistas minoritários outra camada de proteção, permitindo-lhes sair da empresa em determinadas circunstâncias. Os direitos de retirada de ações permitem que os acionistas vendam as suas ações de volta à empresa a um preço justo, especialmente quando discordam de ações ou alterações corporativas significativas que possam impactar negativamente os seus interesses. Comparando a dissidência de ações e os direitos de retirada, enquanto a dissidência de ações se concentra na expressão de desacordo através do voto, os direitos de retirada proporcionam aos acionistas minoritários uma opção de saída quando as suas objeções não podem ser resolvidas internamente (Brasil, 2020).

Os estudos de caso demonstraram a eficácia dos direitos de retirada na salvaguarda dos acionistas minoritários, onde as empresas tiveram de reconsiderar as suas decisões ou oferecer preços de aquisição justos para mitigar as preocupações dos acionistas dissidentes. No entanto, apesar da natureza protetora dos direitos de dissidência e retirada de ações, existem desafios e limitações na sua utilização pelos acionistas minoritários. O exercício dos direitos de dissidência e retirada de ações pode ser um desafio devido a requisitos processuais, como o cumprimento de limites ou prazos específicos, que podem dissuadir os acionistas minoritários de exercerem eficazmente estas salvaguardas (Brasil, 2020).

Além disso, as complexidades jurídicas que rodeiam a implementação destes mecanismos, tais como métodos de avaliação para recompra de ações ou processos de resolução de litígios, podem criar obstáculos adicionais para os acionistas minoritários que procuram proteção. Potenciais lacunas nos regulamentos que regem a dissidência de ações e os direitos de retirada também podem prejudicar a proteção pretendida dos acionistas minoritários, levando a situações em que os seus interesses ainda estão em risco, apesar de terem estas salvaguardas em vigor.

5.3.2 Obrigatoriedade e sanções enfrentadas

As obrigações financeiras representam um aspecto crítico das operações iniciais, sendo o cumprimento das obrigações fiscais uma consideração fundamental. As *startups* devem aderir às leis e regulamentos fiscais locais, garantindo relatórios e pagamento de impostos adequados para evitar implicações legais. A implementação de estratégias de planejamento tributário é vital para que as *startups* otimizem seus recursos financeiros e minimizem as obrigações fiscais. Por exemplo, a utilização de créditos ou deduções fiscais pode ajudar as *startups* a reduzir a sua carga fiscal e a melhorar o seu desempenho financeiro global. Ao manterem-se a par das suas obrigações financeiras e implementarem práticas sólidas de planeamento fiscal, as *startups* podem melhorar a sua estabilidade financeira e viabilidade a longo prazo.

A conformidade regulatória é outro fator significativo que as startups devem abordar para operar dentro dos limites da lei. Diferentes setores têm regulamentações específicas que as startups precisam navegar, como os setores de saúde, finanças ou tecnologia. A conformidade com os padrões e regulamentos do setor é crucial para que as startups ganhem credibilidade e confiança entre consumidores e partes interessadas. Por exemplo, uma *startup* de saúde deve aderir a leis de privacidade rígidas, para proteger os dados dos pacientes e garantir a conformidade regulatória. A navegação nos quadros regulamentares exige que as *startups* realizem pesquisas aprofundadas, procurem aconselhamento jurídico quando necessário e mantenham-se informadas sobre a evolução das regulamentações para evitar potenciais armadilhas e desafios jurídicos (Brasil, 2020).

Logo, as *startups* enfrentam uma infinidade de desafios no que diz respeito a direitos e obrigações, que vão desde a proteção da sua propriedade intelectual até à garantia da conformidade financeira e regulamentar. Ao compreender e abordar proativamente estes aspectos, as startups podem mitigar riscos, promover a inovação e estabelecer uma base sólida para o crescimento sustentável. É imperativo que as startups priorizem os direitos legais, as

obrigações financeiras e a conformidade regulatória para navegar pelas complexidades do cenário empresarial e emergirem como participantes de sucesso nos seus respectivos setores.

Portanto, o Marco Legal das *Startups* objetiva os princípios e as normas para a atuação da Administração Pública no setor, e ainda tem suas características nas medidas de desenvolvimento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador. Além disso, traz normas sobre licitação e contratação de soluções inovadoras pela administração pública, ou seja, o Estado.

