

CONGRESSO NACIONAL DE DIREITO EMPRESARIAL

STARTUPS E EMPREENDEDORISMO

Organizadores:
Luiz Felipe de Freitas Cordeiro
Juan Lemos Alcasar
Matheus Antes Schwede

**Startups e
empreendedorismo:
congresso nacional
de direito empresarial**

1ª edição

Santa Catarina

2024



CONGRESSO NACIONAL DE DIREITO EMPRESARIAL

STARTUPS E EMPREENDEDORISMO

Apresentação

Entre os dias 3 e 5 de junho de 2024, a Faculdade Milton Campos, em parceria com o Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito – CONPEDI, realizou o Congresso Nacional de Direito Empresarial: Perspectivas e Desafios da Falência e da Recuperação de Empresas. O evento, em formato híbrido, contou com a presença de renomados especialistas e promoveu discussões profundas sobre temas relevantes para o Direito Empresarial contemporâneo.

Trata-se de um evento científico vinculado ao Programa de Mestrado em Direito nas Relações Econômicas e Sociais da Faculdade Milton Campos, com conexão temática às suas duas linhas de pesquisa, “O Direito Empresarial na Ordem Econômica Brasileira e Internacional” e “Relações Econômicas, políticas públicas e tensões entre autonomia privada e interferência estatal”, e que almejou expandir o importante debate sobre as repercussões jurídicas que as falências e a recuperação de empresas acarretam para o Direito Empresarial pátrio, com o convite ao público interno e externo para a submissão de trabalhos relacionados aos seguintes eixos temáticos: contextos e premissas das falências e da recuperação judicial e extrajudicial, novas tecnologias aplicadas às falências e recuperações, governança corporativa e compliance, Environmental, Social and Governance (ESG), startups e empreendedorismo, crimes falimentares, arbitragem e solução de conflitos societários e ética empresarial.

A abertura do congresso, no dia 3 de junho, foi marcada pelo lançamento do livro "Direito Governança Corporativa e Startups", coordenado por Fabrício de Souza Oliveira (UFJF) e José Luiz de Moura Faleiros Júnior (Milton Campos). O evento, que ocorreu às 18h, foi amplamente prestigiado pela comunidade jurídica!

Após o credenciamento, teve início o primeiro painel do evento. O Prof. Dr. Vinicius Jose Marques Gontijo (Milton Campos) apresentou importante palestra sobre o "Plano de Recuperação Judicial Alternativo: Apresentação Impactos e Responsabilidade Civil", seguido pelo Prof. Dr. Tiago Gomes de Carvalho Pinto (Milton Campos), que discutiu "Novas perspectivas jurisprudenciais em matéria de falência e recuperação de empresas". As apresentações encerraram o primeiro dia de atividades com debates enriquecedores sobre os impactos e desafios das novas jurisprudências no campo da recuperação judicial.

O segundo dia iniciou-se com o credenciamento, seguido do segundo painel. O Prof. Dr. Moacyr Lobato de Campos Filho (PUC Minas) abordou "Conciliações e Mediações na Recuperação Judicial: Eficácia Prática", destacando a importância e os benefícios dessas práticas. Em seguida, o Prof. Dr. Luciano Santos Lopes (Milton Campos) falou sobre "Crime Falencial: Bem Jurídico Tutelado", e o Prof. Dr. Eronides Aparecido Rodrigues Santos (MPSP) trouxe reflexões sobre o "Direito Recuperacional Falimentar e Empresarial Moderno". A mesa foi mediada pela mestrandia Júlia Ribeiro Duque Estrada.

O terceiro painel contou com a participação da Prof^a. Ms. Taciani Acerbi Campagnaro Colnago Cabral (MG), que discutiu a "Administração Judicial: Responsabilidade Civil". O Prof. Dr. Victor Barbosa Dutra (BA) apresentou os "principais entendimentos" do Fórum Nacional de Recuperação Empresarial e Falências do CNJ, seguido pelo Prof. Dr. Cássio Cavalli (SP) que abordou "Aspectos Tributários na Reforma da Lei de Falências e Recuperação de Empresas". O Prof. Dr. Hugo Leonardo Teixeira (Milton Campos) finalizou com uma discussão sobre "Administração judicial e reformas à Lei de Falências e Recuperações", sob a mediação da Mestra Ana Flávia Valladão Ferreira.

