



Guia jurídico básico para **startups**

O essencial que você precisa
saber para empreender
com segurança



Márcio Pompeu

— ADVOGADO —

INFORMAÇÕES GERAIS

O presente guia tem como finalidade apresentar conteúdo jurídico básico aos empreendedores e auxiliá-los no exercício da atividade comercial.

Desde o início as startups demandam cuidados jurídicos que, se não forem observados, podem causar problemas e até mesmo a extinção do negócio.

Portanto, listamos os principais aspectos, com linguagem descomplicada, que devem ser observados no início de uma startup.

Autor:

Márcio Rino Pompeu, advogado, com registro na OAB/SP nº 357.343.

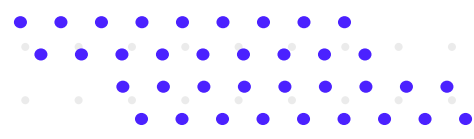
AVISO:

Este material não constitui opinião legal ou recomendação.


Os temas que serão abordados são complexos, de modo que é impossível esgotá-los nesse material. Consulte sempre um advogado de confiança.



SUMÁRIO



Introdução	1
Cuidados com o nome da startup	5
Análise das legislações e normas setoriais	9
Registro da Marca	12
Proteção da Propriedade Intelectual	16
Como escolher o regime societário ideal	18
Elaboração de um acordo de sócios	24
Contratos & Termos de uso	30
LGPD	33
Mecanismo de Vesting	41
Formalização dos investimentos	45
O seu cap table	55



01.

Introdução



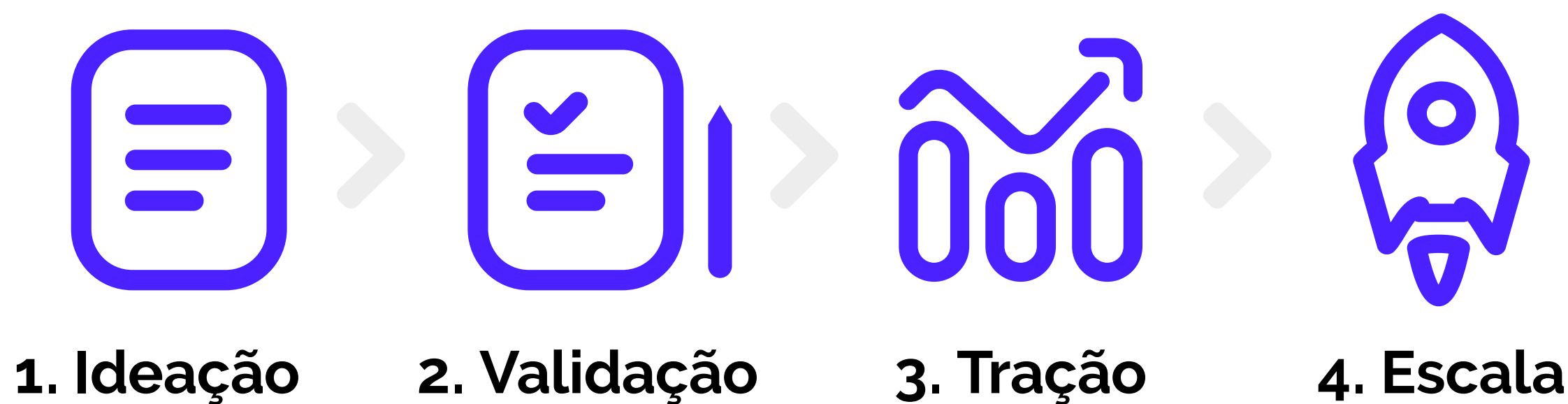
Nos últimos anos, as startups ganharam posição de destaque no setor econômico brasileiro, proporcionando soluções inovadoras em diversos segmentos.

De forma simples, as startups podem ser conceituadas como empresas com perfil inovador, dotadas de extrema incerteza quanto ao sucesso, com produto altamente escalável e que utilizam a tecnologia para o modelo de negócio.

A título ilustrativo, podemos citar as mais conhecidas: Nubank, Stone Pagamentos, Quinto Andar, iFood, Loggi, Gympass, entre outras empresas inovadoras brasileiras.

A “taxa de mortalidade” das startups é consideravelmente alta, mas o risco do insucesso pode ser reduzido por meio da adoção de boas práticas de governança.

Em regra, as startups costumam ter quatro fases que, em termos de governança corporativa, cada fase possui suas particularidades. Veja:



Memorando entre Fundadores / Memorando de Entendimentos

Na fase da ideação, os fundadores de uma startup devem resolver várias questões relevantes, pois, basicamente, estão criando uma empresa, com um modelo de negócio que **talvez ainda nem tenha sido validado pelo mercado**.

Nessa fase, os fundadores podem contribuir de diversas maneiras: enquanto alguns aportam

capital, outros dedicam seu tempo ou seus conhecimentos ao desenvolvimento da empresa.

Nesse cenário, enquanto um ou mais fundadores atuam com dedicação exclusiva, outros, eventualmente, podem manter atividades profissionais paralelas, com dedicação parcial à startup.

É extremamente importante que cada sócio **defina como irá contribuir sociedade:** com dinheiro, esforço intelectual, ou a combinação de ambos.

Aqui, surge a possibilidade de elaborar um **memorando entre fundadores.**

Esse documento, com poucas páginas, pode conter **detalhes do projeto, direitos de propriedade intelectual, definição da futura participação societária, investimentos** de cada sócio, cláusulas de **confidencialidade, não-aliamento** ou **não-concorrência**, bem como regras sobre **soluções de conflitos.**

Portanto, o mencionado acordo, embora não seja muito utilizado na prática, pode ser a solução ideal para o início da startup, especialmente **se prever um gatilho para a formalização legal da futura sociedade.**

Afinal, o que seria o “gatilho?”

O gatilho seria alguma condição que pode acontecer em futuro próximo, como, por exemplo:

- A celebração de um contrato que resulte em receita financeira;
- O lançamento do produto/serviço/MVP no mercado;
- A realização de investimento relevante por terceiro;
- Outras opções que podem ser discutidas pelo time fundador.

Assim, com o acionamento de um dos gatilhos, o time formalizará a startup.

Memorando de Entendimentos: Também chamado de MoU — ou Term Sheet —, o memorando de entendimentos é um acordo, que pode ou não ser vinculante, utilizado para formalizar os detalhes de uma negociação. Em outras palavras, este documento tem a finalidade de alinhar as bases negociais e as expectativas das partes.

02.

Cuidados com o nome da startup



Logo no início, um dos primeiros passos que deve ser feito é o cuidado com o nome da startup.

É essencial que os fundadores pesquisem se o nome já está sendo utilizado e registrado por outra empresa para evitar a utilização indevida de nome ou marca, pois esse fato pode trazer transtornos e frustrações de ter que alterar todo o conteúdo/material já elaborado para a startup.

Também é importante que seja verificado — e até mesmo adquirido — o registro do domínio na internet.

Alguns empreendedores confundem o nome empresarial com a marca ou com o nome de domínio, motivo pelo qual vamos explicar a função de cada um deles.

O **nome empresarial** é o **nome jurídico da sociedade**, ou seja, é por meio dele que a sociedade se obriga no mundo jurídico.

Em alguns casos, o nome empresarial pode coincidir com o título do estabelecimento ou com a marca/domínio. Além disso, o nome empresarial pode se apresentar sob as modalidades de firma ou denominação.

