



LEGAL

STARTUPS E OS ACORDOS PARASSOCIAIS

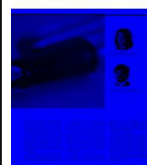
↑ Em regra, estamos tão focados no presente que esquecemos de antecipar o futuro. As startups não são exceção. O entusiasmo das ideias inovadoras e dos projetos promissores faz com que os fundadores das startups esqueçam a necessidade de regular aspetos essenciais da sua criação e funcionamento e que podem garantir, a prazo, o seu crescimento bem como, numa fase mais adiantada, angariar capital de novos investidores.

Desde a fase embrionária à fase de crescimento, muitas alterações vão ocorrer na vida da startup. Regular desde cedo o funcionamento e o crescimento da startup fará com que esta esteja melhor preparada para tais alterações. Os acordos parassociais são o instrumento adequado para a concretização desta regulação.

Estes acordos devem existir para além dos estatutos da startup (quando esta já revista forma societária) e, na sua essência, pretendem definir as regras aplicáveis a todas as partes

envolvidas (fixando os seus direitos e obrigações), potenciar o desenvolvimento e sucesso da startup e criar soluções para situações que possam afetar negativamente o desenvolvimento do negócio.

No que respeita ao momento da sua celebração, não existe regra. Os fundadores podem optar por celebrar este tipo de acordos na fase inicial do projeto (mesmo antes de existir formalmente qualquer estrutura societária) ou em fases mais avançadas de crescimento com a en-



Bárbara Godinho Correia
SÓCIA DE PLMJ DE PRIVATE EQUITY



Tomás Almeida Ribeiro
ASSOCIADO DE PLMJ DE PRIVATE EQUITY

trada de investidores. Dependendo do momento da sua celebração, os interesses a acautelar e os objetivos a alcançar por via destes acordos serão bastante diferentes. Na fase inicial, será importante definir o papel dos fundadores, suas participações económicas e dedicação ao projeto, enquanto nas fases seguintes, com a entrada de investidores e angariação de capital, outras preocupações vão surgir.

Quanto ao seu conteúdo, tipicamente os acordos parassociais contêm cláusulas que visam regular (i) o

relacionamento entre os fundadores e investidores, (ii) a Governança da sociedade, (iii) o financiamento da atividade e do plano de investimentos, (iv) temas concorrenciais, (v) propriedade intelectual, (vi) direitos de *step-in* em caso de turbulência na vida da sociedade, (vii) mecanismos de saída (opções de venda e de compra) ou, ainda, (viii) as limitações a transações partes relacionadas, entre outras.

De facto, o cardápio de soluções para equilibrar os interesses em causa é potencialmente inesgotável, ca-

bendo às partes (e respetivos consultores) construir o clausulado que melhor se adapta ao projeto desenvolvido mas também à fase em que se encontra a startup.

Todavia, seja qual for a atividade desenvolvida, esteja a startup em fase embrionária ou de crescimento, não ter um acordo parassocial é um erro a evitar. Quanto maior for a capacidade de antecipar e regular o futuro através de um acordo parassocial, mais tranquilo será o caminho para o desejado sucesso empresarial da startup. ■