

UNIVERSIDADE DE ARARAQUARA

LAZARO ANTONIO MAZARO JUNIOR

CLÁUSULAS CONTRATUAIS INOVADORAS E GOVERNANÇA JURÍDICA NAS
STARTUPS BRASILEIRAS: um modelo para a prevenção de litígios e fortalecimento
da segurança contratual

ARARAQUARA-SP

2025

LAZARO ANTONIO MAZARO JUNIOR

CLÁUSULAS CONTRATUAIS INOVADORAS E GOVERNANÇA JURÍDICA NAS
STARTUPS BRASILEIRAS: um modelo para a prevenção de litígios e fortalecimento
da segurança contratual

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito e Gestão de Conflitos da Universidade de Araraquara – UNIARA, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Direito e Gestão de Conflitos.

Linha de pesquisa: Desjudicialização e Modelos de Solução de Conflitos.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Augusto Bonotto Barboza

ARARAQUARA-SP

2025

FICHA CATALOGRÁFICA

M425c Mazaro Junior, Lázaro Antonio.

Cláusulas contratuais inovadoras e governança jurídica nas startups brasileiras: um modelo para prevenção de litígios e fortalecimento da segurança contratual/Lázaro Antonio Mazaro Junior. – Araraquara: Universidade de Araraquara, 2025.
69f.

Dissertação (Mestrado)- Programa de Pós-graduação em Direito
Mestrado Profissional- Universidade de Araraquara-UNIARA

Linha de pesquisa: Desjudicialização e modelos de soluções de conflitos

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Augusto Bonotto Barboza

1. Contratos empresariais. 2. Cláusulas inovadoras. 3. Prevenção de Conflitos. 4. Startup. 5. Governança contratual. I. Título.

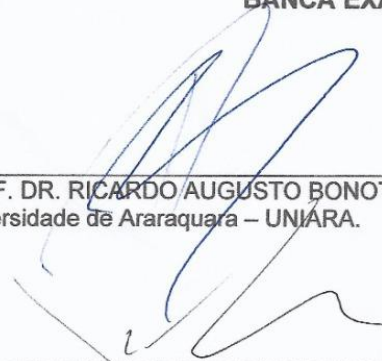
CDU 340

LAZARO ANTONIO MAZARO JUNIOR

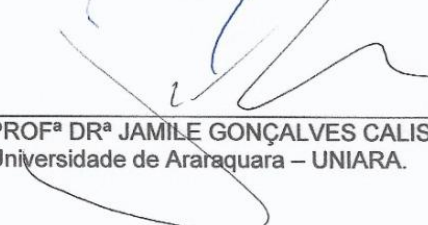
Dissertação apresentada à Universidade de Araraquara - UNIARA, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Direito e Gestão de Conflitos.

Araraquara, 31 de outubro de 2025.

BANCA EXAMINADORA



PROF. DR. RICARDO AUGUSTO BONOTTO BARBOZA
Universidade de Araraquara – UNIARA.



PROFª DRª JAMILE GONÇALVES CALISSI
Universidade de Araraquara – UNIARA.



PROF. DR. CHARLES BONANI GIGLIO
Faculdade Bela Vista – São Paulo

Dedico este trabalho aos meus pais e amigos que sempre me incentivaram.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus professores e colegas por me ajudarem a desenvolver este trabalho.

"Só sei que nada sei." (Sócrates)

RESUMO

O presente estudo investiga a aplicação de cláusulas contratuais inovadoras no contexto das *startups* brasileiras, com ênfase na prevenção de conflitos empresariais e no fortalecimento da governança contratual. A relevância desta pesquisa decorre da alta litigiosidade que caracteriza o ambiente empresarial brasileiro e da necessidade premente de soluções ágeis e eficazes nas relações contratuais. As *startups*, em particular, demandam instrumentos jurídicos seguros, escaláveis e capazes de atrair investidores em um mercado cada vez mais competitivo. O objetivo central consiste em compreender de que modo cláusulas como *vesting*, resolução escalonada de disputas, *hardship*, compliance, ESG (*Environmental, Social and Governance*) e proteção de dados podem ser incorporadas na elaboração de contratos que reduzam a litigiosidade e mitiguem a imprevisibilidade e a instabilidade jurídica. A abordagem metodológica adotada é qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, fundamentada em pesquisa bibliográfica e análise de fontes documentais secundárias. O *corpus* de análise abrange obras e artigos acadêmicos, além de documentos normativos nacionais e internacionais, com destaque para os UNIDROIT *Principles of International Commercial Contracts* e as cláusulas-modelo da *International Chamber of Commerce* (ICC). Embora o ordenamento jurídico brasileiro já reconheça algumas cláusulas inovadoras – seja por via legislativa, seja por construção jurisprudencial –, persistem desafios significativos. A imprecisão na redação contratual, as limitações impostas por normas de ordem pública e a ausência de modelos padronizados comprometem a eficácia preventiva desses instrumentos, elevando os riscos e afastando potenciais investidores. Diante desse cenário, a pesquisa propõe a elaboração de um modelo de contrato de *vesting* que, ao estruturar cláusulas de forma estratégica e tecnicamente adequada, assegure uma governança jurídica eficiente e contribua para a prevenção de litígios no ecossistema das *startups*.

Palavras-chave: contratos empresariais; cláusulas inovadoras; prevenção de conflitos; startup; governança contratual.

ABSTRACT

This study investigates the application of innovative contractual clauses in the context of Brazilian startups, with an emphasis on preventing business conflicts and strengthening contractual governance. The relevance of this research stems from the high level of litigation that characterizes the Brazilian business environment and the pressing need for agile and effective solutions in contractual relationships. Startups, in particular, require secure, scalable legal instruments capable of attracting investors in an increasingly competitive market. The main objective is to understand how clauses such as vesting, staggered dispute resolution, hardship, compliance, ESG (Environmental, Social and Governance), and data protection can be incorporated into the drafting of contracts that reduce litigation and mitigate legal unpredictability and instability. The methodological approach adopted is qualitative, exploratory, and descriptive in nature, based on bibliographic research and analysis of secondary documentary sources. The corpus of analysis covers academic works and articles, as well as national and international regulatory documents, with emphasis on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the model clauses of the International Chamber of Commerce (ICC). Although the Brazilian legal system already recognizes some innovative clauses – whether through legislation or case law – significant challenges remain. Imprecise contract wording, limitations imposed by public policy rules, and the absence of standardized models compromise the preventive effectiveness of these instruments, increasing risks and deterring potential investors. Given this scenario, the research proposes the development of a vesting contract model that, by structuring clauses in a strategic and technically appropriate manner, ensures efficient legal governance and contributes to the prevention of litigation in the startup ecosystem.

Keywords: business contracts; innovative clauses; conflict prevention; startup; contractual governance.

LISTA DE SIGLAS

ABStartups	Associação Brasileira de Startups
ABVCAP	Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
DPO	Data Protection Officer (Encarregado pelo Tratamento de Dados Pessoais)
ESG	Environmental, Social and Governance (Ambiental, Social e Governança)
ICC	International Chamber of Commerce (Câmara de Comércio Internacional)
IPO	Initial Public Offering (Oferta Pública Inicial)
LGPD	Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018)
NVCA	National Venture Capital Association
RIPD	Relatório de Impacto à Proteção de Dados
STJ	Superior Tribunal de Justiça
STF	Supremo Tribunal Federal
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 METODOLOGIA	20
2.1 Natureza e abordagem da pesquisa	20
2.2 Estratégia de pesquisa e método comparativo	21
2.3 Fontes de dados e corpus de análise.....	22
2.3.1 Fontes Doutrinárias	23
2.3.2 Fontes Jurisprudenciais.....	24
2.3.3 Fontes Normativas	24
2.4 Procedimentos de análise e interpretação dos dados.....	25
2.4.1 Análise Comparativa	25
2.4.2 Análise Crítica	26
2.4.3 Síntese Interpretativa	27
2.5 Validação metodológica e limitações da pesquisa	27
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	29
3.1 Da autonomia da vontade à governança relacional: a trajetória evolutiva da teoria contratual	29
3.2 Contratos de investimento em startups: especificidades, assimetrias e desafios estruturais	31
3.3 Cláusulas inovadoras como instrumentos de autotutela preventiva e governança contratual	34
3.4 Tipologia funcional das cláusulas contratuais inovadoras: alocação de riscos, incentivos, resolução de conflitos e conformidade.....	36
3.4.1 Cláusulas de Alocação de Riscos	36
3.4.2 Cláusulas de Criação de Incentivos	37
3.4.3 Cláusulas de Resolução de Conflitos	37
3.4.4 Cláusulas de Conformidade Regulatória.....	38

3.5 Fundamentos dogmáticos da inovação contratual no direito brasileiro: autonomia privada, função social e boa-fé	39
3.5.1 Autonomia Privada e seus Limites	39
3.5.2 Função Social do Contrato	40
3.5.3 Boa-Fé Objetiva	40
3.6 Conformidade regulatória: LGPD e proteção de dados em contratos de startups	41
4 ANÁLISE DAS CLÁUSULAS CONTRATUAIS INOVADORAS EM STARTUPS BRASILEIRAS: APLICAÇÃO DO FRAMEWORK TEÓRICO E PROPOSIÇÃO DE MODELO CONTRATUAL.....	43
4.1 Aplicação do framework analítico: da teoria à prática contratual	43
4.1.2 Tipologia Funcional Aplicada a Casos Concretos: Mapeamento de Riscos e Seleção de Cláusulas.....	45
4.1.3 Diretrizes de Redação Contratual: Clareza, Contextualização, Equilíbrio, Exequibilidade e Conformidade.....	47
4.2 Análise aprofundada de cláusulas específicas: vesting, resolução escalonada de disputas e hardship.....	48
4.2.1 Cláusulas de Vesting: Estrutura, Natureza Jurídica, Desafios e Soluções.....	48
4.2.2 Cláusulas de Resolução Escalonada de Disputas: Estrutura, Vantagens e Desafios de Implementação	51
4.2.3 Cláusulas de Hardship e Adaptação Contratual: Fundamentos, Estrutura e Aplicação.....	52
4.3 Modelo proposto de contrato de vesting para startups brasileiras: estrutura, cláusulas essenciais e comentários	53
4.3.1 Estrutura Geral e Considerandos	54
4.3.2 Cláusulas Essenciais.....	54
4.3.3 Cláusulas Complementares	58
4.4 Síntese do capítulo: contribuições práticas e limitações.....	59
5 CONCLUSÃO	60
REFERÊNCIAS.....	66

1 INTRODUÇÃO

O ecossistema de *startups* no Brasil atravessa um momento de expansão sem precedentes. Segundo dados da Associação Brasileira de *Startups* (ABStartups), o país conta atualmente com mais de 13 mil *startups* ativas, consolidando sua posição como o principal polo de inovação tecnológica da América Latina. Esse crescimento acelerado reflete não apenas a vitalidade do empreendedorismo nacional, mas também a crescente sofisticação dos modelos de negócio, a disponibilidade de capital de risco e a maturação de um ambiente institucional mais favorável à inovação. O Marco Legal das Startups (Lei nº 14.195/2021) representa marco simbólico e normativo dessa transformação, ao estabelecer definição legal de *startup* e criar regime jurídico simplificado para essas empresas.

Contudo, esse dinamismo não se faz acompanhar de um arcabouço jurídico igualmente desenvolvido no que concerne à governança contratual. A alta taxa de mortalidade das *startups* brasileiras – estimada em 25% nos primeiros cinco anos de operação, segundo estudo da Fundação Getúlio Vargas – decorre, em medida significativa, de conflitos societários e contratuais que poderiam ter sido evitados ou mitigados por meio de instrumentos jurídicos adequados. Divergências entre fundadores sobre a direção estratégica do negócio, disputas relacionadas à distribuição de participação societária, conflitos com investidores sobre direitos de controle e de preferência na liquidação, e litígios decorrentes do descumprimento de obrigações contratuais constituem causas recorrentes de fracasso empresarial.

Valdetaro (2024, p. 108) observa que "a literatura jurídica brasileira sobre contratos de investimento em *startups* é escassa, fragmentada e carece de estudos empíricos robustos". A autora destaca que:

a maior parte dos trabalhos existentes concentra-se em aspectos tributários ou societários, negligenciando a dimensão contratual e, em particular, as cláusulas inovadoras que têm se mostrado eficazes em outras jurisdições para a prevenção de litígios e para a promoção de uma governança mais eficiente (Valdetaro, 2024, p. 109).

Essa lacuna teórica e prática impõe custos elevados aos agentes econômicos, que se veem obrigados a recorrer a modelos contratuais estrangeiros,

nem sempre adequados às particularidades do ordenamento jurídico brasileiro, ou a celebrar contratos excessivamente genéricos, que não capturam os riscos específicos das relações entre *startups*, fundadores e investidores.

A governança contratual assume papel central nesse contexto. Diferentemente das empresas tradicionais, as *startups* operam em um ambiente de extrema volatilidade, marcado por rodadas sucessivas de investimento, entrada e saída de sócios, pivotagem de modelos de negócio, pressão constante por crescimento exponencial e incerteza radical quanto ao futuro. Gilson, Sabel e Scott (2010, p. 447) argumentam que "em ambientes onde o futuro é radicalmente incerto e onde o sucesso depende da capacidade de aprendizado e de adaptação, os contratos não podem especificar ex ante todas as contingências relevantes". Os autores propõem o conceito de "contratos de *brainstorming*" (*brainstorming contracts*), que não se limitam a alocar riscos de forma definitiva, mas estabelecem processos de tomada de decisão conjunta, mecanismos de monitoramento e de troca de informações, e cláusulas que incentivem a cooperação e a experimentação.

Essa perspectiva representa ruptura com a concepção clássica do contrato como instrumento de alocação definitiva de direitos e obrigações, concebido no momento da celebração e executado de forma mecânica ao longo do tempo. A teoria contratual contemporânea, influenciada pela economia dos custos de transação de Williamson (1985) e pela teoria relacional dos contratos, reconhece que muitas relações contratuais – em especial aquelas de longa duração e que envolvem investimentos específicos – são necessariamente incompletas. Segundo Williamson (1985, p. 61), "os custos de transação, definidos como os custos de planejar, adaptar e monitorar a execução de trocas, são determinantes na escolha entre diferentes formas de organização econômica". Contratos relacionais, nessa perspectiva, exigem mecanismos de governança que permitam a adaptação a circunstâncias imprevistas, a resolução de disputas de forma eficiente e a proteção contra comportamentos oportunistas.

No contexto das *startups*, a incompletude contratual não é apenas inevitável; ela pode ser estratégica. Dessi (2009, p. 3) demonstra que "a incompletude contratual é uma característica inerente aos contratos de venture capital, dada a impossibilidade de prever todas as contingências relevantes em um ambiente de elevada incerteza". A autora argumenta que "essa incompletude não é

necessariamente um defeito, mas pode ser estratégica, deixando espaço para renegociações futuras que permitam ajustes conforme novas informações se tornem disponíveis" (Dessi, 2009, p. 15). Contratos excessivamente rígidos podem inviabilizar pivotagens necessárias, enquanto contratos excessivamente flexíveis podem facilitar comportamentos oportunistas.

Diante desse cenário, emerge a necessidade de investigar de que modo cláusulas contratuais inovadoras – muitas delas inspiradas em práticas consolidadas em jurisdições de *common law*, notadamente nos Estados Unidos – podem ser adaptadas e incorporadas ao ordenamento jurídico brasileiro. Cláusulas de *vesting*, por exemplo, têm se mostrado essenciais para reter talentos e alinhar os interesses de fundadores e colaboradores com o sucesso de longo prazo da empresa. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 9) explicam que "por meio do *vesting*, fundadores e colaboradores-chave adquirem o direito à participação societária de forma gradual, ao longo de um período determinado (geralmente quatro anos), condicionada à sua permanência na empresa". Os autores destacam que "essa estrutura cria um incentivo poderoso para que os fundadores permaneçam comprometidos com o projeto, mesmo diante de dificuldades" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 11).

Cláusulas de resolução escalonada de disputas (*multi-tier clauses*) permitem que conflitos sejam resolvidos de forma mais ágil e menos onerosa, preservando a relação entre as partes. Taha (2023, p. 5) explica que "essa cláusula estabelece uma sequência de etapas a serem seguidas antes que qualquer das partes possa recorrer ao Judiciário ou à arbitragem: negociações diretas, mediação e, por fim, arbitragem". O autor destaca que "essa estrutura incentiva a resolução amigável e reduz significativamente os custos e o tempo de resolução de disputas" (Taha, 2023, p. 12). No contexto brasileiro, onde a sobrecarga do Poder Judiciário resulta em morosidade processual e em custos elevados, a adoção de métodos alternativos de resolução de disputas alinha-se com os objetivos de política pública de acesso à justiça e de promoção de uma cultura de pacificação.