5.3.3 Direito de livre concorrência

A concorrência é frequentemente vista como uma força motriz por trás da inovação e do crescimento no mundo dos negócios, e isto vale especialmente para as *startups*. No ecossistema de startups dinâmico e em constante evolução, o poder da livre concorrência pode ser um divisor de águas para aspirantes a empreendedores que procuram deixar a sua marca. Ao libertarem as forças da concorrência, as startups podem não só prosperar, mas também alcançar um sucesso sustentável a longo prazo.

Segundo Castillo (2015), um dos principais benefícios da livre concorrência para *startups* reside na sua capacidade de promover a inovação e a criatividade dentro do ecossistema de startups. Quando as startups enfrentam a concorrência, são incentivadas a pensar fora da caixa, a encontrar soluções únicas para os problemas e a diferenciar-se dos seus rivais. Por exemplo, a intensa concorrência no mercado de smartphones tem levado empresas como a Apple e a Samsung a inovar e melhorar constantemente os seus produtos, resultando numa vasta gama de características e funcionalidades que atendem às diversas necessidades dos consumidores. Além disso, a concorrência incentiva as startups a procurarem a excelência e a estabelecerem padrões mais elevados para si próprias, levando, em última análise, ao desenvolvimento de produtos e serviços de alta qualidade. Além disso, a concorrência reduz os preços à medida que as startups competem por quota de mercado, beneficiando os consumidores ao oferecerem um melhor valor pelo seu dinheiro.

A concorrência desempenha um papel crucial na promoção do crescimento e da sustentabilidade das startups, incentivando-as a melhorar continuamente os seus produtos ou serviços. As *startups* que enfrentam forte concorrência são obrigadas a permanecer ágeis e receptivas às mudanças do mercado, garantindo que permaneçam relevantes e competitivas. Além disso, a concorrência ajuda as startups a identificar lacunas e oportunidades de mercado que podem aproveitar para obter uma vantagem competitiva. Por exemplo, startups como a

Airbnb e a Uber identificaram segmentos inexplorados nos setores da hotelaria e dos transportes, respectivamente, e perturbaram os modelos de negócio tradicionais ao oferecer soluções inovadoras. Ao adaptarem-se às mudanças nas condições do mercado e nas preferências dos consumidores, as startups podem permanecer à frente da curva e construir uma base sólida para o sucesso a longo prazo.

5.3.4 Direito de recesso

O sócio que não desejar mais permanecer na sociedade pode exercer o seu direito de recesso (retirada motivada) como está previsto no art. 1.077 do Código Civil, ou seja, na hipótese de discordar de alguma alteração do contrato social, fusão ou incorporação envolvendo a sociedade.

Para ilustrar as complexidades que as *startups* enfrentam ao exercer o direito de retirada, consideremos um estudo de caso de uma *startup* de tecnologia que enfrenta desafios de parceria. Neste cenário, a *startup* decidiu desistir de uma colaboração devido a visões conflitantes e questões operacionais com o parceiro. A análise dos motivos da desistência revelou que o crescimento da *startup* foi prejudicado pela parceria, levando à decisão de desistência. O resultado desta decisão teve impactos positivos e negativos na *startup*, destacando a importância de considerar cuidadosamente as implicações da retirada (Castillo, 2015).

Para mitigar os riscos associados à saída de parcerias, as startups devem implementar medidas estratégicas. Estabelecer cláusulas de rescisão claras nos contratos é vital para definir os termos de saída e minimizar a ambiguidade. Além disso, procurar aconselhamento jurídico durante a elaboração de acordos pode ajudar as startups a antecipar potenciais desafios e a proteger os seus interesses. Além disso, a negociação dos termos de saída no início das parcerias pode facilitar um processo de retirada mais tranquilo caso surjam conflitos no futuro. Ao implementar proativamente estas estratégias, as startups podem efetivamente navegar no direito de retirada e salvaguardar as suas operações.

