

**INSTITUTO BRASILEIRO DE ENSINO, PESQUISA E DESENVOLVIMENTO
MESTRADO PROFISSIONAL EM DIREITO**

ISABELA MARIA FERREIRA DOS SANTOS

**Advocacia 4.0 e Startups: Instrumentos de assessoramento jurídico no
mercado da inovação**

BRASÍLIA

2022

ISABELA MARIA FERREIRA DOS SANTOS

Advocacia 4.0 e Startups: Instrumentos de assessoramento jurídico no mercado da inovação

Dissertação de Mestrado desenvolvida no Programa de Mestrado Profissional em Direito, sob a orientação do professor Ricardo Morishita Wada apresentado para obtenção do Título de Mestre em Direito Econômico e Desenvolvimento do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

BRASÍLIA

2022

S237a Santos, Isabela Maria Ferreira dos
Advocacia 4.0 e startups: instrumentos de assessoramento jurídico no mercado da inovação. / Isabela Maria Ferreira dos Santos. – Brasília: Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa – IDP, 2022.

138 p.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Morishita Wada

Coorientador: Prof. Dr. Marlon Tomazette

Dissertação (Mestrado em Direito Econômico e Desenvolvimento). -- Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa – IDP, 2022.

1. Direito econômico - Brasil. 2. Assessoramento jurídico - Brasil. 3. Inovação. I. Título. II. Santos, Isabela Maria Ferreira dos.

CDD: 341.378

ISABELA MARIA FERREIRA DOS SANTOS

Advocacia 4.0 e Startups: Instrumentos de assessoramento jurídico no mercado da inovação

Dissertação de Mestrado/ Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Direito Constitucional do IDP, como requisito para obtenção do título de Mestre em Direito Econômico e Desenvolvimento do Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP.

Brasília, 28 de abril de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Orientador: Dr. Ricardo Morishita Wada
Filiação: Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP

Prof. Co-orientador: Dr. Marlon Tomazette
Filiação: Centro de Ensino Unificado de Brasília - UNICEUB

Prof^a. Avaliadora 1: Dra. Letícia Lobato Anicet Lisboa
Filiação: Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro - UFRJ

Prof^a. Avaliadora 2: Dra. Mônica Sapucaia Machado
Filiação: Instituto Brasiliense de Direito Público – IDP

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM DIREITO
MESTRADO PROFISSIONAL EM DIREITO ECONÔMICO E
DESENVOLVIMENTO

ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO

Discente: Isabela Maria Ferreira dos Santos

Registro Acadêmico: 2014001

Orientador(a): Prof. Dr. Ricardo Morishita Wada

Coorientador(a): Prof. Dr. Marlon Tomazette

Título do trabalho apresentado:

Advocacia 4.0 e Startups: Instrumentos de assessoramento jurídico no mercado da
inovação

Resultado:

Após o exame do trabalho e da apresentação de defesa do texto de Dissertação e
arguição do(a) candidato(a) a banca examinadora decidiu:

- (X) PELA APROVAÇÃO
() PELA REFORMULAÇÃO
() PELA REPROVAÇÃO

Observações:

Assinatura da banca examinadora

Prof. Dr. Ricardo Morishita Wada

Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa - IDP

Prof. Dr. Marlon Tomazette

Centro Universitário de Brasília

Prof.ª Dra. Mônica Sapiuca Machado

Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa - IDP

Prof.ª. Dra. Letícia Lobato Anicet Lisboa

Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro - UFRRJ

À minha família.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Princípios, processo e estrutura de gestão de riscos	45
Figura 2: As 10 principais causas de mortalidade das startups	53
Figura 3: Expectativa de mudança nos escritórios de advocacia	54
Figura 4: Percepção dos entrevistados sobre a adequação das premissas de relacionamento sugeridas	61
Figura 5: Atividades afetas ao trabalho do advogado de negócios	69
Figura 6: Pilares de governança para startups	76
Figura 7: Quadro comparativo entre tipos societários para startups	82
Figura 8: Principais instrumentos para a advocacia de startups segundo o mapeamento Startup Law Brasil	90
Figura 9: Roteiro para a elaboração do acordo de fundadores	104

RESUMO

Este trabalho se debruçou sobre o cenário atual dos negócios de inovação e tecnologia envolvendo empresas do tipo startup, com o objetivo de identificar os principais desafios jurídicos das startups em estágio inicial no âmbito do Direito Empresarial, de modo não exaustivo, para, em seguida, sistematizar os instrumentos capazes de endereçar uma solução adequada aos desafios identificados. A partir daquela sistematização, elaborou-se uma proposta de conjunto básico - ou inicial - de conhecimentos e especializações necessárias para que o advogado de startups possa assessorar a atividade das startups em estágio inicial, tendo adotado uma lógica de trabalho própria da advocacia 4.0, envolvendo conhecimentos multidisciplinares e novos métodos de trabalho.