Cláusulas de *hardship* possibilitam a renegociação de contratos diante de eventos imprevisíveis que alterem fundamentalmente o equilíbrio econômico da relação, evitando a judicialização. Martins-Costa (2019, p. 68) define *hardship* como "a situação em que eventos extraordinários e imprevisíveis alteram fundamentalmente o equilíbrio econômico do contrato, tornando excessivamente

oneroso o cumprimento da obrigação para uma das partes". A autora explica que "a cláusula de *hardship*, inspirada nos Princípios UNIDROIT, permite a renegociação do contrato, privilegiando a preservação da relação em detrimento de sua resolução" (Martins-Costa, 2019, p. 72). Diferentemente da teoria da imprevisão do Código Civil brasileiro (artigo 478), que autoriza a resolução judicial do contrato, a cláusula de *hardship* estabelece um procedimento de renegociação entre as partes, que é mais ágil e menos oneroso.

Cláusulas de *compliance* e de proteção de dados, especialmente após a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018), tornaram-se indispensáveis para assegurar a conformidade regulatória e a confiança de investidores e usuários. Mendes e Doneda (2018, p. 472) observam que "a LGPD representa uma mudança de paradigma na proteção de dados pessoais no Brasil, estabelecendo princípios, direitos e obrigações que se aplicam a praticamente todas as empresas que coletam, armazenam ou processam dados de indivíduos localizados no território nacional". Os autores destacam que "a conformidade com a LGPD não é apenas uma obrigação legal, mas também um diferencial competitivo e um requisito para a atração de investimentos" (Mendes; Doneda, 2018, p. 478).

A lacuna de pesquisa que motiva este estudo reside precisamente na escassez de trabalhos acadêmicos que investiguem, de forma sistemática e aprofundada, a aplicabilidade dessas cláusulas no contexto brasileiro, considerando as particularidades do nosso ordenamento jurídico e as especificidades do ecossistema de *startups* nacional. Embora existam estudos sobre governança corporativa em empresas de capital aberto e sobre métodos alternativos de resolução de disputas em contratos comerciais, poucos se debruçam sobre a intersecção entre esses temas e o universo das *startups*. Menos ainda propõem modelos contratuais concretos e aplicáveis, que possam ser utilizados por empreendedores, advogados e investidores.

Coyle e Green (2014, p. 23) analisam a evolução dos contratos de venture capital nos Estados Unidos e identificam uma tendência de padronização, com a adoção de modelos desenvolvidos pela *National Venture Capital Association* (NVCA). Segundo os autores, "a padronização reduz custos de transação, facilita a comparação entre diferentes oportunidades de investimento e aumenta a liquidez do mercado secundário de participações em *startups*" (Coyle; Green, 2014, p. 31). No

Brasil, iniciativas como as da Associação Brasileira de *Private Equity e Venture Capital* (ABVCAP) têm buscado promover a padronização de contratos, embora o grau de adesão ainda seja limitado. A ausência de modelos amplamente aceitos e testados gera insegurança jurídica e eleva os custos de transação, dificultando o acesso de *startups* em estágio inicial ao capital de risco.

Lin (2020, p. 105) analisa a evolução dos contratos de investimento em venture capital na China e identifica uma convergência com os modelos utilizados no Vale do Silício. Segundo a autora, "a adoção de cláusulas padronizadas, inspiradas em práticas de *common law*, tem sido facilitada pela crescente internacionalização do mercado de venture capital e pela pressão de investidores estrangeiros por maior segurança jurídica" (Lin, 2020, p. 118). A autora ressalta, contudo, que "a transposição de cláusulas desenvolvidas em contextos de *common law* para sistemas de *civil law* exige adaptações cuidadosas, sob pena de gerar insegurança jurídica ou conflitos com normas de ordem pública" (Lin, 2020, p. 127). Essa advertência é particularmente relevante para o Brasil, onde o sistema jurídico de *civil law*, a tradição de intervencionismo estatal nas relações privadas e a existência de normas de ordem pública que limitam a autonomia privada impõem desafios específicos à adoção de cláusulas inovadoras.

Nesse sentido, o problema de pesquisa que orienta esta dissertação pode ser formulado nos seguintes termos: como as cláusulas contratuais inovadoras podem ser aplicadas de forma estratégica para promover a segurança jurídica, reduzir a litigiosidade e fortalecer a governança nas *startups* brasileiras, considerando as particularidades do ordenamento jurídico nacional e as especificidades do ecossistema de inovação?

Para responder a essa questão central, o objetivo geral da pesquisa consiste em investigar como cláusulas inovadoras – com destaque para *vesting*, resolução escalonada de disputas, *hardship*, *compliance* e proteção de dados – podem ser incorporadas nos contratos das *startups* brasileiras, de modo a reduzir conflitos empresariais e promover uma governança mais eficaz. De forma mais específica, pretende-se alcançar os seguintes objetivos:

- Analisar o referencial teórico sobre governança contratual e cláusulas inovadoras, situando a discussão no contexto da evolução da teoria contratual contemporânea, desde a concepção clássica de autonomia da vontade até as

abordagens relacionais e funcionais que reconhecem a incompletude dos contratos e a necessidade de mecanismos de governança adaptativa;

- Examinar a compatibilidade dessas cláusulas com o ordenamento jurídico brasileiro, analisando os limites impostos pela autonomia privada, pela função social do contrato, pela boa-fé objetiva e por normas de ordem pública, e identificando os critérios de admissibilidade que devem orientar a redação e a interpretação de cláusulas inovadoras;
- Propor um modelo de contrato de *vesting* adaptado à realidade das *startups* nacionais, que seja juridicamente sólido, praticamente aplicável e que reflita as melhores práticas internacionais, devidamente adaptadas às particularidades do direito brasileiro;
- Identificar os principais desafios e limitações à adoção dessas cláusulas no Brasil, incluindo questões relacionadas à caracterização trabalhista do *vesting*, à exequibilidade de cláusulas de resolução escalonada de disputas, à interpretação judicial de cláusulas de *hardship* e à conformidade com a LGPD.

A justificativa para a realização desta pesquisa é múltipla e abrange dimensões teóricas, práticas e sociais. Do ponto de vista teórico, o estudo contribui para o avanço do conhecimento sobre governança contratual em ambientes de alta incerteza e volatilidade, ampliando o debate acadêmico sobre a função preventiva do contrato e sobre os limites da autonomia privada no direito brasileiro. A investigação das cláusulas inovadoras permite uma reflexão mais ampla sobre a adequação do direito contratual clássico às demandas da economia da inovação e sobre as possibilidades de transplantação de institutos jurídicos de sistemas de *common law* para o sistema de *civil law* brasileiro.

Do ponto de vista prático, a pesquisa oferece um modelo contratual aplicável, que pode ser utilizado por empreendedores, advogados e investidores, reduzindo custos de transação e elevando o nível de segurança jurídica nas relações contratuais. A disponibilização de modelos contratuais bem estruturados e juridicamente fundamentados pode contribuir para a democratização do acesso ao capital de risco, na medida em que reduz as assimetrias informacionais e os custos de negociação que afetam desproporcionalmente *startups* em estágio inicial e

empreendedores com menor experiência ou menor acesso a assessoria jurídica especializada.

Do ponto de vista social, ao promover a desjudicialização e a prevenção de litígios, o estudo alinha-se aos objetivos de política pública de acesso à justiça e de promoção de uma cultura de paz e de resolução consensual de conflitos. Watanabe (2018, p. 142) destaca que "o acesso à justiça não se confunde com acesso ao Judiciário; antes, significa acesso à ordem jurídica justa, o que pode ser alcançado por meios judiciais ou extrajudiciais". O autor defende que "a cultura da pacificação deve substituir a cultura da sentença, privilegiando soluções consensuais e preservando as relações sociais e econômicas" (Watanabe, 2018, p. 147). A adoção de cláusulas de resolução escalonada de disputas e de mecanismos de renegociação contratual contribui para a redução da sobrecarga do Poder Judiciário e para a promoção de soluções mais ágeis e menos onerosas.

Além disso, a pesquisa tem relevância econômica, na medida em que a segurança jurídica e a eficiência contratual são determinantes para a atração de investimentos e para o desenvolvimento do ecossistema de inovação. Gornall e Strebulaev (2023, p. 8) demonstram que "a qualidade do ambiente institucional, incluindo a proteção dos direitos de propriedade, a exequibilidade de contratos e a eficiência do sistema judicial, é um dos principais determinantes do desenvolvimento do mercado de venture capital". Os autores observam que "países com sistemas jurídicos mais eficientes e previsíveis atraem maior volume de investimentos em *startups* e apresentam taxas mais elevadas de sucesso empresarial" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 12).

A estrutura da dissertação está organizada de forma a responder progressivamente ao problema de pesquisa e a alcançar os objetivos propostos. O Capítulo 2 apresenta o referencial teórico, abordando a evolução da teoria contratual desde a concepção clássica de autonomia da vontade até as abordagens contemporâneas de governança relacional; as especificidades dos contratos de investimento em *startups*, incluindo as assimetrias informacionais, os problemas de agência e os desafios de alocação de riscos; a tipologia funcional das cláusulas inovadoras, classificadas de acordo com suas finalidades principais (alocação de riscos, criação de incentivos, resolução de conflitos, conformidade regulatória); e os

fundamentos dogmáticos que legitimam sua adoção no direito brasileiro, com ênfase na autonomia privada, na função social do contrato e na boa-fé objetiva.

O Capítulo 3 desenvolve a análise das cláusulas contratuais inovadoras, aplicando o *framework* teórico proposto no capítulo anterior. A análise é estruturada em três níveis: critérios de admissibilidade, que estabelecem os filtros constitucional, legal e funcional que devem orientar a avaliação da validade das cláusulas; tipologia funcional aplicada a casos concretos, que demonstra como diferentes tipos de cláusulas podem ser utilizados para mitigar riscos específicos enfrentados por *startups*; e diretrizes de redação contratual, que fornecem orientações práticas sobre clareza, contextualização, equilíbrio, exequibilidade e conformidade. O capítulo inclui ainda análise aprofundada de três tipos de cláusulas (*vesting*, resolução escalonada de disputas e *hardship*) e apresenta o modelo proposto de contrato de *vesting*, com estrutura completa e comentários jurídicos sobre cada cláusula.

O Capítulo 4 descreve a metodologia adotada na pesquisa, explicitando a abordagem qualitativa, a natureza exploratória e descritiva do estudo, as fontes de dados utilizadas (doutrinárias, jurisprudenciais e normativas), os procedimentos de análise (comparativa, crítica e sintética) e as limitações reconhecidas. A transparência metodológica é essencial para permitir que outros pesquisadores avaliem a validade dos resultados e, eventualmente, repliquem ou expandam a pesquisa.

Por fim, o Capítulo 5 sintetiza as principais conclusões, retomando o problema de pesquisa e demonstrando como os objetivos propostos foram alcançados. O capítulo aponta as contribuições teóricas e práticas da pesquisa, reconhece suas limitações e sugere direções para pesquisas futuras, incluindo a realização de estudos empíricos, a análise de casos concretos de litígios envolvendo cláusulas inovadoras, a investigação de outras cláusulas não abordadas nesta dissertação e a análise comparada com outros países da América Latina.

Espera-se que esta dissertação contribua para o debate acadêmico sobre governança contratual, desjudicialização e prevenção de litígios, e que ofereça subsídios para a construção de um ecossistema de *startups* mais maduro, transparente e juridicamente seguro no Brasil. A pesquisa não pretende esgotar o tema, mas sim abrir caminhos para investigações futuras e para o aprimoramento contínuo das práticas contratuais no ambiente de inovação brasileiro.

2 METODOLOGIA

2.1 Natureza e abordagem da pesquisa

A presente pesquisa adota uma abordagem qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, fundamentada em pesquisa bibliográfica e análise de fontes documentais secundárias. A escolha pela metodologia qualitativa justifica-se pela necessidade de compreender em profundidade os impactos multidimensionais das cláusulas contratuais inovadoras na governança contratual, na prevenção de litígios e na construção de segurança jurídica em um ambiente empresarial caracterizado pela alta volatilidade e inovação constante.

Como observam Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 5),

"a investigação de fenômenos jurídicos emergentes, como as cláusulas de vesting em *startups* brasileiras, exige uma abordagem que privilegie a compreensão qualitativa das práticas, dos desafios e das soluções adotadas pelos agentes econômicos".

Os autores destacam que

"métodos quantitativos, embora úteis para medir a prevalência de determinadas cláusulas, são insuficientes para captar as nuances interpretativas, as adaptações contextuais e os desafios de implementação que caracterizam a transposição de instrumentos contratuais de uma jurisdição para outra" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 6).

O caráter exploratório da pesquisa decorre da relativa novidade do tema no contexto jurídico brasileiro. Embora as cláusulas contratuais inovadoras sejam amplamente utilizadas em jurisdições de *common law*, especialmente nos Estados Unidos, sua aplicação no Brasil ainda é incipiente e pouco sistematizada. Valdetaro (2024, p. 108) observa que "a literatura jurídica brasileira sobre contratos de investimento em *startups* é escassa, fragmentada e carece de estudos empíricos robustos". A autora destaca que "a maior parte dos trabalhos existentes concentra-se em aspectos tributários ou societários, negligenciando a dimensão contratual e, em particular, as cláusulas inovadoras" (Valdetaro, 2024, p. 109).

A dimensão descritiva da investigação busca mapear e caracterizar as práticas contratuais emergentes, identificando padrões, tendências e desafios específicos do setor. Coyle e Green (2014, p. 8) argumentam que "antes de avaliar a

eficácia de determinadas cláusulas, é necessário compreender como elas são estruturadas, quais funções desempenham e em que contextos são utilizadas". Os autores defendem que "a descrição sistemática das práticas contratuais constitui etapa metodológica essencial para a construção de teorias explicativas e para a formulação de recomendações normativas" (Coyle; Green, 2014, p. 10).

2.2 Estratégia de pesquisa e método comparativo

A metodologia comparativa constitui elemento central da estratégia de pesquisa adotada nesta dissertação. Lin (2020, p. 103) define o método comparativo como "a análise sistemática de semelhanças e diferenças entre dois ou mais sistemas jurídicos, com o objetivo de compreender as razões dessas diferenças e de identificar soluções que possam ser transpostas de um sistema para outro". A autora observa que

"o direito comparado não se limita a descrever diferenças; ele busca compreender as causas dessas diferenças – sejam elas históricas, culturais, econômicas ou políticas – e avaliar as possibilidades e os limites da transplantação de institutos jurídicos" (Lin, 2020, p. 105).

No contexto desta pesquisa, o método comparativo permite o confronto sistemático entre o ordenamento jurídico brasileiro e as melhores práticas internacionais, particularmente aquelas codificadas nos UNIDROIT *Principles of International Commercial Contracts* e nas cláusulas-modelo desenvolvidas pela *International Chamber of Commerce* (ICC). Born (2014, p. 45) destaca que "os Princípios UNIDROIT representam um esforço de harmonização do direito contratual internacional, incorporando soluções testadas e validadas em diferentes sistemas jurídicos". O autor observa que "embora não tenham força vinculante, esses princípios exercem influência crescente sobre a prática contratual e sobre a jurisprudência arbitral internacional" (Born, 2014, p. 48).

A comparação não se limita à dimensão normativa (legislação e princípios), mas estende-se à dimensão funcional (como as cláusulas operam na prática) e à dimensão cultural (como são percebidas e interpretadas pelos agentes econômicos). Gornall e Strebulaev (2023, p. 8) argumentam que "a eficácia de uma cláusula contratual depende não apenas de sua validade jurídica formal, mas também de sua aceitação pelos agentes de mercado, de sua compreensibilidade e de sua

exequibilidade prática". Os autores destacam que "cláusulas excessivamente complexas ou culturalmente estranhas tendem a ser ignoradas ou mal interpretadas, reduzindo sua eficácia preventiva" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 10).