Embora a livre concorrência ofereça inúmeros benefícios para as *startups*, há desafios que precisam ser enfrentados para alavancar a concorrência de forma eficaz para o sucesso. Um dos principais desafios é garantir práticas e regulamentações de concorrência leal para evitar monopólios que reprimam a inovação e a concorrência. Ao promover condições de concorrência equitativas, as *startups* podem competir com base no mérito e na qualidade, em vez do domínio do mercado. Além disso, fornecer apoio e recursos para *startups*, como acesso a financiamento, orientação e oportunidades de *networking*, pode ajudá-las a navegar no cenário

competitivo de forma mais eficaz. Além disso, abordar questões relacionadas com a proteção da propriedade intelectual e práticas comerciais antiéticas é crucial para salvaguardar os interesses das *startups* e promover uma cultura de concorrência leal.

6. ESTUDO DE CASO – EASY TAXI

A Easy Taxi foi fundada em 2011 por Tallis Gomes e Daniel Cohen. A empresa começou suas operações no Brasil e posteriormente se expandiu para outros países da América do Sul, Europa, África e Ásia. Com o objetivo de facilitar o transporte urbano, a Easy Taxi rapidamente se tornou uma das maiores plataformas de táxi do mundo, oferecendo um serviço conveniente e seguro para passageiros e motoristas.

Assim sendo, a Easy Taxi foi criada como uma solução para resolver os desafios enfrentados pelos passageiros ao tentar encontrar um táxi disponível nas cidades congestionadas. Com uma visão inovadora, Tallis Gomes e Daniel Cohen fundaram a empresa e desenvolveram uma plataforma tecnológica que revolucionou o setor de transporte. A Easy Taxi logo se tornou uma das principais opções de mobilidade urbana em diversos mercados ao redor do mundo, proporcionando um impacto significativo na forma como as pessoas se deslocam nas cidades.

O início da empresa EASY TAXI tinha operacionalização bem mecânica, visto que, o fundador fazia todas procuras de viagens através de seu próprio email, pois o passageiro pedia um aplicativo e a notificação chegava em seu email, e assim, ele procurava através do google maps um veículo disponível para rodar e pegar o passageiro (Carvalho, 2015).

Através disso, foi dado início a essa grande startup que foi uma das primeiras nesse segmento. Assim, fazendo um elo dentro desse caso em meados do ano de 2020 a easy taxi quebrou e precisou ser vendida para uma outra empresa. Assim, pode-se inferir uma breve análise, pois ao ter uma empresa com grande potencial como a easy taxi, pode-se perceber que ela também pode falir e sofrer as sanções ditas aos sócios fundadores.

Com isso, a empresa passou por vários desafios financeiros e a startup Easy Taxi teve problemas com operacionalização com os seus custos operacionais. Um dos grandes desafios foram justamente os contratos de investimentos, em que pese, os investidores aplicavam dinheiro na empresa no modelo de contrato mútuo conversível, em que, não assumiam nenhuma responsabilidade como se fosse um sócio apenas, assim, recaindo toda a responsabilidade ao sócio fundador.

Justamente, nesse caso em específico, pode-se analisar que há vários fatores que determinam a falência de uma empresa como essa startup de transporte urbano. De início, a

concorrência é um dos fatores mais o principal fator está justamente na forma como esses contratos são determinados fazendo com que a empresa quebre sem ao menos ter um apoio de qualquer dos investidores. Pois isso ocorre muitos o modelo de contratos de investidor anjo como poderemos ver a seguir.

Ainda nesse caso, pode-se inferir que assim como ocorreu na Easy Taxi, como na maioria das empresas startup temos um tipo de sociedade, que se assemelha ao sociedade em conta de participação que são os investidores que tem interesse em investir na startup mas não querem se tornar sócio efetivo, assim, temos que ao invés de o investidor estar no quadro de sociedade ele entra somente como participante, razão pela qual pode aplicar capital nessa determinada empresa e a startup figura como sócia extensiva (Reis, 2018)

Quando da constituição da sociedade em conta de participação, é altamente recomendado a elaboração de seu contrato social, para estabelecer os parâmetros que regularão a relação entre startup e investidor e, ainda, como prova de existência da sociedade em conta de participação, ajudando a prevenir eventualmente caracterização de existência de sociedade em comum. De igual maneira, a existência dos livros comerciais da sociedade em conta de participação servirá como prova da existência da sociedade, razão pela qual é extremamente relevante que a startup, enquanto sócia ostensiva realize a devida estruturação.

Destarte não obstante foi o que ocorrerá com a empresa easy taxi, pois a maioria do capital investido e dos próprios investidores não arcaram com nenhum tipo de custos operacionais, apenas ficaram cada um com seu prejuízo na medida de seu investimento.