Palavras-chave: Startups; Inovação; Advocacia 4.0;

ABSTRACT

This work focused on current Brazilian scenario of innovation and technology business, on the gaze of emerging legal challenges experienced by early-stage startups. The search considered the scope of Business Law challenges, and the findings were not exhaustive, but made possible to systematize a set of instruments suit for addressing those challenges. From that systematization, it was elaborated as a proposal of basic set of mandatorial knowledges in the order to enable beginner's startup lawyers to advise early-stage startups. This set was named The Startup Lawyers Toolkit, crafted over Law 4.0, multidisciplinary knowledge, and new working methods.

Keywords: Startups; Innovation; Law 4.0.

RESUMEN

Este trabajo fue centrado en el escenario actual de negocios de innovación y tecnología con startups en Brasil, persiguiendo el objetivo de identificar a las principales dificultades legales propios de startups en fase temprana. La pesquisa se realizó en el ámbito del Derecho de los Negocios y el planteamiento de dificultades no se produjo de forma exhaustiva, pero logró sistematizar a los instrumentos capaces de abordar soluciones adecuadas a esos desafíos. Realizada la sistematización, se elaboró una propuesta de conjunto básico de conocimientos necesarios al abogado de startups iniciante para asesora-las en su etapa temprana. A este conjunto se nombró Toolkit de la Abogacía para Startups, elaborado según la lógica de trabajo propia de la abogacía 4.0, multidisciplinariedad y nuevos métodos de trabajo.

Keywords: Startups; Inovación; Law 4.0.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
1 O DESAFIO DE ASSESSORAR OS NEGÓCIOS DE INOVAÇÃO ENVOLVENDO STARTUPS	Erro! Indicador não definido.
1.1 A startup segundo a ótica da LC 182/20 – Marco Legal das Startups	Erro! Indicador não definido.
1.1.1 Conceito legal.....	Erro! Indicador não definido.
1.1.2 Inovações legislativas trazidas pelo Marco Legal para os negócios com startups.....	Erro! Indicador não definido.
1.2 A Startup como fase inicial do negócio inovador.....	Erro! Indicador não definido.
1.2.1 Modelos de negócios digitais e a lógica startup.....	Erro! Indicador não definido.
1.2.2 A cultura startup como um novo olhar sobre os negócios de inovação	Erro! Indicador não definido.
1.3 Negócios jurídicos no mercado da inovação com <i>startups</i>	Erro! Indicador não definido.
1.3.1 A confidencialidade na inovação	Erro! Indicador não definido.
1.3.2 A distribuição de riscos nos negócios com startups.....	Erro! Indicador não definido.
1.3.3 Proteção à mortalidade das startups	Erro! Indicador não definido.
2 DESCORTINANDO AS PRINCIPAIS DIFICULDADES PARA A FORMALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS ENVOLVENDO STARTUP.....	Erro! Indicador não definido.
2.1 Negócios com startups: metodologia de pesquisa.....	Erro! Indicador não definido.
2.1.1 A definição do marco teórico	Erro! Indicador não definido.
2.1.2 A estruturação da pesquisa empírica	Erro! Indicador não definido.

2.2 Fatores que impactam na decisão de fechar negócios com startups segundo os entrevistados **Erro! Indicador não definido.**

2.2.1. Aspectos relacionados à segurança da informação, segurança cibernética e proteção de dados pessoais **Erro! Indicador não definido.**

2.2.2. A gestão do risco e da conformidade **Erro! Indicador não definido.**

2.2.3. Atenção à *Due diligence*..... **Erro! Indicador não definido.**

2.2.4. O processo de contratação e integração **Erro! Indicador não definido.**

2.3 A diligência adequada ao estágio de desenvolvimento da startup **Erro! Indicador não definido.**

2.3.1 – A governança mínima para startups **Erro! Indicador não definido.**

2.4 A Priorização das necessidades das startups para o toolkit **Erro! Indicador não definido.**

3 Instrumentos básicos para formalizar negócios com *startups*: uma proposta de *Toolkit* para a advocacia..... **Erro! Indicador não definido.**

3.1 O memorando de entendimentos aplicado aos negócios envolvendo startups **Erro! Indicador não definido.**

3.1.1. Pontos de atenção ao elaborar memorandos de entendimentos **Erro! Indicador não definido.**

3.2..... Assessorando a formação do quadro societário: O acordo de fundadores e o acordo de sócios **Erro! Indicador não definido.**

3.3..... NDA: o instrumento polivalente nos negócios envolvendo startups **Erro! Indicador não definido.**