No período da tarde, iniciou-se o quarto painel com a presença do Prof. Dr. Gladston Mamede (MG), que discutiu "Holding Familiar Recuperação e Falência", seguido pelo Prof. Dr. Fabrício de Souza Oliveira (UFJF) com "Reflexões metodológicas em governança corporativa". O Prof. Dr. Gustavo Ribeiro Rocha (Milton Campos) finalizou com "Preservação da empresa na falência", com mediação do mestrando Marcelo Cezar Teixeira.

O quinto painel, às 15:00h, trouxe a Prof^a. Dr^a. Viviane Coelho de Séllos-Knoerr (UniCuritiba) abordando a "Resiliência e recuperação extrajudicial de empresas afetadas pela catástrofe climática de 2024 no RS/Brasil". Em seguida, o Prof. Dr. Pedro Freitas Teixeira (OAB/RJ) discutiu "Recuperação Judicial e Sociedade Anônima do Futebol", seguido pelo Prof. Ms. José Luiz de Moura Faleiros (TJMG) que falou sobre "Compliance criminal e Sociedade Anônima do Futebol". A mesa foi mediada pelo mestrando Amadeu Pedersoli.

A conferência de encerramento foi realizada pelo Prof. Dr. Jason Soares de Albergaria Neto (Milton Campos), que apresentou o tema "O compliance como instrumento da recuperação judicial de empresas", finalizando o segundo dia com reflexões importantes sobre a aplicação do compliance na recuperação judicial.

O último dia do congresso foi dedicado aos grupos de trabalho, realizados de forma on-line a partir das 08:00h. O evento contou com a participação de oradores de diversos estados da federação, demonstrando a abrangência e a relevância do evento. Os estados representados

pelos oradores dos Grupos de Trabalho foram: Santa Catarina (SC), Minas Gerais (MG), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Espírito Santo (ES), Rio Grande do Norte (RN), Bahia (BA), Rio Grande do Sul (RS), Goiás (GO), Pernambuco (PE), Ceará (CE), Pará (PA), Mato Grosso do Sul (MS) e Paraná (PR). Os temas discutidos foram variados e de grande relevância:

- GT 1 – Falências e Recuperação Judicial e Extrajudicial: Contextos e Premissas

o Coordenadores: Luiz Felipe de Freitas Cordeiro, Marcelo Cezar Teixeira e Victor Hugo Kohnert

- GT – Novas Tecnologias Aplicadas às Falências e Recuperações, Governança Corporativa e Compliance

o Coordenadores: Mariana Ferreira de Souza, Patricia Fernanda Macedo Possamai e Júlia Helena Ribeiro Duque Estrada Lopes

- GT – ESG e Função Social da Empresa

o Coordenadores: José Luiz de Moura Faleiros Júnior, Iani Fávaro Casagrande e Nicácio Carvalho

- GT – Startups e Empreendedorismo

o Coordenadores: Matheus Antes Schwede, Luiz Felipe de Freitas Cordeiro e Juan Lemos Alcasar

- GT – Crimes Falenciais e Empresariais, Empresa e Sustentabilidade

o Coordenadores: André Vecchi, Pedro Felipe Naves Marques Calixto e Julia Garcia Resende Costa

- GT – Arbitragem e Solução de Conflitos Societários

o Coordenadores: Arthur Magno e Silva Guerra, Júlia Helena Ribeiro Duque Estrada Lopes e Marcelo Cezar Teixeira

Em sua primeira edição, o Congresso Nacional de Direito Empresarial proporcionou uma rica troca de conhecimentos e experiências, contribuindo significativamente para o debate sobre as falências e recuperações judiciais e extrajudiciais no Brasil. As discussões realizadas e os trabalhos apresentados reforçam a importância da contínua atualização e reflexão sobre esses temas no cenário jurídico e empresarial.

O evento, com estreita conexão com o Programa de Mestrado em Direito nas Relações Econômicas e Sociais da Faculdade Milton Campos, evidenciou o compromisso da instituição com o aprofundamento e a disseminação de conhecimentos no campo do Direito. Além disso, a presença de renomados palestrantes e a ativa participação dos mestrandos e professores reforçaram a importância acadêmica e prática dos temas debatidos.

Acreditamos que, ao proporcionar um espaço para o debate e a troca de conhecimentos, estamos contribuindo significativamente para o avanço do Direito no Brasil. Esperamos, assim, continuar fomentando essas valiosas interações acadêmicas e profissionais em muitas futuras oportunidades, consolidando este congresso como um evento de referência no calendário jurídico nacional.