6.1 INVESTIDOR-ANJO

A startup é uma empresa, além do mais, muitos consideram que toda empresa em seu estágio inicial é uma startup pois é necessário que haja investidores e aporte de capital nessas empresas que estão começando. Assim, para que uma empresa possa ser bem estruturada, em seu estágio inicial e nos seus primórdios é necessário que seja bem elaborada, aí entra a pessoa do investidor-anjo (Oioli, 2019)

Outra influência marcante da escassez de recursos financeiros é a permanente busca por investidores em compartilhar o risco do negócio com o empreendedor. São em regra, investimentos de altíssimo risco e consequente elevado potencial de ganhos para o investidor. Porém, são investimentos que não servem para qualquer perfil de investidor. Investidores anjo e venture capitalist são figuras comuns no relacionamento do empreendedor nesta fase inicial e buscarão estruturar seus investimentos de forma a mitigar riscos não diretamente relacionados aos de mercado ou do produto (com riscos trabalhistas ou fiscais), bem como viabilizar sua saída do negócio assim que este atingir um valor de mercado 15 desejado. Diferentemente do empreendedor, são investidores de caráter normalmente transitório, isto é, ingressam

no negócio com o objetivo de que este se valorize e no futuro possam vender sua participação. Tal característica pode em muitos casos gerar conflitos entre investidores e empreendedores. Ainda diante da nossa realidade, outro elemento fundamental dentro da perspectiva de organização no estágio inicial é a escolha do regime tributário. A adequação à legislação tributária é a escolha do regime mais adequado pode fazer a diferença entre a vida e a morte de uma empresa. (OIOLI, 2019, p. 16)

Assim sendo, é um grande desafio para o sócio fundador entrar com o investidor anjo em uma startup e ter que está diante de várias imposições, como já foi exemplificado a cláusula de lock up, pois uma coisa é uma grande empresa a modelo de uma S.A esta diante de uma cláusula como essa, em que os sócios podem restringir que o sócio controlador tem uma carência para adquirir certas ações, visto que, ele tenha informações privilegiadas.

E contrapartida, com a presença e o investimento do investidor anjo, ocorre que ele pode intervir em várias medidas a fim de não deixar que se retire o sócio fundador, mas que se tratando de uma startup que tem seu principal carro chefe a inovação é muito prejudicial, visto que, a empresa startup é rodeada de incertezas e ter que sofrer tais sanções prejudicaria muito o direito a livre concorrência dessa mesma empresa.

Outro fato que deve ser observado para o desenvolvimento é a inovação, procurar algo sempre novo ou conseguir realizar uma maneira na qual aquela atividade comum se tornar especial e explorar economicamente. Mesmo que não seja um requisito indispensável para startup, a inovação é necessária para esse tipo empresarial.

Mas o que seria essa inovação, está ligado a diferentes explicações. A existência de uma nova ideia, consisti em criar algo do novo, não é obrigatoriamente que seja algo fundamental e “disruptivo”, mas pode ser pequenas mudança, adaptações, melhorias de um serviço ou algo. A percepção de utilidade da nova ideia será aquela que irá gerar algum tipo de valor, seja para a empresa, para colaboradores, ou consumidores. A necessidade de implementação da ideia, visto que uma ideia não implementada continua sendo apenas uma ideia, e não inovação, portanto deve fazer com que a nova ideia, geradora de valor, seja efetivamente implantada. A inovação é uma estratégia que busca não apenas criar apenas uma diferença e agregar valor ao produto, mas também poder realizar a escalabilidade, a busca por aumentar a produção em níveis elevados a preço baixo, por isto alguns dizem que a principal motivo que as startups estão relacionada ao setor da tecnologia. Outro cenário que observa pela busca por inovação é a cultura das startups, por meio de construção de um ambiente que propicie e facilite a criação. (OIOLI, 2019).

6.2 CONTRATO DE MÚTUO CONVERSÍVEL

Os contratos de empréstimo que podem ser convertidos em oportunidades de capital são bem conhecidos devido à facilidade de negociação com credores e devedores. Porém, algumas cláusulas tornaram-se padrão na dinâmica de negociação porque se referem às condições específicas que o investidor pretende para a execução do contrato. Discutiremos agora os termos mais comuns neste tipo de contrato de investimento e o que é necessário para reduzir o risco do investidor.

