

II ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL II

RENATA ALBUQUERQUE LIMA

VIVIANE COELHO DE SÉLLOS KNOERR

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG - Minas Gerais

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - Unimar/Uninove - São Paulo

Representante Discente - FEPODI

Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie - São Paulo

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM - Rio de Janeiro

Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC - Santa Catarina

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo

Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF - Distrito Federal (suplente)

Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP - São Paulo (suplente)

Secretarias:

Relações Institucionais

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM - São Paulo

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR - Ceará

Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM- Distrito Federal

Relações Internacionais para o Continente Americano

Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG - Goiás

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Relações Internacionais para os demais Continentes

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - Paraná

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - São Paulo

Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB - Paraíba

Eventos:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch (UFSC - Rio Grande do Sul) Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho (Unifor - Ceará)

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta (Fumec - Minas Gerais)

Comunicação:

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro (UNOESC - Santa Catarina)

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho (UPF/Univali - Rio Grande do Sul)

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara (ESDHC - Minas Gerais)

Membro Nato - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

D597

Direito empresarial II [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Renata Albuquerque Lima; Viviane Coêlho de Séllos Knoerr – Florianópolis: CONPEDI, 2020.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-163-0

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Direito, pandemia e transformação digital: novos tempos, novos desafios?

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Empresarial. 3. Isonomia. II Encontro Virtual do CONPEDI (2: 2020 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



II ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL II

Apresentação

Apresentam-se os trabalhos discutidos, no dia 08 de dezembro de 2020, no Grupo de Trabalho (GT) de Direito Empresarial II do II Encontro Virtual "Direito, pandemia e transformação digital: novos tempos, novos desafios?", do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito - CONPEDI. O GT, de coordenação dos trabalhos das Professoras Doutoras Renata Albuquerque Lima e Viviane Coêlho de Séllos Knoerr, que envolveu onze artigos que, entre perspectivas teóricas e práticas, nos fazem refletir sobre os impactos e os dilemas da atualidade, principalmente em períodos de pandemia, sobre o Direito Empresarial.

O primeiro artigo apresentado intitulado "O REGIME JURÍDICO ESPECIAL E TRANSITÓRIO NA JURISPRUDÊNCIA DOS TRIBUNAIS ESTADUAIS" de autoria de Andre Lipp Pinto Basto Lupi analisou a Lei 14.010, tendo esta trazido disposições específicas para o período transitório da pandemia do Covid-19 (RJET), tendo contribuído para uma maior segurança jurídica ao estabelecer critérios mais objetivos para as decisões judiciais.

O Artigo que trata do tema "O DECRETO 9.571/2018 DAS DIRETRIZES NACIONAIS SOBRE DIREITOS HUMANOS E EMPRESAS E O DIREITO PENAL MODERNO", de autoria de Gregorio Menzel e Clayton Reis, tendo sido apresentado pelo primeiro autor, estudou o Decreto 9.571/2018 que versa sobre as Diretrizes Nacionais sobre Direitos Humanos e Empresas.

A temática sobre "O PRINCÍPIO DA PRESERVAÇÃO DA EMPRESA FRENTE ÀS SITUAÇÕES DE DEADLOCK - UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA CLÁUSULA SHOTGUN NAS STARTUPS", tratado por Tiago Domingues Brito e Carlos Miguel de Meira, tendo sido apresentado pelo primeiro, analisou a viabilidade jurídica da aplicação da cláusula shotgun nas situações de deadlock ocorridas no âmbito das empresas startups.

Rodrigo Campos Hasson Sayeg apresentou a pesquisa intitulada "DA FIGURA DO CEO NARCISISTICO E SEU IMPACTO NO DIREITO SOCIETARIO BRASILEIRO", de sua autoria juntamente com Sergio Fernando Moro e Ricardo Hasson Sayeg. Tal pesquisa tratou sobre o CEO narcisista, seus impactos na empresa, bem como mostrou seus possíveis limites em razão da Lei de Sociedades Anônimas.

Bruna Araújo Guimaraes e Vinicius dos Santos Rodrigues apresentaram o estudo sobre “PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO NA HOLDING FAMILIAR: UM ESTUDO A PARTIR DO SISTEMA JURÍDICO BRASILEIRO”, tendo analisado que a holding tem sido adotada por empresas, em que seu objetivo é o controle do patrimônio de pessoas físicas de uma mesma família, fazendo com que os herdeiros tomem a posição de sócios.

Alex Floriano Neto pesquisou sobre “O USO DE BIODIGESTORES NA EMPRESA RURAL: RESPONSABILIDADE SOCIAL DO EMPRESÁRIO RURAL E SUSTENTABILIDADE”, em que o mesmo abordou o uso de biodigestores para destinação adequada e sustentável dos resíduos sólidos gerados em atividades rurais, além da função social e da responsabilidade social do empresário rural nesse contexto.

O tema “DILEMAS CONTEMPORÂNEOS DA EMPRESARIALIDADE: PRODUTIVIDADE DOS NEGÓCIOS E HUMAN RIGHTS APPROACH NA PANDEMIA”, de autoria de Pedro Durão e Juliana Araújo Pinto, sendo apresentado pela última autora, analisa a implementação de cultura de respeito, promoção e proteção dos direitos humanos no ambiente corporativo.

“EFEITOS DAS DIMENSÕES SUBJETIVA E OBJETIVA DO FUNDO DE INVESTIMENTO SOBRE A TITULARIDADE DE SEU PATRIMÔNIO” foi o tema da pesquisa de Rubia Carneiro Neves e Estela Sucasas dos Santos, sendo apresentada por esta, tratou sobre a titularidade do patrimônio do fundo de investimento – se deste, ou de seus investidores.

Dionis Janner Leal pesquisou sobre “COMPLIANCE ANTICORRUPÇÃO EMPRESARIAL: DA MITIGAÇÃO DE RISCOS SANCIONATÓRIOS AO REQUISITO PARA CONTRATAÇÃO PÚBLICA SUSTENTÁVEL”, em que o mesmo analisou os contornos da Lei nº 12.846/2013 enquanto controle de integridade empresarial e requisito para contratação com o poder público.

Carla Izolda Fiuza Costa Marshall apresentou o artigo intitulado “SOCIEDADES LIMITADAS: BREVE ANÁLISE SOBRE SEUS IMPASSES”, de sua autoria conjuntamente com Veronica Lagassi e Paola Domingues Jacob, em que referido artigo analisou as nuances das sociedades limitadas refletindo sobre os avanços e retrocessos que experimentou ao longo desses mais de cem anos de existência no Brasil, desde a sua criação através do Decreto nº 3.708/1919 e sua posterior regulação pelo Código Civil.