Já a **marca**, por outro lado, é considerada um sinal distintivo cujas funções principais são identificar a origem e distinguir os produtos ou serviços de outros idênticos, semelhantes ou afins de origem diversa.

As marcas, para gozarem de **proteção no território nacional, devem ser registradas no Instituto Nacional da Propriedade Intelectual (INPI)**. Por outro lado, **o nome empresarial deverá ser arquivado e registrado na Junta Comercial**, sendo que a sua **proteção se restringe**

ao estado no qual o registro for realizado.

Com relação ao **nome de domínio**, é aquele que serve para localizar e identificar conjuntos de computadores na internet.

Esse nome existe com a finalidade de facilitar a memorização dos endereços de computadores na internet, pois, sem ele, seria necessário memorizar uma sequência de números, correspondente ao endereço IP.

Explicando o nome de domínio: Também chamado apenas de "domínio", é aquele nome que aparece após o símbolo @ nos endereços de e-mail e, também, após www. nos endereços da web, como, por exemplo: "**marciopompeu.com.br**".

A **proteção de um nome de domínio é feita mediante registro**, com base no princípio do *first to file*, ou seja, o direito ao domínio na internet será do **primeiro que o requerer**.

No Brasil, entre outras possibilidades, o domínio pode ser registrado no site do **Registro.BR**.

Portanto, agora que explicamos, ficou fácil entender que a **marca** não se confunde com o **nome empresarial** (aquele utilizado para abrir uma empresa e que constará no CNPJ), nem com o **nome fantasia** (nome popular da empre-

sa ou título do estabelecimento), muito menos com o **nome de domínio** (endereço eletrônico utilizado para localizar o seu negócio na internet).

03.

Análise das legislações e normas setoriais



Infelizmente, não é brincadeira quando falamos que o Brasil é um país super regulado.

Por isso, de acordo com o modelo de negócio escolhido para a startup, é importante pensar nas legislações e órgãos que regem aquele meio específico ao qual estará inserida.

Assim, é essencial conhecer e atender todas as legislações para evitar problemas legais com a startup.

Em algum momento na jornada empreendedora, alguém que tenha conhecimento das legislações poderá encontrar a sua startup e questioná-lo sobre as ilegalidades, algo que poderá se tornar um transtorno aos founders.

Além disso, em caso de violação, a startup também pode ser objeto de fiscalização, com o risco de sofrer autuações administrativas.

Portanto, no início da startup, você deve efetuar as seguintes perguntas:

- **Estou montando um aplicativo de transportes?**
- **Como estou coletando os dados para o meu negócio?**
- **A minha empresa precisa de autorização da ANVISA, ANAC, BACEN?**
- **Será que o modelo de negócio viola normas da SUSEP, BACEN ou algum Código de Ética profissional?**

Exemplo: As fintechs de crédito compreendem as Sociedades de Crédito Direto (SCD) e as Sociedades de Empréstimo entre Pessoas (SEP), regulamentadas pela Resolução 4.656, de 26 de abril de 2018.

Vamos conhecer um caso recente?

A startup [Buser](#) atua em um mercado considerado regulado (transporte rodoviário de pessoas — fretamento coletivo), por isso, **infelizmente**, a empresa vem sofrendo repressões por parte do setor de transportes.

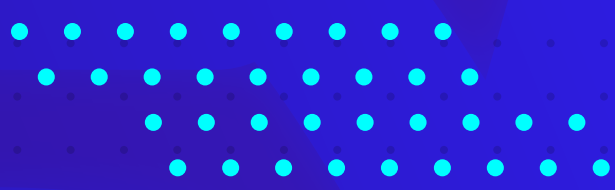
Por exemplo, alguns sindicatos têm argumentado que a atividade de transporte coletivo de passageiros somente pode ser exercida diretamente pelo Estado ou por empresas que tenham delegação para tal, de modo que a Buser não poderá exercê-la. Além disso, a ANTT tem realizado fiscalizações constantes.

Um outro exemplo que você pode lembrar, é o da “guerra” entre os taxistas e os motoristas do aplicativo Uber.

Portanto, no início da startup, embora esses não sejam motivos válidos para desistir de inovar, é bom saber quais problemas poderão ser enfrentados no futuro.

04.

Registro da Marca



A marca é um sinal distintivo cuja principal função é identificar a origem e distinguir os produtos ou serviços de outros idênticos, semelhantes ou afins de origem diversa. Em outras palavras, a marca é um dos fatores de identificação de um produto ou serviço.

A titularidade de uma marca será concedida por meio da concessão de um **registro pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI)**.

Nesse passo, são suscetíveis de registro os sinais distintivos visualmente perceptíveis, não compreendidos nas proibições previstas em lei.

A partir do registro, com a validade de **dez anos, prorrogáveis por igual período**, será conferido o **direito de titularidade e uso exclusivo dentro do território nacional**, prevenindo o uso não autorizado.

É importante destacar que a marca é considerada um **ativo intangível**, que aumenta o valor patrimonial, e a depender do modelo de negócio adotado pelo empreendedor, o valor desse ativo pode atingir quantias expressivas.

Assim, ao obter a titularidade de uma marca, há a possibilidade de exploração desse ativo, com o recebimento de royalties mediante a celebração de **contratos de licenciamento** ou de **franquia**.

Além das contraprestações financeiras diretas, o titular também se posiciona positivamente no mercado, demonstrando **credibilidade** aos clientes e parceiros.

Por último, é bom ressaltar que o **uso de mecanismos jurídicos de defesa da marca** é muito mais rápido e fácil quando se tem o registro.

Portanto, é fácil notar os inúmeros benefícios que a obtenção de um registro de marca pode trazer, motivo pelo qual esse ativo deve ser tratado com carinho, uma vez que proporciona segurança e agrega valor ao seu negócio.

Você conhece as formas de apresentação de uma marca?

Marca Nominativa

A V O N

É o sinal constituído por uma ou mais palavras no sentido amplo do alfabeto romano, compreendendo, também, os neologismos e as combinações de letras e/ou algarismos romanos e/ou arábicos, desde que esses elementos não se apresentem sob forma fantasiosa ou figurativa.

Marca Mista



Mercedes-Benz



Marca mista, ou composta, é o sinal constituído pela combinação de elementos nominativos e figurativos ou mesmo apenas por elementos

nominativos cuja grafia se apresente sob forma fantasiosa ou estilizada.

Marca Tridimensional

É o sinal constituído pela forma plástica distintiva em si, capaz de individualizar os produtos ou serviços a que se aplica. Para ser registrável, a forma tridimensional distintiva de produto ou serviço deverá estar dissociada de efeito técnico.



Curiosidade:

Cotitularidade de marcas: Em 2020, o INPI começou a permitir o registro de marca em nome de mais de um titular, a partir do depósito de novos pedidos de registro e também mediante o requerimento de anotação de transferência de titularidade de pedidos ou registros já existentes.

*Imagens utilizadas com finalidade ilustrativa, sem intuito comercial. O autor não possui qualquer direito sobre as marcas utilizadas.

05.

Proteção da Propriedade Intelectual



A proteção da propriedade intelectual da startup **não se limita ao registro da marca.**

Amparada pelo Direito Autoral, embora a **proteção do software** independa de registro, o autor tem a possibilidade de registrar o código-fonte no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), comprovando a titularidade.