Em primeira análise, a cláusula de desembolso determina os termos e condições sob os quais o empréstimo efetivo (recíproco) é emitido do investidor para a startup. A razão pela qual sublinho a palavra "acordo" aqui é que mesmo que todas as negociações anteriores tenham sido acertadas com base no valor que o credor oferecerá ao mutuário, os termos ainda serão acordados para separá-los ou para quebrar isto. Assim, é habitual que o custo seja dividido em partes, que são determinadas pelo cumprimento do objetivo. Essas metas variam dependendo do seu modelo de negócios e podem incluir coisas como número de usuários, downloads, receita total ou entrada em novos mercados.

Desta forma, os empreendedores podem avaliar se o empreendedor está obtendo o progresso desejado através dos resultados financeiros e, assim, continuar investindo recursos de forma a aumentar o crescimento da startup. Numa situação má em comparação com uma situação boa, os pagamentos podem ser interrompidos se o plano de negócios apresentar um desempenho fraco. No entanto, este processo ainda é variável devido à extensa due diligence pré-contratual que os investidores procuram para garantir o potencial dos parceiros de investimento.

O vencimento do empréstimo indica quando se espera que os termos contratuais cumpram as obrigações do mutuário para com o credor. Os exemplos incluem uma data de vencimento aprovada, a conversão corporativa de uma startup em uma empresa pública ou um evento de arrecadação de fundos.

Na maioria dos casos, as instituições financeiras decidem sobre o vencimento antecipado da dívida, ou seja, o direito do credor de acelerar os seus acordos para cumprir as suas obrigações para com o mutuário. Lembre-se que o principal objetivo do investidor nessa modalidade de financiamento é transformar o seu empréstimo em uma financeira.

Se o novo empreendedor atingir o nível de investimento, dependendo do andamento da start-up, este é o melhor momento para mudar, bem como para se tornar sócio e formal, assim

o valor de mercado que um evento de arrecadação de fundos traz para o seu negócio. No entanto, é importante compreender que, para reduzir o risco jurídico e financeiro, o vencimento do empréstimo pode ocorrer sob certas condições que o credor considere prudente romper o vínculo com o mutuário. Os exemplos incluem quebra de contrato, pedido de falência ou reintegração de posse sem o consentimento do mutuário, declarações ou garantias falsas das quais o empréstimo se originou, ou apenas mediante suspeita de uma agência governamental.

A conversão dos empréstimos em capitais próprios, particularidade do contrato em estudo, é considerada o principal elemento esperado do instrumento. Se resultar de uma reclamação grave que não envolva lavagem de dinheiro, será realizado um painel de discussão. Aqui, o credor informa o requerente da sua intenção de autorizar o ajuste não monetário. A startup é responsável por concluir o processo administrativo de adição de novos sócios ao quadro societário. É comum investidores solicitarem que a empresa se torne uma sociedade anônima se isso estiver especificado no contrato e se a startup atual não tiver esse formato. Esta previsão é motivada, entre outras coisas, pelo imposto. Isso ocorre porque o ágio não é tributado na SA, ao contrário das sociedades por ações limitada

Numa definição simples e educativa, lucro é a diferença entre o preço da ação quando a empresa recebeu o investimento e o preço quando esta foi convertida em dívida. Além disso, a estrutura organizacional da SA fica mais bem definida, o que facilita a compreensão do que está sendo feito na empresa. Se o empréstimo for convertido sem emissão de dinheiro, por padrão, o patrimônio líquido do mutuário será igual ao definido acima no contrato de empréstimo.

Porém, quando esse tipo de evento muda, o dinheiro do investidor pode ser recalculado na empresa, pois cria novo dinheiro para o mercado. nos negócios, existe uma relação inversa entre o valor gasto e a taxa de vendas.

A natureza complexa dos empréstimos que podem ser transformados numa oportunidade empresarial torna-se evidente quando se examinam os vários empregos e oportunidades disponíveis para os empresários. Para reduzir ao máximo o risco de fracasso de inicialização, os investidores são muito rigorosos com as obrigações pactuadas

Uma das limitações que aparecem nestes contratos é a cláusula de perpetuidade ou cláusula de bloqueio. Este requisito determina o tempo mínimo que a empresa deve dedicar ao desenvolvimento do produto, e a empresa e o que fizer.