E, por último, Luiz César Martins Loques apresentou a pesquisa sobre “A SUBMISSÃO DO DIREITO E DO ESTADO AO PODER ECONÔMICO: A PANDEMIA DA COVID-19 E A INTERPRETAÇÃO DO ART.421-A DO CC/02”, de sua autoria com Milena Zampieri Sellmann ressaltou sobre a necessidade dos contratos empresariais serem interpretados à luz da boa-fé objetiva e do controle dos efeitos externos, em que o art.421-A do CC/02 traz uma carga axiológica excessivamente liberal e não intervencionista, o que não coaduna com o cenário econômico atual diante da pandemia do COVID-19.

Agradecemos a todos os pesquisadores da presente obra pela sua inestimável colaboração, desejamos uma ótima e proveitosa leitura!

Coordenadores:

Profa. Dra. Renata Albuquerque Lima – UNICHRISTUS e UVA

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - UNICURITIBA

Nota técnica: Os artigos do Grupo de Trabalho Direito Empresarial II apresentados no II Encontro Virtual do CONPEDI e que não constam nestes Anais, foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals (<https://www.indexlaw.org/>), conforme previsto no item 7.1 do edital do Evento, e podem ser encontrados na Revista Brasileira de Direito Empresarial ou na CONPEDI Law Review. Equipe Editorial Index Law Journal - publicacao@conpedi.org.br.

O PRINCÍPIO DA PRESERVAÇÃO DA EMPRESA FRENTE ÀS SITUAÇÕES DE DEADLOCK - UMA ANÁLISE DA VIABILIDADE DA CLÁUSULA SHOTGUN NAS STARTUPS

THE PRINCIPLE OF THE BUSINESS PRESERVATION VERSUS THE DEADLOCK SITUATIONS - AN ANALYSIS OF THE FEASIBILITY OF THE SHOTGUN CLAUSE IN THE STARTUPS

Tiago Domingues Brito ¹
Carlos Miguel de Meira ²

Resumo

O presente artigo tem por objetivo analisar a viabilidade jurídica da aplicação da cláusula shotgun nas situações de deadlock ocorridas no âmbito das empresas startups. Primeiramente, buscou-se identificar o ambiente socioeconômico no qual o objeto de estudo se encontra inserido, seguido por um estudo concentrado na natureza e nos principais fatores que cercam as empresas startups brasileiras. Por fim, através da análise estatística e documental, constatou-se uma elevada porcentagem de dissolução desse tipo específico de sociedade empresária, bem como as suas principais causas, razão pela qual concluiu-se pela viabilidade do mecanismo.

Palavras-chave: Preservação da empresa, Sociedades, Startups, Deadlocks, Cláusula shotgun

Abstract/Resumen/Résumé

The purpose of this article is to analyze the legal feasibility of applying the shotgun clause in deadlock situations that occurred within the scope of startups. Firstly, we sought to identify the socioeconomic environment in which the object of study is inserted, followed by a study focused on nature and the main factors that surround Brazilian startups. Finally, through statistical and documentary analysis, there was a high percentage of dissolution of this specific type of business company, as well as its main causes, which is why it was concluded that the mechanism is viable.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Business preservation, Companies, Startups, Deadlocks, Shotgun clause

¹ Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Ciência Jurídica da Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP).

² Graduando em Direito pela Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP)

1 INTRODUÇÃO

O desentendimento entre sócios é uma das principais causas de dissolução das sociedades empresárias, tendo como origem impasses insuperáveis que podem resultar, em alguns casos, a descontinuidade da atividade empresarial. Tais situações são caracterizadas pela doutrina comercialista norte americana como *deadlocks*.

Nesse sentido, entende-se que uma das prioridades da doutrina comercialista deveria ser a busca por um mecanismo jurídico que pudesse, nesses casos, viabilizar a continuidade da atividade empresarial, em observância ao *princípio da preservação da empresa* e ao *princípio da função social*, verdadeiras balizas para o moderno Direito Empresarial.

O presente trabalho vem no sentido de apresentar uma análise cientificamente robusta da aplicação de um mecanismo jurídico contratual no âmbito das empresas *startups*, cuja atividade é empreendida em condições econômicas de extrema incerteza, razão pela qual merecem maior atenção e preocupação da comunidade jurídica.

A presente pesquisa tem como objetivo geral verificar a viabilidade jurídica do uso da cláusula *shotgun* no contexto socioeconômico em que as *startups* estão inseridas, considerando o problema da mortalidade precoce presente nesse ecossistema empresarial, no qual apenas 50% das empresas conseguem superar os primeiros quatro anos de atividade.

De modo específico, objetiva-se superar as possíveis dificuldades da instrumentalização da referida cláusula, tendo em vista que, na maioria dos casos, um dos sócios ocupa uma situação econômica mais favorável em relação aos demais, o que pode proporcionar um verdadeiro abuso da posição dominante.

O método científico eleito para a investigação foi o indutivo, através do qual se buscou superar o problema da inviabilidade de tais cláusulas em casos particulares a fim de se possibilitar a universalização do resultado obtido. Para tanto, utilizou-se das técnicas de pesquisa bibliográfica, doutrinária, jurisprudencial, documental e estatística.

2 O CONTEXTO ECONÔMICO ATUAL E O PRINCÍPIO DA PRESERVAÇÃO DA EMPRESA NO ORDENAMENTO JURÍDICO

As duas primeiras décadas do século XXI trouxeram consigo uma nova tendência na economia global que pode ser traduzida em uma verdadeira mudança de paradigma na disciplina da concorrência empresarial, especialmente nos países ocidentais em que o setor terciário ocupa posição preponderante no PIB (Produto Interno Bruto).

A valorização e a proteção de microempresas e empresas de pequeno porte como elementos de especial preocupação para o legislador condizem com um contexto econômico de superação do pensamento liberal clássico não intervencionista e de afastamento do modelo planejado dos países pertencentes ao bloco socialista do século passado.

A busca por uma economia de mercado não planejada aos moldes está atrelada a uma consequente tendência de desburocratização estatal, mas não desconsidera uma relativa importância de intervenções pontuais no sentido de proteger os sujeitos vulneráveis do mercado, como a pequena empresa, o consumidor e etc...

Observa Fábio Ulhoa Coelho que, hodiernamente, ocorre uma tentativa de “reliberalização” da economia, mas não aos moldes do liberalismo clássico e tampouco consagrando um modelo econômico intervencionista. Busca-se, antes de tudo, medidas pontuais de equilíbrio estrutural através da proteção de determinados agentes:

No final do século XX, o estado capitalista tenta reassumir feições liberais, que o haviam caracterizado, ideologicamente, na origem. Isto é, ele procura se livrar de algumas das funções de intervenção na economia, que, após a crise de 1929, lhe foram reservadas. Esta tentativa se traduz em medidas de interesse para o direito, como a privatização de estatais, a reforma da Previdência e a mudança da disciplina da concorrência (COELHO, 2019, p. 7).

