

O PAPEL DAS CLÁUSULAS DE VESTING E REVERSE VESTING EM CONTRATOS SOCIETÁRIOS DE STARTUP

Beatriz Carvalho Cruz Marinho de Jesus¹

Resumo: O presente trabalho tem por objetivo examinar de que forma as cláusulas de vesting e reverse vesting podem ser juridicamente estruturadas nos contratos societários de startups, a fim de alinhar incentivos entre os envolvidos, assegurar a segurança jurídica e compatibilizar-se com o ordenamento jurídico brasileiro. Para tanto, busca-se, inicialmente, compreender a evolução do conceito de empresa no âmbito do Direito Empresarial, bem como analisar a emergência das startups como modelo organizacional contemporâneo e a consolidação desse fenômeno no Brasil, com destaque para o Marco Legal das Startups. Em seguida, examinam-se o vesting e o reverse vesting como mecanismo contratual voltado à aquisição progressiva de participação societária, bem como suas principais modalidades, natureza jurídica e estrutura condicional à luz do Código Civil.

Palavras-chave: Startups. Vesting. Reverse Vesting. Contratos societários. Estrutura societária. Segurança jurídica. Direito Empresarial.

Abstract: This study aims to examine how vesting and reverse vesting clauses can be legally structured in startup corporate agreements, in order to align incentives among the parties involved, ensure legal certainty, and comply with the Brazilian legal system. To this end, the study initially analyzes the evolution of the concept of enterprise within Business Law, as well as the emergence of startups as a contemporary organizational model and the consolidation of this phenomenon in Brazil, with particular emphasis on the Legal Framework for Startups. Subsequently, the study examines vesting and reverse vesting as contractual mechanisms aimed at the progressive acquisition of equity interests, addressing their main modalities, legal nature, and conditional structure in light of the Brazilian Civil Code.

Keywords: Startups. Vesting. Reverse vesting. Corporate agreements. Corporate structure. Legal certainty. Business Law.

¹ Discente do curso de graduação em Direito da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). E-mail: beatriz.jesus@ufu.br

1 Introdução

O Direito Empresarial, enquanto ramo jurídico voltado à disciplina da atividade econômica organizada, tem sido constantemente desafiado a acompanhar as transformações impostas pelos novos modelos de negócio surgidos em face do avanço tecnológico e da intensificação da economia da inovação. Nesse contexto, as startups despontam como expressão contemporânea da empresa, caracterizadas pela inovação, pela escalabilidade e pelo desempenho em cenários de alta incerteza, exigindo soluções jurídicas mais flexíveis e adaptadas à sua dinâmica peculiar.

A consolidação das startups como agentes relevantes do desenvolvimento econômico evidenciou as limitações dos instrumentos tradicionais do Direito Societário para regular, de forma eficiente, as relações internas desses empreendimentos. A elevada vinculação ao capital humano, a constante reorganização societária e a exigência de alinhar interesses entre fundadores, colaboradores estratégicos e investidores tornam a simples adoção dos tipos societários, previstos em lei, insuficientes para atender às demandas práticas do ecossistema de inovação.

Nesse cenário, instrumentos contratuais atípicos passaram a ocupar papel central na organização societária das startups, destacando-se, entre eles, as cláusulas de vesting e reverse vesting. Visto que, esses mecanismos têm sido amplamente utilizados com a finalidade de estimular o comprometimento de sócios e colaboradores estratégicos, promover a retenção de talentos e proteger a estrutura societária contra saídas prematuras capazes de comprometer o valor e a continuidade do empreendimento. Embora sua ampla adoção na prática empresarial, esses institutos ainda carecem de sistematização adequada no âmbito do ordenamento jurídico brasileiro, o que gera controvérsias quanto à sua natureza jurídica e aos seus efeitos.

A publicação da Lei Complementar nº 182/2021, conhecida como Marco Legal das Startups, representou avanço significativo ao reconhecer o empreendedorismo inovador e disciplinar aspectos relevantes relacionados ao investimento e ao ambiente de negócios. Contudo, o diploma legal não tratou de forma específica dos mecanismos contratuais utilizados para o arranjo interno das startups, mantendo lacunas relevantes no tocante ao regime jurídico das cláusulas de vesting e reverse vesting, cuja aplicação permanece fundamentada, majoritariamente, na autonomia privada e na interpretação sistemática do Direito Civil e Societário.

Diante desse contexto, surge a seguinte questão norteadora: em que medida as cláusulas de vesting e reverse vesting se revelam instrumentos juridicamente adequados para auxiliar o desenvolvimento das startups? A partir dessa indagação, o presente trabalho tem por objetivo analisar o papel desses mecanismos contratuais no âmbito das startups, examinando sua origem, finalidade, modalidades, natureza jurídica e estrutura condicional, bem como sua função protetiva no contexto societário.