Além disso, é importante que a startup elabore **termos de cessão da propriedade intelectual de todos os colaboradores**.

A cessão garante que a empresa seja, de fato, a titular das criações que foram feitas para impulsionar o negócio.

Em outras palavras, a cessão da propriedade intelectual dos colaboradores é um instrumento essencial ao fortalecimento da startup, evitando que fique sujeita ao risco de demandas relativas aos direitos autorais dos funcionários.

Portanto, para que fique protegida contra possíveis disputas relativas a direitos autorais e de titularidade, a elaboração do mencionado termo de cessão se revela essencial, garantindo a titularidade sobre as criações, projetos e outros direitos importantes ao negócio.



FAQ

Posso comprar as palavras do meu concorrente no Google Ads?

É vedada a conduta de comprar as palavras-chave do concorrente no Google Ads, pois configura concorrência desleal. A depender do caso, a parte prejudicada pode pleitear por indenização.

06.

Como escolher o regime societário ideal



A escolha do regime societário é um dos primeiros passos na hora de formalizar o seu negócio. Constituir uma pessoa jurídica é fundamental, principalmente para garantir a separação e a gestão patrimonial.

Uma das vantagens da **sociedade limitada** e da **sociedade anônima** é a limitação da responsabilidade dos sócios ou acionistas.

A escolha do tipo societário deve ser feita de acordo com a situação concreta, por profissional especializado. Isso porque a escolha vai envolver a análise de inúmeros fatores como: o número de sócios, regime tributário, tempo de negócio, objetivos, área de atuação, etc.

A título de exemplo, as fintechs, constituídas sob a forma de Sociedade de Crédito Direto e Sociedade de Empréstimo entre Pessoas, devem ser formalizadas por meio de uma sociedade anônima (S.A.), conforme Resolução nº 4.656/18 do Banco Central.

Sem aprofundar, a sociedade anônima tem um custo maior de manutenção, pois pressupõe uma governança corporativa mais robusta.

Por exclusão, as demais startups podem ser constituídas inicialmente sob a forma de sociedade limitada, que agora permite a constituição por apenas uma pessoa. Ao contrário da sociedade anônima, a sociedade limitada também tem as vantagens de permitir a adoção do regime do SIMPLES Nacional e ter um custo menor de manutenção.

Por último, antes de qualquer escolha, é bom consultar um profissional (advogado ou contador) para te ajudar nesse assunto.

A seguir, elaboramos uma tabela comparando a sociedade limitada com a sociedade anônima:

Tabela Comparativa

Sociedade Limitada	Sociedade Anônima
Constituída por contrato social	Constituída por estatuto social
Constituição mais simples; Inexigibilidade de laudo de avaliação dos bens integralizados;	Menor visibilidade/exposição dos acionistas frente a passivos fiscais, trabalhistas, etc; Maior facilidade na cessão de ações;
Responsabilidade: subsidiária e limitada ao valor das quotas (art 1.052 do CC).	Responsabilidade: limitada ao preço de emissão das ações adquiridas ou subscritas (art. 1 da LSA)
Capital Social: Impossibilidade de constituição do capital por serviços; Os sócios respondem pela exata estimação dos bens conferidos no capital social; Capital Social dividido por quotas.	Capital Social: Constituído em dinheiro ou em bens suscetíveis de avaliação em dinheiro (art. 7 da LSA); Se forem bens, necessário laudo de avaliação de 3 peritos ou empresa especializada (art. 8 LSA). Capital Social dividido por ações.
A publicação de balanços não é obrigatória	A publicação de balanços é obrigatória

Posso começar a minha startup como MEI?

A falta de recursos no início de uma startup é comum e esse fator deve ser levado em consideração.

O registro de Microempreendedor Individual (MEI) foi criado com a finalidade de enquadrar profissionais que exerciam suas atividades pro-

fissionais na informalidade.

A constituição do Microempreendedor Individual (MEI) possui alguns benefícios como a emissão de número de CNPJ, acesso a crédito bancário empresarial, enquadramento no Simples Nacional e direitos previdenciários.

ATENÇÃO: Nesse cenário, a startup somente pode exercer as atividades permitidas nas opções do SIMEI e listadas no Portal do Empreendedor. Se a sua atividade não for admitida como MEI, em hipótese alguma pense em “burlar” o sistema, adotando atividade diversa da efetivamente exercida, pois praticará infração. Toda empresa deve pertencer a uma CNAE de acordo com a sua área de atuação.

Por outro lado, também existem desvantagens de iniciar a startup como MEI, pois embora consiga obter o CNPJ, o empreendedor deve ficar atento com relação a algumas particularidades do microempreendedor individual.

Desse modo, **embora não seja o ideal**, eventualmente o MEI pode ser a solução mais rápida e barata para a startup testar o MVP no mercado, mas não para escalar o seu negócio.

Pontos negativos de iniciar a sua startup como MEI:

- 1.** O MEI não é tipo societário e não admite sócios.
- 2.** O MEI possui responsabilidade ilimitada de modo que qualquer dívida contraída devido à falha do negócio será suportada pelo patrimônio do próprio do empreendedor.
- 3.** A atividade que se pretende exercer deve ser uma das previstas no portal do empreendedor.
- 4.** Atualmente, o limite de faturamento anual do MEI é de R\$ 81 mil.
- 5.** O empreendedor registrado no MEI não pode ter participação em outra empresa, conforme Resolução nº 02 do DREI (Departamento de Registro Empresarial e Integração), o que ocorre com frequência em startups.

Escolheu a sociedade limitada? Cuidado com o contrato social!

É aconselhável que o empreendedor **busque ajuda de um profissional** para elaborar o contrato social, **evitando modelos de minutas encontrados facilmente na internet**, pois o documento deverá ser registrado na Junta Comercial e regulará a atividade da sua empresa.

Resumidamente, neste documento constarão todas as informações básicas da startup, como, por exemplo: a **denominação**, a **sede da empresa**, as **obrigações**, deveres e responsabilidades de cada sócio, **capital social**, **tempo de duração**, a possibilidade de **regência supletiva da sociedade anônima**.

Além disso, o contrato social também deve conter disposições sobre **condições de entrada e saída de sócios** e **retirada de valores**.

Por último, não se esqueça de classificar corretamente a **Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE)**, que é utilizada para determinar quais atividades serão exercidas por uma empresa.

07.

Elaboração de um acordo de sócios



Um bom acordo de sócios pode salvar a sua empresa.

O acordo de sócios, tecnicamente denominado de “acordo de quotistas” ou “acordo de acionistas”, é um contrato parassocial utilizado para compor os interesses das partes, tendo papel fundamental para refletir as premissas acordadas entre os sócios.

Trata-se de um **instrumento de governança** da sociedade empresarial relevante e que, no caso das startups, ganha ainda mais destaque nas rodadas de investimentos.

Além disso, o acordo de sócios **não precisa ser arquivado na Junta Comercial**, somente na sede da sociedade, de modo a garantir o sigilo das regras de governança lá previstas. E, por natureza privada, o documento vai **privilegiar a autonomia de vontade das partes** podendo estabelecer diversos critérios para situações de controle da sociedade.

O acordo tem como finalidade resguardar não apenas os interesses das partes, mas também a **segurança do negócio**, ao dispor sobre **regras para soluções de potenciais conflitos societários**.