É, portanto, nesse contexto de “reliberalização” econômica, atrelada com a busca por proteção da concorrência e tratamento diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte que o objeto desta pesquisa está inserido: as chamadas empresas *startups* aproveitam de um contexto socioeconômico ocidental propício para o seu pleno desenvolvimento.

2.1 O princípio da proteção da empresa na doutrina comercialista e na jurisprudência brasileira

O Direito Empresarial tem como um dos seus postulados mais basilares o chamado *princípio da preservação da empresa*, cujo sentido está na preservação da atividade empresarial por conta o interesse social nela contido, haja vista se tratar de um importante vetor de circulação de renda, bens de consumo/serviços e de postos de empregos.

O *princípio da preservação da empresa* tem sido amplamente difundido na doutrina brasileira, especialmente após as alterações legislativas que inspiraram a Lei 11.101/2005 (Lei de Falência e Recuperação de Empresas), acompanhadas de uma favorável jurisprudência que busca a preservação da atividade empresarial em diversos casos.

São muitos os casos em que o princípio pode ser aplicado, sendo possível afirmar que se trata de um conceito jurídico essencialmente polivalente: servindo como verdadeiro parâmetro para muitas decisões que buscam proteger e garantir a continuidade da atividade empresarial.

Em acórdão emanado no âmbito do Superior Tribunal de Justiça, por exemplo, é possível se encontrar a autorização execução sobre o lucro bruto da empresa, desde que observado “percentual que não comprometa a hígidez financeira, ameaçando o prosseguimento das atividades empresariais” (STJ, 2009, *online*).

Entretanto, embora se busque proteger o desenvolvimento da atividade empresarial, não se mostra negligenciado o interesse dos credores e dos terceiros interessados (os chamados *stakeholders*), de maneira que a aplicação de tal princípio deve estar sujeita ao condicionamento de casos específicos e a situações em que a continuidade da empresa se mostra sob risco.

De maneira oportuna, André Luiz Santa Cruz Ramos alerta para o uso demasiado desse princípio, de modo a esvaziá-lo de sua normatividade, proporcionando indevida relativização dessa figura tão importante no contexto socioeconômico atual:

Em suma: o princípio da preservação da empresa não pode, jamais, conferir a certos empresários um “direito de não falir”, algo que infelizmente vem acontecendo com empresários que se dizem “grandes demais para quebrar” (too big to fail). O princípio da preservação da empresa é uma construção importante, mas sua aplicação deve limitar-se às situações em que o próprio mercado, espontaneamente, encontra soluções para a crise de um agente econômico, em bases consensuais. Infelizmente, não é o que temos visto ultimamente (RAMOS, 2020, 112, grifo do autor).

Não se pode, de forma alguma, tomar essa tão importante figura da Teoria Geral do Direito Empresarial como um *fundamento-berloque* que serviria para justificar toda e qualquer decisão em que a situação econômica da empresa não estivesse favorável, sob o risco da jurisprudência consagrar um indevido *direito de não falir*.

A lógica de funcionamento do sistema econômico capitalista se concentra na propriedade privada dos meios de produção, gerando lucros e benefícios **privados**. Dessa forma, não pode querer o empresário que seus prejuízos sejam compartilhados com a comunidade no geral, como é o caso, por exemplo, dos “pacotes de ajuda” bilionários anunciados pelos governos em momentos de crise econômica.

Contudo, é preciso asseverar que o referido princípio possui estreita relação com o chamando *princípio da função social*, segundo o qual a empresa não pode ser compreendida única e exclusivamente como um meio para o empresário obter lucro, mas sim como um conjunto de fatores importantes para o desenvolvimento da própria sociedade.

Portanto, é possível contextualizar o objeto desta pesquisa (empresas *startups*) em um ordenamento jurídico favorável ao desenvolvimento e ao crescimento de empresas, especialmente após o regime jurídico trazido pela Lei Complementar 123/2006, que instituiu um verdadeiro estatuto das microempresas e empresas de pequeno porte (ME e EPP).

No caso das empresas *startups*, até que o seu modelo de negócio venha a se tornar escalável e atingir patamares considerados relevantes para o mercado nacional, em sua maioria elas podem ser classificadas como microempresa ou empresa de pequeno porte, estando sujeitas ao supra referido estatuto.

Nessa esteira, desde as décadas finais do século XX, o ordenamento jurídico brasileiro criou mecanismos variados de proteção, visando sempre proporcionar um ambiente econômico equilibrado e seguro para que pequenos empresários pudessem atuar com mais tranquilidade e eficiência em seus negócios.

Os mecanismos jurídicos criados a partir ou relacionados com o *princípio da proteção da empresa*, em sua maioria presentes na L. 11.101/2005 e na legislação correlata, serão abordados com maior propriedade no tópico que se segue, apresentando as formas pelas quais uma determinada *startup* pode ser protegida e a continuidade do seu negócio garantida.

2.2 Mecanismos jurídicos de recuperação e proteção empresarial presentes no ordenamento jurídico

Os mecanismos jurídicos de preservação da atividade empresarial presentes no ordenamento jurídico brasileiro estão preponderantemente concentrados na L. 11.101/2005, havendo outros distribuídos de forma esparsa pela legislação civil e, até mesmo, alguns que não encontram previsão legal, mas que são usados na prática comercial cotidiana.

Portanto, a fim de robustecer a presente análise e evitar equívocos terminológicos, faz-se uma necessária distinção preliminar entre os mecanismos existentes, de modo que se pode classificá-los em: **a) mecanismos recuperacionais:** que encontram previsão na L. 11.101/2005; **b) mecanismos não-recuperacionais:** que não encontram previsão na referida norma, mas que são igualmente eficazes na preservação da empresa.

É importante tal distinção, pois a atividade empresarial é suscetível a tipos diferentes de crises que nem sempre ensejarão o início de um processo de recuperação judicial, afastando, nesses casos, a aplicabilidade dos mecanismos “recuperacionais”. As crises de governança, por exemplo, podem ser resolvidas com políticas efetivas de *compliance*.

Após estabelecidos os parâmetros para o prosseguimento da análise, importante asseverar que o mecanismo jurídico que constitui o objeto de estudo desta pesquisa pode ser classificado como **não-recuperacional**, posto que, embora não encontre previsão no ordenamento jurídico, sua aplicação esteja cada vez mais difundida nos contratos societários.

