



E-BOOK

ASPECTOS LEGAIS PARA STARTUPS:

do CNPJ ao
contrato de sócios



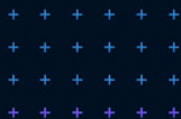
ABRA SUA
EMPRESA



ESTRUTURE
SUA SOCIEDADE



CONTRATOS
QUE PROTEGEM




SEBRAE
Startups





SUMÁRIO

Do CNPJ à escolha da estrutura empresarial	4
MEI, ME e EPP: quando cada enquadramento faz sentido	5
Regime tributário e obrigações	6
Marco Legal das Startups e captação de investimento.....	7
Contrato social e acordo de sócios.....	8
Participação, saída e vesting	9
Propriedade intelectual, marca e tecnologia	10
Contratos com clientes, fornecedores e equipe	11
Dados pessoais, LGPD e segurança da informação	12





Startups nascem para testar soluções novas, crescer com rapidez e ajustar o modelo de negócio conforme aprendem com o mercado. Essa dinâmica pede criatividade, mas também exige uma base jurídica bem construída. Formalizar o CNPJ, escolher a natureza jurídica correta, proteger a tecnologia, organizar a relação entre sócios e registrar contratos desde o início não é burocracia vazia. É uma forma de reduzir riscos, facilitar investimentos e dar segurança para clientes, parceiros e equipes.

No contexto das startups, o cuidado legal precisa acompanhar a velocidade da operação. Uma decisão tomada no começo, como dividir quotas sem critério ou registrar uma marca tarde demais, pode gerar disputas caras no futuro. A empresa inovadora precisa estar pronta para vender, contratar, captar recursos e crescer sem depender apenas da confiança informal entre as pessoas fundadoras.





DO CNPJ À ESCOLHA DA ESTRUTURA EMPRESARIAL

O primeiro passo formal é **transformar a ideia em pessoa jurídica**. Para isso, é necessário definir atividades econômicas, endereço, capital social, nome empresarial, natureza jurídica e regime tributário. O CNPJ permite emitir notas fiscais, abrir conta empresarial, contratar pessoas, participar de programas públicos e firmar contratos. Sem ele, a startup opera de modo limitado e expõe os fundadores a riscos patrimoniais e fiscais desnecessários.

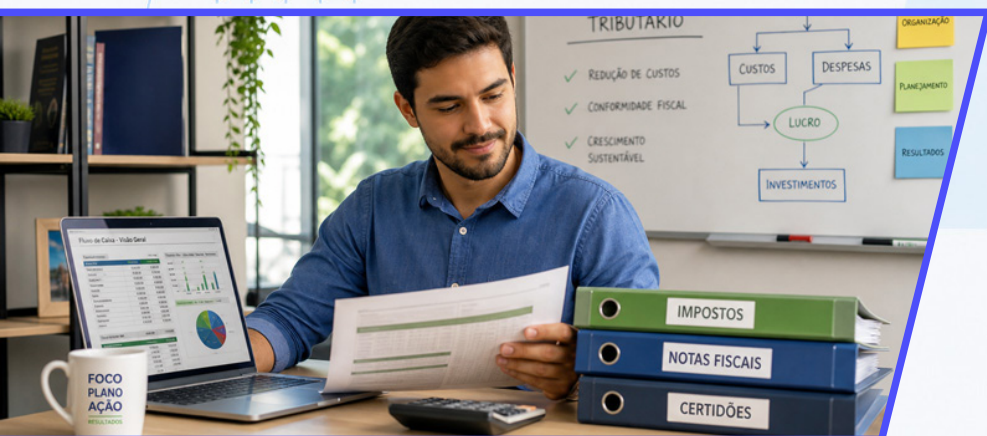
A escolha da natureza jurídica merece atenção. Muitas startups começam como sociedade limitada, por permitir divisão de quotas, definição de administradores e responsabilidade restrita ao capital social, desde que não haja fraude ou confusão patrimonial. Também existe a sociedade limitada unipessoal, útil quando há apenas uma pessoa empreendedora. Já a sociedade anônima pode ser interessante em estágios mais avançados, especialmente quando há rodada de investimento mais complexa, governança ampliada ou emissão de ações.