3.3.1. Quando é preciso formalizar um acordo de confidencialidade? **Erro! Indicador não definido.**

3.3.2. Aspectos essenciais no acordo de confidencialidade..... **Erro! Indicador não definido.**

3.4..... Outros instrumentos componentes do toolkit da advocacia para startups **Erro! Indicador não definido.**

3.4.1. Negociando investimentos e parcerias estratégicas: o uso do *Term Sheet* para alinhar expectativas **Erro! Indicador não definido.**

3.4.2. Roteiro de *Due diligence* para startups **Erro! Indicador não definido.**

3.4.3. Atos de constituição e registro societários **Erro! Indicador não definido.**

3.4.4. Atas de assembleia e livros societários **Erro! Indicador não definido.**

CONCLUSÃO **Erro! Indicador não definido.**

REFERÊNCIAS 17

INTRODUÇÃO

As *startups* consistem em uma categoria à parte no segmento de micro e pequenas empresas, comumente apresentadas pela sigla MPE. Focam na inovação como a essência de seu modelo de negócio e na tecnologia como fundamento de sua operação, e, por isso, a despeito do pequeno porte, podem contribuir para o amadurecimento da competição nos mercados em que atuam ou mesmo mudar o próprio mercado a partir da disrupção.

Esse potencial de escalabilidade, que representa a capacidade de ampliar o volume dos negócios realizados e a base de clientes atendidos ao aportar mais capacidades tecnológicas, é o que chama a atenção de empresas e investidores para a possibilidade de aproveitar os ganhos financeiros que acompanham o sucesso de uma startup.

São 13,7 mil *startups* existentes no Brasil atualmente (ABSTARTUPS, 2021), as quais movimentaram USD 9,4 bilhões em investimentos privados no Brasil (DISTRITO, 2022, p. 6) em negócios envolvendo risco, inovação e tecnologia, no último ano. Isso porque a essência da startup é explorar a inovação para construir um modelo de negócios digital, 'repetível e escalável, em condições de extrema incerteza' (RIES, 2012, p. 24 e 27).

Essa combinação de risco é particularmente maior no estágio inicial do ciclo de vida de uma startup (sobre o qual discorreremos mais detidamente no capítulo 2), quando a proposta de valor ainda é uma hipótese não validada por clientes reais no mercado (RIES, *op. cit.*, p. 40). Não à toa, uma análise mais detida sobre o aporte de capital em startups demonstra que as rodadas de investimento são segmentadas também de acordo com o estágio do ciclo de vida, bem como que as faixas de investimento são menores em volume de recursos destinados a fomentar e suportar o empreendedor. Os números mostram que as rodadas destinadas às startups em estágio inicial (*early stage*), que compreendem os investimentos nas modalidades

anjo, *pré-seed* e *seed*¹, somam juntas USD 376,6 milhões, ao passo que os investimentos destinados às startups mais maduras (*late stage*) somaram USD 9,053 bilhões, ou 96% do total investido no ano.

Dados como esse levantam o questionamento sobre como o advogado de startups poderia atuar como parceiro de negócios para as startups em estágio inicial, de modo a prover um suporte técnico (*background*) jurídico-legal e regulatório, compatível com o contexto de escolhas possíveis em uma estrutura empresarial enxuta, que proteja o empreendedor em seus negócios com o viés de minimizar perdas e demonstrar segurança e conformidade na gestão da startup.

Toda atividade empresarial, em si, carrega riscos incertos e ilimitados, porque não previamente definidos; no caso do empresário, enquanto responsável pela organização da atividade econômica, o risco total da empresa recai sobre ele (TOMAZETTE, 2020, p. 73). A atividade realizada pelas startups, além do risco geral de empresa, envolve também o risco da inovação e o risco tecnológico, fatores que adicionam uma maior complexidade a essa categoria de empresas nascentes. Deste modo, a realização de negócios envolvendo startups requer que esses riscos sejam identificados e tratados de forma transparente e responsável na formalização desses negócios.

Para assessorar negócios nesse ambiente de extrema incerteza em que opera uma startup, novas habilidades e competências se fazem necessárias ao advogado de startups porque, enquanto método de empreendedorismo baseado nas *fases* do método científico experimental (RIES, *op. cit.*, p. 44-45), as necessidades jurídico-legais dessas empresas guardam relação com o estágio do ciclo de vida em que se encontram – e na correspondente fase do método que se encontrarem explorando em um determinado momento.

¹ Dentre as modalidades de investimento em startups tipicamente observadas, o investimento-anjo e o investimento semente, dividido em rodadas *pré-seed* e *seed*, são aqueles destinadas a fomentar as startups nos dois primeiros estágios do ciclo de vida: ideação ou descoberta e validação. Essas modalidades serão mais exploradas no capítulo 2.