No que concerne aos **mecanismos recuperacionais**, a LRE em diversos pontos consagra o *princípio da preservação da empresa*, prevendo-o expressamente no art. 47, *caput*, após apresentar os objetivos da recuperação judicial: “[...] viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores” (BRASIL, 2005, *online*).

Nesta esteira, pode ser destacada, por exemplo, a previsão contida no art. 49, §3º, *in fine*, da LRE, segundo a qual, durante o chamado *stay period* (180 dias a partir do deferimento do processamento da recuperação) é vedada a venda ou a retirada do estabelecimento do devedor de bens de capital essenciais à atividade empresarial.

Dessa forma, não é possível, dentro desse período, que determinado bem móvel essencial à atividade produtiva (máquinas, ferramentas, veículos, etc...) objeto de um contrato

de *leasing* seja retirado pelo arrendatário, sob pena de se atravancar a continuidade da linha de produção da empresa recuperanda.

A preservação da empresa também pode ser proporcionada por **mecanismos não-recuperacionais** presentes de maneira esparsa no ordenamento jurídico brasileiro. É o caso, por exemplo, da Lei Complementar 123/2006, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (ME e EPP), criando um tratamento diferenciado e favorecido a essas pessoas jurídicas.

O tratamento diferenciado e favorecido a que se refere LC 123/2006 é uma das formas que o ordenamento jurídico brasileiro busca proporcionar a preservação dessas empresas, pois se tratam de organizações especialmente vulneráveis e que, ao mesmo tempo, desempenham papel extremamente importante: produzindo os mais variados bens de consumo, prestando serviços importantes e, em alguns casos, até mesmo essenciais à sociedade.

Um importante mecanismo de proteção trazido pela lei está disposto no art. 1º, III, dispondo que uma das formas de tratamento diferenciado e favorável é o: “acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão” (BRASIL, 2006, *online*).

No caso das empresas *startups*, que buscam obter um rendimento escalonável em um período curto de tempo, tal proteção se revela extremamente importante, pois a ânsia do empreendedor em organizar determinada atividade econômica que pode revolucionar determinado mercado não pode acabar por inconveniências trazidas pelo próprio Estado.

Observa-se que há preocupação do legislador em preservar esse pequeno, porém importante, nicho de atividades empresárias, sobretudo pelo fato de que, sob o viés do *princípio da função social da empresa*, as microempresas e as empresas de pequeno porte são aquelas que muitas vezes precisam arcar com concorrência desleal, burocracias desnecessárias, tributação excessiva, dentre outras mazelas...

Portanto, após devidamente estabelecidos os parâmetros da análise e o contexto socioeconômico em que se insere o objeto da pesquisa, necessário se mostra conceituar, definir e identificar, de modo específico, de que maneira o assunto das *startups* será abordado, identificando suas principais fragilidades frente ao ambiente ora apresentado.

No capítulo seguinte, serão apresentados problemas intrínsecos e extrínsecos de tais agentes econômicos, bem como os problemas mais comuns de dissolução, haja vista a necessidade de demonstrar de que forma a chamada cláusula *shotgun* poderá ser utilizada.

3. AS EMPRESAS STARTUPS NO BRASIL E A QUESTÃO DA “MORTE” PREMATURA

O Direito Empresarial não apresenta um conceito pronto e acabado para o fenômeno econômico das *startups*, haja vista se tratar de um objeto de estudo ainda em fase de consolidação no âmbito das Ciências Sociais Aplicadas, em especial para setores da Ciência Jurídica que tendem a divergir energicamente sobre a natureza desse tipo de empreendimento.

É certo, porém, que determinados fatores podem ser considerados inerentes a essas sociedades empresárias, como por exemplo: a inovação, o risco, a tecnologia, o caráter escalonável do modelo de negócio, entre outras ideias e expressões que estão presentes nesse inovador e específico ecossistema empresarial.

Eric Ries, reconhecidamente uma das maiores autoridades no assunto e criador do método *Lean Startups*, que revolucionou o modelo de negócio da maioria das empresas desse ramo nos EUA e no mundo, em seu livro *A Startup Enxuta* (2012), conceitua dizendo que: “Uma startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza” (RIES, 2012, p. 26).

Trata-se, inegavelmente, de um fenômeno que deve ser analisado sob as lentes de um moderno Direito Empresarial que não esteja preso a estruturas e definições engessadas pela doutrina comercialista novecentista, pois a cada dia o tema se faz novo pelas muitas variáveis (econômicas, sociais e jurídicas) da eferescente sociedade do século XXI.

O modelo de empreendedorismo que funciona como parâmetro para a maioria das empresas que podem ser classificadas como *startups* é aquele que lida diariamente com a incerteza do mercado, oferecendo respostas inovadoras e soluções dinâmicas, prezando pelo baixo custo operacional e o uso frequente das inovações tecnológicas.

Nos tópicos que se seguem, busca-se identificar as potencialidades e os principais problemas que atualmente cercam o tema das *startups*, sobretudo no que concerne à precoce dissolução da empresa pelo risco a que estão submetidos, levando a desentendimentos entre os sócios que podem significar, na maioria das vezes, um destino de insucesso a essas sociedades empresárias.

3.1 O caráter inovador do ecossistema das *startups* e as condições econômicas de extrema incerteza

Tomando como base a ideia de *startup* firmada por Eric Ries, entende-se que a *startup* é uma instituição. Nesse sentido, o termo “instituição” não deve ser tratado como uma estrutura governamental ou burocrática, mas como uma organização humana dotada de estrutura e vontade, podendo, em uma concepção ampla, tratar-se ou não de uma atividade empresária.

Para o autor, é preciso pensar nesse conceito com um significado amplo, de modo a englobar toda e qualquer pessoa ou grupo de pessoas que estejam empreendendo em um cenário de extrema incerteza, buscando criar novos produtos e serviços para suprir determinadas “dores” presentes na sociedade.

É o caso, por exemplo, da *startup* JusBrasil, de extrema utilidade no meio jurídico atualmente, cujo objeto social está em proporcionar um acesso facilitado das pessoas a conteúdos jurídicos que antes estavam dispersos pelos portais institucionais dos órgãos do Poder Judiciário brasileiro.

Neste caso, não se trata de um produto no sentido comum do termo, mas de um serviço eficiente oferecido por um mecanismo de busca especializado e trabalhado totalmente sob uma inteligência artificial, trazendo os resultados da pesquisa em pouquíssimos segundos. Sem dúvida alguma, suprimindo a “dor” de um ambiente jurídico há poucos anos dominado pelos infundáveis volumes da coletânea Lex.