MEI, ME E EPP: QUANDO CADA ENQUADRAMENTO FAZ SENTIDO

O MEI costuma atrair negócios em fase inicial por causa da simplicidade, mas raramente atende startups que pretendem crescer, ter sócios, faturar acima do limite legal, contratar equipe maior ou exercer atividades não permitidas. Ele pode servir para uma prestação individual de serviços, mas não deve ser escolhido apenas pelo baixo custo. Se a operação envolve tecnologia, escala, contratação de profissionais e busca de investimento, é comum que a empresa já precise nascer como microempresa ou empresa de pequeno porte.

O enquadramento como ME ou EPP depende do faturamento e pode permitir acesso ao Simples Nacional, quando a atividade não estiver impedida. Esse regime unifica tributos e simplifica obrigações, mas não é automaticamente a melhor opção para toda startup. Empresas com margens diferentes, receitas recorrentes, venda de software, intermediação, licenciamento ou atuação internacional precisam avaliar CNAE, anexos, folha de pagamento e projeção de crescimento. A decisão deve considerar o presente e o plano dos próximos meses.



REGIME TRIBUTÁRIO E OBRIGAÇÕES

Tributo não deve ser analisado apenas depois que a empresa começa a vender. A forma de cobrar pelo produto, o tipo de nota fiscal, a cidade de prestação do serviço, a retenção de impostos e o enquadramento da atividade interferem diretamente no preço, na margem e na previsibilidade financeira. Uma startup que vende assinatura digital, consultoria, plataforma ou licenciamento pode ter tratamentos diferentes conforme o contrato e a descrição da atividade.

Além dos tributos, existem **obrigações acessórias**. Manter contabilidade organizada, separar despesas pessoais e empresariais, registrar entradas e saídas, guardar documentos e acompanhar certidões evita problemas com bancos, investidores e órgãos públicos. Para negócios inovadores, essa organização pesa ainda mais. Antes de investir, muitas pessoas analisam se a empresa tem passivos ocultos, contratos válidos, impostos em dia e registros coerentes.



MARCO LEGAL DAS STARTUPS E CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO

O Marco Legal das Startups reconhece empresas inovadoras, nascentes ou em operação recente, e trouxe instrumentos importantes para o ecossistema. Entre seus pontos, estão regras sobre enquadramento, ambiente regulatório experimental, contratação pública de soluções inovadoras e modalidades de aporte que não necessariamente transformam a pessoa investidora em sócia. Isso ajuda a diferenciar investimento de participação societária, reduzindo insegurança na fase de validação do negócio.

Ainda assim, a captação exige **cuidado técnico**. Aporte financeiro pode ocorrer por contrato de participação, mútuo conversível, opção de compra, subscrição futura ou ingresso direto no quadro societário. Cada modelo tem efeitos sobre controle, responsabilidade, tributação e governança. Também é essencial definir avaliação da empresa, hipóteses de conversão, direitos de informação, prazos, preferência em novas rodadas e consequências em caso de venda. Investimento mal documentado pode travar negociações futuras.



CONTRATO SOCIAL E ACORDO DE SÓCIOS

O contrato social é o documento que cria a sociedade limitada e deve indicar quem são os sócios, qual é o capital social, como as quotas são distribuídas, quem administra a empresa, quais são as atividades, onde fica a sede e como ocorrerão as deliberações. Ele precisa ser compatível com a realidade da startup. Quanto mais clara for a estrutura, menor será o espaço para conflitos de interpretação.

Já o acordo de sócios complementa o contrato social e trata de temas estratégicos que nem sempre precisam aparecer publicamente. Nele, podem ser previstos **regras de permanência, dedicação, confidencialidade, propriedade intelectual, não concorrência, direito de preferência, critérios de saída, resolução de impasses, distribuição de lucros e entrada de novos investidores**. Para startups, esse documento é fundamental porque antecipa situações difíceis antes que elas aconteçam.





PARTICIPAÇÃO, SAÍDA E VESTING

Um erro comum é dividir a empresa em partes iguais apenas porque todos estavam presentes na ideia inicial. Participação societária deve refletir contribuição, dedicação, risco assumido, capital investido, conhecimento técnico e papel futuro. Quando alguém se afasta cedo, mas mantém grande parcela das quotas, a startup pode perder atratividade para investidores e gerar ressentimento entre quem continua trabalhando. Por isso, regras de aquisição progressiva de participação ajudam a alinhar esforço e propriedade.

