

Estruturação jurídica de empresas

Os três pilares que toda empresa precisa cobrir antes de crescer, levantar capital ou ser auditada.

PILAR 01

Estrutura Societária e Governança

PILAR 02

Contratos e Propriedade Intelectual

PILAR 03

Compliance, LGPD e Tributário

Estrutura Societária e Governança

A primeira camada de proteção da empresa começa na arquitetura societária. Estrutura mal desenhada não aparece como problema enquanto está dando certo, vira pesadelo no primeiro conflito, na primeira rodada ou no primeiro M&A.

Acordo de Sócios

Mais importante que o contrato social. Define o que acontece nos casos que ninguém quer pensar quando está começando: saída involuntária, bloqueio decisório, morte ou incapacidade, conflito entre fundadores. Cláusulas essenciais incluem mecanismos de saída (**call/put options, drag-along, tag-along**), vesting com cliff e *leaver provisions*, lock-up, foro arbitral. Empresas sem acordo formalizado consomem energia jurídica desproporcional em momentos críticos.

Vesting de fundadores

Aplicar vesting para sócios fundadores não é desconfiança, é higiene. Modelo padrão: **4 anos com cliff de 1 ano**, perda parcial em saída antecipada, distinção entre *good leaver* (perda proporcional) e *bad leaver* (perda total ou recompra a valor patrimonial). Sem vesting, um cofundador que sai cedo leva sua participação integral e bloqueia rodadas futuras.

Estrutura de capital

Holding controlando a operacional protege patrimônio pessoal e cria flexibilidade para futuros movimentos. Para fintechs e empresas que pretendem captar internacionalmente, estrutura com veículo no exterior (Delaware, Cayman) controlando a brasileira pode ser o caminho, mas exige planejamento desde o início. Reorganizar depois é caro e levanta bandeiras tributárias.

Captação de investimento

SAFE e Mútuo Conversível são instrumentos diferentes, com tratamento jurídico e tributário distintos no Brasil. SAFEs informais ou copiados de templates internacionais sem adaptação ao direito brasileiro são uma das principais bombas-relógio em *due diligence* de Série A. Cap table limpo e instrumentos bem redigidos valem milhões em uma rodada.

SINAIS DE RISCO

- Acordo de sócios inexistente ou em modelo informal
- Sem vesting formal entre fundadores
- Sócios PF na operacional sem planejamento patrimonial
- SAFEs mal calibrados para o direito brasileiro
- Cap table sem governança de eventos societários
- Contrato social desatualizado em relação à realidade da operação

Contratos e Propriedade Intelectual

Sua empresa só vale o que ela pode comprovar contratualmente. Em *due diligence*, M&A ou litígio, o que conta não é o que foi combinado verbalmente, é o que está escrito e assinado.

Contratação de colaboradores

A escolha entre CLT, PJ e híbrido é estratégica, mas mais importante que a forma é a substância. Contratação majoritariamente PJ sem contratos individuais robustos, com cláusulas de exclusividade, subordinação e habitualidade típicas de relação trabalhista, é a maior fonte de passivo trabalhista em startups brasileiras. Cláusulas obrigatórias em qualquer modelo: **confidencialidade, não-concorrência, cessão de IP.**

Cessão de propriedade intelectual

No Brasil, salvo exceções, o IP criado por colaborador autônomo pertence a ele, não à empresa contratante. O software escrito por aquele dev freelancer pode legalmente não ser da empresa. A cláusula de cessão precisa ser **expressa, por escrito, e cobrir trabalhos passados, presentes e futuros.** É das primeiras coisas verificadas em rodadas e M&A.

Stock options e participação

Promessa verbal ou por e-mail de stock options pode ser interpretada como verba salarial pela Justiça do Trabalho, gera incidência de FGTS, INSS, 13º e horas extras. Plano formalizado, com regulamento, comitê de governança e contratos individuais alinhados é o que protege a empresa. A diferença entre fazer certo e fazer informalmente custa centenas de milhares em passivo trabalhista futuro.

Contratos comerciais e marca

Padrão contratual é multiplicador de eficiência. Termos de uso, contratos B2B, contratos com fornecedores críticos (cloud, gateway, infraestrutura) precisam de modelos próprios revisados, com SLA, DPA, cláusulas de saída e **limitação de responsabilidade calibrada.** Marca não registrada no INPI não é exclusiva. Software sem cessão de IP cuidadosa pode ter co-titularidade involuntária.

SINAIS DE RISCO

- Colaboradores PJ com cláusulas trabalhistas implícitas
- Contratos sem cessão expressa de IP
- Stock options prometidos verbalmente
- Termos de uso copiados ou desatualizados
- Aceite eletrônico de fornecedores críticos sem revisão
- Marca não registrada no INPI

Compliance, LGPD e Tributário

O que era opcional para startups deixou de ser. Compliance é hoje critério de sobrevivência regulatória, comercial e de captação. Empresa sem programa estruturado paga mais imposto, perde clientes corporativos e enfrenta dificuldades em rodadas.

LGPD: a base mínima

A ANPD está fiscalizando. A base mínima inclui Política de Privacidade adequada ao tratamento real de dados (não copiada), bases legais mapeadas, **Encarregado (DPO) designado**, mapeamento de dados (ROPA/RIPD), canal de atendimento ao titular, plano de resposta a incidentes (com prazo de **2 dias úteis para notificação à ANPD**). Multas chegam a 2% do faturamento, com cap de R\$ 50 milhões por infração.

Compliance regulatório (BACEN, CVM e setoriais)

Para fintechs e empresas em mercado regulado, compliance é exigência de licença. Manuais de **PLD/FT, KYC**, governança corporativa, gestão de riscos, segurança da informação e continuidade. Oficial de compliance designado, treinamentos, monitoramento e reporte de operações suspeitas ao COAF. Falhar aqui custa autorização de funcionamento.

Programa de integridade

Mesmo para empresas não reguladas, código de conduta, política antifraude e canal de denúncias deixaram de ser apenas boas práticas. Em contratos B2B com grandes empresas, especialmente listadas, é cada vez mais comum a exigência contratual de programa de integridade básico. Em *due diligence*, é avaliado.

Planejamento tributário

Regime tributário inadequado é uma das maiores fontes de ineficiência financeira em startups. Para fintechs, o enquadramento de **receita financeira vs. receita de serviços** é crítico, o erro pode triplicar a carga tributária efetiva. Revisão tributária especializada periódica é investimento, não custo.

SINAIS DE RISCO

- Política de Privacidade genérica ou desatualizada
- DPO não designado ou apenas formal
- Sem ROPA/RIPD ou plano de resposta a incidentes
- Para reguladas: PLD/FT em construção
- Sem código de conduta ou canal de denúncias
- Regime tributário sem revisão estratégica há 12+ meses

log.law

build_what.matters

PRÓXIMO PASSO

Vamos construir o que **importa**, juntos.

Estes três pilares cobrem cerca de 80% das frentes que separam uma operação juridicamente saudável de uma com passivo latente. Os 20% restantes são específicos do seu segmento, modelo e estágio.

FALE COM A GENTE

Conte com um time que entende tecnologia tão bem quanto regulação.

WHATSAPP [+55 11 99968-4259](https://wa.me/5511999684259)

E-MAIL contato@log.law

SITE log.law

DIAGNÓSTICO INTERATIVO

Quer um diagnóstico personalizado da sua empresa em 5 minutos? **Faça o Business Legal Health Checkup em log.law/checkup**