Seja qual for o objeto social da empresa *startup*, é essencial que este produto ou serviço oferecido seja inovador, isto é, que traga à sociedade uma solução inovadora para problemas comuns do cotidiano. A título exemplificativo, pode-se citar a *startup* “Pedala – Entregas Sustentáveis”, apresentada no 4º episódio da web série do canal “O Anjo Investidor” (YouTube, 2019, *online*).

Atuando em um nicho comercial dominado pelo monopólio da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos e pela ampla gama de transportadoras instaladas no Brasil, a empresa Pedala já realizou mais de 300 000 entregas para *e-commerces* nas cidades do Rio de Janeiro e de Niterói desde 2015.

A empresa oferece um serviço de logística e entregas de produtos realizadas totalmente por profissionais montados em bicicletas, oferecendo um serviço inovador, econômico e

sustentável, contribuindo para a diminuição da emissão de gases poluentes na atmosfera e empregando formalmente 200 funcionários.

Portanto, seja qual for o objeto social da empresa *startup*, é essencial que ele seja inovador. Para Eric Ries, o “produto” de uma *startup* pode ser qualquer empreendimento que signifique uma fonte de valor para os clientes:

O fato de que o produto ou serviço da startup é uma nova inovação também é parte essencial da definição, e também uma parte delicada. Prefiro empregar a definição mais ampla de produto, aquela que abrange qualquer fonte de valor para as pessoas que se tornam clientes. Qualquer coisa que os clientes vivenciam da interação com uma empresa deve ser considerada parte do produto daquela empresa (RIES, 2011, p. 27).

Entretanto, é a última parte da definição empregada por Eric Ries que interessa para a presente pesquisa, pois é inerente às empresas *startups* operarem em condições de extrema incerteza no âmbito econômico, explorando mercados antes inexplorados e buscando soluções dinâmicas para os problemas atuais vividos pela sociedade.

Apesar da incerteza ser comum no início de praticamente todos os empreendimentos, no caso das *startups* a insegurança é um fator constante na empresa, haja vista que na maioria das vezes se tratam de empresas ainda em fase de consolidação e que possuem uma média de vida muito curta, como será exposto com mais detalhes no próximo tópico.

É nesse contexto, de extrema insegurança e incerteza, que nascem muitas das divergências entre sócios de *startups*, podendo, na maioria das vezes, significar o verdadeiro fim daquela atividade empresarial.

Especialmente por conta do atual cenário socioeconômico abalado pela pandemia da COVID-19, não são poucos os casos das empresas *startups* que recentemente entraram com pedidos de recuperação judicial, como foi o caso, por exemplo, da *startup* Yellow Soluções de Mobilidade LTDA, empresa atuante no ramo de alugueis de bicicletas e patinetes elétricos nas principais metrópoles do país.

Apesar da bem sucedida operação de fusão com a mexicana Grin em janeiro de 2019, a diminuição da mobilidade urbana causada pela pandemia fez com que a empresa entrasse com um pedido de recuperação judicial na 1ª Vara de Falências do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (tramitação sob os autos nº 1066734-09.2020.8.26.0100).

3.2 O desentendimento entre sócios como uma das maiores causas de dissolução de sociedades

Conforme já exposto anteriormente, apesar do ordenamento jurídico brasileiro consagrar o *princípio da preservação da empresa* e apresentar diversos mecanismos jurídicos de recuperação e proteção da atividade empresarial, o cenário socioeconômico é repleto de incertezas e inseguranças para todo aquele que deseja empreender.

Tais fatores de risco são potencializados quando se está diante de uma *startup*, pois é inerente a esse tipo específico de empreendimento atuar em condições de extrema incerteza, buscando oferecer ao público um objeto inovador e alcançar os maiores resultados com o mínimo possível de recursos.

Em 2014, a Fundação Dom Cabral publicou um estudo no qual foram entrevistados 355 empreendedores, dos quais 171 possuíam experiência em *startups* descontinuadas e os demais 184 com *startups* ainda em operação, a fim de chegar em um resultado sobre o tempo médio de vida e as principais causas da dissolução dessas empresas.

Figura 1 - Tempo Médio de Sobrevivência das *Startups* no Brasil

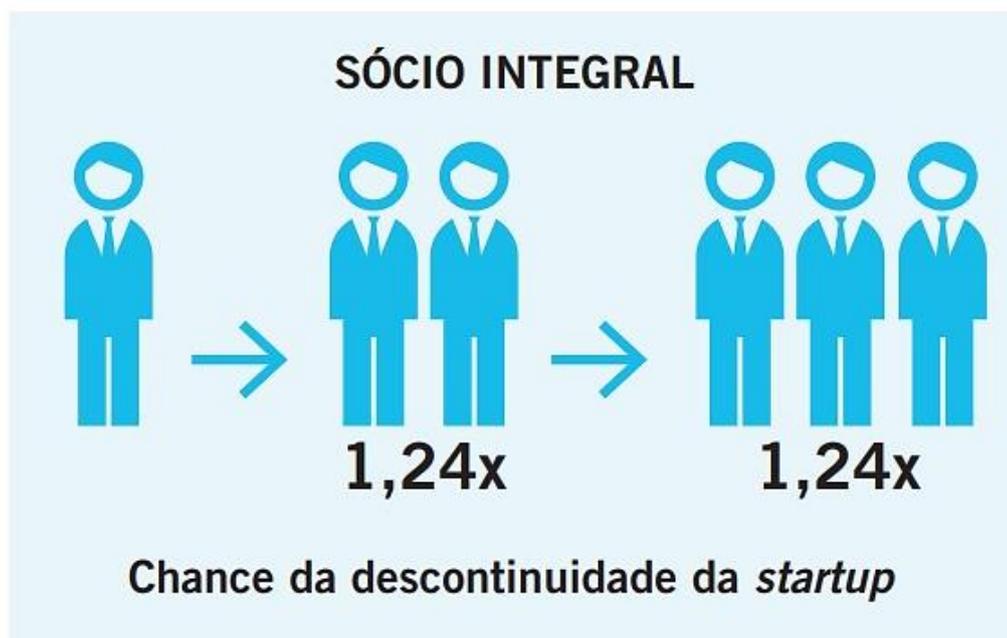


Fonte: Fundação Dom Cabral (2014). NOGUEIRA, Vanessa; ARRUDA, Carlos. Disponível em: <<https://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/>>. Acesso em 27 de set. 2020

A espantosa porcentagem de 50% das empresas *startups* que “morrem” nos seus primeiros 4 anos de atividade poderia, à primeira vista, representar um ambiente econômico extremamente hostil para a inovação e o empreendedorismo, mas o que de fato espanta são as principais causas de mortalidade levantadas pelo estudo.

