XXVIII ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI GOIÂNIA – GO

DIREITO EMPRESARIAL I

ELOY PEREIRA LEMOS JUNIOR

VIVIANE COÊLHO DE SÉLLOS KNOERR

ALVARO AUGUSTO CAMILO MARIANO

Copyright © 2019 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal 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 - IMED – Santa Catarina
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 – Goías
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 (UFSM – 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 I [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/ UFG / PPGDP

Coordenadores: Eloy Pereira Lemos Junior

Viviane Coêlho de Séllos Knoerr

Alvaro Augusto Camilo Mariano – Florianópolis: CONPEDI, 2019.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-823-3
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Constitucionalismo Crítico, Políticas Públicas e Desenvolvimento Inclusivo

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Assistência. 3. Isonomia. XXVIII Encontro Nacional do CONPEDI (28 : 2019 : Goiânia, Brasil).

CDU: 34

Conselho Nacional de Pesquisa
Univeridade Ferderal de Goiás e Programa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis

Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

de Pós Graduação em Direito e Políticas Públicas
Goiânia - Goiás
https://www.ufg.br/

XXVIII ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI GOIÂNIA – GO

DIREITO EMPRESARIAL I

Apresentação

Um conjunto atual, variado e relevante de trabalhos científicos foi apresentado perante o Grupo de Trabalho de Direito Empresarial I do XXVIII Encontro Nacional do CONPEDI, em Goiânia, GO, no dia 21 de junho de 2019. Por afinidade temática, o total de 13 artigos pode ser congregado em cinco motes: direito concorrencial, direito concursal, direito societário, compliance e direito obrigacional. Esses trabalhos são agora apresentados ao grande público na presente obra coletiva.

De manifesta atualidade, o tema compliance encerra o objeto de quatro desses trabalhos. Os mecanismos e elementos de estruturação dos programas de integridade e o fomento às suas práticas pelas empresas, seus sócios, empregados e colaboradores em geral, bem como o papel social dessas medidas no combate à corrupção permeiam esses artigos científicos.

A influência do CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica, por meio do exercício de suas atribuições legais, na manutenção pelas empresas de sua função social e solidária é a temática de direito concorrencial.

Já em matéria concursal, três interessantes artigos tratam de recuperação judicial. Cuidam da formação dos grupos econômicos, a constituição de litisconsórcio ativo nas ações recuperacionais e a consolidação formal e material; do ativismo judicial em processos dessa natureza e sua tensão com o tecnicismo, a partir do estudo de casos; e do papel da perícia prévia na mitigação do direito à recuperação e no cumprimento ao princípio da recuperação judicial. O último trabalho, de marcante viés transdisciplinar, tem por investigação os efeitos da falência de uma consorciada participante de licitação pública.

O direito societário – em boa medida introduzido pelo consórcio de que trata o artigo falimentar – é tema de quatro trabalhos. Também em caráter transversal, um artigo investiga a natureza jurídica das empresas públicas unipessoais, enquanto outro trata planejamento sucessório e holdings patrimoniais. Ainda quanto ao direito de sociedades, dois trabalhos focam a atividade registrária: um cuida das startups, seus contratos relacionais e os elementos de publicidade levados a efeitos pelo registro de empresas, enquanto outro perscruta sobre a natureza econômico-regulatória das atribuições do DREI – Departamento Nacional de Registros Empresariais e Integração sobre as juntas comerciais.

Por fim, também em conexão com a atividade cartorária, e em perspectiva de direito comprado, o derradeiro trabalho compara o regramento do protesto no Brasil e em Portugal e revela sua importância para a pacificação social.

E, dessa maneira, para além do congraçamento que ocasiões acadêmicas como essas proporcionam, os trabalhos apresentados nesse grupo de trabalho ensejaram aos participantes, como agora permitirão aos leitores, acuradas reflexões sobre temas de elevada relevância para o Direito Empresarial brasileiro.

Boa leitura!

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr – UNICURITIBA

Prof. Dr. Eloy Pereira Lemes Júnior – Universidade de Itaúna – UIT

Prof. Dr. Álvaro Augusto Camilo Mariano – Universidade Federal de Goiás - UFG

Nota Técnica: Os artigos que não constam nestes Anais foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals, conforme previsto no artigo 8.1 do edital do evento. Equipe Editorial Index Law Journal - publicacao@conpedi.org.br.

STARTUPS, CONTRATOS EMPRESARIAIS E O REGISTRO MERCANTIL

STARTUPS, BUSINESS CONTRACTS AND THE COMMERCIAL REGISTRY

Philippe Dall' Agnol [1]

Resumo

O artigo tem por objetivo delinear a relação existente entre Startups, contratos empresariais e o Registro Mercantil. Primeiramente, estabeleceu-se a contextualização dos elementos basilares da Startups, com digressões sobre as incubadoras, aceleradoras e o investidor-anjo. Em seguida, abordou-se alguns dos principais vínculos contratuais firmados pelas sociedades de base tecnológica, com destaque para os contratos relacionais. Por fim, desenvolveu-se a relação entre o serviço público de Registro Mercantil com a necessidade do arquivamento de atos e contratos firmados pelas Startups visando a garantia da publicidade e eficácia erga omnes dos instrumentos contratuais.