Agradecemos profundamente a todos os participantes, cujas contribuições enriqueceram sobremaneira o evento, e ao CONPEDI pelo imprescindível apoio na realização do congresso. Proporcionar debates sobre falências e recuperações judiciais e extrajudiciais é fundamental para a evolução do Direito Empresarial, e esse encontro destacou-se como um espaço privilegiado para tais discussões, promovendo avanços significativos na área.

Nova Lima-MG, 10 de julho de 2024.

Prof^a. Dr^a. Tereza Cristina Monteiro Mafra

Diretora Geral do Programa de Pós-Graduação em Direito

Faculdade Milton Campos

Prof. Dr. André Rubião Resende

Coordenador do Mestrado em Direito nas Relações Econômicas e Sociais

Faculdade Milton Campos

Profª. Ms. Ana Luísa Coelho Perim

Coordenadora Geral do Curso de Direito

Faculdade Milton Campos

Prof. Dr. José Luiz de Moura Faleiros Júnior

Coordenador dos cursos de pós-graduação lato sensu

Faculdade Milton Campos

Prof. Dr. Jason Soares de Albergaria Neto

Professor do Mestrado em Direito nas Relações Econômicas e Sociais

Faculdade Milton Campos

Prof. Dr. Vinícius José Marques Gontijo

Professor do Mestrado em Direito nas Relações Econômicas e Sociais

Faculdade Milton Campos

CONTRATOS RELACIONAIS E SUA IMPORTÂNCIA PARA AS STARTUPS NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO

RELATIONAL CONTRACTS AND THEIR IMPORTANCE FOR STARTUPS IN THE BRAZILIAN LEGAL SYSTEM

Fernanda Fonseca Amaral ¹
Pedro Luis Melo Correa Da Costa ²
José Luiz de Moura Faleiros Júnior ³

Resumo

Neste resumo expandido, investiga-se a importância dos contratos relacionais para startups. Analisa-se como esses acordos, baseados em confiança mútua e cooperação entre as partes, são cruciais para o desenvolvimento de novos negócios em ambientes de incerteza. Destaca-se como eles permitem flexibilidade, adaptabilidade e um compromisso contínuo com objetivos comuns, essenciais para o crescimento e inovação em startups. Por meio de estudos de fontes normativas e análises teóricas, demonstra-se que os contratos relacionais são uma ferramenta estratégica vital, proporcionando uma base sólida para negociações e colaborações futuras com adequado lastro jurídico.

Palavras-chave: Contratos relacionais, Startups, Cooperação, Flexibilidade, Inovação

Abstract/Resumen/Résumé

This extended abstract investigates the importance of relational contracts for startups. It analyzes how these agreements, based on mutual trust and cooperation among parties, are crucial for the development of new businesses in uncertain environments. It highlights how they allow flexibility, adaptability, and an ongoing commitment to common goals, which are essential for growth and innovation in startups. Through law studies and theoretical analyses, it is demonstrated that relational contracts are a vital strategic tool, providing a solid foundation for future negotiations and collaborations with adequate legal support.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Relational contracts, Startups, Cooperation, Flexibility, Innovation

¹ Graduanda em Direito pela Faculdade Milton Campos. E-mail: fernandaf.amarall19@gmail.com

² Bacharel em Direito pela Faculdade Milton Campos. E-mail: pedromelocostaa@gmail.com

³ Orientador. Doutor em Direito pela USP. Mestre e Bacharel em Direito pela UFU. E-mail: josefaleirosjr@outlook.com

1. Introdução

A evolução das práticas contratuais no âmbito das startups representa um campo fértil para investigações que associem teoria jurídica e dinâmicas empresariais emergentes. Este artigo se debruça sobre a importância dos contratos relacionais, baseados nas teorias de Ian Macneil (2000), e sua aplicabilidade nas startups, que frequentemente operam em ambientes de elevada incerteza e necessitam de flexibilidade e cooperação estratégica para seu desenvolvimento e sobrevivência.

A metodologia empregada neste estudo consiste em uma abordagem qualitativa, exploratória e descritiva. Primeiramente, realizamos uma revisão bibliográfica extensiva sobre contratos relacionais, focando nas contribuições de Macneil (2000) e nas adaptações desses contratos no contexto de startups. Complementarmente, foram analisadas legislações pertinentes, como as Leis Complementares nº 123/2006, 167/2019 e 182/2021, que delineiam o cenário jurídico e regulatório das startups no Brasil.