O número de sócios envolvidos pode ser um verdadeiro risco para a sobrevivência da *startup*, pois a cada sócio presente no quadro da sociedade, as chances de dissolução aumentam em 1,24 vezes. Segundo os autores, há indícios de que esse insucesso “esteja relacionado a problemas, como a menor capacidade de adaptação dos gestores às mudanças e necessidades do mercado, e a maior frequência de problemas de relacionamento entre os sócios (ARRUDA; NOGUEIRA, 2014, p. 29).

Figura 2 – Chance de Descontinuidade da Startup no Brasil



Fonte: Fundação Dom Cabral (2014). NOGUEIRA, Vanessa; ARRUDA, Carlos. Disponível em: <<https://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/>>. Acesso em 27 de set. 2020

Portanto, verifica-se que o cerne do problema da preservação da atividade empresarial das *startups* no Brasil está umbilicalmente relacionado com a questão da preservação da *affectio societatis* e, quando isto não for possível, a aplicação de mecanismos jurídicos viáveis a fim de se garantir a continuidade daquela determinada empresa. É justamente nesse sentido que no próximo capítulo analisar-se-á a viabilidade da cláusula *shotgun*.

4. A CLÁUSULA SHOTGUN COMO MECANISMO CONTRATUAL DE PRESERVAÇÃO DAS EMPRESAS STARTUPS

No tópico concernente aos mecanismos jurídicos de recuperação e proteção presentes no ordenamento jurídico brasileiro, foram apresentadas espécies **recuperacionais** e **não recuperacionais** de institutos consagrados pela legislação, doutrina e jurisprudência brasileira com a finalidade de promover e concretizar o *princípio da preservação da empresa*.

O presente capítulo tem por objetivo analisar um mecanismo pertencente ao gênero **não recuperacional**, isto é, não presente na L. 11.101/2005 e não aplicado no âmbito do processo de recuperação judicial. Trata-se, antes, de uma cláusula a ser prevista e aplicada em um acordo de acionistas ou de sócios de uma determinada empresa.

A importância desses acordos pode ser comparada a um instituto pertencente à seara do Direito de Família: o instituto do acordo pré-nupcial, que estabelece desde logo os limites sob os quais os cônjuges irão exercer alguns direitos disponíveis, trazendo maior segurança jurídica ao relacionamento e já facilitando os trâmites de um divórcio hipotético.

No âmbito empresarial, a situação é parecida: o que está em jogo é a *affectio societatis*, isto é, a vinculação subjetiva dos sócios a um objetivo comum, que é o sucesso da atividade empresarial daquela determinada sociedade ou companhia. Portanto, um acordo de sócios se mostra como um caminho seguro para exercer determinados direitos.

Entretanto, paralelamente, a defasagem de consultoria e assessoria jurídica no ramo empresarial, especialmente quando se está diante de uma empresa ainda na fase inicial do empreendimento, é um dos maiores problemas enfrentados pelas empresas *startups* atualmente, o que pode proporcionar o insucesso daquela atividade.

São comuns os desentendimentos entre sócios baseados em situações em que uma determinada questão jurídica não se mostra devidamente esclarecida, principalmente quando se está diante de imbróglis que envolvem o Direito Tributário, ramo de difícil domínio e de pouquíssimas especializações na comunidade jurídica.

As considerações que seguem buscam responder a uma questão da viabilidade jurídica de um determinado mecanismo contratual a ser usado pelas empresas *startups*.

4.1 A questão da *affectio societatis* e funcionamento da cláusula *shotgun* em casos de *deadlocks*

É comum que no âmbito societário empresarial surjam determinadas situações em que a *affectio societatis* seja abalada, haja vista que todo e qualquer empreendimento possua sócios que nem sempre compartilham do mesmo entendimento ou interesse na condução dos negócios, surgindo em alguns casos o que a doutrina norte americana denomina de *deadlocks*.

Em uma tradução livre e contextualizada, pode-se entender o termo *deadlock* como um impasse, onde todas as “saídas” possíveis se encontram fechadas, seja porque os entendimentos dos sócios apontam para sentidos opostos ou porque determinada situação fática envolvendo seus interesses se mostra incontornável.

É preciso observar que essa situação não surge a partir de uma ou outra causa, pois engloba toda uma situação de fato que está inerentemente inserida em um contexto socioeconômico. No caso do Brasil, conforme já exposto anteriormente, o cenário se revela hostil para os pequenos empreendimentos, sobretudo aqueles que se desenvolvem em condições econômicas de incerteza – como é o caso da maioria das *startups*.

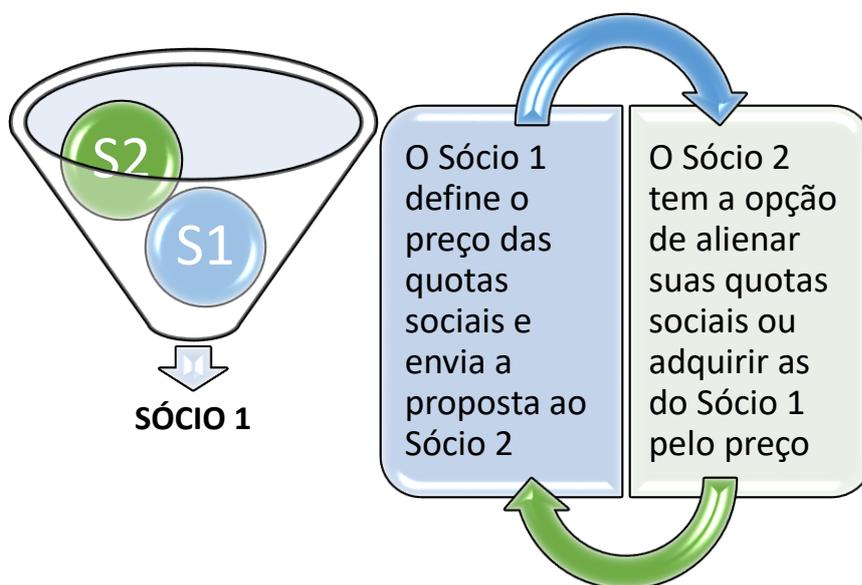
Nesses casos, a depender do quão relevante se mostra o impasse para o futuro daquele determinado empreendimento, é comum que ocorram divergências que possam ensejar a retirada de sócios e, em cenários mais graves, até mesmo a descontinuidade daquela atividade empresarial por conta de uma crise de interesses.