No estágio inicial do ciclo de vida, todo empreendimento deve executar ações para se posicionar no mercado e muitas dessas ações se destinam a superar as ditas barreiras de entrada, as quais representam determinados aspectos financeiros, regulatórios, políticos, fiscais, comerciais e concorrenciais que trazem custos, condicionantes ou obstáculos ao estabelecimento de novas empresas. Nesse estágio inicial, as startups estão vivenciando as etapas de ideação e de validação de seu modelo de negócio: na ideação, as atividades da empresa estão voltadas à descoberta do modelo de negócio a partir de uma ideia inovadora e sequer existe um produto; na validação, um protótipo funcional, que demonstra as funções básicas do produto desenvolvido pela startup, é submetido às primeiras experiências de mercado para se testar (validar) a aceitação dos consumidores.

Logo, diferentemente das empresas que fabricam ou comercializam produtos já existentes, uma startup em estágio inicial precisa convencer seus potenciais parceiros de negócio e investidores de que consegue conciliar o esforço de criação com o de superação das tradicionais barreiras de entrada. Como o advogado pode ajudar o empreendedor a fazer negócios mais seguros e sustentáveis?

Na medida em que a atividade econômica explorada pelas startups se caracteriza pela combinação de fatores complexos – o método científico-experimental, a gestão enxuta da inovação, a atribuição de novos usos a tecnologias de informação e da comunicação, a pesquisa aplicada de tecnologias emergentes, somados aos desafios próprios de um empreendimento em estágio inicial -, o advogado de startups necessita conhecer os desafios experienciados pelos empreendedores da inovação e identificar os aspectos em que o Direito pode apoiar esses empreendedores a superar esses desafios que se apresentam nos primeiros passos de seu negócio.

De diferentes formas a assessoria jurídica poderia apoiar com efetividade a superação dessas barreiras. Primeiramente, no sentido de se analisar em que medida as barreiras referidas na doutrina para os negócios tradicionais seriam as mesmas para as startups, já que estas exploram o desconhecido a partir de metodologias diferenciadas, ou se outras barreiras se apresentam como obstáculo às startups em estágio inicial. Esse questionamento faz sentido para que se possa conhecer o grau

de adequação de das soluções jurídicas a serem apresentadas pelo advogado empresarial às startups em início de atividades que busquem sua assessoria, de modo a propor soluções assertivas para as dificuldades mais comuns a esse momento de vida daquelas empresas.

Deste modo, o objetivo deste trabalho é identificar, de modo não exaustivo, os principais desafios jurídicos das startups em estágio inicial, no âmbito do Direito Empresarial, e sistematizar os instrumentos que melhor os endereçam. A partir dessa sistematização, será possível elaborar uma proposta de conjunto básico ou inicial de conhecimentos e especializações necessárias para que o advogado de startups possa assessorar a atividade das startups em estágio inicial, adotando uma lógica de trabalho própria da advocacia 4.0.

Para se chegar a esse objetivo, iniciou-se por pesquisa bibliográfica para identificar os principais institutos do Direito Empresarial utilizados na contratação e no investimento em startups. As características desses negócios estenderam a necessidade de pesquisa para o Direito Digital e para o Direito da Inovação, a fim de compreender como o Direito regula atualmente as novas relações proporcionadas pela tecnologia.

A suficiência dessa regulação e suas oportunidades de melhoria foram compreendidas a partir da pesquisa em Administração e em Tecnologias Emergentes. Debruçou-se sobre temas como gestão de negócios e de riscos, teoria da tomada de decisão, governança corporativa, gestão de projetos de inovação e as filosofias de produção *Lean* e ágil. Igualmente, buscou-se compreender as tendências da evolução tecnológica que serão objeto de interesse das startups – e de onde surgirão possíveis desafios regulatórios.

Estabelecidos estes conceitos, buscou-se mapear os aspectos negociais mais sensíveis entre grandes empresas e *startups*, de modo a ordená-los segundo sua criticidade, a partir de dados coletados em pesquisa empírica com especialistas e gestores de negócios com *startups*. Para tanto, realizou-se entrevistas semiestruturadas com profissionais em posição de liderança ou aconselhamento em

negócios de inovação e tecnologia, que foram entrevistados para expor sua experiência e impressões sobre riscos, segurança cibernética, proteção de dados, compliance, cultura empresarial, integração de dados, sistemas e negócios, testes em soluções de inovação, due diligence e operações de investimento de risco envolvendo essa categoria de empresas.