É **importante que o acordo de sócios seja elaborado no início da sociedade**, regulando a forma de resolução de conflitos ou impasses que, caso sejam levados ao Poder Judiciário, serão resolvidos de forma lenta e custosa, podendo trazer prejuízo à continuidade do negócio.

Via de regra, o acordo pode abordar **direitos de voto e veto**, *drag along*, *tag along*, *put* e *calls options*, **cláusulas de saída** da sociedade em casos de eventos de divórcio, falecimento ou

invalidez, entre outras possibilidades. Também há a possibilidade de previsão de cláusulas de **não-concorrência** e **não-aliamento**.

Esse instrumento societário tem como finalidade facilitar a solução de impasses e, se não for bem redigido, a controvérsia acabará no Poder Judiciário. Por isso, mesmo tendo um contrato ou estatuto social, é importante que seja feito o acordo.

Por fim, é bom lembrar que não há uma receita de bolo para elaborar um acordo de sócios e cada instrumento deve ser redigido de acordo com a realidade do negócio, seja ele considerado inovador ou tradicional.

Conheça algumas das principais cláusulas que podem estar previstas em um acordo de sócios:

Cláusula de Lock up (Vedações à Venda de Ações)

Essa cláusula impõe a restrição à venda direta ou indireta de ações, por determinado período e conforme as condições determinadas no acordo, por acionistas signatários do acordo (todos ou alguns acionistas específicos).

Eventualmente, também há a possibilidade de impor que o acionista controlador não possa re-

duzir sua participação abaixo de certo limite, por determinado período, denominado *standstill*.

Direito de Preferência e Primeira Oferta

Direito de Preferência: trata-se da preferência na aquisição de ações, em igualdade de condições, obedecendo a um rito de oferta pactuado no acordo (No inglês: right of first refusal).

Direito de Primeira Oferta: caso um dos acionistas vinculados ao acordo deseje vender suas ações, deve notificar os demais acionistas — ou quotistas —, que poderão fazer, primeiramente, a oferta de compra de suas ações (No inglês: right of first offer)

Tag Along (Direito de Venda Conjunta)

É a possibilidade que é conferida aos sócios minoritários de acompanhar a venda das quotas/ações da sociedade por sócios a terceiros, nos mesmos termos e condições.

O tag along pode ser integral ou proporcional. Na forma integral, o detentor do direito, caso acionado o gatilho, pode vender a totalidade das suas ações, independentemente do percentual vendido pela outra parte.

O tag along integral, geralmente, é estabelecido em favor do minoritário contra o controlador, de modo a garantir que poderá deixar a sociedade em caso de mudança de controle.

Drag Along (Direito de Provocar a Venda Conjunta)

Falando de uma forma simples, é o inverso do Tag Along. O Drag Along é o direito do sócio, geralmente majoritário, de obrigar os sócios minoritários a aderirem à uma venda de quotas/ações da sociedade a um terceiro que tenha feito uma proposta de aquisição de todas as quotas/ações.

Trata-se de um mecanismo de proteção do acionista majoritário, o qual pode “arrastar” os acionistas considerados minoritários em uma eventual negociação.

Opção de venda (put option) e Opção de compra (call option)

Opção de venda: trata-se da faculdade de o acionista obrigar outro acionista a adquirir suas ações, em condições que serão determinadas no acordo.

Opção de compra: trata-se da faculdade de o acionista obrigar outro acionista a alienar-lhe

suas ações, em condições que serão determinadas no acordo.

08.

Contratos & Termos de uso



A elaboração de contratos traz segurança ao negócio.

É de suma importância a formalização, a análise e a adequação de contratos de acordo com o que for exatamente combinado entre as partes, inclusive com penalidades para o caso de descumprimento.

Os contratos surgem como instrumentos de alocação de riscos da atividade empresarial desenvolvida pela startup. Isso porque o futuro de relações contratuais traz interrogações que podem ser diminuídas se forem observadas as regras previamente determinadas.

Essas circunstâncias ganham relevância na medida em que nem todas as controvérsias são levadas ao Poder Judiciário ou à arbitragem, tendo em vista que a estrada na busca de uma decisão judicial ou arbitral costuma ser longa e custosa.

Nesse cenário, é essencial a formalização dos contratos com os seus fornecedores, parceiros, desenvolvedores e colaboradores.

Por fim, é bom não esquecer que o contrato **deve ser assinado** pelas partes, com a **assinatura de duas testemunhas**, para que o documento possua **força executiva**.

Dica: Cuidado com a “pejotização” dos seus colaboradores, pois se caracterizada a relação de emprego, você violará a legislação nacional e, também, estará acumulando um passivo trabalhista oculto, colocando em risco a sua empresa e os direitos do seu colaborador.

Qual é a finalidade do “Termos e Condições de Uso”?

Os Termos e Condições de Uso é o documento por meio do qual um site ou um aplicativo define as regras da utilização de seu serviço pelos usuários. Em outras palavras, os usuários são informados sobre regras como idade mínima, cadastro, pagamento, direitos autorais e responsabilidades.

09.

LGPD

LGPD é a sigla adotada para designar a Lei Geral de Proteção de Dados, em vigor desde 2020, que tem como base a regulamentação europeia, denominada General Data Protection Regulation.

Seu principal objetivo é garantir transparência no uso dos dados das pessoas físicas em quaisquer meios, estabelecendo regras sobre coleta, armazenamento, tratamento e compartilhamento de dados pessoais, impondo mais proteção e penalidades para o não cumprimento.

A lei adota um **conceito amplo de dado pessoal**, considerando-o uma informação relacionada a uma pessoa identificada ou identificável. Em outras palavras, se uma informação permite identificar, direta ou indiretamente, um indivíduo, então ela é considerada um dado pessoal.

O que são dados pessoais sensíveis?

São os dados sobre origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, filiação a sindicato ou a organização de caráter religioso, filosófico ou político, dado referente à saúde ou à vida sexual, dado genético ou biométrico, quando vinculado a uma pessoa natural.

A **LGPD é aplicada a qualquer pessoa física ou jurídica, privada ou pública**, que realize coleta e tratamento de informações, ou seja, **que exerça alguma atividade econômica em que utilize dados pessoais**, seja por meio digital (online) ou físico (presencial).

Portanto, é fácil notar que as empresas de tecnologia, especialmente as startups, que possuem uma base de dados considerável, devem buscar, com urgência, conformidade com a legislação, ganhando a confiança do mercado e dos investidores.

Conheça os riscos de ignorar a LGPD:

- **Perda da confiança** de clientes e parceiros de negócio;
- **Sanções administrativas**, previstas na lei;
- Ajuizamento de **ações judiciais**.

Quais direitos a LGPD prevê?

Direito de Acesso: consiste no direito de ser informado e ter acesso aos seus dados pessoais sob nosso tratamento.

Direito de Correção: consiste na possibilidade de solicitar a atualização ou alteração dos seus dados pessoais desatualizados, incompletos ou incorretos.

Direito de Portabilidade: é o direito requerer que os dados pessoais sob nosso tratamento sejam transferidos a outro prestador de serviço indicado por você.

Direito de Eliminação: o direito de ter seus dados pessoais eliminados das nossas bases de dados, ressalvadas as hipóteses legais de manutenção do armazenamento.

Direito de Oposição: é o direito de você se opor ao tratamento de dados pessoais que esteja desalinhado com as obrigações da LGPD.

Direito de Revogação: é o direito de revogar o seu consentimento para as finalidades de tratamento de dados pessoais a ele atreladas, sendo cabível somente quando for utilizada a base legal do consentimento. Neste caso, você será informado sobre as consequências da revogação.