No sentido de resolver os impasses que surgirem entre os sócios e proteger o interesse social por trás da preservação daquela atividade empresarial, a doutrina desenvolveu alguns mecanismos contratuais que podem ser aplicados quando a empresa se encontrar diante de um *deadlock*, sendo que o mais típico deles é a chamada cláusula de *shotgun*:

O *shot-gun* é um mecanismo típico de resolução de impasses no qual um sócio propõe um preço pelo qual poderá adquirir a participação de outro sócio ou pelo qual poderá se ver obrigado a vender a sua participação para o outro sócio. Dessa forma, esta cláusula funciona como um indutor para que o preço seja fixado de forma adequada já que o efeito que gera é a obrigatoriedade de compra ou de venda (NASCIMENTO, 2018, p. 155, grifo do autor).

O mecanismo predispõe que, havendo uma *deadlock*, sorteia-se um dos sócios para determinar um preço unitário para cada quota social. Em contrapartida, os demais sócios teriam a opção de comprar, por aquele preço, ou exigir uns dos outros que o façam, o que pode significar a saída tanto de um quanto de outro – razão pela qual o referido dispositivo também é chamado de *roussian roulette*

Figura 3 – Funcionamento da Cláusula *Shotgun*



Fonte: Próprio Autor

Portanto, a partir desse mecanismo, é possível que o sócio notificante/proponente exija do sócio notificado/oblato, a alienação ou a aquisição compulsória da totalidade das quotas da empresa ou das quotas sociais que estiverem sob sua propriedade, o que pode ocorrer em um momento determinado previamente ou a qualquer tempo, a depender da disposição contratual.

Vale dizer que a cláusula *shotgun* tem sido amplamente utilizada no ecossistema empresarial brasileiro, podendo se citar os exemplo da empresa Porto Seguro Itaú Unibanco Participações S.A. (PSIUPAR), cujos acionistas assinaram um acordo em 23 de agosto de 2009 que previa, no Item 9, as condições do direito de comprar ou vender ações (buy or sell).

A viabilidade do referido mecanismo se mostra extremamente plausível no âmbito das sociedades anônimas, mas o seu uso pelas empresas *startups* ainda se revela muito restrito. No próximo tópico, será analisada a viabilidade da cláusula *shotgun* nas *startups*.

4.2 A viabilidade da cláusula *shotgun* no âmbito das empresas *startups* e a necessidade do tempo mínimo para a sua aplicação

A viabilidade jurídica de um determinado mecanismo contratual não pode ser medida somente levando-se em conta os fatores estritamente jurídicos envolvidos (fatores intrínsecos). É preciso que a análise se expanda para além dessa dinâmica, analisando, no que for possível, os elementos socioeconômicos presentes (fatores extrínsecos).

No que tange à primeira problemática, verifica-se que o ordenamento jurídico comercial brasileiro não apresenta qualquer vedação à aplicação dessa cláusula nos contratos societários, de maneira a afastar qualquer que seja a incerteza a respeito da validade do fato jurídico disciplinado por esse mecanismo.

Dispõe o art. 118 da L. 6.404/76 que: “Os acordos de acionistas, **sobre a compra e venda de suas ações**, preferência para adquiri-las, exercício do direito a voto, ou do poder de controle deverão ser observados pela companhia quando arquivados na sua sede” (BRASIL, 1976, *online*, grifo nosso), observando apenas a necessidade de arquivamento na sede da empresa todo e qualquer acordo que tenha por objeto a compra e a venda de ações.

No entanto, apesar de não existirem vedações legais, a redação da cláusula deve ser observada, haja vista que, a depender da maneira como for posta no contrato, pode ensejar o uma aplicação precoce e, a partir de então, desvirtuar a sua verdadeira finalidade, que é justamente estabelecer uma saída alternativa em caso de *deadlocks*.

Segundo Nascimento, há três pontos na cláusula de *shotgun* que precisam ser muito bem observados para que ela não se transforme em um mecanismo de dissolução precoce, ou seja, que possa ser acionado quando surgir qualquer divergência:

Por fim, para evitar que o *shot-gun* se transforme num “veneno”, recomenda-se : i. a estipulação de prazo para a realização da oferta (poderá se de compra ou de venda, conforme manifestação do sócio oblato), ii. Definição precisa do ato capaz de caracterizar o impasse (impossibilidade recorrente de aprovação de matérias de supermaioria, por exemplo), e iii. previsão de preço mínimo e/ou critério para determinação de preço (preferencialmente capaz de ser auditado por terceiro desvinculado das partes) (NASCIMENTO, 2018, p. 154).

No caso específico das *startups*, verifica-se que o primeiro ponto é o mais crucial, tendo em vista que o fator **tempo** é de grande relevância quando se trata de uma empresa jovem com um modelo de negócios escalonável, que pode aumentar a demanda pelo seu mercado de

forma acelerada, passando de uma microempresa para uma média empresa em questão de meses.

Necessário que se observe, portanto, um prazo mínimo para que a *shotgun* se torne operável, podendo a sua redação ser determinada da seguinte forma: *CLÁUSULA X – a cláusula shotgun deverá conter os termos e condições da alienação, incluindo preço, forma de pagamento e valor por ação, somente podendo ser invocada após transcorridos x anos da constituição da sociedade.*

Nesse caso, evita-se que o mecanismo se consubstancie em mais combustível para o processo de dissolução de uma *startup*, tornando-se operável após transcorrido um lapso temporal necessário para o amadurecimento das relações, haja vista que o período inicial é repleto de incertezas e dúvidas.

No que tange aos fatores extrínsecos, a possibilidade de um possível desequilíbrio contratual é o que mais pesa contra a viabilidade da cláusula, pois nem todas as sociedades empresárias são constituídas por sócios que detêm o mesmo poderio econômico, de modo que ela tende a ser mais vantajosa para os sócios com condição econômica mais favorável.

Entretanto, não se pode esquecer que a própria natureza jurídica desse mecanismo permite que ele funcione como uma “faca de dois gumes”, ou como prefere a doutrina norte americana, como uma *roussian roulette*, pois o sócio proponente pode se ver surpreendido e sendo obrigado a alienar suas ações ao sócio oblato. Assevera Figueiredo:

Este, inclusive é o entendimento compartilhado por estudiosos do assunto, assim, imprescindível a extrema cautela e estudo quando da atribuição das condições da oferta, vez que, a Cláusula de “Shotgun” é uma cláusula cujas condições, em um primeiro momento, não se sabe se serão exercidas pelo sócio ofertante e/ou pelo sócio ofertado (FIGUEIREDO, 2017, p. 25).

Portanto, conclui-se pela viabilidade jurídica da cláusula *shotgun* nos contratos societários envolvendo a constituição de uma empresa *startup*, desde que devidamente observados os possíveis fatores: o tempo mínimo para a sua aplicação e o possível desequilíbrio econômico entre os sócios.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo buscou verificar a viabilidade da cláusula *shotgun* como mecanismo jurídico eficaz na preservação da atividade empresarial das empresas startups, analisando-as sob o viés dos princípios da *preservação da empresa* e da *função social* e inserindo-as no contexto socioeconômico nacional e no próprio ecossistema empresarial.