A estratégia comparativa adotada nesta pesquisa envolve três dimensões principais. A primeira é a dimensão temporal, que analisa a evolução das cláusulas contratuais ao longo do tempo, desde as formas mais simples até as estruturas mais sofisticadas. Coyle e Green (2014, p. 15) demonstram que "as cláusulas de *vesting*, por exemplo, evoluíram significativamente desde sua origem nos anos 1980, incorporando mecanismos de aceleração, cláusulas de *good leaver/bad leaver* e estruturas de *double trigger*". Os autores observam que "essa evolução reflete um processo de aprendizado coletivo, em que erros e acertos de contratos anteriores informam a redação de contratos subsequentes" (Coyle; Green, 2014, p. 18).

A segunda dimensão é a espacial, que compara as práticas contratuais em diferentes jurisdições, com destaque para Estados Unidos, Reino Unido, China e Brasil. Lin (2020, p. 112) analisa a convergência e a divergência entre as práticas contratuais chinesas e norte-americanas, identificando fatores que facilitam ou dificultam a transplantação de cláusulas. A autora conclui que "a convergência é maior em aspectos técnicos (estrutura de preferências, cláusulas anti-diluição) e menor em aspectos relacionados a direitos de controle e resolução de disputas, que são mais sensíveis a diferenças culturais e institucionais" (Lin, 2020, p. 125).

A terceira dimensão é a setorial, que reconhece que as práticas contratuais variam conforme o setor de atuação da *startup* (tecnologia, biotecnologia, *fintech*, etc.). Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 12) observam que "*biostartups*, por exemplo, enfrentam desafios específicos relacionados a prazos de desenvolvimento mais longos, necessidade de aprovações regulatórias e proteção de propriedade intelectual". Os autores argumentam que "essas especificidades devem ser refletidas na estrutura contratual, com cronogramas de *vesting* mais longos e cláusulas de *hardship* mais detalhadas" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 14).

2.3 Fontes de dados e corpus de análise

O corpus de análise desta pesquisa compreende três categorias principais de fontes: fontes doutrinárias, fontes jurisprudenciais e fontes normativas. A seleção

dessas fontes obedeceu a critérios de relevância, atualidade e representatividade, privilegiando trabalhos publicados entre 2009 e 2024, período que abrange a consolidação do ecossistema de *startups* no Brasil e a evolução recente da teoria contratual.

2.3.1 Fontes Doutrinárias

As fontes doutrinárias incluem obras acadêmicas (livros, capítulos de livros), artigos científicos publicados em periódicos nacionais e internacionais, teses de doutorado e dissertações de mestrado. A busca por essas fontes foi realizada em bases de dados especializadas, incluindo *ScienceDirect*, *SSRN (Social Science Research Network)*, *Google Scholar*, Portal de Periódicos CAPES e bibliotecas digitais de universidades brasileiras.

Os critérios de seleção incluíram: relevância temática (obras que tratam de governança contratual, cláusulas inovadoras, contratos de *venture capital*, *startups*); qualidade acadêmica (obras publicadas por editoras reconhecidas, artigos publicados em periódicos com revisão por pares); atualidade (preferência por obras publicadas nos últimos 15 anos); e diversidade de perspectivas (inclusão de autores brasileiros e estrangeiros, de diferentes tradições jurídicas).

Gilson, Sabel e Scott (2010) constituem referência fundamental para a compreensão dos contratos de *brainstorming* e da governança contratual em ambientes de elevada incerteza. Williamson (1985) fornece as bases teóricas da economia dos custos de transação, essencial para compreender a escolha entre diferentes estruturas contratuais. Gornall e Strebulaev (2023) oferecem a análise mais recente e abrangente sobre contratos de *venture capital*, incluindo aspectos de *valuation* e de estruturação de preferências. Martins-Costa (2019) é a principal referência brasileira sobre cláusulas de *hardship* e teoria da imprevisão. Alves, Bonotto e Claudino (2023) e Valdetaro (2024) são os trabalhos mais recentes sobre *vesting* e contratos atípicos em *startups* brasileiras.

2.3.2 Fontes Jurisprudenciais

As fontes jurisprudenciais incluem decisões do Superior Tribunal de Justiça (STJ), do Supremo Tribunal Federal (STF) e de tribunais estaduais, bem como sentenças arbitrais publicadas (quando disponíveis). A busca por jurisprudência foi realizada nos sítios eletrônicos dos tribunais, utilizando palavras-chave como "cláusula de *vesting*", "cláusula de *hardship*", "arbitragem em contratos empresariais", "*startup*", "venture capital", "resolução de disputas".

Talamini (2020, p. 98) observa que "a jurisprudência brasileira sobre cláusulas inovadoras ainda é escassa, refletindo a novidade do tema e a preferência dos agentes econômicos por métodos alternativos de resolução de disputas, como a arbitragem". O autor destaca que "a confidencialidade das sentenças arbitrais dificulta a construção de um corpo jurisprudencial acessível, o que representa um desafio para a pesquisa acadêmica" (Talamini, 2020, p. 100).

Não obstante essa limitação, foram identificadas decisões relevantes do STJ sobre a validade de cláusulas de arbitragem, sobre a interpretação de contratos empresariais à luz da boa-fé objetiva e sobre a aplicação da teoria da imprevisão. Essas decisões fornecem parâmetros interpretativos que podem ser aplicados, por analogia, às cláusulas inovadoras.

2.3.3 Fontes Normativas

As fontes normativas incluem legislação brasileira (Código Civil, Lei de Arbitragem, LGPD, Marco Legal das Startups), princípios e diretrizes internacionais (UNIDROIT *Principles of International Commercial Contracts*, Princípios da UNCITRAL sobre Arbitragem Comercial Internacional) e cláusulas-modelo desenvolvidas por organizações internacionais (*International Chamber of Commerce, American Bar Association*).

O Código Civil de 2002 constitui o principal diploma normativo em matéria contratual no Brasil, estabelecendo os princípios da autonomia privada, da função social do contrato e da boa-fé objetiva. A Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307/1996) regula a arbitragem como método alternativo de resolução de disputas, equiparando a sentença arbitral à sentença judicial. A LGPD (Lei nº 13.709/2018) estabelece

princípios, direitos e obrigações relativos ao tratamento de dados pessoais, com impacto direto sobre contratos de *startups* que coletam e processam dados. O Marco Legal das Startups (Lei nº 14.195/2021) define o conceito de *startup* e estabelece um regime jurídico simplificado para essas empresas, incluindo regras sobre investimento-anjo e licitações públicas.

Os UNIDROIT *Principles of International Commercial Contracts*, embora não tenham força vinculante no Brasil, constituem referência importante para a interpretação de contratos internacionais e para a compreensão de cláusulas inovadoras. Martins-Costa (2019, p. 70) observa que “os Princípios UNIDROIT têm sido citados com frequência por tribunais arbitrais e, em menor medida, por tribunais estatais, como fonte de interpretação e de integração de lacunas contratuais”.

2.4 Procedimentos de análise e interpretação dos dados

A análise dos dados coletados seguiu uma estratégia de triangulação, combinando diferentes técnicas interpretativas para assegurar a validade e a confiabilidade dos resultados. Hurmerinta-Haanpää e Berger-Walliser (2024, p. 268) definem triangulação como “o uso de múltiplas fontes de dados, múltiplos métodos de coleta ou múltiplas perspectivas teóricas para investigar um mesmo fenômeno”. As autoras argumentam que “a triangulação reduz o risco de vieses interpretativos e aumenta a robustez das conclusões” (Hurmerinta-Haanpää; Berger-Walliser, 2024, p. 270).

2.4.1 Análise Comparativa

A análise comparativa envolveu três etapas principais. A primeira etapa consistiu na identificação das semelhanças e diferenças entre as práticas contratuais brasileiras e internacionais. Coyle e Green (2014, p. 22) recomendam que “a comparação seja estruturada em torno de dimensões analíticas claras, como a estrutura da cláusula, sua função econômica, seus requisitos de validade e suas consequências práticas”. Os autores advertem que “comparações superficiais, que se limitam a constatar diferenças sem explicá-las, têm pouca utilidade teórica ou prática” (Coyle; Green, 2014, p. 24).

A segunda etapa consistiu na identificação dos fatores que explicam as diferenças observadas. Lin (2020, p. 118) identifica quatro categorias principais de fatores: fatores jurídicos (diferenças entre sistemas de *common law* e *civil law*, normas de ordem pública, princípios constitucionais); fatores econômicos (grau de desenvolvimento do mercado de venture capital, disponibilidade de capital, liquidez do mercado secundário); fatores culturais (atitudes em relação ao risco, preferências por resolução judicial ou extrajudicial de disputas); e fatores institucionais (qualidade do Judiciário, eficiência dos tribunais arbitrais, *enforcement* de contratos).

A terceira etapa consistiu na avaliação das possibilidades e dos limites da transplantação de cláusulas inovadoras do contexto internacional para o brasileiro. Valdetaro (2024, p. 122) adverte que "a transplantação acrítica de cláusulas estrangeiras pode gerar problemas de validade, de interpretação e de *enforcement*". A autora recomenda que "a adaptação seja cuidadosa, considerando as particularidades do ordenamento jurídico brasileiro e as especificidades do mercado nacional" (Valdetaro, 2024, p. 124).

2.4.2 Análise Crítica

A análise crítica buscou avaliar a adequação jurídica, a eficácia prática e os impactos sistêmicos das cláusulas inovadoras. Tepedino (2019, p. 145) define análise crítica como "a avaliação sistemática das vantagens e desvantagens de determinado instituto jurídico, considerando seus fundamentos dogmáticos, suas consequências práticas e sua compatibilidade com valores constitucionais". O autor destaca que "a análise crítica não se limita a descrever o direito positivo; ela questiona, problematiza e propõe alternativas" (Tepedino, 2019, p. 148).

A adequação jurídica foi avaliada mediante a análise da compatibilidade das cláusulas inovadoras com os princípios e normas do ordenamento jurídico brasileiro, incluindo a autonomia privada, a função social do contrato, a boa-fé objetiva e normas de ordem pública. A eficácia prática foi avaliada mediante a análise da capacidade das cláusulas de alcançar seus objetivos declarados (prevenção de litígios, alinhamento de interesses, gestão de riscos). Os impactos sistêmicos foram avaliados mediante a análise dos efeitos das cláusulas sobre o ecossistema de

startups como um todo, incluindo efeitos sobre a atração de investimentos, sobre a taxa de mortalidade de empresas e sobre a litigiosidade.

2.4.3 Síntese Interpretativa

A síntese interpretativa consistiu na integração dos resultados das análises comparativa e crítica, com o objetivo de responder ao problema de pesquisa e de alcançar os objetivos propostos. Mayer, Xing e Mondal (2022, p. 2260) observam que "a síntese não é uma mera soma de resultados parciais, mas uma construção interpretativa que articula diferentes dimensões de análise em um todo coerente". Os autores argumentam que "a síntese deve explicitar as conexões entre os diferentes elementos analisados, identificar padrões e tendências, e formular conclusões fundamentadas" (Mayer, Xing; Mondal, 2022, p. 2262).

A síntese interpretativa resultou na proposição de um modelo de contrato de *vesting* adaptado à realidade brasileira, bem como na identificação de diretrizes de redação contratual e de critérios de admissibilidade das cláusulas inovadoras no ordenamento jurídico brasileiro.

2.5 Validação metodológica e limitações da pesquisa

A validação metodológica é assegurada por meio de três estratégias principais. A primeira é a triangulação de fontes, que combina fontes doutrinárias, jurisprudenciais e normativas, nacionais e internacionais. Hurmerinta-Haanpää e Berger-Wallisser (2024, p. 275) observam que "a triangulação reduz o risco de vieses e aumenta a confiabilidade dos resultados". A segunda estratégia é a consistência interna, que assegura a coerência entre os objetivos da pesquisa, o referencial teórico, a metodologia e as conclusões. A terceira estratégia é a transparência metodológica, que explicita os procedimentos adotados, os critérios de seleção de fontes e as técnicas de análise, permitindo que outros pesquisadores avaliem a validade dos resultados e, eventualmente, repliquem a pesquisa.

Reconhecem-se, contudo, as limitações desta pesquisa. A primeira limitação diz respeito à ausência de dados empíricos primários. A pesquisa baseou-se exclusivamente em fontes secundárias (doutrina, jurisprudência, legislação), não

incluindo entrevistas com empreendedores, investidores ou advogados, nem análise de contratos reais. Valdetaro (2024, p. 130) observa que "a análise de contratos reais permitiria identificar práticas efetivamente adotadas, cláusulas mais frequentes e desafios de implementação". A autora reconhece, contudo, que "o acesso a esses contratos é difícil, dada a confidencialidade que caracteriza as relações entre *startups* e investidores" (Valdetaro, 2024, p. 132).

A segunda limitação refere-se à dependência de fontes secundárias, que podem conter vieses interpretativos ou lacunas informacionais. Coyle e Green (2014, p. 35) advertem que "a literatura acadêmica tende a privilegiar casos de sucesso e a negligenciar casos de fracasso, o que pode gerar uma visão excessivamente otimista sobre a eficácia de determinadas cláusulas".

A terceira limitação diz respeito às restrições temporais inerentes a uma dissertação de mestrado. O prazo disponível para a realização da pesquisa não permitiu uma análise exaustiva de todas as cláusulas inovadoras potencialmente relevantes, nem uma comparação com um número maior de jurisdições. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 35) observam que "pesquisas futuras poderiam expandir o escopo da análise, incluindo cláusulas de ESG, de inteligência artificial e de proteção de propriedade intelectual".

A quarta limitação refere-se ao escopo delimitado da pesquisa, que privilegiou determinadas cláusulas (*vesting*, resolução escalonada de disputas, *hardship*, compliance com LGPD) em detrimento de outras igualmente relevantes. Essa delimitação foi necessária para assegurar a profundidade da análise, mas implica que aspectos importantes da governança contratual em *startups* não foram abordados.

Essas limitações não invalidam os resultados da pesquisa, mas indicam direções para estudos futuros. Sugere-se, para pesquisas subsequentes: a realização de entrevistas com empreendedores, investidores e advogados; a análise de contratos reais (quando possível); a investigação de outras cláusulas não abordadas nesta dissertação; a análise comparada com outros países da América Latina; e a realização de estudos empíricos sobre a eficácia das cláusulas inovadoras na prevenção de litígios.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Da autonomia da vontade à governança relacional: a trajetória evolutiva da teoria contratual

A compreensão adequada das cláusulas contratuais inovadoras demanda, antes de tudo, que se percorra a trajetória evolutiva da teoria contratual. O contrato, enquanto instituto jurídico central das relações privadas, não permaneceu imune às transformações econômicas, sociais e tecnológicas que marcaram a transição da modernidade para a contemporaneidade. Sua concepção, suas funções e seus limites foram profundamente reconfigurados ao longo dos últimos dois séculos.

No paradigma clássico do direito contratual, consolidado durante o século XIX sob a égide do liberalismo econômico e do individualismo jurídico, o contrato era concebido essencialmente como expressão da autonomia da vontade. Lopes (2016, p. 82) observa que "a liberdade de contratar constituía valor quase absoluto, e o papel do Estado limitava-se a garantir o cumprimento das obrigações pactuadas". Pressupunha-se, nessa concepção, que as partes contratantes encontravam-se em posição de igualdade formal e que o simples acordo de vontades seria suficiente para assegurar o equilíbrio da relação. O contrato era visto como um ato pontual, um encontro de vontades que se exauria no momento da celebração, tendo por função essencialmente comutativa a troca de prestações de valor equivalente.

Esse modelo, contudo, revelou-se progressivamente insuficiente diante da crescente complexidade das relações econômicas. A massificação das relações de consumo, a concentração de poder econômico em grandes corporações e a emergência de contratos de longa duração evidenciaram as limitações de uma concepção puramente voluntarista. Como bem sintetiza Lopes (2016, p. 85), "o individualismo jurídico, ao pressupor uma igualdade que não existia na prática, acabou por legitimar situações de profunda desigualdade material entre os contratantes".

O século XX assistiu, então, a um processo de constitucionalização e de socialização do direito contratual. Princípios como a função social do contrato, a boa-fé objetiva e o equilíbrio econômico passaram a limitar a autonomia privada,

impondo deveres de cooperação, lealdade e solidariedade entre as partes. No Brasil, essa transformação foi consagrada pelo Código Civil de 2002, que, em seus artigos 421 e 422, estabeleceu a função social e a boa-fé como princípios estruturantes da teoria contratual. Tepedino (2019, p. 127) destaca que "o contrato deixou de ser visto como mero instrumento de circulação de riquezas para ser compreendido como relação jurídica complexa, inserida em um contexto social mais amplo e sujeita a valores constitucionais".