Adicionalmente, foram conduzidos estudos analíticos correlacionando os contratos relacionais com as operações de startups a partir das mencionadas leis. Por fim, a análise das fontes normativas busca integrar a teoria e a prática, proporcionando um entendimento mais profundo sobre como os contratos relacionais podem contribuir para a gestão eficaz e o crescimento sustentável de startups em ambientes competitivos e voláteis. Este estudo visa contribuir tanto para a literatura acadêmica quanto para a prática empresarial, oferecendo insights valiosos sobre a gestão contratual inovadora em contextos de novas empresas.

2. Contratos relacionais e startups: breves notas introdutórias

Na contemporaneidade, a tecnologia desempenha um papel transformador na sociedade, alterando significativamente o cotidiano dos cidadãos. A emergência de inovações tecnológicas demanda que as empresas adotem novos métodos para desenvolver modelos de negócio inovadores, responsáveis e que contribuam para o desenvolvimento social, trazendo benefícios à população.

Tem-se, ao cabo da evolução dos modelos contratuais, uma resignificação dos contratos empresariais, que surge como desdobramento dessa mudança de paradigma que, nas palavras de Paula Forgioni (2010, p. 46):

(...) traço diferenciador marcante dos contratos comerciais reside no escopo de lucro bilateral, que condiciona o comportamento das partes, sua “vontade comum” e, portanto, a função econômica do negócio, imprimindo-lhe dinâmica diversa e peculiar. Por um lado, o contrato, singularmente considerado, perfaz determinada operação econômica. Mas ele, quando imerso na empresa, revela-se como parte ou manifestação da atividade da empresa sobre cada um dos negócios por ela encetados.

Nesse contexto de transformação, e com a popularização de novas práticas empreendedoras que aliam pensamento inovador ao desejo de sucesso financeiro e pessoal, surgem as startups, que são empresas jovens ou recém-criadas, com alto potencial de crescimento e focadas em modelos de negócio inovadores. Originárias do contexto americano entre 1996 e 2001, durante a crise das empresas ponto com, essas empresas ganharam destaque no Brasil a partir de 2010, exemplificadas pela 99, pioneira no mercado de transporte por aplicativo. Essas empresas podem atuar em qualquer setor, mas são predominantemente digitais e tecnológicas, buscando solucionar problemas específicos de grupos sociais.

A Lei Complementar nº 123/2006, ao instituir o Simples Nacional, fomentou o empreendedorismo de micro e pequenas empresas, incluindo as startups. A reforma através da Lei Complementar nº 167/2019 adicionou o art. 65-A, permitindo a autodeclaração de startups de natureza incremental ou disruptiva. Posteriormente, a Lei Complementar nº 182/2021 revogou a anterior, estabelecendo novos critérios para enquadramento de startups, baseando-se em faturamento, tempo de inscrição no CNPJ e integração ao Inova Simples ou atividades inovadoras conforme o inciso IV do art. 2º da Lei 10.973/2004.

É possível dizer que “(...) os contratos descontínuos funcionam como instrumento de uma barganha, no sentido de que viabiliza propósitos individualistas das partes, que agem de maneira egoística, voltada para seus propósitos pessoais, descrita como “comportamento racional” ao modo dos economistas clássicos. Isso exclui um projeto de cooperação” (Macedo Júnior, 1988, p. 145).

Por outro lado, os contratos relacionais são acordos de longo prazo que demandam cooperação contínua e boa-fé entre as partes, distanciando-se dos contratos tradicionais pela flexibilidade e adaptabilidade. Basicamente, estes contratos relacionais fomentam um ambiente de resolução de conflitos colaborativa, crucial para parcerias estratégicas duradouras e inovadoras em startups.

Os contratos relacionais, teorizados por Ian Macneil (2000), são fundamentais para entender as dinâmicas jurídicas adaptativas necessárias para startups. Esses contratos se distinguem por sua ênfase em relações de longo prazo e pela importância da cooperação e da

confiança mútua entre as partes envolvidas¹. Macneil (2000) argumenta que, ao contrário dos contratos tradicionais, que são tipicamente transacionais e focados em termos específicos e imutáveis, os contratos relacionais consideram a relação contínua e as mudanças nas circunstâncias ao longo do tempo.

Esses contratos são projetados para serem flexíveis e adaptáveis, permitindo ajustes nos termos à medida que novas situações surgem e as necessidades das partes evoluem. Essa característica é particularmente vantajosa para startups, que operam em ambientes de alta incerteza e mudança constante, onde a capacidade de se adaptar rapidamente a novas informações e oportunidades pode ser crucial para o sucesso.