Palavras-chave: Startups, Contratos empresariais, Pactos relacionais, Registro mercantil

Abstract/Resumen/Résumé

The article aims to outline the relation between Startups, business contracts and the Commercial Registry. Firstly, the basics elements of Startups was established, digressing about incubators, accelerators and the angel-investor. Next, some of the main contractual links signed by technology-based companies were discussed, with emphasis on relational contracts. Finally, the relationship between the Public Registry Service was developed with the need for the filing of acts and contracts signed by the Startups in order to guarantee the publicity and erga omnes effectiveness of the contractual instruments.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Startups, Business contracts, Relational pacts, Commercial registry

---

[1] Graduado em Direito (2008) e Relações internacionais (2007) pela PUC/GO. Metrando em Direito pelo UniCEUB. Procurador do Estado de Goiás. Advogado.

1. INTRODUÇÃO

As *Startups* têm sido objeto de atenção dos mais diversos focos de interesse. Os meios de comunicação, os estudos acadêmicos, os investidores e o Poder Público têm destinado recursos financeiros e humanos na compreensão da natureza deste modelo de exercício da atividade empresarial bem como no exame do impacto destas sociedades empresários quanto ao desenvolvimento econômico nacional.

É neste panorama que se torna relevante investigar e identificar as principais características e elementos desta modalidade do exercício da atividade empresarial, considerando-se as particularidades dos instrumentos contratuais pactuados nos ecossistemas baseados em inovação e o reflexo destas modalidades societárias e de investimento no âmbito do Registro Público de Empresas Mercantis.

Por conseguinte, delinear os aspectos elementares da organização dos fatores de produção no âmbito das *Startups* é ponto fundamental para a compreensão das modalidades de contratos empresariais firmados na seara da denominada quarta revolução industrial, ao mesmo tempo em que se pretende esboçar a relevância do Registro Mercantil para a consecução dos negócios e proteção dos credores e terceiros envolvidos nas relações jurídicas com as *Startups*.

2. OBJETIVOS

Verificar a adequação fático-jurídica do Registro Mercantil brasileiro quanto ao arquivamento de atos, documentos e contratos empresariais firmados pelas *Startups* em ecossistemas voltados à inovação.

Para tanto, será necessário promover a revisão da literatura nacional relacionada aos contratos empresarias, ao registro mercantil e à organização das *Startups*, mapeando-se os principais diplomas normativos e identificando as controvérsias relacionadas ao objeto de estudo.

3. METODOLOGIA

A estratégia de abordagem inicial será a revisão bibliográfica dos marcos teóricos a respeito do tema. Além da revisão doutrinária, será realizado levantamento dos marcos normativos relacionados ao tema objeto do estudo.

4. AS *STARTUPS*

Ao decompor as bases elementares da definição das *Startups,* é possível perceber a existência de um fator preponderante para o exercício da atividade empresarial pelas sociedades examinadas no presente estudo, qual seja, a inovação.

A Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP conceitua as *Startups* como sendo uma "[e]mpresa cuja estratégia empresarial e de negócios é sustentada pela inovação e cuja base técnica de produção está sujeita a mudanças freqüentes, advindas da concorrência centrada em esforços continuados de pesquisa e desenvolvimento tecnológico". (FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS).

Interessante notar que a Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP apresenta uma nomenclatura nacional às *startups*, lhes denominando de empresas nascentes de base tecnológica, ou seja, associa como elemento conceitual o momento inicial do negócio (empresas nascentes) com o desenvolvimento de atividades voltadas à utilização da tecnologia (meio pela qual o negócio é desenvolvido).

Agregado ao conceito acima destacado, a FINEP destaca as principais características deste segmento empresarial, sendo elas uma estruturação empresarial ("quase-empresa"); sem posição definida no mercado; inseridas ou não em incubadoras e que buscam oportunidades em nichos de mercado com produtos/serviços inovadores e de alto valor agregado.

Neste contexto, na forma do art. 3º do Regimento Interno da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), que é a empresa pública responsável por promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil por meio do fomento público à Ciência, Tecnologia e Inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições, públicas ou privadas, que exerçam atividades de pesquisa e desenvolvimento adota como pressuposto conceitual das empresas nascentes de base tecnológica a necessária atuação em nichos de mercado com produtos/serviços inovadores e de alto valor agregado, o que, resulta, à toda evidência, da concretização da inovação aplicada à empresa.

Portanto, o traço distintivo desta forma de exercício da empresa está no desempenho da atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços baseada na inovação, que é resultado das pesquisas científicas em associação ao desenvolvimento tecnológico.

A Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação – Brasscom destaca que a ligação conceitual entre inovação e *startups* está voltada ao

aperfeiçoamento da gestão dos negócios, de forma a gerar maior rentabilidade e dinamicidade aos recursos disponíveis. Nesse sentido,

> [o] conceito de inovação é amplamente utilizado no setor de tecnologia para aperfeiçoar a gestão de negócios, gerar maior rentabilidade em projetos e dinamizar os recursos existentes dentro de uma corporação. Inovação pode ser utilizada para melhor servir um café ou para economizar milhões de Reais num contrato. Entretanto, o termo ganhou popularidade com o advento das empresas que iniciam suas atividades, de posse unicamente de uma boa ideia e de um sonho. (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO).

A referida definição esclarece um ponto relevante no que diz respeito à criação das *Startups* e ao processo de desenvolvimento de inovações. Não se pode restringir a atividade criativa tão somente à descoberta de produtos, tecnologias e serviços até então inexistentes. Conforme o disposto no inciso IV do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a inovação é legalmente conceituada como sendo a

> introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho. (BRASIL, 2004).