A estruturação e realização das entrevistas, assim como a compilação e a análise dos resultados foram registrados em um Relatório de Pesquisa (anexo 1). Com o resultado da pesquisa empírica, realizada no período de *vacatio legis* da Lei Complementar 182/21, que assenta o Marco Legal das Startups, compreendeu-se que muitas das preocupações verificadas no ambiente de negócios seriam superadas na vigência da nova legislação.

Desse modo, o capítulo 1 deste trabalho foi estruturado para descrever a forma como a empresa startup, sua conformação, seu modelo de negócios e riscos próprios foram endereçados no Marco Legal, assim como para explorar as possíveis nuances de negócio sobre as quais a assessoria jurídica deveria estar atenta. Naquele capítulo, foram descritos os principais instrumentos jurídicos identificados, conceituando-os à luz da Lei Complementar 182/21 – Marco Legal das Startups e da Lei 6.404/76 - Lei das S/A's e da doutrina, bem como assinalando as preocupações que o advogado de startups deve estar preparado para endereçar em cada um desses instrumentos.

No capítulo 2, analisou-se as preocupações relatadas pelos entrevistados sobre os temas descritos no capítulo anterior, assim como o modo como aquelas preocupações se refletem na escolha e na elaboração dos instrumentos jurídicos mapeados na pesquisa bibliográfica. As opiniões, experiências, dificuldades, boas práticas e sugestões expostas pelos entrevistados foram catalogadas e analisadas segundo a perspectiva de uma assessoria jurídica capaz de orientar, suportar e preparar o empreendedor para realizar negócios seguros e sustentáveis desde a fase inicial de uma startup. Buscou-se, assim, identificar quais são os desafios que podem ser endereçados pela advocacia consultiva às startups, destacando-os de eventuais problemas ou dificuldades de natureza exclusivamente gerencial ou de gestão vivenciados por essas empresas.

Ao aplicar um recorte jurídico-negocial, buscou-se focar na identificação dos principais instrumentos jurídicos utilizados para formalizar negócios com startups, notadamente em seus estágios iniciais (ideação e validação), assim como em identificar o conteúdo desses instrumentos a partir do exame das questões que, segundo a percepção dos entrevistados, precisariam ser endereçadas em tais instrumentos. Nesse capítulo, atentou-se também para eventuais aspectos do assessoramento das startups que requereriam um novo olhar sobre o Direito, assim como a necessidade do desenvolvimento de novas competências e habilidades além do próprio Direito, como as noções de modelos de negócios digitais e *Lean startup*.

O capítulo 3 foi dedicado a sistematizar os principais instrumentos jurídicos relacionados aos negócios com startups, propondo uma classificação segundo o estágio do ciclo de vida desta categoria de empresas. A partir da priorização dos instrumentos mais frequentemente relacionados aos negócios com startups em estágio inicial, foram indicados os principais desafios e propostas para superação desses desafios. Nesse capítulo, apontou-se também as limitações de pesquisa e a necessidade de mais estudos para uma sistematização mais abrangente.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS DE FINANCEIROS E DE CAPITAIS – ANBIMA. **Regras e Procedimentos do Código de Distribuição de Produtos de Investimento**, de 11.11.2019. Disponível em: <https://www.anbima.com.br/data/files/92/76/52/EC/B349E61055FEC5E6192BA2A8/Regras_e_Procedimentos_do_Codigo_de_Distribuicao_11.11.19.pdf>, acesso em 11.03.2022.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS-ABSTARTUPS. **Radiografia do Ecosistema Brasileiro de Startups**. Publicada em 02.08.2018. Disponível em: <https://abstartups.com.br/wp-content/uploads/2021/03/Radiografia_v26.pdf>, consulta em 28.11.2021.

ARAGÃO, Paulo César. **Opções de compra de ações e bônus de subscrição**. In: Revista dos Tribunais, vol. 631, p. 63-71. Maio, 1988. Disponível em:

<http://www.mpri.mp.br/documents/20184/2320104/Paulo_Cezar_Aragao.pdf>, consulta em 24.07.2021.

BEATH, Cynthia M.
WOERNER, Stephanie L. e DERY, Kristine. **Equipping and empowering the future-ready workforce**. Research briefing, Cambridge, N^o. XX-12. 2020. Disponível em:
<https://cisr.mit.edu/publication/2020_1201_FutureReadyWorkforce_DeryWoernerBeath>, acesso em 14.02.2022.

BECK, Ulrich. **Vivir en la sociedad del riesgo mundial**. Trad. María Ángeles Sabiote González y Yago Mellado López. In: Documentos CIDOB. Serie Dinámicas interculturales, n. 8, p. 5-57. Barcelona: Ed. CIDOB, 2007. ISSN: 1698-2568. Disponível em:
<[https://www.cidob.org/publicaciones/series_pasadas/documentos/dinamicas_interculturales/vivir_en_la_sociedad_del_riesgo_mundial_living_in_the_world_risk_society_\(language\)/es-ES](https://www.cidob.org/publicaciones/series_pasadas/documentos/dinamicas_interculturales/vivir_en_la_sociedad_del_riesgo_mundial_living_in_the_world_risk_society_(language)/es-ES)>, consulta em 24.07.2021.

