

Fundamentos para começar

Estrutura societária, founders, propriedade intelectual, cap table e incentivos

A jornada deste volume

01 Estágio e lógica econômica

Entender o momento do negócio antes de escolher estruturas.

02 Founders, IP e cap table

Documentar pessoas, ativos e participação.

03 Ltda. ou S.A.

Escolher o tipo societário conforme a estratégia.

04 Equity para pessoas

Alinhar permanência, risco e incentivo.

A base jurídica vem antes da escala

Escolhas simples no início podem se transformar em problemas caros quando o negócio cresce.

No começo, a prioridade costuma ser validar produto, conquistar clientes e formar equipe. Ainda assim, é nessa fase que se define quem controla a empresa, quem é dono da tecnologia e como o negócio poderá receber investimento.

A proposta deste volume é organizar o necessário para testar, contratar, distribuir responsabilidades e crescer sem carregar passivos de origem.

Estrutura não deve travar a velocidade. Deve proteger o que a empresa está construindo.

Estrutura não deve travar a velocidade. Deve proteger o que a empresa está construindo.

A empresa muda.
A estrutura acompanha.

Estágio de mercado não cria, sozinho, uma obrigação societária.



1 Ideação e MVP

Validar problema e solução.

2 Pré seed

Construir produto e testar demanda.

3 Seed

Ajustar product market fit e canal.

4 Série A

Escalar receita, equipe e governança.

5 **Growth**

Consolidar mercado e preparar liquidez.

IDEIA CENTRAL

Não existe estrutura padrão de startup. Existe uma combinação adequada entre estágio, estratégia e risco.

Quatro ideias que evitam decisões ruins

O jurídico que gera valor aparece antes da rodada.

- Estágio de mercado não determina automaticamente o tipo societário.
- Padrão de mercado não é sinônimo de regra legal.
- Propriedade intelectual, contratos e cap table organizados reduzem descontos de risco.
- A estrutura deve conversar com produto, receita, equipe e plano de capital.

Uma startup preparada negocia mais rápido porque consegue explicar sua estrutura sem improviso.

O acordo de founders organiza a relação

Ele não elimina divergências. Cria um processo para resolvê-las.





O ativo precisa estar na empresa

Ter acesso ao código não prova titularidade.

Software, marca, design, conteúdo, banco de dados, documentação técnica e know how podem representar a maior parte do valor do negócio.

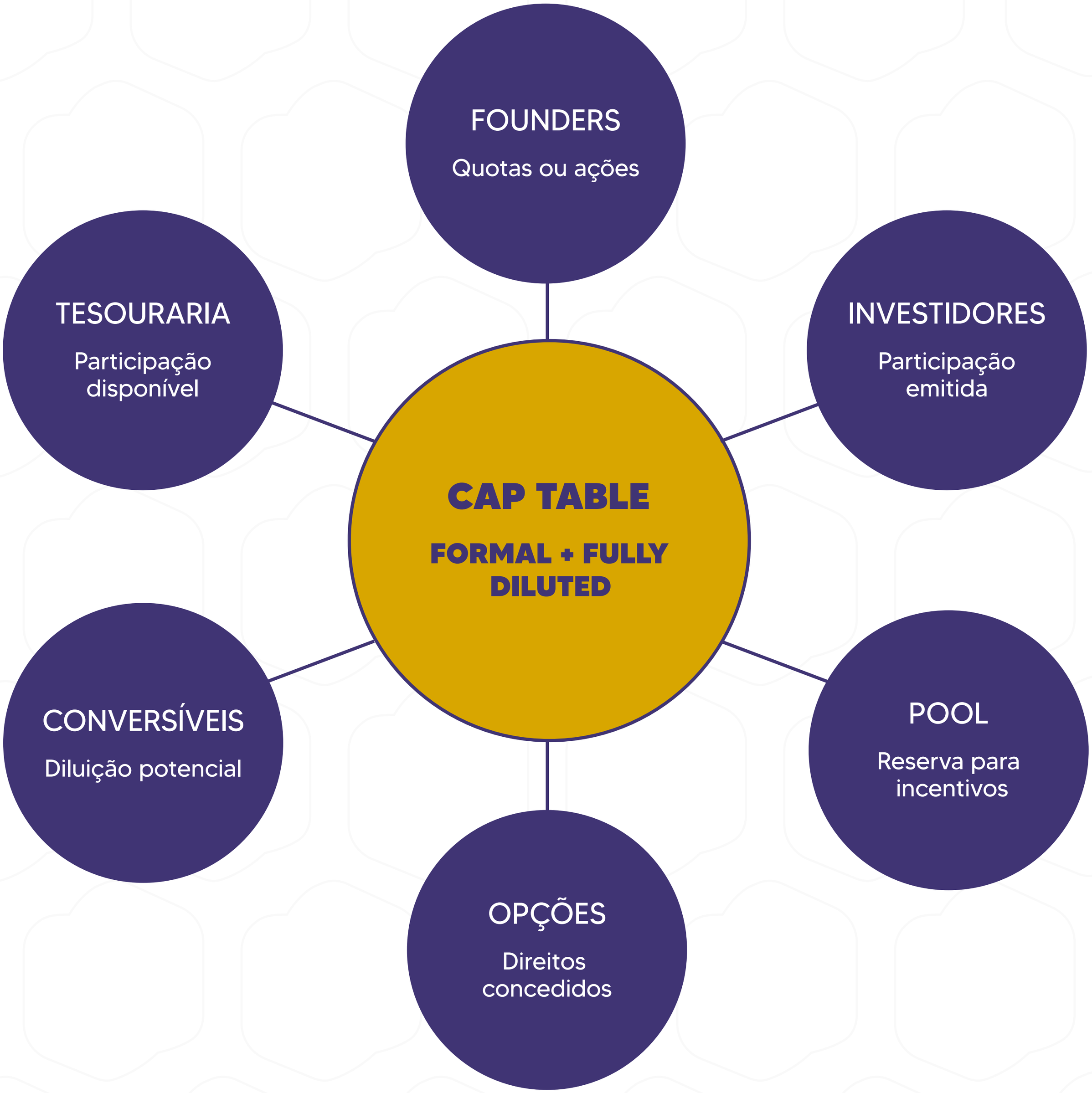
Contratos com founders, empregados e prestadores devem tratar de cessão ou licenciamento, confidencialidade e uso de componentes de terceiros.