Quanto à origem da terminologia *Startup*, bem como em relação ao elemento essencial para caracterização da organização empresarial consolidada nesta forma de desempenho da empresa, a Brasscom enfatiza que

> [o] termo Startup passou a ser utilizado para designar empresas recém-criadas, rentáveis e com modelos de negócios inovadores em qualquer área ou ramo de atividade. Durante a década de 90 uma grande explosão de empresas Startups de tecnologia surgiu no Vale do Silício na região da Califórnia, situada nos Estados Unidos, região que desde os anos de 1960 é local de nascimento de gigantes globais de TI. De lá, saíram empresas como Google, Apple Inc., Microsoft, entre outras.
> A chave para o sucesso de uma Startup se encontra na capacidade de sobrevivência aliada à resposta das ideias no mercado. Sobre a primeira dificuldade, comum a todo tipo de empresa, não importa seu tamanho, existem diversos programas de aceleração, privados ou governamentais, que podem ser acessados para garantir sobrevida nos primeiros anos de atividade.
> Com relação ao mercado, especialistas em empreendedorismo sugerem a escolha de um nicho de mercado específico, dessa forma a efetividade de um projeto e sua consequente aceitação, será maior. (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO).

Não obstante o panorama delineado, inexiste consenso doutrinário quanto à definição do que vem a ser uma *startup*. Alguns apontam ser um negócio em seu período inicial, enquanto

outros preferem apontar o baixo custo e o rápido crescimento como elementos identificadores deste segmento.

A conceituação além de não ser unânime, tem variações em relação à fonte da qual se origina. Deste modo, é possível verificar a ênfase dos critérios utilizados de acordo com a fonte enunciadora, de maneira que investidores, pesquisadores e entidades públicas poderão divergir quanto à nomenclatura e definição utilizadas.

Entretanto, algumas características são comuns a este modelo de negócios. Em recente matéria publicada pela revista Exame (MOREIRA, 2018, p. 01), apurou-se que os investidores definem uma *startup* como sendo um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza. Como mencionado acima, tal perspectiva está alinhada aos critérios adotados por um dos elos essenciais a esta modalidade de exercício da empresa, ou seja, consubstancia-se na perspectiva daqueles que farão os aportes necessários ao desenvolvimento do negócio.

Ainda em relação à matéria jornalística acima apresentada, é possível verificar que os critérios utilizados por investidores para realização de aporte de recursos são pragmaticamente formulados sob a perspectiva negocial e econômica do potencial destas sociedades. Nesse sentido, Yuri Gitahy[1] destaca, sob o ponto de vista do investidor, as principais características das *startups*:

> – Um cenário de incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia e projeto de empresa irão realmente dar certo – ou ao menos se provarem sustentáveis.
> – O modelo de negócios é como a startup gera valor – ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro. Por exemplo, um dos modelos de negócios do Google é cobrar por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca – e esse modelo também é usado pelo Buscapé.com. Um outro exemplo seria o modelo de negócio de franquias: você paga royalties por uma marca, mas tem acesso a uma receita de sucesso com suporte do franqueador – e por isso aumenta suas chances de gerar lucro.
> – Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente. Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, ou tendo-os sempre disponíveis independente da demanda. Uma analogia simples para isso seria o modelo de venda de filmes: não é possível vender a mesmo unidade de DVD várias vezes, pois é preciso fabricar um diferente a cada cópia vendida. Por outro lado, é possível ser repetível com o modelo pay-per-view – o mesmo filme é distribuído a qualquer um que queira pagar por ele sem que isso impacte na disponibilidade do produto ou no aumento significativo do custo por cópia vendida.
> – Ser escalável é a chave de uma startup: significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza.

[1] É investidor-anjo, conselheiro de empresas de tecnologia e fundador da Aceleradora (primeira aceleradora de startups do Brasil).

Portanto, é possível vislumbrar que as *startups*, por natureza e por definição, operam num cenário de incerteza, a partir de um modelo de negócios inovador, que necessariamente deve ser repetível e escalável. Some-se a isso o fato de que tais negócios se desenvolvem em "um ambiente empresarial com poucos processos internos e geralmente com crescimento desorganizado e altamente dependente de capital de terceiros (investidores) em seu estágio inicial", como destacado por Erik Nybo e André Camargo (2017) em artigo voltado à apreciação das linhas fundamentais das *Startups*.

Uma vez delimitados os principais aspectos das empresas nascentes de base tecnológica (consoante definição da FINEP), sobreleva investigar se o Direito tem acompanhado, na mesma velocidade, as modificações sociais e de cultura organizacional advindo do novo paradigma empresarial.

Em artigo em que analisam a relação entre *Startups* e o surgimento de um novo ramo do Direito, Erik Fontenele Nybo e André Antunes Camargo destacam algumas indagações e apontamentos necessários à compreensão do Direito, em especial do Direito Empresarial, quanto à modernização dos institutos jurídicos face ao panorama das *startups*. Segundo os autores,

> [...] como o Direito, com seus tradicionais institutos, pode ajudar a fomentar essa tendência empresarial? Como regular, por exemplo, bitcoins, drones, legalidade do transporte individual privado promovido por aplicativos de mobilidade urbana, e serviços promovidos pelo Whatsapp e Netix? É notável que as normas jurídicas existentes não estão aptas a lidar com os desafios colocados por essa nova dinâmica mercadológica. Ao mesmo tempo, os próprios aplicadores do Direito também não estão preparados para lidar com essas mudanças, uma vez que não atuam no segmento e desconhecem suas particularidades. E, por fim, a maior parte das instituições ainda não encontrou formas de acessar esse nicho, dificultando o acesso de bacharéis e advogados às informações necessárias para atuar nesse segmento. (NYBO; CAMARGO, 2017).