BLACK'S Law Dictionary. 2^a edição. Disponível em: <<https://thelawdictionary.org/>>, acesso em 11.03.2022.

BLANK, Steve. **Lean Business Model: Why the Lean Start-Up Changes Everything**. 2013. **HARVARD BUSINESS REVIEW-HBR online**. Mai/2013. Disponível em <<https://hbr.org/2013/05/why-the-Lean-start-up-changes-everything>>, acesso em 02.02.2022.

BRASIL. **Decreto-lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942**. Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm>, acesso em: 14.02.2022.

_____. **Lei complementar nº 182, de 1º de junho de 2021**. *Institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm>, acesso em 24.11.2021.

_____. **Projeto substitutivo de Lei Complementar nº 146/2020, de 08.12.2020**. Parecer do relator. Gabinete do Deputado Vinicius Poit. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=1950767&filename=PPP+1+CEURG+%3D%3E+PLP+146/2019>, acesso em 24.11.2021.

_____. **Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007**. *Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>, consulta em 22.11.2021.

_____. Ministério da Economia. **Plano de Ação da Câmara Brasileira da Indústria 4.0 do Brasil (2019-2022)**. Brasília, 2019. Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/arquivos/camara_i40_plano_de_acao_sovsao_finalrevisada.pdf/view>, acesso em: 14.02.2022.

_____. **Projeto de Lei Complementar 146/19, de 29 de maio de 2019**. *Dispõe sobre startups e apresenta medidas de estímulo à criação dessas empresas e estabelece incentivos aos investimentos por meio do aprimoramento do ambiente de negócios no País*. Convertido na [Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021](#). Disponível em <<https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2205645>>, acesso em 24.11.2021.

_____. Secretaria da Receita Federal. **Orientação Tributária sobre Declarações e Demonstrativos**. Disponível em: <<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/orientacao-tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj/respostas-2010/capituloviii-lucrooperacional2010.pdf>>, acesso em 24.11.2021.

_____. Ministério da Economia. **Painel Tempos de Abertura de Empresas**. Disponível em: <<https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas/painel-mapadeempresas>>, acesso em: 14.02.2022.

CAVALIERI FILHO, Sérgio. **Programa de Sociologia Jurídica**. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

CB INSIGHTS. **The Top 12 Reasons Startups Fail**. Agosto, 2021. Disponível em: <<https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>>, acesso em: 14.02.2022.

CONSELHO FEDERAL DA ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL - OAB. **Quadro da Advocacia**. Disponível em: <https://www.oab.org.br/institucionalconselhofederal/quadroadvogados>>, acesso em 24.11.2021.

CRISTOFARO, Angela Lima Rocha. **Os efeitos jurídicos do memorando de entendimento no Brasil**. Revista Jus Navigandi, ISSN 1518-4862, Teresina, ano 18, n. 3701, 19 ago. 2013. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/25097>>, acesso em 31.03. 2022.

DELLOITTE TOUCHE TOHMATSU. **Developing Legal Talent: stepping into the future law firm**. Research Briefing 2016. Disponível em: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/audit/deloitte-uk-developing-legal-talent-2016.pdf> >, consulta em 02.01.2020.

DISTRITO ME. **Retrospectiva 2021**. Disponível em: <<https://distrito.docsend.com/view/qin9x8ny3hnj4c88>>, acesso em 04.03.2022.

DISTRITO ME. **100 super-founders**. Relatório de pesquisa. Ago, 2019. Disponível em: <<https://materiais.districto.me/startup/dataminer-super-founders>>, acesso em 04.03.2022.

DJANKOV, Simeon, LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio e SHLEIFER, Andrei. **The regulation of entry**. In: The Quarterly Journal of Economics. Harvard School of Economics. Vol. CXVII, February 2002, Issue 1. Disponível em: <https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/reg_entry.pdf>, acesso em 04.03.2022.

ENDEAVOR BRASIL. **Panorama das empresas de alto crescimento persistente no Brasil**. Relatório de pesquisa. Jun, 2018. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/ambiente/empresas-alto-crescimento/>>, acesso em 04.03.2022.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: O Direito brasileiro rege, mas desconhece as startups**. Orientador: Leandro Molhano Ribeiro. Coorientador: Silvio Meira 2017. 147 f. Dissertação (mestrado) - Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas. Disponível em: <<https://diretorio.fgv.br/egressos/joao-pontual-de-arruda-falcao>>, acesso em: 14.02.2022.