- Mapeie quem criou cada ativo relevante.
- Formalize cessões e licenças.
- Revise open source, domínios e marcas.

O investidor não compra apenas uma boa história. Ele verifica se a empresa controla os ativos que sustentam essa história.

O painel de controle do equity

A visão formal mostra o presente. A visão fully diluted antecipa o futuro.



Ltda. ou S.A.?

A escolha deve acompanhar o plano de crescimento. Não uma superstição de mercado.

SOCIEDADE LIMITADA

Mais flexível e familiar no início.

Quotas e possibilidade de sócio único.

Pode adotar estruturas colegiadas compatíveis.

Admite regência supletiva pela Lei das S.A.

Costuma ter menor formalidade operacional.

S.A. FECHADA

Disciplina mais padronizada par ações e classes.

Diretoria obrigatória.

Governança e direitos com linguagem conhecida por fundos.

Maior formalidade societária.

Pode ser adequada a estruturas mais complexas.

Série A não obriga, por si só, transformação em S.A.

Qual decisão merece sair da rotina dos founders?

O desenho do órgão deve responder ao estágio e à complexidade.

- Conselho de Administração quando a lei, o estatuto ou a estratégia exigirem.
- Comitê consultivo para ampliar repertório sem criar órgão societário formal.
- Matérias reservadas para decisões que realmente alteram risco ou direção.
- Rotinas de informação compatíveis com a capacidade da empresa.



Mais governança não significa mais reuniões. Significa decisões relevantes com rito, informação e responsabilidade.

Equity para pessoas

O instrumento deve alinhar permanência, risco e valor criado.



1
Elegibilidade
Quem pode receber e por qual critério.

2
Outorga
Quantidade, fórmula e base fully diluted.

3
Vesting
Prazo, cliff, metas e aceleração.

4
Saída
Good leaver, bad leaver e exercício.

5
Liquidez
Tratamento em rodada ou mudança de controle.

IDEIA CENTRAL

Promessa verbal de equity cria expectativa. Plano bem estruturado cria alinhamento.

Vesting e reverse vesting

Duas formas de conectar participação e permanência.

VESTING

O direito é adquirido gradualmente.

Pode combinar tempo e metas.

Cliff define o período inicial sem aquisição.

Exercício e preço precisam estar claros.

REVERSE VESTING

A participação já foi atribuída.

Saída antecipada aciona recompra ou perda econômica.

Leaver e preço de recompra são pontos centrais.

Deve conversar com acordo de sócios e cap table.

Em qualquer modelo, voluntariedade, risco e documentação importam.

Base jurídica consistente

Antes de captar ou ampliar a equipe, confirme estes pontos.

- [ ] Funções, dedicação e poder de decisão dos founders estão documentados.
- [ ] Existem regras para saída, vesting, impasses e transferência.
- [ ] Software, marca e dados pertencem à empresa ou estão licenciados.
- [ ] Contratos tratam de confidencialidade e propriedade intelectual.
- [ ] Cap table formal e fully diluted estão atualizados.
- [ ] O tipo societário acompanha a estratégia.
- [ ] Promessas de equity foram formalizadas.
- [ ] Pendências têm responsáveis e prazo.

Fontes essenciais: LC 182/2021 • Código Civil • Lei 6.404/1976 • DREI • STJ Tema 1.226

Apoiamos startups na organização societária, na relação entre founders, na proteção da propriedade intelectual e na estruturação de incentivos.

DNA LAW
Domene Netto Advogados

Pronto para o próximo ciclo

Clareza sobre pessoas, ativos e participação prepara a empresa para negociar.

NO E-BOOK 2

Captação, investimento e governança: fontes de capital, instrumentos, rodada, valuation e direitos de investidores.