O que se depreende do quadro fático e normativo acima apontado é que as transformações promovidas pelo alinhamento da Ciência, Tecnologia e Inovação estão repercutindo em toda a estrutura social, com destaque para a atividade empresária e com reflexos direitos e imediatos no Direito.

Nesse panorama, propõem-se, contextualizar alguns dos contratos empresariais atualmente existentes e que são voltados ao desenvolvimento das relações jurídicas no âmbito dos ecossistemas das *startups*, de forma a verificar a sua adequação (ou não) às disposições normativas regulamentadoras do direito empresarial e do registro mercantil brasileiro.

5. CONTRATOS EMPRESARIAIS E O DESENVOLVIMENTO DAS *STARTUPS*

De início, mencione-se que tramitam no Congresso Nacional brasileiro duas propostas de criação do novo código comercial, fato este que tem gerado debates e divergências na comunidade jurídica do nacional.

Tais propostas, ainda em fase de deliberação parlamentar, devem filtrar as transformações contemporâneas de maneira a identificar os valores vigentes na sociedade brasileira e global, de maneira que as normas que venham a ser editadas atendam à demanda empresarial e social. Entre as demandas a serem apreciadas, indubitavelmente tem-se os contratos empresariais.

É importante observar que, em relação a tais instrumentos jurídicos, é necessária a sua adequação normativa à realidade da atividade econômica, em especial, à dinamicidade do ambiente de negócios, das perspectivas empresariais e do modo de realização da empresa na denominada "Era da Informação".

Voltando-se ao ambiente das *startups*, é possível vislumbrar que a tradicional regulação dos contratos está em acentuada dissonância com as práticas do mercado. Tal perspectiva não passou desapercebida pela prof. ª Ana Frazão, que, em artigo sobre a busca de uma nova teoria contratual baseada em soluções organizacionais, destacou ser o atual regramento dos contratos incompatível com a dinâmica que vem sendo imprimida pela atividade empresarial moderna.

Em consonância com as lições da referida autora,

> [o] que a realidade do século XX mostrou é que, entre os contratos de troca e os contratos de sociedade, existe uma multifacetada miríade de contratos. Alguns deles são muito semelhantes aos de sociedade, como os contratos de cooperação ou associativos, dentre os quais se encontram *joint ventures*, parcerias e alianças. Outros, a exemplo dos chamados contratos híbridos, categoria na qual se encontram praticamente todos os contratos empresariais de longa duração, apresentam simultaneamente elementos de cooperação mas também de troca, normalmente decorrentes de arranjos contratuais que se pretendem estáveis por um bom período de tempo.
> Esses dois grandes grupos de contratos, por se basearem em um grau de cooperação muito superior ao dos contratos de troca, não podem dispensar soluções organizacionais que possibilitem às partes readequar o conteúdo do contrato, renegociar seus termos, tomar decisões futuras e lidar com um futuro cada vez mais imprevisível e incontrolável. Em razão de uma cooperação que precisa se estabilizar no tempo, tão ou até mais importante do que a segurança e a previsibilidade são a flexibilidade e a adaptabilidade do vínculo contratual. (FRAZÃO, 2017).

A perspectiva dos contratos empresariais tem evoluído da definição binária de trocas/sociedade para "soluções organizacionais" baseadas na colaboração, adotando-se formas contratuais cada vez mais inovadoras.

Conforme destacado pela autora, modernamente tem-se destacado a existência de contratos multifacetados, revestidos de categorias jurídicas diversas e voltados à consecução de inúmeras situações fáticas no mesmo instrumento jurídico.

A título de exemplo, mencione-se os denominados contratos híbridos ou relacionais. Deborah Batista Caixeta destaca que os "contratos híbridos ou relacionais são, portanto, contratos de cooperação empresarial, porque, longe de constituírem transações pontuais de bens e serviços, criam laços estáveis ou duradouros entre os contratantes" (CAIXETA, 2016, p. 109).

Tais contratos são firmados em relações jurídicas de trato sucessivo, de médio a longo prazo, baseados na premissa de que os fins almejados na contratação somente serão alcançados por meio da cooperação entre os contratantes. Portanto, ao contrário da definição clássica de contraposição de interesses, tal modalidade contratual concretiza a composição homogênea de vontades, estabelecendo mecanismos endocontratuais que assegurem a solução de eventuais divergências ao longo da execução do contrato, de maneira a preservar o ajuste e os objetivos inicialmente traçados pelos contratantes.

Tais lições são definitivamente aplicáveis ao ambiente negocial dos contratos firmados pelas empresas nascentes de base tecnológica. Neste ponto, optou-se por abordar três ferramentas contratuais basilares para a desenvolvimento das *startups*, sendo elas as aceleradoras, as incubadoras e o aporte realizado por investidor-anjo.