Direito de anonimização, bloqueio ou eliminação: permite que você solicite a anonimização, o bloqueio ou a eliminação dos dados pessoais constantes na nossa base de dados.

Healthtechs & dados pessoais sensíveis

As startups voltadas ao setor da saúde são denominadas de healthtechs. A título ilustrativo, podemos citar as mais conhecidas: Dr. Consulta, Alice, Vidia, iClinic, aFarma, Cuco Health, Pipo Saúde, Sami, Vidia, Livance, Bright.

Entre outras categorias, as healthtechs trazem soluções tanto para o relacionamento com pacientes quanto para exames laboratoriais, terapias digitais, telemedicina, wearables (tecnologias vestíveis), gestão clínica e hospitalar, prontuário eletrônico, entrega de medicamentos etc.

Nesse contexto, os dados de saúde se enquadram dentro do conceito de dado pessoal sensível. Com relação a esses dados, podemos citar os seguintes exemplos: frequência cardíaca, tipo sanguíneo, se é doador de órgãos, resultados de exames laboratoriais, patologias etc.

Paralelamente, os dados pessoais sensíveis merecem proteção especial, pois podem ser utilizados para fins discriminatórios, de modo que devem obedecer a padrões mais rigorosos para o tratamento.

Desse modo, as healthtechs, que possuem uma base de dados considerados sensíveis, devem buscar, com urgência, conformidade com a legislação, ganhando a confiança do mercado e de futuros investidores.

Caso queira saber mais sobre a relação das healthtechs com a LGPD, você pode ler o nosso artigo ["A LGPD como condição para as healthtechs captarem investimentos"](#).

Para que serve a Política de Privacidade?

A Política de Privacidade é um documento que contém as práticas e medidas de Privacidade e Segurança adotadas por determinada empresa

ou organização.

O objetivo é fornecer informações sobre como a empresa obtém, utiliza, armazena e protege os dados pessoais que coleta.

As Políticas de Privacidade ganharam maior visibilidade com a chegada da Lei Geral de Proteção de Dados, mas o Marco Civil da Internet, em vigor desde 2014, já ressaltava a importância desse documento.

Agora, com a LGPD, a elaboração de uma Política de Privacidade é uma **medida de governança** importante da empresa ou organização, de modo a garantir transparência aos titulares dos dados.

Cuidado: Não confunda a Política da Privacidade com os Termos e Condições de Uso de uma plataforma, pois são instrumentos com finalidades diferentes.

Estruturação de uma Política de Privacidade

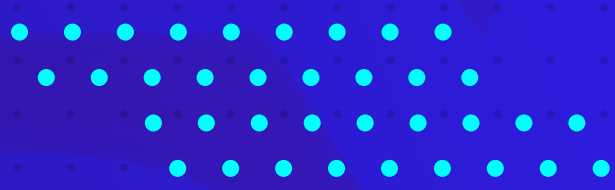
Embora a lei não exija conteúdo obrigatório, é recomendável que a Política de Privacidade aborde pelo menos alguns dos seguintes itens:

- Informações gerais sobre a empresa/organização;
- Informações sobre o tratamento de dados;
- Quais dados pessoais são coletados;
- As fontes de onde os dados pessoais são coletados;
- Para quais finalidades os dados são utilizados;
- Onde os dados ficam armazenados;
- Qual o período de armazenamento dos dados (retenção);
- Uso de cookies e/ou tecnologias semelhantes;
- Com quem esses dados são compartilhados (parceiros, fornecedores, subcontratados);
- Informações sobre medidas de segurança adotadas pela empresa;
- Informações sobre exercícios de direitos;
- Informações de contato do Data Protection Officer (DPO).

Quem é o DPO? O encarregado (Data Protection Officer) é pessoa indicada pelo controlador e operador para atuar como canal de comunicação entre o controlador, os titulares dos dados e a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD).

Portanto, como a função da política de privacidade é esclarecer para o usuário como esses dados serão utilizados e para qual finalidade, é importante que ela seja elaborada em um projeto de conformidade com a LGPD.

10. Mecanismo de Vesting



O vesting é um **mecanismo de incentivo** que vem ganhando destaque no ecossistema de startups, como forma de alinhar os interesses de founders, investidores e colaboradores importantes.

Você já deve ter visto aquela famosa frase que o “contrato de vesting” é um importante mecanismo para a atração e retenção de talentos.

O vesting, que ficou popularmente conhecido como “contrato de vesting”, consiste em uma **promessa de participação societária** estabelecida com **colaboradores estratégicos**, importantes para o sucesso da startup.

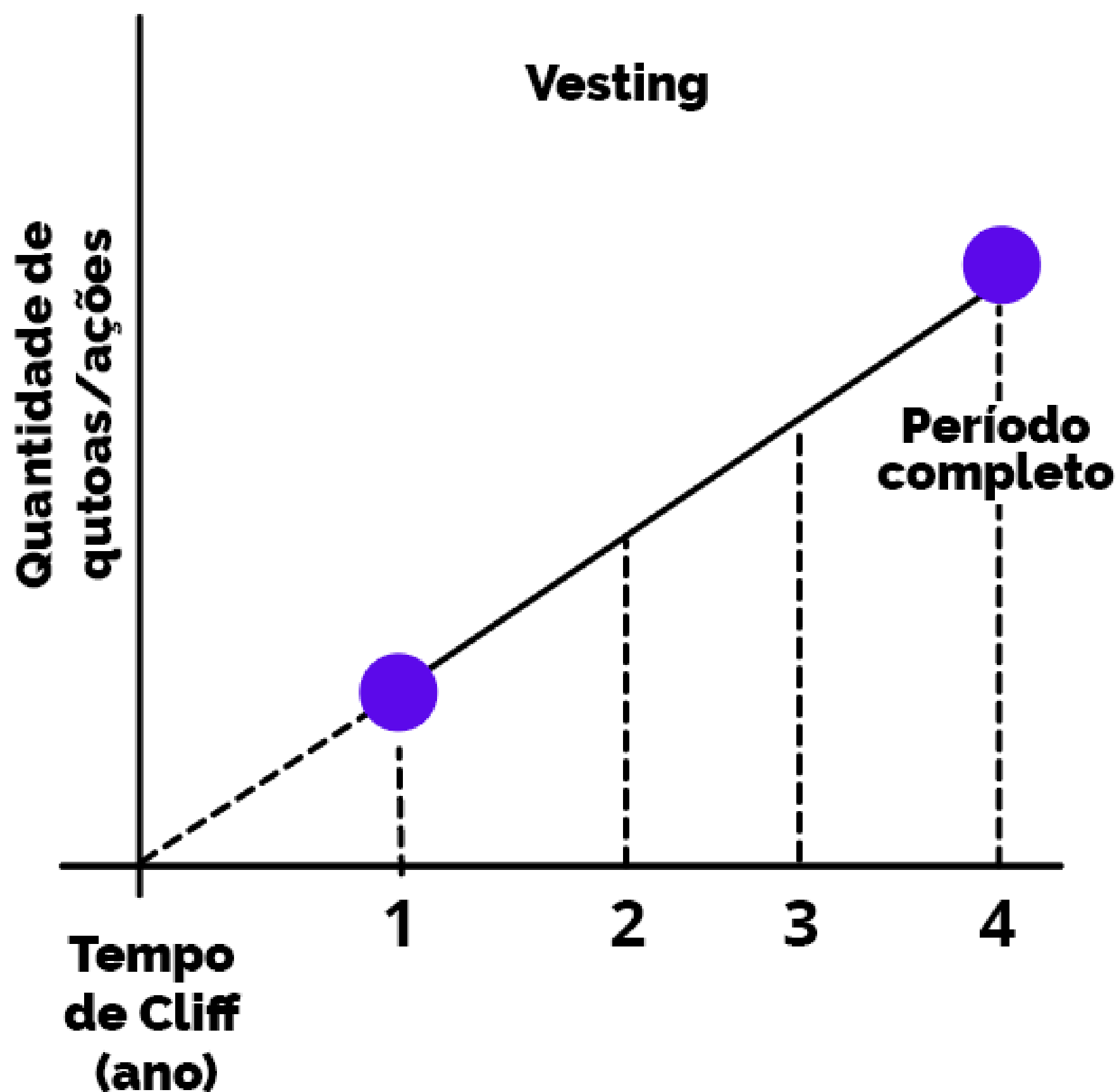
Trata-se de uma opção de compra de participação societária, que é condicionada ao cumprimento de **prazos, metas**, ou a **combinação de ambos**.