Esse mecanismo é conhecido como vesting. Na prática, o vesting estabelece que a participação societária será adquirida aos poucos, conforme o fundador, sócio ou colaborador permanece na empresa e cumpre determinadas condições ao longo do tempo. Assim, a pessoa não recebe imediatamente toda a parcela prometida, mas conquista esse direito de forma gradual. Esse modelo protege a startup caso alguém saia precocemente e também dá mais segurança a investidores, pois demonstra que a distribuição de quotas está vinculada ao comprometimento real com o negócio.

Também é importante prever saída voluntária, exclusão por falta grave, falecimento, incapacidade, venda de quotas e direito de preferência. O objetivo não é desconfiar das pessoas, mas proteger o negócio. Startups mudam rápido, e relações societárias precisam suportar mudanças de rota. Se as regras forem combinadas apenas verbalmente, cada parte tende a lembrar de modo diferente.





PROPRIEDADE INTELECTUAL, MARCA E TECNOLOGIA

A startup vale muito pelo que cria. Nome, marca, código-fonte, desenho de produto, base de dados, metodologia, conteúdo, algoritmo, domínio, identidade visual e conhecimento técnico precisam ter titularidade definida. Registrar a marca no órgão competente, documentar cessões de direitos e garantir que entregas feitas por pessoas contratadas pertençam à empresa são medidas essenciais. Sem isso, a startup pode descobrir tarde que seu principal ativo está em nome de sócio, fornecedor ou colaborador.

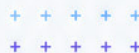
Contratos com pessoas desenvolvedoras, designers, consultorias e prestadores de serviço devem prever confidencialidade, cessão de direitos patrimoniais, autorização de uso, prazo, remuneração e responsabilidade por materiais de terceiros. Quando há software, é importante guardar versões, repositórios, licenças de componentes utilizados e documentação técnica. Investidores costumam verificar se a tecnologia pertence realmente à empresa.



CONTRATOS COM CLIENTES, FORNECEDORES E EQUIPE

A venda da solução também precisa de contratos adequados. Termos de uso, proposta comercial, contrato de prestação de serviços, acordo de nível de serviço, política de cancelamento, suporte, garantia, limitação de responsabilidade e forma de pagamento devem refletir a entrega real. Copiar documentos de outra empresa é arriscado, porque cada modelo de negócio tem riscos próprios. Um contrato bem escrito evita promessas impossíveis e melhora a experiência do cliente.

Na equipe, a startup deve diferenciar vínculo empregatício, prestação autônoma, estágio, bolsa, consultoria e participação societária. Contratar pessoa como prestadora de serviço, mas exigir rotina, subordinação, pessoalidade e horário fixo pode gerar passivo trabalhista. Também convém documentar confidencialidade, uso de equipamentos, segurança da informação e entregas. Crescer com agilidade não significa ignorar direitos. Significa criar processos simples e compatíveis com a fase da empresa.





DADOS PESSOAIS, LGPD E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Muitas startups tratam dados pessoais desde o primeiro cadastro. Nome, telefone, endereço eletrônico, localização, comportamento de uso, dados financeiros ou informações sensíveis precisam de finalidade, base legal, transparência e segurança. A Lei Geral de Proteção de Dados não impede inovação, mas exige responsabilidade. Políticas de privacidade, controle de acesso, gestão de consentimentos quando necessário, resposta a titulares e cuidado com compartilhamentos devem fazer parte da operação.

Para empresas menores, a adequação pode ser proporcional ao risco, mas não pode ser inexistente. Startups que atuam em saúde, educação, finanças, recursos humanos ou inteligência artificial precisam de atenção redobrada. Vazamentos e uso inadequado de dados prejudicam a reputação e podem afastar clientes corporativos. Segurança jurídica e segurança digital caminham juntas, especialmente quando o produto depende de confiança.



Os **aspectos legais de uma startup** formam a base para que a inovação cresça com consistência no mercado atual. CNPJ, enquadramento, tributos, contratos, marca, tecnologia, dados e relação entre sócios não devem ser tratados como etapas separadas do negócio. Eles influenciam preço, investimento, governança, reputação e capacidade de expansão. A formalização correta protege a ideia e prepara a empresa para oportunidades maiores. Para quem empreende no Rio Grande do Norte, buscar orientação contábil, jurídica e empresarial pode evitar escolhas apressadas. O papel da pessoa fundadora é criar, testar e vender, mas também construir uma estrutura confiável. Uma startup juridicamente organizada negocia melhor, atrai parceiros com mais facilidade e transforma inovação em negócio sustentável.





www.digital.rn.sebrae.com.br

0800 570 0800



SEBRAERN