Esta limitação à produção do fundador deve-se ao facto de os investidores saberem que o sucesso de uma startup é um processo muito humano, um processo que está intimamente

relacionado com a dedicação e as competências do fundador. Se os assentos não estiverem apertados, o risco de falha do programa poderá aumentar.

Para se manterem vivos e permitir que os empreendedores se concentrem no programa de crescimento da startup, a avaliação dos doadores faz parte do trabalho dos parceiros planejaram despesas de capital. Não há nada que ponha em risco a vida de um empresário ou de seu povo como crianças pois além de garantir a estabilidade, é importante estabelecer quais obrigações permanecerão em vigor caso o parceiro se separe.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no que foi exposto, pode-se inferir por tanto que o socio fundador, ao criar uma startup deve ter muita cautela quanto aos contratos de investimentos, visto que, por mais que precise capitalizar alguns anseios importantes do negócio ou que precise de capital para operacionalizar o negocio, é de extrema importancia que faça algumas análises e tenha alguns cuidados pois existem algumas brechas que podem dificultar muito a sua vida.

Assim sendo, seja pelo o contrato de mútuo convensível seja pela cláusula de lock que pode ser imposta ao sócio fundador, assim, restringindo sua saída e retirando seu direito de recesso impondo uma carência como justificativa da propriedade intelectual, ou seja, com essa cláusula eles dão uma carência de 05 anos ao sócio fundador para que possa sair ou até atingir as metas previstas.

Como já bem analisados, essa imposição traz sérias consequências a quem está realmente começando no mundo do empreendedorismo, pois uma coisa é a aplicação da cláusula de lock up a um sócio investidor, pois é necessário que ele tenha uma carência seja para adqueirir quotas seja para vender pois dispõem de informações privilegiadas. Outrossi, é a legislação adotar tal cláusula a uma pessoa que está começando um negócio ou uma idéia totalmente incerta, coberta de várias incertezas.

Dessa forma, é necessário que se concietizem a todos os empreendedores que irão começar um negócio, mas que possam entender como essas cláusulas amarram quem está começando um negócio. Além do mais é imperioso analisar que, o rápido crescimento da economia digital nas últimas décadas afetou enormemente a forma como os mercados consumidores criam e adotam novas aplicações.

No contexto do dinamismo popular, as startups, as tecnologias e os empreendimentos comerciais escaláveis crescem rapidamente devido à sua capacidade de pendurar as cadeias de valor estabelecidas, fornecendo melhores padrões de serviço ao cliente.

No Brasil, a importância do empreendedorismo tecnológico foi reconhecida pelo legislador, que aprovou duas leis especiais para startups: a Lei Complementar nº 155/2016 e a apresentação da Lei complementar número 182, de 1º de junho de 2021 (mais conhecida como Marco Legal das Startups), que dispõe sobre os contratos de participação de investidores anjos.

Para expandir seus negócios de maneira ágil, as startups captam recursos com capitalistas de risco. Em outras palavras, implementamos uma estratégia de receita negativa para acelerar o crescimento em direção aos seus objetivos. Geralmente ocupam uma posição de liderança nos mercados em que atuam.

Com base nos desafios específicos que enfrentam, as empresas estudadas captam recursos junto a investidores com capital e experiência para ajudá-las a superar as necessidades do momento. Por exemplo, desde o início, uma aceleradora de startups fornece serviços, conhecimento e, eventualmente, capital para ajudar as empresas a validar seus produtos.

Como resultado, os fundos de capital de risco são a forma mais adequada de encontrar capital para startups crescerem, com base na quantidade de dinheiro que possuem e na experiência dos acionistas do fundo. A combinação de experiência e recursos financeiros resulta em dinheiro inteligente.

Para permitir o investimento privado em startups, existem instrumentos jurídicos especificamente concebidos para fazer face a este tipo de risco operacional como o risco de falência empresarial devido à responsabilidade solidária dos investidores.

O primeiro desses instrumentos é um contrato de venda, baseado no preço, o investidor poderá comprar as ações da startup futuramente, em condições pré-determinadas. Este acordo dá às partes o direito de negociar e impede que os investidores mantenham as obrigações da empresa até que convertam a sua opção de compra numa oportunidade válida.