FEIGELSON, Bruno, NYBO, Erik Fontenele e FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo : Saraiva Educação, 2018.

FEKETE, Elizabeth Kasnar. **Segredo de Empresa**. In: Enciclopédia Jurídica da PUCSP. Tomo Direito Comercial, Edição 1, Julho de 2018. Disponível em: <<https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/248/edicao-1/segredo-de-empresa>>, acesso em: 14.02.2022.

FGV DIREITO SP. **Tecnologia, Profissões e Ensino Jurídico**. Sumário Executivo da Pesquisa Qualitativa 2018. Disponível em: <https://direitosp.fgv.br/sites/direitosp.fgv.br/files/arquivos/cepi_futuro_profissoes_juridicas_quali_v5.pdf>, consulta em 02.02.2020.

FUTURE TODAY INSTITUTE. **The 14th Annual Tech Trends Report**. 14ª edição, 2021. Disponível em <<https://futuretodayinstitute.com/trends-stories/>>, acesso em 02.02.2022.

GALVÃO, Helder. **Lawtechs: da ideia ao exit**. In: MALDONADO, Viviane Nóbrega e FEIGELSON, Bruno, coord. Advocacia 4.0. Vários autores. São Paulo: Thompson Reuters, Revista dos Tribunais. 1ª ed., 2019.

GARTNER GROUP. **36 Key Legal Activities**. Disponível em <<https://www.gartner.com/en/legal-compliance/trends/legal-activity-map>>. Consulta em 11.10.2021.

_____. **4 Key Trends in the Gartner Hype Cycle for Legal and Compliance Technologies 2020**. MEULEN, Rob van der. In: Smarter with Gartner, set., 2020. Publicado em 21.09.2020. Disponível em: <<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/4-key-trends-in-the-gartner-hype-cycle-for-legal-and-compliance-technologies-2020/>>, consulta em 15.10.2020.

_____. **4 Legal Tech Trends for 2020**. BRYAN, Jordan. In: Smarter with Gartner, fev., 2020. Publicado em 06.02.2020. Disponível em: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/4-legal-tech-trends-for-2020/>, consulta em 15.10.2020.

_____. **Gartner Top Strategic Tech Trends for 2021**. Disponível em: <<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-strategic-technology-trends-for-2021>>, consulta em 21.11.2020.

_____. **Legal Technology for Your Department**. Disponível em: <<https://www.gartner.com/en/legal-compliance/insights/legal-technology>>, consulta em 15.10.2020.

_____. **Gartner Hype Cycle Methodology**. Disponível em: <https://www.gartner.com/en/research/methodologies/gartner-hype-cycle>, consulta em 21.11.2020.

HEINE, J. A. e WEINBERG, A. R. **Counseling the Startup**: How Attorneys Can Add Value to Startup Clients' Businesses. *Journal of Business & Securities Law*, v. 15, Fall, 2014.

HOFFMAN-RIEM, Wolfgang. **Direito, Tecnologia e Inovação**. In: Série Direito Inovação e Tecnologia. Coord. MENDES, Gilmar Ferreira, SARLET, Ingo Wolfgang e COELHO, Alexandre Zavaglia P. Vários autores. São Paulo: Saraiva, 2015. Vol. 1.

HOFFMAN-RIEM, Wolfgang. **Teoria Geral do Direito Digital**: Transformação digital – desafios para o Direito. Trad: Ítalo Fuhrmann. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

INOVA CONSULTING. **As Empresas, O Trabalho, O Profissional e As Profissões na Década 2020-2030 & Beyond**. Relatório de Pesquisa. Publicado em Outubro/2020. Disponível em: <<https://www.inovaconsulting.com.br/wp-content/uploads/2020/10/2.-Report-Futuro-do-Trabalho-2020.2030.pdf>>, acesso em 24.11.2021.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. **Estudo Demografia das Empresas**. Edição 2015. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/comercio/9068-demografia-das-empresas.html?=&t=o-que-e>>, consulta em 06.10.2021.

JENSEN, Michael e MECKLING, William. **Theory of the Firm**: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. In: *Journal of Financial Economics*, October 1976, V. 3, No. 4, pp. 305-360 <https://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>>, consulta em 24.11.2021.

LEADERS LEAGUE RATING AGENCY. **Ranking dos Melhores Escritórios de Advocacia em Startups & Inovação 2021**. Disponível em: <<https://www.leadersleague.com/pt/rankings/inovacao-tecnologias-telecoms-startups-inovacao-ranking-2021-escritorio-de-advocacia-brasil>>, consulta em 24.11.2021.