Por essa razão, dada a limitação inerente ao campo de previsibilidade disponível ao empresário, não se pode elaborar um planejamento de riscos completamente abrangente no momento da contratação. Assim, torna-se evidente que os contratos empresariais, ao se distinguirem dos contratos civis, passam a ser formulados sobre uma base racional voltada à maximização de benefícios individuais. Como assevera Klein, esta abordagem reflete a necessidade de adaptação às incertezas inerentes ao ambiente de negócios, no qual as previsões frequentemente não abarcam todas as variáveis futuras:

(...) apesar do reconhecimento dos contratos de longa duração, a teoria clássica do contrato sempre manteve como padrão de contratação os contratos instantâneos. Os contratos de longo-prazo seriam excepcionais e os instantâneos a regra geral, o que era compatível com o momento histórico em que foi forjado o modelo clássico de contrato (Klein, 2015, p. 104).

A longa duração dos contratos relacionais proporciona uma estrutura estável para o desenvolvimento de parcerias estratégicas, essenciais para startups que dependem de colaborações para inovação e escalabilidade.

Além disso, esses contratos promovem um ambiente onde as decisões são tomadas colaborativamente, reforçando o princípio da boa-fé e focando no benefício mútuo a longo prazo. Isso incentiva as partes a resolverem conflitos de maneira construtiva, minimizando litígios e punições que poderiam prejudicar a relação.

Portanto, os contratos relacionais são não apenas acordos jurídicos, mas também um meio de cultivar uma cultura de confiança e cooperação. Para startups, que necessitam criar e manter parcerias estratégicas que suportem sua natureza inovadora e incremental, a adoção de

¹ Diz o autor: “Essential contract theory is the proposition that the common contract behavioral patterns and norms described earlier constitute a highly effective vehicle for satisfying the core propositions of relational contract theory” (MACNEIL, 2000, p. 893).

contratos relacionais oferece uma base sólida para o crescimento sustentável e a adaptação em um ambiente de negócios dinâmico e frequentemente imprevisível.

3. Contextos de aplicação dos contratos relacionais e vantagens para startups

Ao analisar as principais características dos contratos relacionais e ao relacioná-los com as práticas de trabalho atuais, percebe-se a necessidade de ampliar e repercutir o uso de contratos adaptáveis e mais flexíveis que podem mudar de acordo com o surgimento de novas circunstâncias. Uma analogia seria a relação comercial entre um arquiteto e um cliente, onde muitas incertezas podem permeá-la, potencialmente gerando desgaste para ambas as partes envolvidas. Por exemplo, o que aconteceria se o poder público atrasasse a aprovação de algum projeto elaborado pelo arquiteto e o contrato atual não permitisse alterar os termos?

A esse respeito, Victor Cabral Fonseca e Juliana Oliveira Domingues lembram que “os envolvidos em um *business* podem agir de forma oportunista, revelando informações em compasso com seus próprios interesses. Isto, desta forma, aumentaria o vácuo informacional entre um agente e outro” (Fonseca; Domingues, 2018, p. 328).

Conseqüentemente, isso poderia causar um desgaste na relação entre as partes. Assim, é evidente a necessidade dos contratos relacionais no cotidiano de vários profissionais, permitindo a mudança de termos conforme novas situações ocorram. Dessa forma, como o contrato é baseado na confiança e colaboração das partes, será possível evitar a aplicação de punições, sanções e desgaste entre elas.

Tendo em vista todas as informações apresentadas, concluímos que os contratos relacionais podem ser muito importantes para as startups, principalmente para aquelas que buscam parcerias estratégicas como forma de inovar e expandir seus negócios, garantindo sucesso financeiro e pessoal (Coelho; Garrido, 2016, p. 31).

Esse tipo de contrato, ao promover uma relação mais colaborativa e duradoura entre empresas e fornecedores, promove diversos benefícios que auxiliam no crescimento dos novos negócios, como o aumento da eficiência, redução dos custos e melhorias na qualidade dos serviços e produtos. Outro ponto seria o aumento da clareza e da previsibilidade entre as partes, promovidas pela colaboração e confiança mútua ao redigir os termos e acordos incluídos no contrato. Assim, é nítido que o crescimento de ambas as partes será garantido de forma responsável e eficiente.