Porém, não há como recuperar o dinheiro investido, a não ser alterando ou não os direitos adquiridos.

Outra forma de investir é através de contratos futuros. Os termos e condições deste contrato estão definidos no Regulamento Particular e constituem, portanto, um contrato normal. No entanto, o projeto ainda conta com apoio limitado entre empresários e investidores, principalmente por causa das restrições comerciais impostas pela lei.

Por fim, estudamos contratos de empréstimo que podem ser convertidos em oportunidades de capital. Ao contrário dos contratos de empréstimo típicos que oferecem

empréstimos e retornos sobre imóveis que não são da mesma natureza, os empréstimos rotativos, produto atípico, dão aos investidores a opção de converter um percentual da dívida da startup.

Além disso, foram adicionadas diversas seções para avaliação e acompanhamento de projetos de investimento e previsões de entrada e saída de parceiros. Esses elementos adicionais nos ajudam a compreender que se trata de um contrato híbrido e complexo.

A previsão nos contratos de empréstimo de condições como direito de pagamento, marcação lateral, reboque, direito de rescisão, fechamento pode ser convertido em uma entrada. Por isso, tem havido um debate técnico recente sobre a relação entre empreendedores e empreendedores, que mostra os elementos de uma sociedade simples mútua e sem limites, ou seja, uma sociedade comum. No entanto, observe que este é um elo fraco. Isso ocorre porque os investidores às vezes demonstram gentileza e apoio, especialmente quando se trata das startups nas quais investem.

Além disso, importa referir que o investidor tem sempre o direito de exigir a devolução do empréstimo concedido como obrigação de crédito. Se a start-up falir, os empreendedores só poderão repassar os lucros e perdas do próprio negócio.

Devido à diferença nos direitos e obrigações das partes, entendemos que uma parceria não pode ser estabelecida até que o mútuo seja praticamente convertido em uma participação societária, se for o caso. Concluimos este estudo com o entendimento de que o contrato de títulos conversíveis é o instrumento jurídico mais adequado para investir em empresas iniciantes. Utilizando-o constantemente e melhorando o financiamento das iniciativas empresariais, ampliamos a cooperação jurídica e para o desenvolvimento.

Como mostra esta investigação científica para informar as pessoas, é difícil estabelecer modelos formais de fazer negócios, e o sucesso advém de pequenos custos, que podem traduzir-se em grandes lucros para venda ou implementação. O resultado final é atrativo para os empreendedores.

Dada esta importância, é importante ensinar sobre a lei da startup para explicar de forma clara e simples os obstáculos que as pessoas enfrentam ao lidar com a lei.

O principal objetivo de tudo isso é deixar claro para todos que não existem leis ou regulamentos especiais para startups, mas que as leis nacionais se aplicam. Outro objetivo deste trabalho é mostrar que startups são um negócio viável, que pode ser bem aproveitado no Brasil, que pode ser um bom investimento e uma boa opção.

Como existem muitos casos em que se procura investimento, isso indica que este é um tipo de modelo de negócio que a comunidade ou os financiadores procuram. Quando se trata de

investir, você pode provar aos futuros investidores iniciantes que você é realmente bom. Mesmo na situação incerta do Brasil para os investidores, as startups podem se dar bem, pois são empresas.

Outra coisa importante foi explicar onde isso aconteceu e como conectar as startups com o direito societário. Mostrando os modelos de negócios usados em seu estatuto, explicando os contratos amplamente utilizados para aqueles que desejam seguir esse modelo e também analisando ofertas de serviços e produtos, projetos de propriedade intelectual, patentes, oportunidades de vendas, estágios de inicialização, como eles se formam e se desenvolvem.