As incubadoras exercem papel de grande influência no desenvolvimento dos negócios inovadores. Consoante ensinamentos de Emília Rosangela Pires da Silva,

> [...]uma incubadora de empresas é um mecanismo, mantido por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários, etc, de aceleração do desenvolvimento de empreendimentos (incubados ou associados), mediante um regime de negócios, serviços e suporte técnico compartilhado, além de orientação prática e profissional. O principal objetivo de uma incubadora de empresas deve ser a produção de empresas de sucesso, em constante desenvolvimento, financeiramente viáveis e competitivas em seu mercado, mesmo após deixarem a incubadora, geralmente em um prazo de dois a quatro anos, segundo Dornelas (2002) (SILVA, 2016, p. 15).

O conceito acima apresentado se corrobora pelas disposições do inciso III-A do art. 2º da denominada Lei da Inovação. Tal disposição tem a seguinte redação:

> III-A - incubadora de empresas: organização ou estrutura que objetiva estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e

> intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação. (BRASIL, 2004).

Da análise da norma e da conceituação da doutrina é possível compreender a incubadora como uma ferramenta voltada ao estímulo de negócios que tenham como elemento essencial da atividade empresária a inovação.

Portanto, são organizações ou estruturas que podem vincular-se com instituições de ensino públicas ou privadas, com órgãos da administração direta ou entidades da administração indireta e também com empresas e entidades privadas sem fins lucrativos, com a finalidade de estimular o empreendedorismo inovador e o desenvolvimento de empresas, oferecendo, para tanto, estrutura física, apoio técnico e gerencial por determinado período de tempo.

Ao lado das incubadoras, sobressaem-se no mercado dos negócios de tecnologia as denominadas aceleradoras de *startups*. Em artigo apresentado no XXV Congresso do CONPEDI, Pedro Wehrs Do Vale Fernandes apresenta a seguinte definição:

> entendemos que a aceleradora pode ser definida como pessoa jurídica que auxilia *start-ups* com o objetivo de promover seu crescimento, por meio de recursos financeiros, apoio administrativo, consultoria tecnológica e de mercado e aproximação com clientes e investidores e que, em contrapartida a esse auxílio, usualmente recebem participação societária minoritária no capital social das *start-ups* (ou o direito de adquirir no futuro quotas ou ações de sua emissão, por mecanismos de opção de compra ou de conversão de títulos de dívida em participação societária). (FERNANDES, 2016, p. 27).

Tal como no conceito de incubadora, a definição das aceleradoras acima apresentada é corroborada pela Portaria nº 721, editada pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação em 10 de outubro de 2012, e que institui o Programa de Aceleração de Empresas de Software e Serviços de Tecnologias da Informação - Start-Up Brasil.

O art. 3º, inciso II do referido ato traz a seguinte disposição normativa:

> II - Aceleradoras de Empresas: pessoas jurídicas dedicadas ao processo de apoio a projetos de empreendedores e empresas nascentes (start-ups), que consiste:
> a) na seleção de candidatas fundamentada em critérios de competitividade, projeto, processos e serviços;
> b) no investimento financeiro inicial nos projetos selecionados;
> c) no acompanhamento e aconselhamento, por tempo determinado, nos aspectos técnicos, jurídicos e mercadológicos; e
> d) na aproximação dos empreendedores e empresas nascentes a potenciais clientes e investidores; (BRASIL, 2012).

Portanto, é possível perceber que as aceleradoras podem ser identificadas como pessoas jurídicas voltadas à aplicação de recursos financeiros, ao fornecimento de apoio no

desenvolvimento das atividades empresariais e pelo acesso a uma rede de relacionamentos passível de aproximação entre clientes, investidores e empreendedores.

Por último, mas não menos importantes, tem-se a participação nas *startups* por meio do investidor-anjo. Após um breve relato histórico, Cassio Spina destaca as principais características desta modalidade de investimento. Segundo o autor, o

> [...] termo "Investidor-Anjo", originalmente *Angel Investor* ou *Business Angel*, foi cunhado nos Estados Unidos, no início do século 20, para designar os investidores que bancavam os custos de produção das peças da Broadway, assumindo os riscos e participando de seu retorno financeiro, bem como apoiando na sua execução. O conceito evoluiu para o investimento efetuado por pessoas físicas, normalmente profissionais ou empresários bem sucedidos, em empresas iniciantes (as *startups*), fornecendo não somente capital financeiro, mas também intelectual, apoiando o empreendedor com sua experiência e conhecimento. Por isso, ficou conhecido como *Smart-Money*.
> O Investidor-Anjo recebe, por seu investimento, uma participação societária minoritária no negócio, e não assume posição executiva na empresa, mas atua como um conselheiro orientando os empreendedores e participando das decisões estratégicas da empresa, aumentando muito suas chances de sucesso, bem como acelerando seu desenvolvimento.
> O investimento-anjo em uma empresa é feito normalmente por um grupo de 2 a 5 investidores, tanto para diluição de riscos como para o compartilhamento da dedicação. Vale observar que a tendência mais atual e eficiente para o investimento-anjo é a designação de um investidor-líder (*Lead Investor* ou, se o seu investimento for apenas com trabalho, como *Deal Leader*) que faça a pré-avaliação do projeto e a negociação com o empreendedor, para que este seja então apresentado a outros investidores-anjo (neste caso chamados seguidores ou *followers*). Com isto, o processo de investimento é mais rápido e efetivo, pois efetivar todo o processo em grupo pode ser muito lento, uma vez que até marcar uma simples reunião poder ser um verdadeiro desafio ao conciliar as agendas de todos, sem contar que obter consenso pode levar meses. (SPINA, 2014).