Paralelamente a esse movimento de publicização do direito contratual, desenvolveu-se, no âmbito da teoria econômica e da sociologia jurídica, uma abordagem relacional do contrato. Williamson (1985), em sua obra seminal "The Economic Institutions of Capitalism", propôs uma ruptura com a visão transacional do contrato, argumentando que muitas relações contratuais – em especial aquelas de longa duração e que envolvem investimentos específicos – não podem ser adequadamente compreendidas como meros intercâmbios pontuais. Segundo Williamson (1985, p. 61), "os custos de transação, definidos como os custos de planejar, adaptar e monitorar a execução de trocas, são determinantes na escolha entre diferentes formas de organização econômica". Contratos relacionais, nessa perspectiva, exigem mecanismos de governança que permitam a adaptação a circunstâncias imprevistas, a resolução de disputas de forma eficiente e a proteção contra comportamentos oportunistas.

Mais recentemente, Gilson, Sabel e Scott (2010) propuseram o conceito de "contratos de *brainstorming*" (*brainstorming contracts*), aplicável a contextos de elevada incerteza e inovação, como é o caso das *startups*. Segundo esses autores, "em ambientes onde o futuro é radicalmente incerto e onde o sucesso depende da capacidade de aprendizado e de adaptação, os contratos não podem especificar ex ante todas as contingências relevantes" (Gilson; Sabel; Scott, 2010, p. 447). Em vez disso, devem estabelecer processos de tomada de decisão conjunta, mecanismos de monitoramento e de troca de informações, e cláusulas que incentivem a cooperação e a experimentação. O contrato, nessa perspectiva, não é um instrumento de alocação definitiva de riscos, mas um *framework* para a gestão colaborativa da incerteza.

Grandori e Furlotti (2019, p. 415) complementam essa análise ao afirmarem que "a lógica da inovação exige contratos que sejam simultaneamente flexíveis e

estruturados, capazes de acomodar mudanças sem perder a capacidade de coordenação". Os autores identificam três características essenciais dos contratos para inovação: incompletude estratégica, que deixa espaço para ajustes futuros; modularidade, que permite a reconfiguração de componentes contratuais; e recursividade, que estabelece procedimentos de revisão periódica.

Essa evolução teórica tem implicações diretas para a compreensão das cláusulas contratuais inovadoras. Cláusulas de *vesting*, por exemplo, não se limitam a definir direitos de propriedade; elas criam incentivos para a permanência e o comprometimento de fundadores e colaboradores ao longo do tempo. Cláusulas de *hardship* não representam apenas uma exceção ao princípio da força obrigatória; elas institucionalizam um processo de renegociação que preserva a relação contratual diante de eventos imprevistos. Cláusulas de resolução escalonada de disputas não são meros procedimentos alternativos ao Judiciário; elas refletem uma lógica de gestão preventiva de conflitos, que privilegia a manutenção da relação e a busca de soluções mutuamente satisfatórias.

3.2 Contratos de investimento em startups: especificidades, assimetrias e desafios estruturais

O contrato de investimento em *startups* constitui uma categoria particular dentro do universo dos contratos empresariais. Suas características distintivas decorrem da natureza específica das *startups* enquanto organizações econômicas. Diferentemente de empresas tradicionais, as *startups* são, nas palavras de Valdetaro (2024, p. 112), "empreendimentos de alto risco e alto potencial de retorno, que operam em mercados emergentes ou disruptivos, com modelos de negócio ainda não validados e em constante transformação".

Essa particularidade impõe desafios significativos à estruturação contratual. O primeiro deles diz respeito à assimetria informacional. Investidores e empreendedores não dispõem das mesmas informações sobre o negócio, suas perspectivas e seus riscos. Como observam Gompers e Lerner (2001, p. 145), "os fundadores conhecem melhor a tecnologia, o produto e o mercado; os investidores, por sua vez, têm maior experiência em avaliação de empresas e em gestão de portfólios". Essa assimetria pode gerar problemas de seleção adversa, quando o

investidor não consegue distinguir projetos de alta qualidade de projetos de baixa qualidade, e de risco moral, quando o empreendedor adota comportamentos oportunistas após receber o investimento.

Dessi (2009, p. 3) demonstra que "a incompletude contratual é uma característica inerente aos contratos de venture capital, dada a impossibilidade de prever todas as contingências relevantes em um ambiente de elevada incerteza". A autora argumenta que essa incompletude não é necessariamente um defeito, mas pode ser estratégica, deixando espaço para renegociações futuras que permitam ajustes conforme novas informações se tornem disponíveis. Segundo Dessi (2009, p. 15), "contratos excessivamente rígidos podem inviabilizar pivotagens necessárias, enquanto contratos excessivamente flexíveis podem facilitar comportamentos oportunistas".

Para mitigar esses riscos, os contratos de investimento em *startups* incorporam uma série de cláusulas de proteção ao investidor. Gornall e Strebulaev (2023, p. 12) identificam as principais:

cláusulas de representações e garantias (*representations and warranties*), que obrigam os fundadores a declarar a veracidade de informações sobre a empresa; cláusulas de preferência (*right of first refusal*) e de *tag along*, que asseguram ao investidor o direito de participar de futuras rodadas ou de vender suas ações conjuntamente com os fundadores; cláusulas de *drag along*, que permitem ao investidor majoritário forçar a venda da empresa; e cláusulas anti-diluição, que protegem o investidor contra a desvalorização de sua participação em rodadas subsequentes com *valuation inferior*.

Um segundo desafio refere-se à alocação de direitos de controle. Em *startups*, o controle não se limita à participação acionária. Como explicam Sahlman (1990, p. 481), "investidores de venture capital frequentemente exigem assentos no conselho de administração, direito de veto sobre decisões estratégicas (*qualified voting rights*) e poderes de fiscalização e de acesso a informações". Essa distribuição de poder pode gerar tensões entre fundadores e investidores, especialmente quando há divergências sobre a direção do negócio.

Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 15) destacam que

"cláusulas de *vesting* de ações dos fundadores surgem, nesse contexto, como mecanismo de alinhamento de interesses: os fundadores só adquirem a propriedade plena de suas ações ao longo do tempo,

condicionada à sua permanência na empresa e, em alguns casos, ao atingimento de metas de desempenho".

Os autores ressaltam, contudo, que "a aplicação do *vesting* no Brasil enfrenta desafios jurídicos específicos, relacionados à possível caracterização trabalhista e à incidência de encargos previdenciários" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 18).

Um terceiro desafio diz respeito à gestão da incerteza. *Startups* operam em ambientes de extrema volatilidade. Mudanças tecnológicas, regulatórias ou de mercado podem tornar obsoleto o modelo de negócio original, exigindo pivotagens radicais. Amarante, Ghossoub e Phelps (2012, p. 7) argumentam que "a ambiguidade, definida como a incapacidade de atribuir probabilidades precisas a eventos futuros, é uma característica central do empreendedorismo inovador". Os autores propõem que "contratos para inovação devem incorporar cláusulas que permitam ajustes conforme novas informações se tornem disponíveis, sem que isso seja interpretado como inadimplemento" (Amarante; Ghossoub; Phelps, 2012, p. 19).

Coyle e Green (2014, p. 23) analisam a evolução dos contratos de venture capital nos Estados Unidos e identificam uma tendência de padronização, com a adoção de modelos desenvolvidos pela *National Venture Capital Association* (NVCA). Segundo os autores, "a padronização reduz custos de transação, facilita a comparação entre diferentes oportunidades de investimento e aumenta a liquidez do mercado secundário de participações em startups" (Coyle; Green, 2014, p. 31). No Brasil, iniciativas como as da Associação Brasileira de *Private Equity* e *Venture Capital* (ABVCAP) têm buscado promover a padronização de contratos, embora o grau de adesão ainda seja limitado.

Lin (2020, p. 105) analisa a evolução dos contratos de investimento em *venture capital* na China e identifica uma convergência com os modelos utilizados no Vale do Silício. Segundo a autora, "a adoção de cláusulas padronizadas, inspiradas em práticas de *common law*, tem sido facilitada pela crescente internacionalização do mercado de venture capital e pela pressão de investidores estrangeiros por maior segurança jurídica" (Lin, 2020, p. 118). A autora ressalta, contudo, que "a transposição de cláusulas desenvolvidas em contextos de *common law* para sistemas de *civil law* exige adaptações cuidadosas, sob pena de gerar insegurança jurídica ou conflitos com normas de ordem pública" (Lin, 2020, p. 127).

3.3 Cláusulas inovadoras como instrumentos de autotutela preventiva e governança contratual

A expressão "cláusulas inovadoras" não possui, no direito brasileiro, uma definição legal ou doutrinária consolidada. Utiliza-se aqui essa terminologia para designar cláusulas contratuais atípicas ou pouco usuais no contexto nacional, mas que têm se mostrado eficazes em outras jurisdições para a prevenção de litígios e para a promoção de uma governança contratual mais eficiente. Trata-se, em grande medida, de cláusulas inspiradas em práticas de *common law*, adaptadas às particularidades do direito brasileiro.

O conceito de autotutela preventiva, por sua vez, remete à ideia de que as próprias partes, no exercício de sua autonomia privada, podem estabelecer mecanismos contratuais destinados a prevenir conflitos ou a resolvê-los de forma mais ágil e menos onerosa do que a via judicial. Terra e Schenk (2010, p. 78) observam que "a autotutela, tradicionalmente vedada no direito brasileiro como forma de fazer justiça pelas próprias mãos, pode ser legítima quando exercida de forma preventiva e nos limites estabelecidos pela lei ou pelo contrato". Os autores citam como exemplo a cláusula resolutiva expressa, que permite a resolução automática do contrato em caso de inadimplemento, sem necessidade de intervenção judicial.

Essa noção alinha-se com o movimento contemporâneo de desjudicialização e de promoção de métodos adequados de resolução de disputas (MARDs). Watanabe (2018, p. 142) destaca que "o acesso à justiça não se confunde com acesso ao Judiciário; antes, significa acesso à ordem jurídica justa, o que pode ser alcançado por meios judiciais ou extrajudiciais". O autor defende que "a cultura da pacificação deve substituir a cultura da sentença, privilegiando soluções consensuais e preservando as relações sociais e econômicas" (Watanabe, 2018, p. 147).

As cláusulas inovadoras podem ser compreendidas, portanto, como instrumentos de autotutela preventiva na medida em que estabelecem regras claras e detalhadas sobre situações potencialmente conflituosas, reduzindo a margem de interpretação e a probabilidade de divergências; criam incentivos para o cumprimento espontâneo das obrigações, mediante a imposição de sanções ou a

concessão de benefícios; e institucionalizam procedimentos de renegociação ou de resolução de disputas que preservam a relação contratual e evitam a judicialização.

Hurmerinta-Haapää e Berger-Walliser (2024, p. 265) propõem o conceito de "contratação proativa" (*proactive contracting*), que consiste na "utilização estratégica de cláusulas contratuais para promover a criação de valor, a gestão de riscos e a prevenção de disputas". Segundo as autoras, "contratos proativos não se limitam a alocar riscos; eles criam estruturas de governança que facilitam a cooperação, a troca de informações e a resolução conjunta de problemas" (Hurmerinta-Haapää; Berger-Walliser, 2024, p. 270). As autoras identificam três funções principais da contratação proativa: função preventiva, que antecipa e mitiga riscos; função colaborativa, que promove a cooperação entre as partes; e função adaptativa, que permite ajustes conforme circunstâncias mudam.

Mayer, Xing e Mondal (2022, p. 2255) analisam o desenho de contratos para inovação e argumentam que "contratos tradicionais, focados em especificação detalhada de obrigações e em mecanismos de *enforcement*, são inadequados para contextos de elevada incerteza e necessidade de experimentação". Os autores propõem que "contratos para inovação devem equilibrar dois objetivos aparentemente contraditórios: proteger as partes contra riscos de expropriação e comportamento oportunista (*exchange hazards*) e, ao mesmo tempo, criar espaço para flexibilidade e adaptação (*need for innovation*)" (Mayer; Xing; Mondal, 2022, p. 2258).

No direito brasileiro, a admissibilidade de cláusulas inovadoras encontra fundamento no princípio da autonomia privada, consagrado no artigo 421 do Código Civil. A liberdade de contratar, embora limitada pela função social do contrato e por normas de ordem pública, permite que as partes estabeleçam cláusulas atípicas, desde que lícitas e não contrárias aos bons costumes. Coelho (2019, p. 89) observa que "a atipicidade contratual é a regra no direito brasileiro, podendo as partes celebrar contratos que não correspondam aos tipos legais, desde que observados os requisitos de validade do negócio jurídico".

A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ) tem reconhecido a validade de cláusulas de arbitragem, de mediação prévia obrigatória e de renegociação em caso de desequilíbrio superveniente, desde que redigidas de forma clara e que não excluam direitos indisponíveis. Talamini (2020, p. 134) destaca que

"a arbitragem, inicialmente vista com desconfiança no Brasil, consolidou-se como método legítimo e eficaz de resolução de disputas, especialmente em contratos empresariais de maior complexidade".

3.4 Tipologia funcional das cláusulas contratuais inovadoras: alocação de riscos, incentivos, resolução de conflitos e conformidade

A diversidade de cláusulas contratuais inovadoras dificulta uma sistematização exaustiva. Propõe-se aqui uma tipologia funcional, que agrupa as cláusulas de acordo com sua finalidade principal: alocação de riscos, criação de incentivos, resolução de conflitos ou conformidade regulatória.

3.4.1 Cláusulas de Alocação de Riscos

Essas cláusulas têm por objetivo distribuir entre as partes os riscos inerentes à relação contratual, de modo a refletir suas respectivas capacidades de suportá-los ou de mitigá-los. Em contratos de *startups*, os riscos são particularmente elevados e diversos: risco tecnológico, risco de mercado, risco regulatório, risco de execução. A alocação inadequada desses riscos pode inviabilizar o negócio ou gerar litígios.

A cláusula de *hardship* constitui exemplo paradigmático de cláusula de alocação de riscos. Martins-Costa (2019, p. 67) define *hardship* como "a situação em que eventos extraordinários e imprevisíveis alteram fundamentalmente o equilíbrio econômico do contrato, tornando excessivamente oneroso o cumprimento da obrigação para uma das partes". A autora explica que "a cláusula de *hardship*, inspirada nos Princípios UNIDROIT, permite a renegociação do contrato, privilegiando a preservação da relação em detrimento de sua resolução" (Martins-Costa, 2019, p. 72).

Diferentemente da teoria da imprevisão do Código Civil brasileiro (artigo 478), que autoriza a resolução judicial do contrato, a cláusula de *hardship* estabelece um procedimento de renegociação entre as partes. Martins-Costa (2019, p. 85) observa que "a renegociação, quando bem estruturada contratualmente, é mais ágil e menos onerosa do que a via judicial, além de preservar a relação comercial e a reputação das partes".

3.4.2 Cláusulas de Criação de Incentivos

Essas cláusulas visam alinhar os interesses das partes e criar incentivos para comportamentos desejáveis. Em *startups*, onde o capital humano é o ativo mais valioso, a retenção de talentos e o alinhamento de interesses entre fundadores, colaboradores e investidores são cruciais para o sucesso do empreendimento.

A cláusula de *vesting* é o exemplo mais emblemático. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 9) explicam que "por meio do *vesting*, fundadores e colaboradores-chave adquirem o direito à participação societária de forma gradual, ao longo de um período determinado (geralmente quatro anos), condicionada à sua permanência na empresa". Os autores destacam que "essa estrutura cria um incentivo poderoso para que os fundadores permaneçam comprometidos com o projeto, mesmo diante de dificuldades" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 11).

Sumo, Van der Valk e Van Weele (2012, p. 3) analisam contratos baseados em desempenho (*performance-based contracts*) e argumentam que "a vinculação da remuneração ou da aquisição de participação societária ao atingimento de metas específicas (*milestones*) alinha os interesses das partes e incentiva a inovação". Segundo os autores, "esses contratos são particularmente úteis em contextos de elevada incerteza, onde o valor da empresa depende da execução bem-sucedida de etapas críticas" (Sumo; Van Der Valk; Van Weele, 2012, p. 7).

3.4.3 Cláusulas de Resolução de Conflitos

Essas cláusulas estabelecem procedimentos alternativos à via judicial para a resolução de disputas, privilegiando métodos mais ágeis, confidenciais e menos adversariais. A adoção dessas cláusulas alinha-se com o movimento de desjudicialização e com a promoção de uma cultura de paz e de resolução consensual de conflitos.