MACHADO, Raphael Boechat Alves e ALMEIDA, Cássia Campos. **Relações e acordos entre os sócios**. In: Legal Talks: As startups à luz do Direito brasileiro. Nogueira, Fernanda Araújo C. e Melo, PIMENTA, Eduardo Goulart e FONSECA, Maurício Leopoldino da. (orgs.). 2020, p. 240-256. ISBN: 9786599263316.

MAGRANI, Eduardo. **Entre Dados e Robôs: Ética e Privacidade na Era da Hiperconectividade**. 2a. ed., Porto Alegre: Arquipélago Editorial, 2019.

MAURYA, Ash. **Why Lean canvas vs business model canvas?** Fev., 2012. Disponível em: <<https://blog.Leanstack.com/why-Lean-canvas-vs-business-model-canvas/>>, acesso em: 14.02.2022.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 6ª ed., rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2016.

MORETTI, Eduardo e OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy. **Contrato de mútuo conversível aplicado ao investimento em startups**. In: Revista dos Tribunais, vol. 1020/2020. Out, 2020 Disponível em: <http://www.mpsp.mp.br/portal/page/portal/documentacao_e_divulgacao/doc_biblioteca/bibli_servicos_produtos/bibli_informativo/2020_Periodicos/IJC23_20.pdf>, acesso em: 21.07.2021.

NOGUEIRA, Fernanda Araújo Couto e Melo. **Governança corporativa e conformidade nas startups**. In: Legal Talks: As startups à luz do Direito brasileiro. NOgueira, Fernanda Araujo C e Melo, Pimenta, Eduardo Goulart e Fonseca, Maurício Leopoldino da. (orgs.). 2020, p. 187-209. ISBN: 9786599263316.

OLIVEIRA, Rafael Carvalho Rezende. **Curso de Direito Administrativo**. 6. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2018.

OSTERWALDER, Alexander e PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation**. The Strategyzer series. Versão gratuita em epub. Hoboken: Wiley & sons, 2010. Disponível em: <<https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation>>, acesso em: 14.02.2022.

OSTERWALDER, Alexander. **The business model ontology: A proposition in a design science approach**. 2004. 169 f. Tese (Doutorado) - Departamento de École Des Hautes Etudes Commerciale, Université de Lausanne, Lausanne, Switzerland, 2004. Disponível em: <http://www.hec.unil.ch/aosterwa/PhD/Osterwalder_PhD_BM_Ontology.pdf>, acesso em 04.03.2022.

OSTERWALDER, Alexander e BLAND, David J. **Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation**. The Strategyzer series. Versão gratuita em epub. Hoboken: Wiley & sons, 2020. Disponível em: <<https://www.strategyzer.com/books/testing-business-ideas-david-j-bland>>, acesso em: 14.02.2022.

PINHEIRO, Patrícia Peck, WEBER, Sandra Tomazi e OLIVEIRA NETO, Antonio Alves de. **Fundamentos dos Negócios e Contratos Digitais**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

PINHEIRO, Patrícia Peck. **Direito Digital**. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

PORTER, Michael E. **How competitive forces shape strategy**. In: Harvard Business Review, Mar-Abr, 1979, não numerado. Cambridge, Massachussets. Disponível em: <<https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy>>, acesso em 04.03.2022.

PRICEWATERHOUSECOOPERS – PWC. **Workforce of the future**: The competing forces shaping 2030. Relatório Executivo. Publicado em 2018. Disponível em: <https://www.pwc.com/gx/en/services/peopleorganisation/publications/workforce-of-the-future.html>>, acesso em 24.11.2021.

_____. **Anuário Valor Inovação Brasil 2020**. In: Valor Econômico, 2020. Disponível em: <<https://www.strategyand.pwc.com/br/pt/inovacao-brasil-2020.html>>, acesso em 24.11.2021.

RIES, Eric. **A startup enxuta**: Como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. Trad. Texto Editores. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**: Investigação sobre sua natureza e suas causas. Trad. Luiz João Baraúna. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1996. ISBN 85-351-0827-0.

STRATEGYZER. **The Business Model Canvas**. Template (modelo) oficial. Disponível em: <<https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>>, acesso em: 14.02.2022.

TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil**: volume único / Flávio Tartuce. – 11. ed. – Rio de Janeiro: Forense; METODO, 2021

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: Teoria Geral e Direito Societário. 11ª edição, rev. e atual., vol. 1. São Paulo: Saraiva, 2020.

WROLSDEN, J. **Creative Destructive Legal Conflict**: Lawyers as Disruption Framers in Entrepreneurship. University of Pennsylvania Journal of Business Law, v. 18, Issue 3, 2016.

ANEXOS

Anexo 1: Relatório de Pesquisa