A realização de aporte de recurso pelo investidor-anjo foi regulamentada pela Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016, a qual alterou substancialmente a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Em artigo voltado ao exame do tema, Renaldo Limiro resume as principais características promovidas pela regulamentação do investidor-anjo como sendo as seguintes:

> As bases da instituição deste investidor-anjo são no sentido de incentivar as atividades de inovação e os investimentos produtivos, somente na sociedade enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte. Passam estas sociedades, nos termos da LC citada, a ter a opção de admitir o aporte de capital dos denominados investidores-anjos, cujo aporte não integrará o capital social da empresa. De outro lado, a empresa e o investidor-anjo, necessariamente, terão de firmar compromisso – contrato de participação -, com vigência não superior a 7 anos. (LIMIRO, 2016).

Após um breve panorama dos instrumentos contratuais utilizados em ecossistemas de inovação, é possível identificar nas três ferramentas essenciais ao desenvolvimento das *startups* um elemento contratual comum, qual seja, a pactuação de relações jurídicas de trato sucessivo, as quais dependem essencialmente da cooperação como fundamento básico para a consecução dos objetivos estabelecidos pelos contrates.

É sob esta perspectiva que se verificará o papel normativo do Registro Mercantil brasileiro e a relevância da atuação da Junta Comercial no âmbito do arquivamento de atos, documentos e contratos empresariais firmados pelas empresas de base tecnológica.

6. O REGISTRO MERCANTIL

Verificou-se anteriormente que existem mecanismos essenciais ao desenvolvimento das startups, sendo eles as incubadoras, aceleradoras, o aporte de recursos por meio de investidor-anjo e os contratos híbridos ou relacionais.

Neste momento, é relevante apresentar a forma de utilização de tais mecanismos pelas empresas de base tecnológica. Pedro Wehrs Do Vale Fernandes traz as seguintes características dos contratos firmados com incubadoras:

> [...] o negócio jurídico celebrado entre incubadora e *start-ups* é essencialmente um contrato atípico que envolve prestação de serviços e cessão de uso de bens móveis e imóveis por parte da incubadora, que tem como contraprestação principal por parte da *start-up* o pagamento de (i) remuneração fixa mensal, (ii) remuneração variável sobre seu faturamento, limitada a certo período de tempo, e (iii) custos e despesas com a estrutura utilizada. (FERNANDES, 2016, p. 39).

Quanto ao contrato celebrado entre aceleradora e *startup*, o referido autor leciona que

> [...] o negócio jurídico celebrado entre aceleradora e start-up é essencialmente um contrato atípico que envolve relações jurídicas decorrentes de contratos associativos, financiamento, prestação de serviços e cessão de uso de bens. Se na relação contratual entre incubadora e start-ups aflora, de forma mais evidente, o caráter bilateral da relação jurídica (pagamento de remuneração em contrapartida à prestação de serviços e à locação de espaço e bens), nos negócios jurídicos entre start-ups e aceleradoras, a relação jurídica aproxima-se à de um contrato associativo. A aceleradora não recebe pagamento em contraprestação aos serviços por ela prestados, como essencialmente ocorre com as incubadoras (ainda que o valor dos serviços possa, conforme o caso, vir a ser subsidiado). Ela aporta recursos na start-up e adquire, em contrapartida, direito de participar no capital social desta sociedade, oponível em face de seus sócios-fundadores (que devem, em decorrência, ceder à aceleradora parcela de sua participação societária na start-up ou seu direito de preferência na subscrição de aumento de capital da sociedade). Paralelamente, ambas as partes, aceleradora e start-up devem colaborar ativamente para o desenvolvimento da empresa exercida por esta última, colocando em prática as prestações por elas assumidas no contrato de aceleração (e acima indicadas de forma sintética). (FERNANDES, 2016, p. 41).

Em relação aos investimentos realizados pelo investidor-anjo, deve ser destacado que os recursos podem assumir duas modalidades de aporte. Na primeira modalidade as partes podem pactuar que os recursos aportados no negócio serão convertidos em participação societária, isto é, em *equity*, na medida da avaliação do negócio e dos valores disponibilizados pelo investidor. Por outro lado, a segunda modalidade estabelece que o investimento realizado será representado por meio dívida da *Startup* para com o investidor, a qual será realizada a tempo e modo estabelecido pelo instrumento contratual.

No primeiro caso tem-se, como exemplo, o contrato de mútuo conversível em participação societária. No segundo caso é possível exemplificar por meio do contrato de participação previsto no art. 61-A, § 1º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, o qual estabelece que o aporte de capital realizado pelo investidor-anjo não integrará o capital social da empresa, desde que atendidos os requisitos legais desta modalidade de investimento.

Uma vez identificados alguns dos principais instrumentos contratuais utilizados pelas *startups*, passa-se à verificação das atribuições do registro mercantil face a tais contratos, os quais, como visto, caracterizam-se pela atipicidade legal ou mesmo pela regulamentação ampla, cabendo às partes desenvolverem as especificidades das manifestações de vontade.