A cláusula de resolução escalonada de disputas (*multi-tier dispute resolution clause*) é um dos instrumentos mais sofisticados dessa categoria. Taha (2023, p. 5) explica que "essa cláusula estabelece uma sequência de etapas a serem seguidas antes que qualquer das partes possa recorrer ao Judiciário ou à arbitragem:

negociações diretas, mediação e, por fim, arbitragem". O autor destaca que "essa estrutura incentiva a resolução amigável e reduz significativamente os custos e o tempo de resolução de disputas" (Taha, 2023, p. 12).

França e Peghini (2024, p. 160) analisam os dispute boards, ou comitês de prevenção e resolução de disputas, definindo-os como "painéis de especialistas, constituídos no início da relação contratual, que acompanham a execução do contrato e intervêm preventivamente para evitar a escalada de divergências". Os autores observam que "embora mais comuns em contratos de construção civil e de infraestrutura, dispute boards têm sido utilizados em joint ventures e em contratos de longo prazo no setor de tecnologia" (França; Peghini, 2024, p. 165).

Born (2014, p. 89) destaca que

"a arbitragem internacional consolidou-se como o método preferencial de resolução de disputas em contratos comerciais transnacionais, oferecendo vantagens como neutralidade, especialização dos árbitros, confidencialidade e maior facilidade de execução de sentenças arbitrais estrangeiras".

O autor observa que "no Brasil, a Lei de Arbitragem (Lei nº 9.307/1996) estabeleceu um marco regulatório favorável, equiparando a sentença arbitral à sentença judicial" (Born, 2014, p. 92).

3.4.4 Cláusulas de Conformidade Regulatória

Essas cláusulas têm por objetivo assegurar o cumprimento de obrigações legais e regulatórias, distribuir responsabilidades em caso de violações e estabelecer procedimentos de monitoramento e de resposta a incidentes. Com a crescente complexidade do ambiente regulatório, especialmente após a entrada em vigor da LGPD, essas cláusulas tornaram-se indispensáveis em contratos de *startups*.

Mendes e Doneda (2018, p. 472) observam que

"a LGPD representa uma mudança de paradigma na proteção de dados pessoais no Brasil, estabelecendo princípios, direitos e obrigações que se aplicam a praticamente todas as empresas que coletam, armazenam ou processam dados de indivíduos localizados no território nacional".

Os autores destacam que "a conformidade com a LGPD não é apenas uma obrigação legal, mas também um diferencial competitivo e um requisito para a atração de investimentos" (Mendes; Doneda, 2018, p. 478).

Silveira e Langen (2023, p. 5) analisam os desafios de conformidade com a LGPD em micro e pequenas empresas e *startups*, observando que "a ausência de recursos financeiros e de conhecimento técnico-jurídico especializado dificulta a implementação de programas de governança de dados". Os autores recomendam que "cláusulas contratuais de proteção de dados sejam redigidas de forma clara e objetiva, definindo as responsabilidades de cada parte, as medidas de segurança a serem adotadas e os procedimentos em caso de incidentes" (Silveira; Langen, 2023, p. 12).

Cury et al. (2024, p. 138) propõem um modelo de adaptação à LGPD para micro e pequenas empresas, enfatizando a importância de "cláusulas contratuais que regulem o compartilhamento de dados com terceiros, incluindo transferências internacionais, e que estabeleçam obrigações de auditoria e de reporte".

3.5 Fundamentos dogmáticos da inovação contratual no direito brasileiro: autonomia privada, função social e boa-fé

A adoção de cláusulas contratuais inovadoras no Brasil não pode prescindir de uma análise de sua compatibilidade com os princípios e normas do ordenamento jurídico nacional. Três questões dogmáticas merecem destaque: os limites da autonomia privada, a função social do contrato e a boa-fé objetiva.

3.5.1 Autonomia Privada e seus Limites

A autonomia privada constitui o fundamento da liberdade contratual. Trata-se do poder reconhecido aos particulares de autorregular seus interesses mediante a celebração de negócios jurídicos. No direito brasileiro, a autonomia privada encontra fundamento constitucional no princípio da livre iniciativa (artigo 170 da Constituição Federal) e na proteção da propriedade privada. O Código Civil, em seu artigo 421, consagra a liberdade de contratar, embora a condicione ao respeito à função social do contrato.

Tepedino (2019, p. 145) observa que "a autonomia privada não é um valor absoluto, mas deve ser exercida em conformidade com valores constitucionais e com normas de ordem pública". O autor explica que "normas de ordem pública são

aquelas que protegem interesses fundamentais da coletividade e que, por isso, não podem ser afastadas pela vontade das partes" (Tepedino, 2019, p. 148).

Rosenvald (2020, p. 82) analisa as cláusulas contratuais na era da inteligência artificial e argumenta que "a autonomia privada deve ser reinterpretada à luz das novas tecnologias, que ampliam as possibilidades de contratação mas também criam novos riscos". O autor defende que "cláusulas inovadoras, desde que não violem direitos fundamentais e sejam fruto de negociação equilibrada, devem ser reconhecidas como expressão legítima da autonomia privada" (Rosenvald, 2020, p. 89).

3.5.2 Função Social do Contrato

O artigo 421 do Código Civil estabelece que "a liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato". Lopes (2016, p. 92) explica que "a função social do contrato impõe que o contrato não seja utilizado de forma a prejudicar terceiros ou a coletividade, e que promova, na medida do possível, valores constitucionais como a solidariedade social e a redução das desigualdades".

Machado e Vita (2022, p. 94) analisam a função social contratual sob a ótica do *Law and Economics*, argumentando que "a função social não deve ser interpretada como uma limitação arbitrária à autonomia privada, mas como um mecanismo de correção de falhas de mercado e de promoção da eficiência econômica". Os autores defendem que "cláusulas que promovem a prevenção de litígios e a resolução consensual de conflitos atendem à função social, na medida em que contribuem para a pacificação social e para a redução da sobrecarga do Judiciário" (Machado; Vita, 2022, p. 98).

3.5.3 Boa-Fé Objetiva

O artigo 422 do Código Civil estabelece que "os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé". Coelho (2019, p. 112) explica que "a boa-fé objetiva não se confunde com a boa-fé subjetiva (estado psicológico de ignorância). Trata-se de um

padrão de conduta, que impõe deveres de lealdade, cooperação e informação entre as partes".

Tepedino (2019, p. 167) identifica três funções principais da boa-fé objetiva:

"função interpretativa, segundo a qual os contratos devem ser interpretados de acordo com a boa-fé; função de controle, que permite a invalidação de cláusulas abusivas ou que violem a boa-fé; e função integrativa, segundo a qual a boa-fé gera deveres anexos, não expressamente previstos no contrato, mas que decorrem da natureza da relação".

No contexto de cláusulas inovadoras, a boa-fé objetiva exige que as partes redijam as cláusulas de forma clara e compreensível, que prestem informações completas e precisas sobre os riscos e as consequências das cláusulas, e que não utilizem a complexidade contratual para ocultar desequilíbrios ou para dificultar o exercício de direitos.

3.6 Conformidade regulatória: LGPD e proteção de dados em contratos de startups

A entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018) representou uma transformação profunda no ambiente regulatório brasileiro. Mendes e Doneda (2018, p. 475) observam que "a LGPD estabelece princípios, direitos e obrigações relativos ao tratamento de dados pessoais, aplicáveis a praticamente todas as empresas que coletam, armazenam ou processam dados de indivíduos localizados no Brasil".

Para *startups*, que frequentemente têm modelos de negócio baseados em dados, a conformidade com a LGPD não é apenas uma obrigação legal, mas também um diferencial competitivo e um requisito para a atração de investimentos. Silveira e Langen (2023, p. 8) destacam que "investidores institucionais têm exigido, cada vez mais, evidências de conformidade com a LGPD como condição para aportes de capital".

A LGPD impõe uma série de obrigações aos agentes de tratamento de dados (controladores e operadores), incluindo: obtenção de consentimento válido; adoção de medidas de segurança técnicas e administrativas; notificação de incidentes de segurança; nomeação de encarregado de dados (DPO); realização de relatórios de impacto à proteção de dados (RIPD); e respeito aos direitos dos titulares (acesso,

correção, exclusão, portabilidade). O descumprimento dessas obrigações pode resultar em sanções administrativas que variam de advertências a multas de até 2% do faturamento, limitadas a R\$ 50 milhões por infração.

No contexto contratual, a LGPD exige que contratos entre controladores e operadores de dados contenham cláusulas específicas, definindo as responsabilidades de cada parte, as finalidades do tratamento, as medidas de segurança a serem adotadas e os procedimentos em caso de incidentes. Cury et al. (2024, p. 142) observam que "a ausência ou inadequação dessas cláusulas pode gerar responsabilidade solidária entre as partes e dificultar a defesa em caso de fiscalização ou de litígio".

Guiral Filho e Merida (2023, p. 5) analisam os obstáculos à contratação de *startups* pela administração pública e identificam a conformidade com a LGPD como um dos principais desafios. Os autores recomendam que "startups que pretendem contratar com o setor público desenvolvam programas robustos de governança de dados e incluam cláusulas detalhadas de proteção de dados em seus contratos" (Guiral Filho; Merida, 2023, p. 12).

4 ANÁLISE DAS CLÁUSULAS CONTRATUAIS INOVADORAS EM STARTUPS BRASILEIRAS: APLICAÇÃO DO FRAMEWORK TEÓRICO E PROPOSIÇÃO DE MODELO CONTRATUAL

4.1 Aplicação do framework analítico: da teoria à prática contratual

Este capítulo representa o núcleo analítico da dissertação. Aqui, transpõe-se o referencial teórico desenvolvido no capítulo anterior para uma análise funcional e aplicada, demonstrando de que modo as cláusulas contratuais inovadoras podem ser utilizadas para alcançar os objetivos de segurança jurídica, prevenção de litígios e governança eficaz no ecossistema de *startups* brasileiro. O propósito não é meramente descritivo, mas propositivo: trata-se de construir um modelo contratual que seja, ao mesmo tempo, juridicamente sólido e praticamente aplicável.

Como observam Hurmerinta-Haanpää e Berger-Walliser (2024, p. 268), "a transição da teoria para a prática contratual exige não apenas conhecimento jurídico, mas também compreensão profunda do contexto de negócios, dos incentivos das partes e das dinâmicas de poder que caracterizam cada relação". As autoras argumentam que "contratos bem desenhados não são aqueles que simplesmente copiam modelos estrangeiros, mas aqueles que adaptam princípios gerais às especificidades de cada jurisdição e de cada transação" (Hurmerinta-Haanpää; Berger-Walliser, 2024, p. 272).

4.1.1 Critérios de Admissibilidade no Ordenamento Jurídico Brasileiro: Filtros Constitucional, Legal e Funcional

A introdução de cláusulas atípicas no direito brasileiro exige uma análise cuidadosa de sua compatibilidade com os princípios e normas do ordenamento. Tepedino (2019, p. 152) adverte que "a atipicidade contratual, embora seja a regra no direito privado brasileiro, não significa ausência de limites; ao contrário, a liberdade de contratar deve ser exercida em conformidade com valores constitucionais e com normas de ordem pública".

O primeiro filtro de admissibilidade é o da constitucionalidade. As cláusulas não podem violar direitos e garantias fundamentais, nem contrariar princípios

constitucionais como a dignidade da pessoa humana, a solidariedade social e o acesso à justiça. Lopes (2016, p. 95) explica que "a função social do contrato, consagrada no artigo 421 do Código Civil, impõe que o contrato não seja utilizado de forma a prejudicar terceiros ou a coletividade". O autor observa que "essa função social não é uma limitação externa à autonomia privada, mas um elemento constitutivo do próprio direito de contratar" (Lopes, 2016, p. 98).

A boa-fé objetiva, por sua vez, exige lealdade, cooperação e transparência entre as partes, tanto na fase de negociação quanto na de execução do contrato. Coelho (2019, p. 118) destaca que "a violação da boa-fé pode ocorrer não apenas por atos comissivos, mas também por omissões, como a falta de informação sobre riscos relevantes ou a redação obscura de cláusulas contratuais".

O segundo filtro é o da legalidade. As cláusulas devem respeitar normas de ordem pública, que são aquelas que protegem interesses fundamentais da coletividade e que, por isso, não podem ser afastadas pela vontade das partes. No âmbito contratual, incluem-se nessa categoria normas de proteção ao consumidor (Código de Defesa do Consumidor), normas trabalhistas (Consolidação das Leis do Trabalho), normas concorrenciais (Lei de Defesa da Concorrência) e normas de proteção de dados pessoais (LGPD).

Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 20) analisam especificamente os desafios de admissibilidade das cláusulas de *vesting* no Brasil, observando que "a principal questão jurídica que se coloca é a da natureza do *vesting*: trata-se de relação mercantil ou trabalhista?". Os autores explicam que "se o *vesting* for considerado parte da remuneração do trabalho, incidirão Imposto de Renda, contribuições previdenciárias e, potencialmente, encargos trabalhistas" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 22). Para evitar essa caracterização, os autores recomendam que "o contrato de *vesting* seja celebrado separadamente do contrato de trabalho, que o preço de exercício não seja irrisório, e que o beneficiário assuma expressamente os riscos do negócio" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 25).

O terceiro filtro é o da funcionalidade. A cláusula deve ter uma causa lícita e uma função econômica e social clara, que justifique sua existência. Cláusulas puramente caprichosas, que não atendem a nenhuma finalidade legítima, ou que configuram abuso de direito (artigo 187 do Código Civil), podem ser invalidadas judicialmente. Tepedino (2019, p. 178) observa que "a teoria do abuso de direito tem

sido aplicada pela jurisprudência brasileira para coibir cláusulas que, embora formalmente lícitas, são exercidas de forma a causar dano desproporcional a outrem ou a frustrar a finalidade social ou econômica do contrato".

Aplicando esses critérios às cláusulas inovadoras analisadas nesta dissertação, pode-se concluir que cláusulas de *vesting* são admissíveis, desde que não caracterizem fraude à legislação trabalhista e que sejam redigidas de forma clara e equilibrada. Cláusulas de resolução escalonada de disputas são válidas, desde que não excluam direitos indisponíveis e que não criem obstáculos desproporcionais ao acesso à justiça. Cláusulas de *hardship* são compatíveis com o ordenamento brasileiro, encontrando fundamento na teoria da imprevisão e na boa-fé objetiva. Cláusulas de compliance com a LGPD são não apenas admissíveis, mas necessárias, constituindo instrumento de concretização de obrigações legais.

4.1.2 Tipologia Funcional Aplicada a Casos Concretos: Mapeamento de Riscos e Seleção de Cláusulas

A tipologia funcional desenvolvida no referencial teórico pode ser aplicada a situações concretas enfrentadas por *startups* brasileiras. Valdetaro (2024, p. 118) observa que "a escolha das cláusulas adequadas para cada contrato depende de uma análise cuidadosa dos riscos específicos da relação, do perfil das partes e do estágio de desenvolvimento da *startup*".

Considere-se, por exemplo, uma *startup* de tecnologia que desenvolve uma plataforma de *marketplace*. Essa empresa celebra contratos com diferentes tipos de contrapartes: investidores, fornecedores de tecnologia, prestadores de serviços, usuários. Cada uma dessas relações contratuais apresenta riscos específicos, que podem ser mitigados por cláusulas adequadas.

No contrato com investidores, a *startup* pode incluir cláusulas de *vesting* para os fundadores, assegurando que estes permaneçam comprometidos com o projeto. Gornall e Strebulaev (2023, p. 18) explicam que "cláusulas de *vesting* protegem os investidores contra o risco de que um fundador abandone a empresa logo após receber o investimento, levando consigo conhecimento crítico e deixando os demais sócios em situação vulnerável". Os autores observam que

"o cronograma típico de *vesting* é de quatro anos, com um *cliff* de um ano, o que significa que o fundador só adquire o direito a 25% da participação após completar um ano de serviço, e os 75% restantes são adquiridos mensalmente ao longo dos três anos seguintes" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 21).

A *startup* pode também estabelecer cláusulas de preferência na liquidação, que protegem o investidor em caso de venda da empresa por valor inferior ao investido. Gornall e Strebulaev (2023, p. 35) demonstram que "a estrutura de preferências na liquidação tem impacto direto sobre a distribuição de valor entre investidores e fundadores em diferentes cenários de saída". Os autores calculam que "investidores com preferências múltiplas (2x ou 3x) podem capturar a maior parte do valor gerado, mesmo em cenários de sucesso moderado" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 42).