Em outras palavras, o vesting, que geralmente é formalizado por meio de contratos de opção de compra, contém cláusulas com condição suspensiva, as quais operam por meio do tempo e/ou metas.

Nesse cenário, o padrão de mercado tem sido de **um ano de *cliff period* e quatro anos de vesting**.

O que é o cliff period? O cliff period é um prazo mínimo a ser cumprido pelo colaborador para que ele tenha direito a adquirir sua participação.

Explicando: somente após o decurso do primeiro ano (cliff) que o colaborador terá direito a adquirir a participação societária, que será concedida de forma proporcional ao longo dos quatro ou cinco anos do vesting. Veja a imagem:



É importante que antes de “sair distribuindo” participação societária, seja definido um option pool (que também pode ser chamado de *employee pool* ou *talent pool*). Esse bloco de participação pode variar entre 5% e 20% das quotas/ações.

Nesse passo, é importante que seja feito um planejamento de longo prazo, pensando não somente no controle societário, mas também nas funções importantes que receberão o vesting.

Como vesting torna o colaborador um potencial sócio, também é importante que o contrato preveja a obrigatoriedade de aderência aos termos do acordo de quotistas/acionistas.

Por fim, embora tenha natureza comercial, como o vesting envolve temas trabalhistas e fiscais, é essencial que o empreendedor somente estruture esses mecanismos com o auxílio de profissional especializado.

Dica final: Insira cláusulas que contenham condições diferenciadas para o colaborador considerado good leaver ou bad leaver.

Essas cláusulas têm como finalidade beneficiar aquele que sai da startup com um bom relacionamento (good leaver) e, por outro, não dar benefícios àquele que infringiu as regras estipuladas entre as partes (bad leaver), como se fosse uma “demissão por justa causa”.

11.

Formalização dos investimentos



No tocante à captação de recursos de terceiros, fato é que, com frequência, as startups necessitam de capital externo para viabilizar ou escalar as operações, ou seja, para obter o crescimento almejado.

Aqui, entram em cena os **investidores-anjo**, os **fundos de Venture Capital** e de **Private Equity**, os amigos e os familiares. Além disso, não só pela questão financeira, mas com finalidade estratégica, o **Corporate Venture Capital** tem ganhado espaço.

Quem é o investidor-anjo?

O investidor-anjo geralmente é um empresário ou executivo que já obteve sucesso anteriormente com investimentos e possui recursos financeiros disponíveis para efetuar um investimento de risco. Além disso, é dotado de uma ampla rede de networking e de conhecimentos técnicos que podem auxiliar no desenvolvimento de uma startup. Em outras palavras, o investidor-anjo também atua como o mentor do negócio. O termo “anjo”, aliás, vem dessas características.

É **importante que todo investimento seja formalizado, mesmo aquele realizado por amigos ou familiares**. Isso porque, caso você busque investimentos futuros, os possíveis investidores certamente exigirão que o investimento tenha sido feito pela forma correta.

O **mútuo conversível** é o contrato mais utilizado por investidores de startups, pois os contratos de participação, opção e o AFAC não são muito utilizados na prática, tanto por ineficiências tributárias, quanto por motivos societários.

Por meio desse contrato, que prevê uma **obrigação alternativa**, o investidor disponibiliza um empréstimo à sociedade em contrapartida ao direito de escolher entre receber o dinheiro de volta ou convertê-lo em participação societária — por isso o nome de mútuo conversível.

Dúvida comum: O investidor será sócio da empresa?

Enquanto não for efetuada a conversão do investimento em participação societária, o investidor não está sujeito aos riscos do insucesso do negócio, como dívidas e demandas judiciais, pois não faz parte do quadro de sócios.

Quais são as formas de cálculo da participação do investidor após a conversão?

Existem algumas possibilidades de definir o valor das participações que o investidor terá após a conversão do mútuo em participação societária, vejamos:

- **Valor fixo de quota ou ações:** este modelo é mais benéfico para a sociedade, pois causa a diluição implícita do investidor a cada nova rodada de investimento, com o conseqüente aumento do valuation da startup. Exemplo: vou pagar R\$100,00 por ação no futuro;
- **Porcentagem fixa do capital social da sociedade:** mais benéfica para o investidor, pois independente de novas rodadas lhe será assegurada uma porcentagem fixa no capital (pouco utilizada atualmente). Ex.: vou investir 50 mil reais em troca de 10% de participação;
- **Valuation cap e fórmula de desconto:** ape-

sar de implicar a diluição do investidor, é garantido o valor máximo do valuation da sociedade ou um desconto no valuation da sociedade utilizado para a conversão (tendência atual).

Portanto, a correta estruturação do investimento, a devida orientação ao investidor e à startup são medidas fundamentais para tornar o investimento seguro sob o aspecto jurídico.

Vai receber investimentos de amigos ou familiares (Family, Friends & Fools)?

O investimento “FFF” costuma ser o primeiro investimento da startup e ocorre até mesmo quando ela ainda sequer gera receita. Em regra, esse investimento visa subsidiar os custos iniciais do negócio, como a construção do “MVP” ou a busca pelo desejado *product market fit*.

Em regra, esses investidores iniciais já conhecem alguém da equipe dos fundadores da startup, dando esse voto de confiança.