Consoante disposição do art. 32, inciso II, alínea "e" da Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, o registro mercantil compreende o arquivamento "de atos ou documentos que, por determinação legal, sejam atribuídos ao Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins ou daqueles que possam interessar ao empresário e às empresas mercantis". (BRASIL, 1994).

Da disposição em exame é possível verificar que o Registro Mercantil tem, por determinação legal, a atribuição de realizar o arquivamento de atos ou documentos que possam interessar ao empresário e, principalmente, a terceiros.

Desta forma, não se pode olvidar que os instrumentos contratuais empresariais acima analisados têm repercussão direta na sociedade empresária, nos mecanismos de desenvolvimento das *startups*, nas relações jurídicas entre investidores, credores, Poder Público, colaboradores e todos demais os interessados no negócio desenvolvido pela sociedade de base tecnológica.

A título de ilustração, é possível afirmar que tais relações contratuais inter partes guardam alguma semelhança com o acordo de quotistas. Sob esta perspectiva, a doutrina especializada tem defendido a necessidade do registro do acordo de sócios para sua eficácia e

oponibilidade perante terceiros e também quanto aos demais sócios. Herbert Morgenstern Kugler, em dissertação sobre o tema, faz a seguinte observação:

> No que tange ao acordo de sócios empresarial, contudo, não há como exigir a averbação do acordo nos livros de registro de ações ou certificados das ações, vez que essas figuras não existem no regime jurídico aplicável à sociedade limitada. Em virtude desta impossibilidade, entende a doutrina que para a oponibilidade do acordo de sócios empresarial perante terceiros, inclusive os demais sócios da sociedade, é necessário o registro do acordo na Junta Comercial competente. (...)
> Desta forma, o registro do acordo de sócios empresarial na Junta Comercial teria o condão de tornar público seu teor, na forma prevista no inciso I, do artigo 1º, e artigo 29 da Lei 8.934/1994.
> Deste modo, conclui-se que, para a oponibilidade do acordo de sócios empresarial perante a sociedade, basta tão somente o arquivamento do acordo de sócios empresarial na sede da sociedade limitada. Entretanto, para vincular terceiros, inclusive os demais sócios da sociedade, é necessário o registro do acordo na Junta Comercial competente. (KUGLER, 2012, p. 247 e 248).

Portanto, tal como no acordo de quotistas, entende-se ser necessário o arquivamento no Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins de todos os atos, documentos e contratos firmados entre as *startups* e terceiros que venham a estabelecer acordo de vontade com reflexo no desenvolvimento do negócio ou na estruturação financeira, societária e nas obrigações assumidas pela sociedade e que tragam reflexos entre os sócios ou terceiros interessados.

Tal medida tem por escopo dar publicidade e segurança a todos aqueles que tenham ou venham a estabelecer relações contratuais ou extracontratuais com as *Startups*, uma vez que tais instrumentos afetam diretamente a composição societária e a participação financeira desta modalidade de atividade empresarial.

Analisando a matéria por uma outra perspectiva, é possível vislumbrar que o não registro de tais instrumentos contratuais pode lesar terceiros interessados na realização de investimentos, os sócios, funcionários e o Poder Público, especialmente quanto à realização da apuração do fato gerador dos tributos advindos das operações relacionadas às *Startups*.

Por tais razões, evidencia-se o necessário arquivamento dos atos e contratos firmados pelas sociedades de base tecnológicas e que tenham repercussão, ainda que indireta, na esfera de terceiros, sob pena de ineficácia destas disposições por ausência da necessária publicidade dos atos e contratos submetidos ao Registro Mercantil.

7. CONCLUSÃO

O artigo buscou investigar a relação existente entre as *Startups*, os contratos empresariais e o papel do registro mercantil no desempenho de suas atividades envolvendo o arquivamento de contratos oriundo das empresas de tecnologia.

Inicialmente, foram desenvolvidas definições e características das *Startups*, destacando-se a sua relação direta com a inovação e a repercussão desta modalidade de atividade empresarial face às disposições normativas em vigor.

Em seguida, foram examinadas algumas das principais ferramentas utilizadas no incentivo e desenvolvimento dos negócios tecnológicos no país, analisando-se, ainda as características das aceleradoras, incubadoras e dos aportes financeiros realizados por investidor-anjo.

Na última parte, verificou-se alguns dos principais instrumentos contratuais utilizados no âmbito das *Startups*, para então correlacionar tais instrumentos com a atividade do Registro Mercantil, de maneira a compreender a utilidade deste serviço público face aos negócios desenvolvidos no âmbito do ecossistema de inovação.

Por fim, pode-se concluir pela necessária realização do arquivamento dos atos, documentos e contratos firmados pelas *startups* e demais participantes do negócio, de forma a garantir a publicidade e consequente segurança jurídica a terceiros, aos sócios, colaboradores e ao Poder Público, evitando-se, com tal medida, que as relações jurídicas pactuadas com a Startup venham a ser omitidas ou opostas a terceiros sem que estes tenham condições materiais e jurídicas de ter acesso aos instrumentos firmados pela sociedade empresária.

8. BIBLIOGRAFIA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO – BRASSCOM. **Start Up**. Disponível em: <www.brasilitplus.com/brasilit/upload/download/1416332923startups.pdf>. Acesso em: 11 ago. 2018.