No contrato com fornecedores de tecnologia, a *startup* pode incluir cláusulas de limitação de responsabilidade, que estabelecem um teto para a indenização devida em caso de defeito do produto. Coelho (2019, p. 156) observa que "em contratos entre empresas (B2B), a jurisprudência brasileira tem admitido cláusulas de limitação de responsabilidade, desde que razoáveis e negociadas de forma equilibrada". O autor ressalta, contudo, que "em relações de consumo, o Código de Defesa do Consumidor veda cláusulas que excluam ou limitem a responsabilidade por vícios ou defeitos (artigo 25)" (Coelho, 2019, p. 158).

A *startup* pode também prever cláusulas de *hardship*, que permitem a renegociação do contrato em caso de eventos imprevistos que alterem fundamentalmente o equilíbrio econômico da relação. Martins-Costa (2019, p. 92) explica que "a cláusula de *hardship* é particularmente útil em contratos de longa duração, onde a probabilidade de eventos supervenientes é elevada". A autora recomenda que "a cláusula especifique os eventos que configuram *hardship*, o procedimento de renegociação, e as consequências da renegociação bem-sucedida ou malsucedida" (Martins-Costa, 2019, p. 98).

No contrato com usuários, a *startup* deve incluir cláusulas de proteção de dados, que especificam as finalidades do tratamento, as medidas de segurança adotadas e os direitos dos titulares. Mendes e Doneda (2018, p. 480) destacam que "a LGPD exige que o tratamento de dados pessoais seja precedido de consentimento livre, informado e inequívoco do titular". Os autores observam que

"em contratos com consumidores, cláusulas de proteção de dados devem ser redigidas em linguagem clara e acessível, evitando termos técnicos ou jurídicos que dificultem a compreensão" (Mendes; Doneda, 2018, p. 482).

4.1.3 Diretrizes de Redação Contratual: Clareza, Contextualização, Equilíbrio, Exequibilidade e Conformidade

A eficácia de uma cláusula inovadora depende diretamente de sua redação. Cláusulas mal redigidas podem gerar interpretações divergentes, litígios e, em última instância, serem invalidadas judicialmente. Hurmerinta-Haanpää e Berger-Walliser (2024, p. 275) observam que "a redação contratual é uma arte que combina rigor técnico-jurídico com sensibilidade para as necessidades práticas das partes e para as dinâmicas de poder que caracterizam cada relação".

A primeira diretriz é a clareza e precisão. Coelho (2019, p. 102) adverte que "termos ambíguos, vagos ou excessivamente técnicos devem ser evitados, sob pena de gerar interpretações divergentes e litígios". O autor recomenda que "os gatilhos que ativam a cláusula, os procedimentos a serem seguidos e as consequências do cumprimento ou do descumprimento sejam definidos de forma clara e objetiva" (Coelho, 2019, p. 105).

A segunda diretriz é a contextualização. Valdetaro (2024, p. 125) observa que "cláusulas genéricas, copiadas de modelos estrangeiros ou de contratos de outros setores, podem ser inadequadas ou ineficazes". A autora recomenda que "a redação seja adaptada ao modelo de negócio da *startup*, ao seu estágio de desenvolvimento e aos riscos específicos do setor" (Valdetaro, 2024, p. 128).

A terceira diretriz é o equilíbrio. As cláusulas devem ser equilibradas, não podendo conferir vantagens excessivas a uma das partes em detrimento da outra. Tepedino (2019, p. 185) explica que "cláusulas leoninas ou abusivas podem ser invalidadas judicialmente, com fundamento na função social do contrato, na boa-fé objetiva ou no abuso de direito". O autor observa que "o equilíbrio não significa igualdade absoluta, mas proporcionalidade entre direitos e obrigações, considerando as circunstâncias do caso concreto" (Tepedino, 2019, p. 188).

A quarta diretriz é a exequibilidade. O procedimento descrito na cláusula deve ser prático e exequível. Talamini (2020, p. 145) adverte que "cláusulas

excessivamente complexas, que exigem múltiplas etapas ou que dependem de condições de difícil verificação, podem se tornar ineficazes". O autor recomenda que "os procedimentos sejam testados ou simulados antes da celebração do contrato, para verificar sua viabilidade" (Talamini, 2020, p. 148).

A quinta diretriz é a conformidade. As cláusulas devem estar em conformidade com o ordenamento jurídico brasileiro, respeitando normas de ordem pública, princípios constitucionais e direitos fundamentais. Rosenvald (2020, p. 95) observa que "cláusulas inspiradas em modelos estrangeiros devem ser adaptadas às particularidades do direito brasileiro, não podendo ser simplesmente transpostas sem as devidas adequações".

4.2 Análise aprofundada de cláusulas específicas: vesting, resolução escalonada de disputas e hardship

4.2.1 Cláusulas de Vesting: Estrutura, Natureza Jurídica, Desafios e Soluções

O *vesting* constitui um dos instrumentos contratuais mais importantes no ecossistema de *startups*. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 8) definem *vesting* como "um mecanismo pelo qual o direito a uma participação societária é adquirido de forma progressiva, ao longo do tempo ou mediante o cumprimento de metas". Os autores explicam que "sua função principal é alinhar os interesses de fundadores, colaboradores-chave e investidores, criando incentivos para a permanência e o comprometimento de longo prazo" (Alves, Bonotto; Claudino, 2023, p. 9).

Do ponto de vista da natureza jurídica, o *vesting* não se enquadra perfeitamente em nenhuma categoria tradicional do direito brasileiro. Valdetaro (2024, p. 115) observa que "trata-se de um contrato atípico, que combina elementos de diferentes institutos: opção de compra, condição suspensiva, promessa de compra e venda, e, em alguns casos, doação modal". A autora explica que "a estrutura mais comum no Brasil é a do contrato de opção de compra de participação societária, pelo qual a empresa (ou os sócios) outorga ao beneficiário o direito de adquirir quotas ou ações, condicionado ao cumprimento de requisitos específicos" (Valdetaro, 2024, p. 117).

A principal questão jurídica que se coloca é a da natureza do *vesting*: trata-se de relação mercantil ou trabalhista? Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 22) observam que "a resposta a essa pergunta tem implicações tributárias e previdenciárias significativas". Os autores explicam que "se o *vesting* for considerado parte da remuneração do trabalho, incidirão Imposto de Renda, contribuições previdenciárias e, potencialmente, encargos trabalhistas" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 23).

A jurisprudência trabalhista brasileira ainda é escassa sobre o tema, mas a tendência é considerar a natureza do *vesting* caso a caso, analisando as circunstâncias concretas da relação. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 26) identificam alguns critérios que têm sido utilizados:

"se o beneficiário assume riscos do negócio (flutuação do valor da participação); se há desembolso financeiro pelo beneficiário (preço de exercício); se a aquisição da participação está vinculada exclusivamente ao tempo de serviço ou também a metas de desempenho da empresa; se o beneficiário tem direitos políticos (voto) e econômicos (dividendos) desde o início ou apenas após o *vesting*".

Para reduzir o risco de caracterização trabalhista, Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 28) recomendam que:

"o contrato de *vesting* seja celebrado separadamente do contrato de trabalho; o preço de exercício não seja irrisório, devendo corresponder, ao menos, ao valor contábil ou a um percentual do valor de mercado da participação; a aquisição da participação esteja condicionada não apenas ao tempo de serviço, mas também ao atingimento de metas da empresa; o beneficiário assuma expressamente os riscos do negócio, incluindo a possibilidade de perda total do investimento".

Quanto à estrutura do *vesting*, os elementos essenciais são, segundo Gornall e Strebulaeu (2023, p. 24):

"o cronograma de aquisição (*vesting schedule*), que define o percentual da participação que é adquirido a cada período; o período de carência (*cliff*), que é o prazo mínimo de permanência antes que qualquer direito seja adquirido; os eventos de aceleração (*acceleration*), que são situações em que o *vesting* é antecipado, como a venda da empresa ou a demissão sem justa causa; as consequências da saída do beneficiário (*good leaver / bad leaver*), que definem o que acontece com a participação já adquirida e com a não adquirida em caso de desligamento".

Um exemplo típico de cronograma de *vesting* é o modelo "4 anos com *cliff* de 1 ano". Gornall e Strebulaev (2023, p. 26) explicam que "o beneficiário adquire 25% da participação ao completar 1 ano de serviço (*cliff*), e os 75% restantes são adquiridos mensalmente ao longo dos 3 anos seguintes (1/36 por mês)". Os autores observam que "se o beneficiário sair antes de completar 1 ano, não adquire nenhum direito; se sair após o *cliff*, mantém o direito sobre a parcela já adquirida, mas perde a parcela não adquirida" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 27).

Os eventos de aceleração podem ser de dois tipos: *single trigger* ou *double trigger*. Gornall e Strebulaev (2023, p. 32) explicam que "no *single trigger*, o *vesting* é acelerado automaticamente em caso de um evento de liquidez (venda da empresa, IPO)". Os autores observam que "no *double trigger*, a aceleração só ocorre se, além do evento de liquidez, o beneficiário for demitido sem justa causa ou sofrer redução significativa de suas atribuições" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 33). Os autores recomendam o *double trigger*, pois "protege o beneficiário contra a perda de sua participação em caso de mudança de controle, mas não prejudica os adquirentes, que mantêm a possibilidade de reter o talento" (Gornall; Strebulaev, 2023, p. 35).

As cláusulas de *good leaver* e *bad leaver* definem as consequências da saída do beneficiário. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 31) explicam que "*good leaver* é aquele que sai por motivos justificáveis (aposentadoria, doença, morte, demissão sem justa causa)". Os autores observam que "*bad leaver* é aquele que sai por justa causa, viola obrigações de confidencialidade ou não-concorrência, ou abandona a empresa" (Alves; Bonotto; Claudino, 2023, p. 32). Tipicamente, o *good leaver* mantém o direito de exercer a opção sobre a participação já adquirida, enquanto o *bad leaver* perde todo o direito, inclusive sobre a participação já adquirida. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 34) advertem, contudo, que "essa última consequência pode ser considerada excessivamente gravosa e ser questionada judicialmente, especialmente se não houver proporcionalidade entre a falta cometida e a penalidade imposta".

4.2.2 Cláusulas de Resolução Escalonada de Disputas: Estrutura, Vantagens e Desafios de Implementação

A resolução escalonada de disputas (*multi-tier dispute resolution*) constitui um dos instrumentos mais eficazes de prevenção de litígios e de promoção de uma cultura de resolução consensual de conflitos. Taha (2023, p. 4) define essa cláusula como "aquela que estabelece uma sequência de etapas a serem seguidas antes que qualquer das partes possa recorrer ao Judiciário ou à arbitragem".

A estrutura típica de uma cláusula escalonada compreende três níveis, segundo Talamini (2020, p. 152): "negociação direta entre as partes; mediação ou conciliação; arbitragem ou jurisdição estatal". O autor explica que "cada nível tem suas características e seus objetivos específicos" (Talamini, 2020, p. 153). A negociação direta é o método mais simples e menos formal, consistindo em conversas entre as partes, sem a intervenção de terceiros. A mediação é um método estruturado, em que um terceiro imparcial (mediador) facilita a comunicação entre as partes e as auxilia a encontrar uma solução mutuamente satisfatória. A arbitragem é um método adjudicatório, em que um ou mais árbitros proferem uma decisão vinculante, que substitui a sentença judicial.

A principal vantagem da resolução escalonada é que ela cria incentivos para a resolução amigável, ao impor custos e prazos adicionais para aqueles que insistem na via contenciosa. Taha (2023, p. 8) observa que "a obrigatoriedade de passar por etapas prévias de negociação e mediação permite que as partes compreendam melhor as posições e os interesses uma da outra, aumentando as chances de acordo". O autor cita estudos empíricos que demonstram que "cláusulas escalonadas reduzem significativamente a taxa de judicialização e o tempo médio de resolução de disputas" (Taha, 2023, p. 12).

No direito brasileiro, a validade de cláusulas escalonadas é reconhecida pela doutrina e pela jurisprudência, desde que não excluam o acesso ao Judiciário em caso de insucesso dos métodos alternativos. Watanabe (2018, p. 145) observa que

"o Código de Processo Civil de 2015, em seu artigo 3º, § 3º, estabelece que 'a conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial'".

O autor destaca que "esse dispositivo consagra o princípio da adequação, segundo o qual cada conflito deve ser resolvido pelo método mais adequado às suas características" (Watanabe, 2018, p. 148).

A redação de uma cláusula escalonada exige atenção a alguns aspectos críticos. Talamini (2020, p. 158) observa que "é necessário definir claramente os prazos de cada etapa". O autor explica que "prazos excessivamente longos podem retardar a resolução do conflito; prazos muito curtos podem inviabilizar a negociação ou a mediação" (Talamini, 2020, p. 159). Recomenda-se prazos de 15 a 30 dias para a negociação direta, e de 30 a 60 dias para a mediação.

Segundo, é importante especificar como será escolhido o mediador ou o árbitro. Talamini (2020, p. 162) observa que "pode-se indicar uma instituição (como a Câmara de Mediação e Arbitragem da Câmara de Comércio Brasil-Canadá) ou estabelecer critérios de escolha". Terceiro, deve-se prever as consequências do descumprimento da cláusula, como a impossibilidade de ajuizar ação judicial antes de esgotadas as etapas prévias.

França e Peghini (2024, p. 162) analisam os dispute boards, ou comitês de prevenção e resolução de disputas, definindo-os como "painéis de especialistas, constituídos no início da relação contratual, que acompanham a execução do contrato e intervêm preventivamente para evitar a escalada de divergências". Os autores observam que "embora mais comuns em contratos de construção civil e de infraestrutura, dispute boards têm sido utilizados em joint ventures e em contratos de longo prazo no setor de tecnologia" (França; Peghini, 2024, p. 168).

4.2.3 Cláusulas de Hardship e Adaptação Contratual: Fundamentos, Estrutura e Aplicação

A cláusula de *hardship* tem por objetivo permitir a adaptação do contrato a circunstâncias supervenientes que alterem fundamentalmente o equilíbrio econômico da relação, tornando excessivamente oneroso o cumprimento da obrigação para uma das partes. Martins-Costa (2019, p. 68) define *hardship* como "a situação em que eventos extraordinários e imprevisíveis alteram fundamentalmente

o equilíbrio econômico do contrato, tornando excessivamente oneroso o cumprimento da obrigação para uma das partes".

O conceito de *hardship* tem origem no direito internacional dos contratos, especialmente nos Princípios UNIDROIT. Martins-Costa (2019, p. 75) explica que

"segundo o artigo 6.2.2 desses Princípios, há *hardship* quando: os eventos alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato; os eventos ocorrem ou se tornam conhecidos pela parte em desvantagem após a celebração do contrato; os eventos não podiam ser razoavelmente previstos pela parte em desvantagem no momento da celebração; os eventos estão fora do controle da parte em desvantagem; e o risco desses eventos não foi assumido pela parte em desvantagem".

No direito brasileiro, a cláusula de *hardship* encontra fundamento na teoria da imprevisão, consagrada no artigo 478 do Código Civil, e na boa-fé objetiva (artigo 422). Martins-Costa (2019, p. 88) observa que "diferentemente da teoria da imprevisão, que autoriza a resolução judicial do contrato, a cláusula de *hardship* estabelece um procedimento de renegociação entre as partes, que deve ser seguido antes de qualquer medida judicial". A autora destaca que "a renegociação, quando bem estruturada contratualmente, é mais ágil e menos onerosa do que a via judicial, além de preservar a relação comercial e a reputação das partes" (Martins-Costa, 2019, p. 92).

A redação de uma cláusula de *hardship* deve especificar, segundo Martins-Costa (2019, p. 105): "os eventos que configuram *hardship*; o procedimento de renegociação; as consequências da renegociação bem-sucedida ou malsucedida; os critérios para a adaptação do contrato". A autora adverte que "é importante que a cláusula não seja excessivamente ampla, sob pena de gerar insegurança jurídica, nem excessivamente restritiva, sob pena de ser inútil" (Martins-Costa, 2019, p. 108).

4.3 Modelo proposto de contrato de vesting para startups brasileiras: estrutura, cláusulas essenciais e comentários

Com base na análise realizada, propõe-se a seguir uma estrutura comentada para um contrato de vesting, adaptado à realidade jurídica e de mercado brasileira. Este modelo não constitui uma minuta exaustiva, mas um guia estrutural e funcional, que deve ser adaptado às circunstâncias específicas de cada caso.