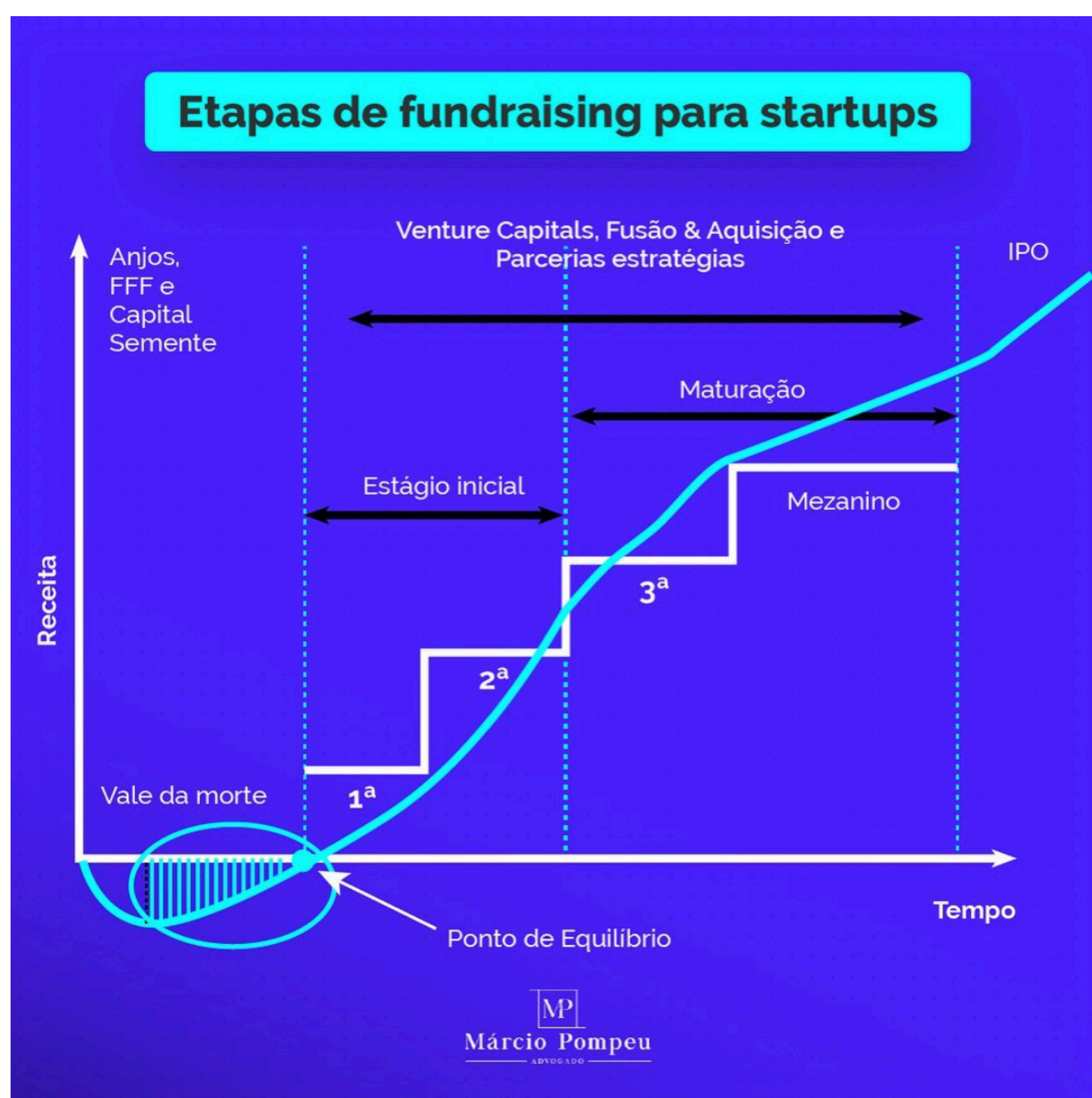
Esse aporte financeiro costuma ser menos burocrático e mais flexível, pois é feito por pessoas próximas, facilitando a negociação. Mas, ainda assim, é importante formalizá-lo de forma correta.

Por fim, você só deve aceitar o dinheiro de quem puder perdê-lo, sem danos ao sustento familiar. Explique, com calma, que se trata de um **investimento de risco**, afinal, ninguém pode garantir que um negócio vai dar certo.

Por que falam em “rodadas de investimentos”?

As startups costumam receber os investimentos na forma de rounds (rodadas sucessivas).

Para facilitar a contagem das rodadas após os investimentos iniciais, utilizamos as letras A, B, C, D etc.



*Quadro extraído do livro: Direito das startups. São Paulo: Saraiva, 2018, p. 86.

Saiba o quanto você deve ceder no começo

A participação societária deve ser tratada com carinho, pois é o seu ativo mais valioso, de modo que você não deve distribuí-la sem critério ou estratégia.

Em um cenário ideal, em cada rodada de investimento você deve ceder o mínimo possível. Veja a nossa sugestão:

Quem	Quanto
Investimento feito por amigos ou familiares	No máximo 5%
Investidor-anjo ou pool de anjos	No máximo 15%, mas o ideal seria até 10%
Advisor	No máximo 2% (distribuídos por metas em vesting)

Portanto, você deve ser o guardião da participação da sua empresa, porque no futuro isto fará muita diferença.

Quanto captar?

Trata-se de dúvida comum, mas pense em levantar um valor suficiente para segurar a sua operação por um **período de 18 meses**.

Os investimentos não são levantados da noite

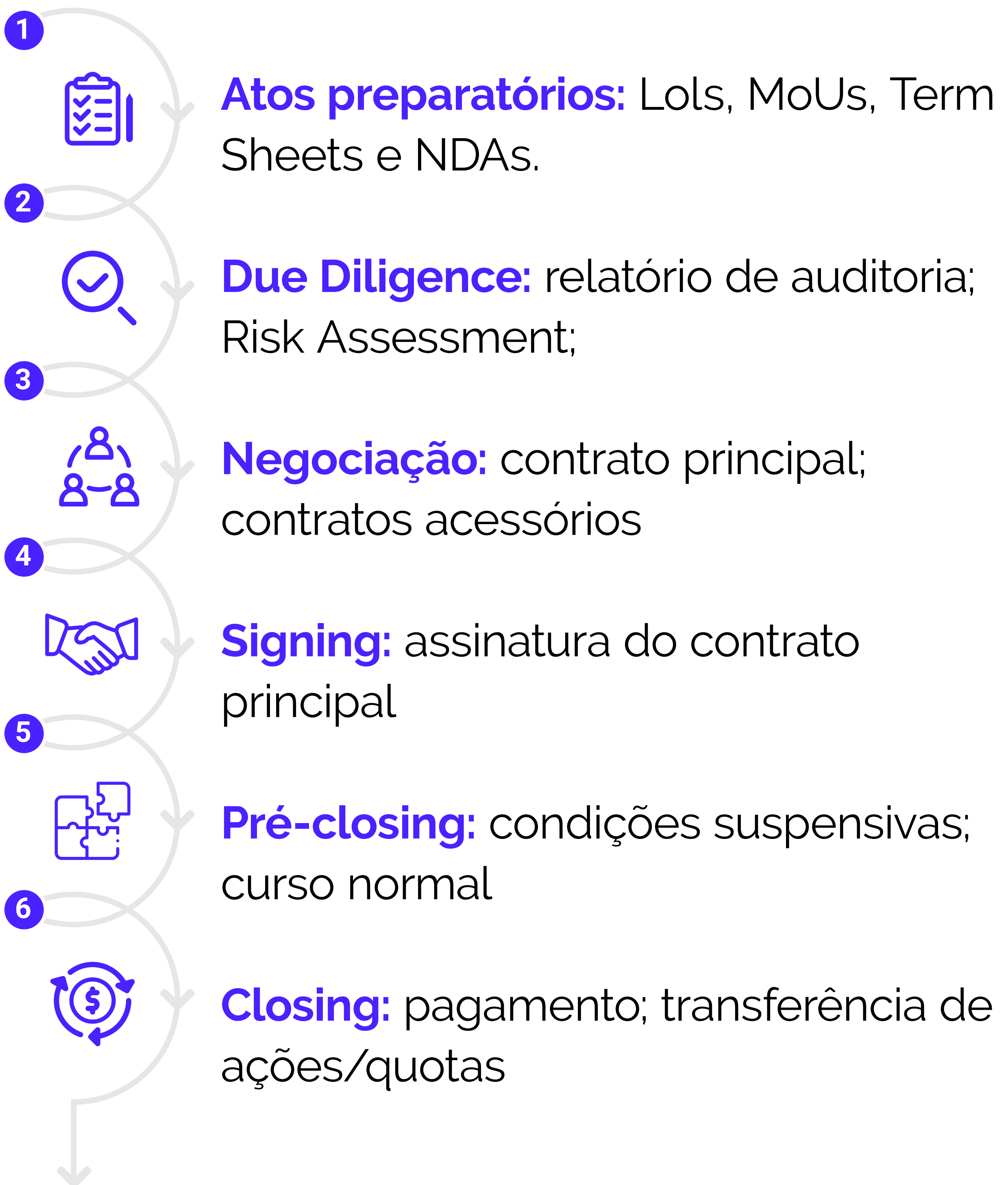
para o dia, o roadshow é longo e pressupõe que você faça apresentações, reuniões, análise de documentos etc.