BRASIL. Portaria n. 721, de 10 de outubro de 2012. **Institui o Programa de Aceleração de Empresas de Software e Serviços de Tecnologias da Informação - Start-Up Brasil**. Brasília, DF: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2012. Disponível em: <https://www.ufpe.br/documents/40070/1837975/ABNT+NBR+6023+2018+%281%29.pdf/3021f721-5be8-4e6d-951b-fa354dc490ed>. Acesso em: 04 abr. 2019.

_____. Lei n. 10.973, de 2 de dezembro de 2004. **Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.973.htm>. Acesso em: 04 abr. 2019.

_____. Lei n. 8.934, de 18 de novembro de 1994. **Dispõe sobre o Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins e dá outras providências**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8934.htm>. Acesso em: 04 abr. 2019.

_____. Lei Complementar n. 155, de 27 de outubro de 2016. **Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990;e revoga dispositivo da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991.** Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp155.htm>. Acesso em: 04 abr. 2019.

_____. Lei Complementar n. 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 1ºde 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: 04 abr. 2019.

CAIXETA, Deborah Batista. **Contratos associativos: características e relevância para o direito concorrencial das estruturas**. Revista de defesa da concorrência. Brasília, v. 4, n. 1, p. 95-102, maio. 2016.

CAMARGO, André Antunes. NYBO, Erik Fontenele. **Startups – O surgimento de um novo ramo do Direito? No Brasil, startups estão distribuídas em diversas localidades, mas ainda em estágio embrionário**. Disponível em: <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/artigos/o-surgimento-de-um-novo-ramo-do-direito-24042017>. Acesso em: 12 ago. 2018.

FERNANDES, Pedro Wehrs Do Vale. **A NATUREZA JURÍDICA DAS INCUBADORAS E ACELERADORAS E SUAS RELAÇÕES CONTRATUAIS COM AS START-UPS**. Disponível em: <http://conpedi.danilolr.info/publicacoes/02q8agmu/86257626/Ap4fpW72VLabJQJh.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2019.

FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS. **Glossário: termos e conceitos**. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/biblioteca/glossario>. Acesso em: 14 ago. 2018.

_____. **Regimento Interno**. Disponível em: < http://www.finep.gov.br/a-finep-externo/regimento-interno>. Acesso em: 04 abr. 2019.

FRAZÃO, Ana. **Contratos empresariais: Em busca de uma nova teoria contratual baseada em soluções organizacionais**. Disponível em: <https://jota.info/colunas/constituicao-empresa-emercado/contratos-empresariais-04102017 >. Acesso em: 11 ago. 2018.

KUGLER, Herbert Morgenstern. **Acordo de sócios na sociedade limitada: Existência, validade e eficácia**. Dissertação (Dissertação em Direito). Pontifícia Universidade Católica de

São Paulo, São Paulo, p. 247 e 248. 2012. Disponível em: < https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/5892/1/Herbert%20Morgenstern%20Kugler.pdf>. Acesso em: 04 abr. 2019.

LIMIRO, Renaldo. **LC 155/16 e o investidor-anjo nas micros e pequenas empresas**. Disponível em: <http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI249788,71043-LC+15516+e+o+investidoranjo+nas+micros+e+pequenas+empresas>. Acesso em: 13 ago. 2018.

LOBO, Alessandra Fortes e VELOSO, Renata Castro. **Como definir a melhor estrutura de investimentos para uma startup**. Disponível em: <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/coluna-do-l-o-baptista-advogados/como-definir-melhor-estrutura-de-investimentos-para-uma-startup-07022018>. Acesso em:14 ago. 2018.

MOREIRA, Daniela. **O que é uma startup? Nem toda nova empresa é uma startup. Saiba quais são as características que definem este tipo peculiar de empreendimento**. Revista Exame. São Paulo, 1 mar. 2018. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>. Acesso em: 11 de ago. 2018.

NYBO, Erik Fontenele. CAMARGO, André Antunes. **As *startups* e a ascensão de uma nova matéria no Direito**. Disponível em https: <//www.conjur.com.br/2017-abr-14/erik-nybo-startups-ascensao-materia-direito>. Acesso em: 12 ago. 2018.

SILVA, Emília Rosangela Pires da. **Manual: Incubação de empresas - Conceitos, Metodologias e Práticas**. Goiânia: Kelps, 2016.

SPINA, Cassio. **Afinal, o que é Investimento-Anjo?** Disponível em: https://endeavor.org.br/sem-categoria/afinal-o-que-e-investimento-anjo/. Acesso em: 13 ago. 2018.

UNIVERDIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS. **Startup da UFMG vence competição nacional de projetos de saneamento básico**. Disponível em: <https://www.ufmg.br/online/arquivos/047922.shtml>. Acesso em: 17 set. 2018.

VELASCO, Clara. **Saneamento melhora, mas metade dos brasileiros segue sem esgoto no país**. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/saneamento-melhora-mas-metade-dos-brasileiros-segue-sem-esgoto-no-pais.ghtml>. Acesso em: 16 set. 2018.

VENDITTI, Marcus Vinicus dos Reis; PAMPLONA, João Batista; DO AMARAL, Aline Di Stefani; DO VAL SOELTL, Carolina Ferreira Ribeiro. **As atividades inovativas no setor de saneamento básico brasileiro**. Disponível em: <https://singep.org.br/6singep/resultado/9.pdf>. Acesso em: 16 set. 2018.

ZIMMERMANN, Patrícia. **Lula sanciona lei de saneamento e critica governo FHC**. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u113520.shtml>. Acesso em: 16 set. 2018.