4.3.1 Estrutura Geral e Considerandos

****CONTRATO DE OPÇÃO DE COMPRA DE PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA SUJEITO A CONDIÇÕES (VESTING)****

****Partes:****

De um lado, [NOME DA STARTUP], sociedade limitada, inscrita no CNPJ sob o nº [...], com sede em [...] (doravante denominada "Sociedade");

De outro lado, [NOME DO BENEFICIÁRIO], [nacionalidade], [estado civil], [profissão], portador do CPF nº [...], residente e domiciliado em [...] (doravante denominado "Beneficiário").

****Considerandos:****

As partes celebram o presente contrato considerando que: (i) o Beneficiário desempenha papel fundamental para o desenvolvimento e o sucesso da Sociedade; (ii) a Sociedade tem interesse em alinhar os interesses do Beneficiário com os objetivos de longo prazo da empresa; (iii) o Beneficiário tem interesse em adquirir participação societária na Sociedade, assumindo os riscos e as oportunidades inerentes a essa condição; (iv) o presente contrato não constitui remuneração pelo trabalho prestado, mas investimento de risco, sujeito às flutuações de mercado e à possibilidade de perda total do capital investido.

4.3.2 Cláusulas Essenciais

****Cláusula 1 – Objeto e Natureza Jurídica****

1.1. A Sociedade outorga ao Beneficiário opção de compra de [NÚMERO] quotas/ações da Sociedade, representativas de [PERCENTUAL]% do capital social, nas condições estabelecidas neste contrato (doravante denominadas "Quotas Objeto da Opção").

1.2. O presente contrato tem natureza mercantil, constituindo investimento de risco, e não se confunde com o contrato de trabalho ou de prestação de serviços eventualmente celebrado entre as partes.

1.3. O Beneficiário declara ter pleno conhecimento dos riscos inerentes ao investimento em startups, incluindo a possibilidade de perda total do capital investido.

****Comentário:**** Esta cláusula é essencial para caracterizar a natureza mercantil do vesting e afastar a possibilidade de caracterização trabalhista. Como observam Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 28), "a declaração expressa do beneficiário sobre a natureza de risco do investimento é fundamental para demonstrar que não se trata de remuneração pelo trabalho, mas de participação nos resultados da empresa".

****Cláusula 2 – Cronograma de Vesting****

2.1. O direito de exercer a opção de compra será adquirido pelo Beneficiário de forma progressiva, ao longo de 48 (quarenta e oito) meses contados da data de assinatura deste contrato (doravante denominado "Período de Vesting").

2.2. O Beneficiário adquirirá o direito de exercer a opção sobre 1/48 (um quarenta e oito avos) do total das Quotas Objeto da Opção a cada mês de serviço efetivo prestado à Sociedade, contado da data de assinatura deste contrato.

2.3. Para fins deste contrato, considera-se "serviço efetivo" a prestação contínua e ininterrupta de serviços à Sociedade, seja na qualidade de empregado, administrador, prestador de serviços ou em qualquer outra condição, conforme definido no contrato de trabalho ou de prestação de serviços celebrado entre as partes.

2.4. O vesting será suspenso em caso de afastamento do Beneficiário por período superior a 30 (trinta) dias consecutivos, salvo se decorrente de férias regulares, licença médica ou licença-maternidade/paternidade.

****Comentário:**** O cronograma de 48 meses é o padrão de mercado, conforme demonstrado por Gornall e Strebulaev (2023, p. 26). A aquisição mensal (1/48 por mês) é mais favorável ao beneficiário do que a aquisição anual, pois reduz o risco de perda em caso de desligamento.

****Cláusula 3 – Cliff Period****

3.1. Não obstante o disposto na Cláusula 2, nenhum direito será adquirido pelo Beneficiário antes que se complete o 12º (décimo segundo) mês de serviço contínuo (doravante denominado "Cliff").

3.2. Completado o Cliff, considerar-se-á adquirido o direito de exercer a opção sobre as Quotas correspondentes aos primeiros 12 (doze) meses, equivalentes a 12/48 (doze quarenta e oito avos) do total das Quotas Objeto da Opção.

3.3. Caso o Beneficiário deixe de prestar serviços à Sociedade antes de completado o Cliff, perderá integralmente o direito à opção, sem qualquer indenização ou compensação.

****Comentário:**** O cliff de 12 meses protege a Sociedade e os demais sócios contra o risco de que o Beneficiário abandone o projeto prematuramente. Como explicam Gornall e Strebulaev (2023, p. 27), "o cliff assegura que apenas aqueles que demonstram comprometimento de médio prazo adquiram participação societária".

****Cláusula 4 – Preço de Exercício e Forma de Pagamento****

4.1. O preço de exercício da opção será de R\$ [VALOR] por quota/ação (doravante denominado "Preço de Exercício"), correspondente ao valor contábil da participação na data de assinatura deste contrato, conforme demonstrado no balanço patrimonial de [DATA].

4.2. O Preço de Exercício será pago pelo Beneficiário no momento do exercício da opção, em moeda corrente nacional, mediante depósito em conta bancária indicada pela Sociedade.

4.3. O Beneficiário poderá exercer a opção sobre as Quotas já adquiridas a qualquer momento, desde que observado o prazo mínimo de 6 (seis) meses contados da data de aquisição.

****Comentário:**** O preço de exercício não irrisório é fundamental para caracterizar a natureza mercantil do vesting. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 29) recomendam que "o preço corresponda, ao menos, ao valor contábil ou a um percentual do valor de mercado da participação".

****Cláusula 5 – Eventos de Aceleração (Double Trigger)****

5.1. O vesting será integralmente acelerado, tornando-se imediatamente exercível a totalidade das Quotas Objeto da Opção, caso ocorram cumulativamente os seguintes eventos (doravante denominados "Eventos de Aceleração"):

(i) Mudança de Controle: venda, fusão, incorporação ou qualquer outra operação que resulte na transferência de mais de 50% do capital social da Sociedade a terceiros; e

(ii) Término Sem Justa Causa: demissão do Beneficiário sem justa causa ou redução substancial de suas atribuições, no prazo de 12 (doze) meses contados da Mudança de Controle.

5.2. Para fins desta cláusula, considera-se "redução substancial de atribuições" a alteração unilateral e significativa das funções, responsabilidades ou remuneração do Beneficiário, que implique diminuição de seu papel na Sociedade.

5.3. Em caso de aceleração, o Beneficiário terá o prazo de 90 (noventa) dias, contados da data do evento, para exercer a opção sobre a totalidade das Quotas.

****Comentário:**** O double trigger é mais equilibrado do que o single trigger, pois protege o Beneficiário em caso de mudança de controle, mas não prejudica os adquirentes. Como explicam Gornall e Strebulaev (2023, p. 35), "essa estrutura mantém a possibilidade de reter o talento após a aquisição".

****Cláusula 6 – Resolução e Consequências (Good Leaver / Bad Leaver)****

6.1. Good Leaver: Caso o Beneficiário deixe de prestar serviços à Sociedade por motivo de (i) aposentadoria; (ii) invalidez permanente; (iii) falecimento; ou (iv) demissão sem justa causa, após completado o Cliff, o Beneficiário (ou seus sucessores) manterá o direito de exercer a opção sobre as Quotas já adquiridas até a data do desligamento, pelo prazo de 90 (noventa) dias. As Quotas não adquiridas serão automaticamente canceladas, sem qualquer indenização ou compensação.

6.2. Bad Leaver: Caso o Beneficiário deixe de prestar serviços à Sociedade por motivo de (i) demissão por justa causa; (ii) pedido de demissão; (iii) violação de obrigações de confidencialidade ou não-concorrência; ou (iv) prática de ato que cause dano material à Sociedade, o Beneficiário perderá o direito à opção sobre as Quotas não adquiridas. As Quotas já adquiridas e exercidas permanecerão com o Beneficiário, salvo se a falta cometida configurar dolo ou culpa grave, hipótese em que a Sociedade terá o direito de recomprar as Quotas pelo Preço de Exercício originalmente pago, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias contados do desligamento.

6.3. A caracterização de Bad Leaver e a gravidade da falta serão apreciadas pela Sociedade, assegurado ao Beneficiário o direito de contestar a decisão mediante arbitragem, nos termos da Cláusula 8.

****Comentário:**** A redação proposta busca equilibrar a proteção da Sociedade com a proporcionalidade da penalidade. Alves, Bonotto e Claudino (2023, p. 34)

advertem que "consequências excessivamente gravosas podem ser consideradas abusivas e invalidadas judicialmente".

4.3.3 Cláusulas Complementares

****Cláusula 7 – Obrigações de Confidencialidade e Não-Concorrência****

7.1. O Beneficiário obriga-se a manter sigilo sobre todas as informações confidenciais da Sociedade, durante a vigência deste contrato e pelo prazo de 2 (dois) anos após seu término.

7.2. O Beneficiário obriga-se a não concorrer, direta ou indiretamente, com a Sociedade, durante a vigência deste contrato e pelo prazo de 12 (doze) meses após seu término, em um raio de 100 (cem) quilômetros da sede da Sociedade.

7.3. A violação das obrigações previstas nesta cláusula caracterizará Bad Leaver e sujeitará o Beneficiário às penalidades previstas na Cláusula 6.2.

****Cláusula 8 – Resolução de Disputas****

8.1. Qualquer controvérsia decorrente deste contrato ou a ele relacionada será resolvida por arbitragem, de acordo com o Regulamento de Arbitragem da Câmara de Comércio Brasil-Canadá.

8.2. A arbitragem será conduzida por um árbitro único, escolhido de comum acordo pelas partes ou, na falta de acordo, indicado pela Câmara.

8.3. A sede da arbitragem será a cidade de [CIDADE], e o idioma será o português.

8.4. A sentença arbitral será final e vinculante, não cabendo recurso, salvo nas hipóteses previstas na Lei de Arbitragem.

****Cláusula 9 – Disposições Gerais****

9.1. Este contrato é regido pelas leis da República Federativa do Brasil.

9.2. Qualquer alteração a este contrato deverá ser feita por escrito e assinada por ambas as partes.

9.3. A invalidade ou inexecutabilidade de qualquer cláusula deste contrato não afetará a validade ou executabilidade das demais cláusulas.

4.4 Síntese do capítulo: contribuições práticas e limitações

Este capítulo demonstrou a aplicação prática do referencial teórico desenvolvido no Capítulo 2, confirmando que as cláusulas contratuais inovadoras, quando bem estruturadas e adaptadas ao ordenamento jurídico brasileiro, constituem ferramentas poderosas para a governança de *startups*. A análise aprofundada de cláusulas específicas – com destaque para o *vesting*, a resolução escalonada de disputas e o *hardship* – e a proposição de um modelo contratual concreto ilustram o potencial desses instrumentos para criar valor, alinhar interesses e prevenir litígios.

Como observam Hurmerinta-Haanpää e Berger-Walliser (2024, p. 280), "a transposição da teoria para a prática contratual não é um exercício mecânico, mas um processo criativo que exige compreensão profunda do contexto de negócios, sensibilidade para as necessidades das partes e rigor técnico-jurídico". As autoras destacam que "modelos contratuais, por mais sofisticados que sejam, devem ser adaptados às circunstâncias específicas de cada transação" (Hurmerinta-Haanpää; Berger-Walliser, 2024, p. 282).

A ausência de um capítulo de análise como este representaria uma lacuna crítica na estrutura da dissertação. Sem a transposição da teoria para a prática, o trabalho permaneceria no plano abstrato, sem oferecer contribuições concretas para o ecossistema de *startups*. O modelo de contrato de *vesting* proposto, embora não exaustivo, constitui um ponto de partida sólido para empreendedores, advogados e investidores que buscam estruturar relações contratuais mais seguras e eficientes.

Reconhecem-se, contudo, as limitações deste capítulo. A análise focou em três tipos de cláusulas (*vesting*, resolução escalonada de disputas e *hardship*), deixando de lado outras igualmente relevantes, como cláusulas de ESG (*Environmental, Social and Governance*), de compliance com a LGPD e de proteção de propriedade intelectual. Além disso, o modelo proposto não foi testado empiricamente, o que impede uma avaliação precisa de sua eficácia na prática. Essas lacunas poderão ser preenchidas por pesquisas futuras.

5 CONCLUSÃO

A presente dissertação teve como objetivo central investigar como as cláusulas contratuais inovadoras podem ser aplicadas de forma estratégica para promover a segurança jurídica, reduzir a litigiosidade e fortalecer a governança nas *startups* brasileiras. Ao longo dos capítulos anteriores, buscou-se construir um arcabouço teórico robusto, analisar a compatibilidade dessas cláusulas com o ordenamento jurídico nacional e propor um modelo contratual aplicável, que reflita as melhores práticas internacionais devidamente adaptadas às particularidades do direito brasileiro.

A investigação partiu da constatação de que o ecossistema de *startups* no Brasil, embora em franca expansão, ainda carece de instrumentos jurídicos adequados para a prevenção de conflitos e para a promoção de uma governança contratual eficiente. A alta taxa de mortalidade dessas empresas decorre, em medida significativa, de disputas societárias e contratuais que poderiam ter sido evitadas ou mitigadas por meio de cláusulas bem estruturadas. Valdetaro (2024) destaca a escassez de literatura jurídica brasileira sobre contratos de investimento em *startups*, especialmente no que concerne às cláusulas inovadoras. Essa lacuna teórica e prática impõe custos elevados aos agentes econômicos e dificulta o desenvolvimento de um mercado de venture capital mais maduro e sofisticado.

O referencial teórico desenvolvido no Capítulo 2 demonstrou que a teoria contratual contemporânea superou a concepção clássica de autonomia da vontade, reconhecendo a incompletude dos contratos e a necessidade de mecanismos de governança adaptativa. Gilson, Sabel e Scott (2010) propõem o conceito de "contratos de *brainstorming*", que não se limitam a alocar riscos de forma definitiva, mas estabelecem processos de tomada de decisão conjunta e mecanismos que incentivem a cooperação em ambientes de incerteza radical. Williamson (1985) demonstra que os custos de transação são determinantes na escolha entre diferentes formas de organização econômica, e que contratos relacionais exigem estruturas de governança que permitam a adaptação a circunstâncias imprevistas.

A análise das especificidades dos contratos de investimento em *startups* revelou que essas relações são marcadas por assimetrias informacionais significativas, problemas de agência e desafios complexos de alocação de riscos.

Gornall e Strebulaev (2023) demonstram que os contratos de *venture capital* evoluíram ao longo das últimas décadas, incorporando cláusulas cada vez mais sofisticadas para mitigar esses riscos. Alves, Bonotto e Claudino (2023) explicam que cláusulas de *vesting*, por exemplo, criam incentivos poderosos para que fundadores permaneçam comprometidos com o projeto, alinhando seus interesses com o sucesso de longo prazo da empresa.

A tipologia funcional das cláusulas inovadoras, proposta no Capítulo 2, classifica essas cláusulas em quatro categorias principais: alocação de riscos, criação de incentivos, resolução de conflitos e conformidade regulatória. Essa classificação permite compreender as diferentes funções que as cláusulas desempenham e facilita a escolha dos instrumentos mais adequados para mitigar riscos específicos. Hurmerinta-Haanpää e Berger-Walliser (2024) argumentam que a utilização estratégica de cláusulas contratuais pode transformar o contrato em instrumento de criação conjunta de valor, e não apenas de alocação de riscos.

A análise dos fundamentos dogmáticos no direito brasileiro, também desenvolvida no Capítulo 2, demonstrou que a autonomia privada, embora seja princípio fundamental do direito contratual, não é absoluta. Tepedino (2019) explica que a atipicidade contratual, embora seja a regra, encontra limites na função social do contrato, na boa-fé objetiva e em normas de ordem pública. Martins-Costa (2019) destaca que a boa-fé objetiva impõe deveres anexos de cooperação, informação e proteção, que devem ser observados em todas as fases da relação contratual. Rosenvald (2020) argumenta que a função social do contrato não se limita a impor restrições à autonomia privada, mas também legitima a adoção de cláusulas que promovam a eficiência econômica e a justiça contratual.

O Capítulo 3 aplicou o framework teórico desenvolvido no capítulo anterior, propondo critérios de admissibilidade das cláusulas inovadoras no ordenamento jurídico brasileiro. Esses critérios incluem o filtro constitucional (compatibilidade com princípios e direitos fundamentais), o filtro legal (observância de normas imperativas e de ordem pública) e o filtro funcional (adequação da cláusula à finalidade pretendida e proporcionalidade entre meios e fins). A aplicação desses critérios permite avaliar a validade e a exequibilidade de cláusulas específicas, reduzindo o risco de judicialização e de invalidação judicial.