Para startups, que frequentemente precisam estabelecer e manter parcerias estratégicas, os contratos relacionais são particularmente valiosos. As razões pelas quais esse

relacionamento para fins de investimento se revela crucial para a viabilização do negócio decorrem da necessidade de alinhamento entre os “componentes criativos e os insumos necessários” (Faleiros Júnior, 2021, t. I, p. 557), que estarão alinhados com a viabilização do negócio, previamente averiguada nos estágios já assinalados. Eles promovem uma cooperação contínua e duradoura entre empresas e seus fornecedores, trazendo vantagens como aumento da eficiência, redução de custos e aprimoramento na qualidade dos serviços e produtos. Além disso, a natureza colaborativa desses contratos aumenta a clareza e a previsibilidade nos acordos, consolidando uma base sólida para o crescimento sustentável dos negócios.

Assim, a adoção de contratos relacionais pode ser fundamental para startups que buscam inovar e expandir seus empreendimentos de forma eficiente e responsável, garantindo sucesso financeiro e fortalecimento das relações comerciais.

4. Conclusão

A investigação dos contratos relacionais no contexto das startups brasileiras demonstra a sua vital importância como um mecanismo adaptativo essencial para o suporte ao crescimento em ambientes caracterizados pela inovação constante e incertezas inerentes. Estes contratos estabelecem parcerias baseadas na confiança mútua e cooperação, alinhando-se perfeitamente com a natureza dinâmica e disruptiva destas empresas emergentes, ao mesmo tempo em que oferecem uma estrutura contratual flexível que se adapta à evolução das demandas empresariais e tecnológicas.

A legislação brasileira, representada pelas Leis Complementares nº 123/2006, 167/2019 e 182/2021, desempenha um papel crucial na modelagem do ambiente de negócios propício para as startups, ao estabelecer um regime jurídico que reconhece e fortalece a singularidade dessas organizações. Tal estrutura legal não somente facilita a fundação e expansão das startups, mas também reforça a importância dos contratos relacionais como fundamentos para o êxito e a sustentabilidade dessas empresas.

Além disso, a aplicação de contratos relacionais confere às startups maior flexibilidade e uma capacidade de adaptação crucial para a sobrevivência e o florescimento em mercados voláteis. Essa necessidade de adaptação contínua das práticas contratuais e das regulamentações é vital para que o ecossistema de startups permaneça sincronizado com as tendências globais de mercado e inovação. A adaptação proativa dos marcos regulatórios e das estratégias empresariais, para promover e sustentar o desenvolvimento de relações contratuais verdadeiramente colaborativas e estratégicas, torna-se um imperativo.

Em suma, enquanto as startups continuarem a ser um motor de transformação econômica, os contratos relacionais se apresentam como pilares essenciais para alicerçar parcerias duradouras e eficazes, capacitando essas entidades a navegar com sucesso pela complexidade e pela rapidez das mudanças no cenário empresarial global. Portanto, a evolução do ordenamento jurídico e das práticas comerciais deve estar alinhada para fomentar um ambiente em que as startups não apenas sobrevivam, mas prosperem e liderem inovações disruptivas.

Referências

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. *Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.* Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 30 abr. 2024.

BRASIL. Lei Complementar nº 167, de 24 de abril de 2019. *Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera a Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples.* Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 30 abr. 2024.

BRASIL. 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: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm. Acesso em: 30 abr. 2024.

COELHO, Giulliano Tozzi; GARRIDO, Luiz Gustavo. Dissecando o contrato entre startups e investidores anjo. *In: JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBØ, Erik Fontenele. Direito das startups.* Curitiba: Juruá, 2016.

FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Startups e empreendedorismo de base tecnológica: perspectivas e desafios para o direito societário brasileiro. *In: EHRHARDT JÚNIOR, Marcos; CATALAN, Marcos; MALHEIROS, Pablo (Coord.). Direito civil e tecnologia.* 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2021, t. I.

FONSECA, Victor Cabral; DOMINGUES, Juliana Oliveira. Financiamento de startups: aspectos econômicos dos investimentos de alto risco e mecanismos jurídicos de controle. *Revista de Direito Econômico e Socioambiental*, Curitiba, v. 9, n. 1, p. 319-354, jan./abr. 2018

FORGIONI, Paula A. *Teoria geral dos contratos empresariais.* São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

KLEIN, Vinícius. *Os contratos empresariais de longo prazo: uma análise a partir da argumentação judicial*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2015.

MACEDO JÚNIOR, Ronaldo Porto. *Contratos relacionais e defesa do consumidor*. São Paulo: Max Limonad, 1988.

MACNEIL, Ian R. Relational contract theory: challenges and queries. *Northwestern University School of Law Review*, Chicago, v. 94, n. 3, pp. 877-908, 2000.