Por isso, você deve captar um valor que sustente a sua empresa por um longo período, pois, em alguns casos, uma negociação pode se arrastar por meses.

Por último, é importante que você tenha na ponta da língua como vai usar o dinheiro levantado, tendo em vista que o investidor certamente vai te perguntar.

Quais são as fases de um investimento?

Embora os investimentos realizados na fase inicial da startup possam ser feitos de uma forma mais simples e direta, o procedimento completo pode ser visualizado por meio das imagens abaixo:



O que é o NDA?

O Non-Disclosure Agreement (NDA ou acordo de confidencialidade) geralmente é utilizado com a finalidade a proteção de informações confidenciais que serão trocadas entre as partes para a análise de uma potencial parceria, investimento ou outra finalidade. Qualquer pessoa física ou jurídica pode celebrar um NDA. Mais, o acordo pode ser bilateral (quando proteger as informações de ambas as partes envolvidas) ou unilateral (quando proteger as informações de apenas uma das partes)

Processo de Due Diligence

A Due Diligence é o processo de investigação e análise das informações de natureza jurídica de uma empresa ou ativo.

A Due Diligence — ou apenas “DD” — é realizada com a finalidade de **confirmar o preço/valuation, renegociar ou ajustar o preço, negociar regras de indenização, avaliar os riscos, averiguar a necessidade de reorganização societária.**

A DD pode analisar as seguintes áreas: a) Jurídica; b) Contábil; c) Tecnologia da Informação; e d) Ambiental.

Na Due Diligence Jurídica, o que é analisado?

- **Societário:** estrutura, organograma, governança, filiais, regularidade de registros, ônus sobre as ações/quotas/ativos, etc.
- **Contratos em geral:** em especial com bancos, seguradoras, fornecedores e clientes.
- **Cível e Consumidor:** processos judiciais – em especial ações coletivas, práticas comerciais abusivas, propaganda enganosa, procedimento adotado para sanar vícios de produtos e serviços e para recalls, etc.
- **Imobiliário:** titularidade e posse dos imóveis,

garantias outorgadas, regularidade de licenças e registros, existência de imóveis rurais, etc.

- **Tributário:** processos judiciais e administrativos, parcelamento de tributos, créditos tributários, procedimentos administrativos fiscais, arrolamentos, etc.
- **Trabalhista:** reclamações trabalhistas, processos administrativos, acordos e convenções coletivas, etc.
- **Propriedade Intelectual:** regularidade da titularidade e/ou uso de ativos intangíveis, tais como patentes, marcas, nomes comerciais, direitos autorais, contratos de licença e transferência de tecnologia, proteção de segredos de negócio, etc.
- **Regulatório:** regularidade de licenciamento para operar o negócio, eventuais inadimplementos, etc.
- **Compliance:** examinar/confirmar a existência de programa de compliance, a fim de verificar se há um programa de conformidade e ética ou procedimentos adequados com vistas a evitar as condutas consideradas impróprias.

LGPD: A tendência é que a adequação à Lei Geral de Proteção de Dados seja incluída na checklist de uma due diligence, como forma de garantir segurança ao investimento.

12.

O seu cap table



Organizar o cap table é fundamental para o sucesso do seu negócio.

O capitalization table ou apenas cap table vem do inglês e quer dizer “tabela de capitalização”. Em outras palavras, é uma tabela em que estão listados os acionistas que participam de uma certa empresa.

No cap table, temos os percentuais de participação societária, bem como a diluição de capital e valor do patrimônio em cada rodada de investimento dos fundadores, investidores e outros proprietários.

É extremamente importante que desde o começo de uma startup os sócios deixem claro como estão organizadas as suas participações. Isso porque as startups são empresas que estão no início e precisam de recursos para crescer e escalar o negócio.

Como manter o cap table organizado?

Em primeiro lugar, você deve se preocupar em manter o controle da sociedade, pois um time completamente diluído poderá perder o entusiasmo com o negócio.

Em segundo, cuidado com o dead equity ou “equity morto”. O equity morto é verificado quando um proprietário de determinada participação societária não atua mais ativamente no negócio e o equity foi conquistado sem ter investido dinheiro ou trabalho. Em outras palavras, a pessoa está lá “pendurada” no seu cap table sem trazer qualquer tipo de benefício, afastando investidores.

Em terceiro, organize um pool para os funcionários — também denominado employee pool.

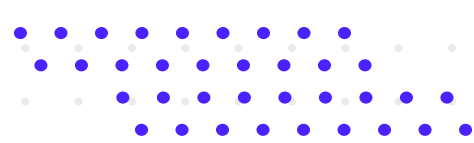
Aqui, você deve separar uma parte das participações societárias para o uso de mecanismos de vesting ou planos de stock options.

Dicas finais sobre o tema:

Agora vamos elencar algumas dicas finais para você organizar o seu cap table:

- Um cap table estourado ou até mesmo desorganizado certamente afastará investidores. Assim, atualize as tabelas sempre com as alterações de cada rodada de investimento, evitando deixar algo para trás. Até porque, em uma eventual captação de investimentos, o investidor pode vir a pedir para ver o seu cap table atualizado. Você certamente não quer passar pela situação constrangedora de dizer a ele que ainda não fez isso.
- Evite distribuir a sua participação societária a pessoas que não participam do negócio, aqui podemos citar amigos, cônjuges etc.
- Fique atento ao limite de 100% de participações societárias.
- Não saia distribuindo equity por meio de vesting a todo e qualquer colaborador, sem qualquer critério ou organização. O vesting deve ser utilizado estrategicamente para talentos e colaboradores importantes.

Quer saber mais sobre o tema?



Relação entre investidor-anjo e startup pode configurar sociedade em comum

Artigo escrito pelo Márcio Pompeu, [publicado no Conjur](#)

A LGPD como condição para as health-techs captarem investimentos

Artigo escrito pelo Márcio Pompeu, [publicado no Conjur](#)

Marco Legal das startups: análise sobre a nova modalidade de licitação

Artigo dos autores Márcio Pompeu & Gabriel Magalhães Comegno, [publicado no Conjur](#)

AVISO:

Trata-se de material educativo, que não constitui opinião legal ou recomendação

Consulte sempre um advogado de confiança.



[marciopompeu.adv](#)



contato@marciopompeu.com.br



www.marciopompeu.com.br