A análise aprofundada de três tipos de cláusulas – *vesting*, resolução escalonada de disputas e *hardship* – demonstrou como esses instrumentos podem ser adaptados ao contexto brasileiro. As cláusulas de *vesting*, embora inspiradas em práticas de *common law*, podem ser estruturadas de modo a evitar a caracterização de vínculo empregatício, desde que observados determinados requisitos (ausência de subordinação, de habitualidade e de onerosidade). Alves, Bonotto e Claudino (2023) recomendam que o *vesting* seja estruturado como condição suspensiva para a aquisição de participação societária, e não como obrigação de fazer.

As cláusulas de resolução escalonada de disputas, por sua vez, alinham-se com a política pública de acesso à justiça e de promoção de métodos alternativos de resolução de conflitos. Taha (2023) explica que essas cláusulas estabelecem uma sequência de etapas (negociação direta, mediação, arbitragem) que devem ser seguidas antes do recurso ao Judiciário. Watanabe (2018) destaca que a cultura da pacificação deve substituir a cultura da sentença, privilegiando soluções consensuais. Talamini (2020) observa que a jurisprudência brasileira tem reconhecido a validade dessas cláusulas, desde que não impeçam o acesso à justiça.

As cláusulas de *hardship*, inspiradas nos Princípios UNIDROIT, permitem a renegociação de contratos diante de eventos imprevisíveis que alterem fundamentalmente o equilíbrio econômico da relação. Martins-Costa (2019) explica que essas cláusulas privilegiam a preservação da relação contratual em detrimento de sua resolução, estabelecendo um procedimento de renegociação que é mais ágil e menos oneroso do que a via judicial. A autora destaca que a cláusula de *hardship* é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro, podendo ser vista como manifestação da boa-fé objetiva e da função social do contrato.

O modelo de contrato de *vesting* proposto no Capítulo 3 constitui uma das principais contribuições práticas desta dissertação. O modelo inclui nove cláusulas essenciais (definições, objeto, cronograma de *vesting*, eventos de aceleração, *good leaver* e *bad leaver*, direitos e obrigações das partes, confidencialidade e propriedade intelectual, lei aplicável e resolução de disputas, e disposições finais), cada uma acompanhada de comentários jurídicos que explicam sua função, seus fundamentos legais e as adaptações necessárias ao contexto brasileiro. O modelo busca equilibrar a proteção dos interesses dos investidores (por meio de cláusulas

de *vesting* e de *good/bad leaver*) com a proteção dos interesses dos fundadores (por meio de cláusulas de aceleração e de procedimentos de resolução de disputas).

A metodologia adotada na pesquisa, descrita no Capítulo 4, privilegiou a abordagem qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, fundamentada em pesquisa bibliográfica e análise de fontes documentais secundárias. O método comparativo permitiu o confronto sistemático entre o ordenamento jurídico brasileiro e as melhores práticas internacionais, identificando possibilidades e limites da transplantação de cláusulas inovadoras. A análise crítica buscou avaliar a adequação jurídica, a eficácia prática e os impactos sistêmicos dessas cláusulas. A síntese interpretativa resultou na proposição do modelo de contrato de *vesting* e na identificação de diretrizes de redação contratual.

Reconhecem-se, contudo, as limitações desta pesquisa. A primeira limitação diz respeito à ausência de dados empíricos primários. A pesquisa baseou-se exclusivamente em fontes secundárias, não incluindo entrevistas com empreendedores, investidores ou advogados, nem análise de contratos reais. Valdetaro (2024) observa que a análise de contratos reais permitiria identificar práticas efetivamente adotadas e desafios de implementação. A segunda limitação refere-se à dependência de fontes secundárias, que podem conter vieses interpretativos. A terceira limitação diz respeito às restrições temporais inerentes a uma dissertação de mestrado, que não permitiram uma análise exaustiva de todas as cláusulas inovadoras potencialmente relevantes.

Essas limitações, contudo, não invalidam os resultados da pesquisa, mas indicam direções para estudos futuros. Sugere-se, para pesquisas subsequentes, a realização de entrevistas com empreendedores, investidores e advogados, a fim de captar as percepções desses agentes sobre as cláusulas inovadoras e os desafios de sua implementação. Recomenda-se também a análise de contratos reais, quando possível, e a investigação de casos concretos de litígios envolvendo essas cláusulas, a fim de identificar padrões de interpretação judicial e arbitral. Sugere-se ainda a investigação de outras cláusulas não abordadas nesta dissertação, como cláusulas de ESG, cláusulas de proteção de propriedade intelectual e cláusulas de não concorrência. Por fim, recomenda-se a realização de estudos comparados com outros países da América Latina, a fim de identificar convergências e divergências nas práticas contratuais e nos desafios enfrentados.

Do ponto de vista teórico, esta dissertação contribui para o avanço do conhecimento sobre governança contratual em ambientes de alta incerteza e volatilidade. A investigação das cláusulas inovadoras permite uma reflexão mais ampla sobre a adequação do direito contratual clássico às demandas da economia da inovação. A pesquisa demonstra que a autonomia privada, embora limitada por normas de ordem pública e por princípios constitucionais, ainda oferece espaço significativo para a adoção de cláusulas que promovam a eficiência econômica e a justiça contratual. A tipologia funcional proposta e os critérios de admissibilidade desenvolvidos podem ser aplicados não apenas a contratos de *startups*, mas também a outros tipos de contratos empresariais de longa duração e que envolvem investimentos específicos.

Do ponto de vista prático, a pesquisa oferece um modelo contratual aplicável, que pode ser utilizado por empreendedores, advogados e investidores, reduzindo custos de transação e elevando o nível de segurança jurídica nas relações contratuais. A disponibilização de modelos contratuais bem estruturados e juridicamente fundamentados pode contribuir para a democratização do acesso ao capital de risco, na medida em que reduz as assimetrias informacionais e os custos de negociação que afetam desproporcionalmente *startups* em estágio inicial. O modelo proposto pode servir de base para a padronização de contratos de *vesting* no Brasil, a exemplo do que ocorreu nos Estados Unidos com os modelos da *National Venture Capital Association* (NVCA).

Do ponto de vista social, ao promover a desjudicialização e a prevenção de litígios, o estudo alinha-se aos objetivos de política pública de acesso à justiça e de promoção de uma cultura de paz e de resolução consensual de conflitos. A adoção de cláusulas de resolução escalonada de disputas e de mecanismos de renegociação contratual contribui para a redução da sobrecarga do Poder Judiciário e para a promoção de soluções mais ágeis e menos onerosas. Watanabe (2018) defende que a cultura da pacificação deve substituir a cultura da sentença, privilegiando soluções consensuais e preservando as relações sociais e econômicas.

Do ponto de vista econômico, a pesquisa tem relevância na medida em que a segurança jurídica e a eficiência contratual são determinantes para a atração de investimentos e para o desenvolvimento do ecossistema de inovação. Gornall e

Strebulaev (2023) demonstram que a qualidade do ambiente institucional, incluindo a proteção dos direitos de propriedade, a exequibilidade de contratos e a eficiência do sistema judicial, é um dos principais determinantes do desenvolvimento do mercado de venture capital. Países com sistemas jurídicos mais eficientes e previsíveis atraem maior volume de investimentos em *startups* e apresentam taxas mais elevadas de sucesso empresarial.

Em síntese, a pesquisa demonstrou que as cláusulas contratuais inovadoras podem ser aplicadas de forma estratégica para promover a segurança jurídica, reduzir a litigiosidade e fortalecer a governança nas *startups* brasileiras, desde que observadas as particularidades do ordenamento jurídico nacional e as especificidades do ecossistema de inovação. A adoção dessas cláusulas exige adaptações cuidadosas, que considerem os limites impostos pela autonomia privada, pela função social do contrato, pela boa-fé objetiva e por normas de ordem pública. O modelo de contrato de *vesting* proposto e os critérios de admissibilidade desenvolvidos oferecem subsídios para que empreendedores, advogados e investidores possam estruturar relações contratuais mais eficientes, equilibradas e juridicamente sólidas.

Espera-se que esta dissertação contribua para o debate acadêmico sobre governança contratual, desjudicialização e prevenção de litígios, e que ofereça subsídios para a construção de um ecossistema de *startups* mais maduro, transparente e juridicamente seguro no Brasil. A pesquisa não pretende esgotar o tema, mas sim abrir caminhos para investigações futuras e para o aprimoramento contínuo das práticas contratuais no ambiente de inovação brasileiro. O desenvolvimento de um mercado de venture capital robusto e sofisticado depende, em grande medida, da disponibilidade de instrumentos jurídicos adequados, que permitam a alocação eficiente de riscos, a criação de incentivos alinhados e a resolução ágil de conflitos. As cláusulas contratuais inovadoras, devidamente adaptadas ao contexto brasileiro, representam um passo importante nessa direção.

REFERÊNCIAS

ALVES, Alexandre Eli; BONOTTO, Ricardo Augusto; CLAUDINO, Miriam Costa (2023).

ALVES, Alexandre Eli; BONOTTO, Ricardo Augusto; CLAUDINO, Miriam Costa. O contrato de vesting nas biostartups: riscos, desafios e ponderações. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, v. 8, n. 2, fev. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.26668/indexlawjournals/2526-0235/2022.v8i2.9237>. Acesso em: 22 out. 2025.

AMARANTE, Massimiliano; GHOSSOUB, Mario; PHELPS, Edmund S. (2012).

AMARANTE, Massimiliano; GHOSSOUB, Mario; PHELPS, Edmund S. Entrepreneurship, Ambiguity, and the Shape of Innovation Contracts. jan. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.7916/D8057TDQ>. Acesso em: 22 out. 2025.

BORN, Gary B. *International commercial arbitration*. 2. ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2014.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, p. 1, 11 jan. 2002.

BRASIL. Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, p. 59, 15 ago. 2018.

BRASIL. Lei nº 14.195, de 26 de agosto de 2021. Dispõe sobre o ambiente de negócios e o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, p. 5, 27 ago. 2021.

BRASIL. Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Dispõe sobre a arbitragem. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, p. 1, 24 set. 1996.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: contratos, títulos de crédito, falência*. 20. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

COYLE, John F.; GREEN, Joseph M. Contractual Innovation in Venture Capital. *Social Science Research Network*, mar. 2014. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2403497. Acesso em: 22 out. 2025.

CURY, Eduardo; MACHADO, Henrique; SANTANA, Paulo R. R.; VALERO, Viviane F. LGPD as a basis for adaptation to micro and small companies in the northwest of São Paulo. jan. 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.56238/sevened2023.006-134>. Acesso em: 22 out. 2025.

DESSI, Roberta. Contractual Execution, Strategic Incompleteness and Venture Capital. Research Papers in Economics, 2009. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/ide/wpaper/9286.html>. Acesso em: 22 out. 2025.

ECCLES, Robert G.; KLIMENKO, Svetlana. The investor revolution: how power is shifting along the value chain and why it matters for long-term value creation. Harvard Business Review, Boston, v. 97, n. 3, p. 88-97, May/June 2019.

FRANÇA, Carlos Otávio Limongi; PEGHINI, César Calo. Apontamentos sobre a natureza jurídica e o regime jurídico dos comitês de prevenção e resolução de disputa (Dispute Boards). Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento, p. 156–174, dez. 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.32749/nucleodoconhecimento.com.br/lei/dispute-boards>. Acesso em: 22 out. 2025.

GILSON, Ronald J.; SABEL, Charles F.; SCOTT, Robert E. Contract, Uncertainty and Innovation. Social Science Research Network, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/SSRN.1711435>. Acesso em: 22 out. 2025.

GOMPERS, Paul; LERNER, Josh. The venture capital cycle. 2. ed. Cambridge: MIT Press, 2001.

GORNALL, Will; STREBULAEV, Ilya A. The contracting and valuation of venture capital-backed companies. p. 3–76, jan. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/bs.hecf.2023.02.001>. Acesso em: 22 out. 2025.

GRANDORI, Anna; FURLOTTI, Marco. Contracting for the unknown and the logic of innovation. European Management Review, v. 16, n. 2, p. 413–426, jun. 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/EMRE.12291>. Acesso em: 22 out. 2025.

GUIRAL FILHO, José Antônio; MERIDA, Carolina. Os obstáculos à contratação de "startups" pela administração pública perante o atual cenário legislativo brasileiro. jan. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.29327/1244474.16-110>. Acesso em: 22 out. 2025.

LIN, Lin. Contractual Innovation in China's Venture Capital Market. European Business Organization Law Review, v. 21, n. 1, p. 101–138, mar. 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/S40804-020-00184-X>. Acesso em: 22 out. 2025.

LOPES, José Reinaldo de Lima. A função social do contrato e a crise do individualismo jurídico. Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro, São Paulo, v. 141, p. 80-102, 2016.

MACHADO, Lorruane M.; VITA, Jonathan B. Regulação dos Negócios Jurídicos Cíveis na Era da Informatização e uma Nova Perspectiva acerca da Função Social Contratual sob a ótica do Law and Economics. Economic Analysis of Law Review, v. 12, n. 3, p. 94–94, fev. 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.31501/ealr.v12i3.11538>. Acesso em: 22 out. 2025.

MAYER, Kyle J.; XING, Zhe Adele; MONDAL, Pablo. Contracting for Innovation: Designing Contracts that Account for Exchange Hazards and the Need for Innovation. *Strategic Management Journal*, v. 43, n. 11, p. 2253–2278, abr. 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1002/smj.3409>. Acesso em: 22 out. 2025.

MENDES, Laura Schertel; DONEDA, Danilo. Reflexões iniciais sobre a nova Lei Geral de Proteção de Dados. *Revista de Direito do Consumidor*, São Paulo, v. 120, p. 469-483, nov./dez. 2018.

ROSENVALD, Nelson. As cláusulas contratuais na era da inteligência artificial. In: TEPEDINO, Gustavo; OLIVA, Milena Donato (coord.). *O Direito Civil na era da inteligência artificial*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 75-98.

ROSENVALD, Nelson. *Contratos empresariais e cláusulas de prevenção de litígios*. 3 ed. Salvador: JusPodivm, 2020.

SAHLMAN, William A. The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, Amsterdam, v. 27, n. 2, p. 473-521, Oct. 1990.

SILVEIRA, Marco Antônio; LANGEN, Talita da Silva Carlos. Gestão de dados em micro e pequenas empresas: conformidade com a lei geral de proteção de dados. *Revista de Ciências da Administração: RCA*, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2023.e82226>. Acesso em: 22 out. 2025.

SUMO, Raf Regien; VAN DER VALK, Wendy; VAN WEELE, Arjan. Performance-Based Contracting as an Enabler of Innovation. v. 2012, n. 1, p. 11483, jul. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2012.11483ABSTRACT>. Acesso em: 22 out. 2025.

SUMO, Raf; VAN DER VALK, Wendy; VAN WEELE, Arjan J.; BODE, Christoph. Effects of Performance-Based Contracts on Innovation in Inter-Organizational Relationships. v. 2014, n. 1, p. 16323–16323, jan. 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2014.130>. Acesso em: 22 out. 2025.

TAHA, Towfik. The Logic Dispute Resolution Clause in the LOGIC Drilling Agreement. *Social Science Research Network*, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4665271>. Acesso em: 22 out. 2025.

TALAMINI, Eduardo. Arbitragem e métodos alternativos de resolução de disputas: disciplina contratual e comportamento das partes. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020.

TEPEDINO, Gustavo. *Temas de direito civil*. 4. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2019.

TERRA, Aline De Miranda Valverde; SCHENK, Leonardo Faria. Inafastabilidade da jurisdição e autotutela: o exemplo da cláusula resolutiva expressa. 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.12957/redp.2010.45017>. Acesso em: 22 out. 2025.

VALDETARO, Liana Gorberg. *Contratos atípicos, negócio indireto e regulamentação: reflexões sobre os contratos comumente utilizados para*

investimento em startups. 2024. Disponível em:
https://doi.org/10.52028/rdemp.v21i1_art06.rj. Acesso em: 22 out. 2025.

WATANABE, Kazuo. Acesso à justiça e solução pacífica dos conflitos de interesses. In: GRINOVER, Ada Pellegrini; WATANABE, Kazuo; LAGRASTA, Cármen (coord.). Justiça multiportas: mediação, conciliação, arbitragem e outros meios adequados de solução de conflitos. São Paulo: Atlas, 2018. p. 135-152.

WATANABE, Kazuo. Política pública do Poder Judiciário Nacional para tratamento adequado dos conflitos de interesses. 2 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

WILLIAMSON, Oliver E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: Free

WILLIAMSON, Oliver E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.