Outro ponto relevante e importante que este estudo investiga está relacionado às suspeitas sobre contratos comerciais feitos por uma empresa iniciante para prestação de serviços, compra e venda de produtos, com a intenção de trazer segurança jurídica em um cenário com previsibilidade de ações

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, Joaquim. F. **Gestão pública em Portugal: mudança e persistência institucional**. Coimbra: Quarteto, 2002.
- ALMEIDA, Rosy. Maire. **Ensino de empreendedorismo no brasil**. São Paulo: Alta Books, 2017. 352 p.
- ALVES, A. E. **O contrato de vesting nas biostartups: riscos, desafios e ponderações**. Revista Brasileira de Direito Empresarial. 2023.
- BICUDO, L. **O que é uma Startup?** StartSe, 2016. Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/startups/afinal-o-que-e-uma-startup>>. Acesso em: 01 out. 2020
- BRASIL, Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002, institui o Código Civil, *Diário Oficial da União* de 11 de janeiro de 2002, Brasília, Distrito Federal, disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm, acesso em 16 abr. 2022
- BRASIL. Solução de consulta COSIT nº 164, de 28 de maio de 2019. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ano 157, n. 115, p. 17, 17 jun. 2019. BARBIERI, Ugo Franco. **Gestão de pessoas nas organizações**. São Paulo: Atlas, 2013. 233 p.
- BRITO, Andréia Matos; PEREIRA, Pedro Silvino; LINARD, Ângela Patrícia. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013. 96 p. Disponível em: <http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico_edificacoes/empreendedorismo.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2024.
- CASTILHO, Ricardo. Direitos humanos. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.
- DORNELAS, José C. Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 293 p.
- DANTAS, Matheus Augusto Silva, GOES, Helder Leonardo de Souza, “Startups e o direito fundamental ao desenvolvimento”, in *Revista de Ciências Humanas e Sociais*, Aracaju, v. 6, n. 1, pp. 177-196, março 2020.
- FAHAH, Osvaldo Elias; CAVALCANTI, Marly; MARCONDES, Luciana P. **Empreendedorismo estratégico: criação e gestão de pequenas empresas**. São Paulo: Cengage learning, 2014. 251 p.
- FEIGELSON, B., NYBO, E. F., FONSECA, V. C. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018.
- FSK, Peter. **O gênio do marketing**. São Paulo: Bookman, 2008. 408 p.
- GRONDYS, Katarzyna et al. Risk assessment of the SME sector operations during the COVID19 pandemic. International Journal of Environmental Research and Public Health, v. 18, n. 8, p. 4183, 2021.

GOMES, Duarte. *Psicologia das organizações, do trabalho e dos recursos humanos*. São Paulo: Coimbra, 2011. 673 p.

JUNIOR, C. **Os Contratos Mais Usados Por Startups**. Disponível em: <https://juridicajunior.ufla.br/sem-categoria/os-contratos-mais-usados-por-startups/>. Acesso em 03/07/2024.

MAÇÃES, Manuel. Alberto. Ramos. **Empreendedorismo, inovação e mudança organizacional**. Curitiba: Leya, 2018. 89 p.

MARINHO, G. M. **Startups: conceito, natureza jurídica e os contratos de investimento**. Escola de Ciências Sociais e Humanas Departamento de Economia Política. 2019.

OLIVEIRA, Bernardo Mattei de Cabane, **“Direito empresarial e societário para empreendedores”**, in LOPES, Alan Moreira, TEIXEIRA, Tarcísio, coords., *Startups e inovação: direito no empreendedorismo (entrepreneurship law)*, 2ª ed., Barueri, São Paulo, Manole, 2020, ISBN 978-85-2046-196-9.

OIOLI, E. F. *Manual de Direito para Startups*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019

RAMALHO, Amanda Maia, “Governança corporativa em startups”, in **Revista de Direito, Governança e Novas Tecnologias**, Belém, v. 5, n. 2, p. 74-91, jul./dez., 2019, DOI <http://dx.doi.org/10.26668/IndexLawJournals/2526-0049/2019.v5i2.5880>, disponível em <http://www.indexlaw.org/index.php/revistadgnt/article/view/5880>, acesso em 16 abr. 2022.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz, **Direito empresarial esquematizado**. 6ª ed. rev., atual. e ampl., Rio de Janeiro, Forense, São Paulo, Método, 2016, ISBN 978-85-309-6956-1

REIS, E. V. de A. *Startups: Análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil*. 14. ed. São Paulo: Almedina, 2018.

SILVA, Vieira. **Marketing pessoal e vendas**. São Paulo: Clube de autores, 2014. 100 p.

TAMAR, E. **Qual a importância da cláusula de propriedade intelectual no contrato de prestação de serviços?** Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/qual-a-importancia-da-clausula-de-propriedade-intelectual-no-contrato-de-prestacao-de-servicos/1317939447>. Acesso em 08/07/2024.