No primeiro capítulo, buscou-se desenhar o pano de fundo no qual a pesquisa se desenvolveria, analisando as principais tendências presentes no ordenamento jurídico brasileiro e os principais mecanismos de recuperação e proteção empresarial, estivessem ou não presentes na L. 11.101/2005 (Lei de Recuperação Judicial).

Já no segundo capítulo, a análise se debruçou sobre a as principais fatores e questões envolvendo as empresas *startups*, identificando, através da técnica da pesquisa estatística, as possíveis causas do problema da precoce mortalidade que tais empreendimentos experimentam no Brasil, apresentando de maneira especial o desentendimento entre sócios.

Por fim, no terceiro capítulo, a pesquisa objetivou analisar de maneira específica a cláusula *shotgun*, oriunda do direito norte americano, e a sua estreita relação com as situações de *deadlocks* que afetam diretamente a *affectio societatis* de empresas no período inicial, com foco nas *startups* e a sua peculiaridade de atuarem em cenários de extrema incerteza.

Concluiu-se pela viabilidade da cláusula *shotgun* como mecanismo que poderia ajudar na preservação da atividade empresarial das empresas *startups*, com a devida ressalva de que tal mecanismo deve ser aplicado quando após decorrido um período específico de tempo, a ser determinado pelo acordo de acionistas.

É certo, porém, que as conclusões apresentadas nesse artigo somente se tornam possíveis em um cenário em que as empresas podem contar com uma consultoria e assessoria jurídica acessíveis, podendo a partir daí tomar as decisões corretas e condizentes com a *voluntas* do ordenamento jurídico pátrio.

Nesse contexto, buscou-se não somente oferecer uma resposta ao problema, mas sim identificar demais questões que cercam o tema e diariamente assolam e comprometem a maioria das empresas *startups* nacionais, dando margem para novas publicações sobre um ramo da ciência jurídica em crescente investigação: o Direito das Startups.

REFERÊNCIAS

ARRUDA, Carlos; NOGUEIRA, Vanessa. **Causas da Mortalidade das Startups Brasileiras: como aumentar as chances de sobrevivência no mercado.** São Paulo, 2014. Disponível em:

<https://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/Artigos%20FDC/Artigos%20DOM%2025/Causas%20da%20mortalidade%20das%20startups%20brasileiras.pdf>. Acesso em: 28 de set. 2020.

BARBOSA, Anna Fonseca Martins; PIMENTA, Eduardo Goulart; FONSECA, Maurício Leopoldino da. **Legal Talks: Startups à luz do Direito Brasileiro.** Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2017.

BINATTI, Giovanni Moro. **Direito das Startups: Segurança Jurídica e Financeira para os Investidores.** Curitiba, 2018. 67 p. Monografia (Graduação em Direito) – Centro Universitário Curitiba, Paraná, Brasil.

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Dispõe sobre a Sociedade por Ações.** Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm. Acesso em: 28 set. 2020.

_____. Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. **Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária.** Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm. Acesso em: 28 de set. 2020.

_____. 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.** Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em:

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 28 de set. 2020.

_____. Superior Tribunal de Justiça. Agravo Regimental na Medida Cautelar 14.919/RS. Relator Ministro Aldir Passarinho Junior, 4ª Turma, julgado em 09 de dezembro de 2008, Diário de Justiça Eletrônico, 02 fevereiro de 2009.

COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial [livro eletrônico]: Direito de Empresa.** 1. ed. em e-book baseada na 28. ed. impressa. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

DALL'AGNOL, Philippe. **Startups, Contratos Empresariais e o Registro Mercantil.** Direito Empresarial I. Conselho Nacional de Pesquisa e Pós Graduação em Direito. Goiânia, 2019.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups**. Rio de Janeiro, 2017. Dissertação (Mestrado em Direito) - Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, Brasil.

FIGUEIREDO, Andrezza Pongelupi. **A Cláusula de “Shotgun” nos Acordos Parassociais**. São Paulo, 2017. 43 p. Monografia (Pós Graduação em Direito Societário) – Instituto INSPER de Ensino e Pesquisa, São Paulo, Brasil.

KEPLER, João. **O Anjo Investidor – Episódio 4 (Pedala)**. 2019. (25m16s). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=FB1j0F9p5F0>. Acesso em: 28 de set. de 2020.

MARINHO, Leonardo Estevam Maciel Campos. **Startups: A Mitigação dos riscos nos investimentos em Startups de base tecnológica**. São Paulo, 2017. Monografia (Graduação em Direito Societário) – Instituto INSPER de Ensino e Pesquisa, São Paulo, Brasil.

MELLO, Alexandre Schmitt da Silva. **Startups é mais que um conceito**. Direito & Startups: entenda o que o direito tem a dizer sobre o ecossistema inovador e empreendedor. Rio Grande do Sul, v.1. p.1. set. 2019.

NASCIMENTO, João Pedro Barroso do. **Direito Societário Avançado**. Cadernos Colaborativos – FGV Direito Rio. 2018.2 ed. Rio de Janeiro, 2018.

NEGRÃO, Ricardo. **Curso de Direito Comercial e de Empresa: Teoria Geral da Empresa e Direito Societário**. Volume 1. 16. ed. – São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

PORTO SEGURO ITAÚ UNIBANCO PARTICIPAÇÕES S.A. **Acordo de Acionistas da Porto Seguro Itaú Unibanco Participações S.A.** São Paulo, 2009. Disponível em: http://ri.portoseguro.mz-sites.com/wp-content/uploads/sites/99/2018/11/PSSA3_AcordodeAcionistas_23082016_PORT.pdf. Acesso em: 28 de set. 2020.

RAMALHO, Amanda Maia. **Governança Corporativa em Startups**. Revista de Direito, Governança e Novas Tecnologias. Belém, v.5. n.2. p. 74-91. jul./dez.2019.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial: Volume Único**. 10. ed. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2020.

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

SANTOS, Iara Rodrigues dos. **O Lado Jurídico das Startups: Empreendimento, Inovação e Responsabilidade Social**. Juiz de Fora, 2016. 46 p. Monografia (Graduação em Direito) – Universidade Federal de Juiz de Fora – Faculdade de Direito, Minas Gerais, Brasil.

VIEIRA, Lucas Bezerra. **Direito para startups: manual jurídico para empreendedores**. Natal, RN: Edição do Autor, 2017.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: Teoria geral e direito societário**. v. 1 – 8. ed. rev. e atual. – São Paulo: Atlas, 2017.