Para tanto, adota-se metodologia de pesquisa qualitativa, de natureza bibliográfica e documental, com análise de doutrina especializada, legislação aplicável e construção teórica a partir dos princípios do Direito Empresarial contemporâneo. O trabalho estrutura-se inicialmente na contextualização das startups no Direito Empresarial, passando pelo exame do Marco Legal das Startups e dos modelos societários mais utilizados, para, em seguida, aprofundar o estudo das cláusulas de vesting e reverse vesting e suas implicações jurídicas.

Ao final, busca-se demonstrar que tais cláusulas não constituem meros modismos contratuais, mas instrumentos jurídicos relevantes para a organização societária das startups, capazes de promover equilíbrio entre incentivo, comprometimento e segurança jurídica, contribuindo para a estabilidade e o desenvolvimento sustentável desses empreendimentos no ordenamento jurídico brasileiro.

2 As startups no contexto do direito empresarial

2.1 Do conceito de empresa

A compreensão do fenômeno empresarial, no âmbito do Direito Empresarial, decorre de uma profunda transformação teórica e legislativa, marcada pela superação da tradicional teoria dos atos de comércio. Esse movimento tem origem na legislação italiana de 1942, que promoveu a unificação do direito obrigacional no Código Civil e abandonou o Código Comercial como legislação autônoma, inaugurando o denominado sistema da empresarialidade.²

Sobre essa mudança estrutural, Ricardo Negrão esclarece que o conceito moderno de empresa não se limita à substituição da figura do comerciante pela do empresário, mas

² NEGRÃO, Ricardo. Curso de Direito Comercial de Empresa, v.1: teoria geral da empresa e direito societário/ Ricardo Negrão. - 17. Ed.- São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 37.

representa uma alteração substancial na forma de compreensão da atividade econômica, ao deslocar o foco para a atividade organizada exercida profissionalmente. Nas palavras do autor:

O conceito de empresa decorre da visão moderna de empresário, e sua formulação tem origem na legislação italiana de 1942, que unificou, no Código Civil, o direito obrigacional, fazendo desaparecer o Código Comercial como legislação separada. Se, por um lado, o estudo dos atos de comércio decorre do conceito francês de comerciante – sistema da comercialidade –, por outro, o conceito de empresa é construção italiana – sistema da empresarialidade –, ao estabelecer regras próprias não mais àquele que pratica com habitualidade e profissionalidade atos de comércio, mas à atividade definida em lei como empresarial” (NEGRÃO, 2021, p. 66).³

A partir dessa concepção, torna-se evidente que a empresa passa a ser compreendida como atividade econômica organizada, e não como a simples prática reiterada de determinados atos. Desse modo, como destaca Negrão, essa mudança afasta a análise casuística dos atos isolados e privilegia a organização dos fatores de produção, como o capital, o trabalho e a gestão, sendo estes os elementos centrais do fenômeno empresarial.⁴

Esse entendimento influenciou diretamente o ordenamento jurídico brasileiro, especialmente com a promulgação do Código Civil de 2002, que adotou concepção semelhante ao apresentar a seguinte definição em seu artigo 966: “Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços” (BRASIL, 2002)⁵. Portanto, a empresa passa a ser vista como expressão funcional da atividade econômica voltada ao mercado, independentemente da forma ou do setor em que se desenvolve.

Nesse sentido, é justamente essa noção ampla e dinâmica de empresa que permite a inclusão, no âmbito do Direito Empresarial, de modelos organizacionais contemporâneos, como

³ NEGRÃO, Ricardo. Curso de Direito Comercial de Empresa, v.1: teoria geral da empresa e direito societário/ Ricardo Negrão. - 17. Ed.- São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 66.

⁴ NEGRÃO, Ricardo, Curso de Direito Comercial de Empresa, v.1: teoria geral da empresa e direito societário/ Ricardo Negrão. - 17. Ed.- São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 67.

⁵ Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

as startups, que, embora apresentem características próprias relacionadas à inovação e à escalabilidade, permanecem juridicamente enquadradas na teoria moderna da empresa.

2.2 Conceito de startup

A partir do final do século XX, especialmente com maior intensidade no início do século XXI, emergiu no cenário econômico um novo modelo de organização empresarial, marcado pela inovação, pela escalabilidade e pela atuação em ambientes de elevada incerteza: as chamadas startups. Embora o uso do termo para designar pequenas empresas inovadoras da década de 1970, foi com o avanço tecnológico observado a partir da popularização da internet, sobretudo na década de 1990, que tais empreendimentos passaram a ganhar maior notoriedade e relevância econômica.⁶

Nesse sentido, a evolução das startups acompanha, em grande medida, o desenvolvimento e a difusão das tecnologias da informação, sendo possível identificar sua origem histórica no ecossistema formado no Vale do Silício, nos Estados Unidos, ambiente que reuniu inovação tecnológica, capital de risco, incentivo acadêmico e cultura empreendedora. A partir dessa experiência, o modelo se difundiu globalmente, influenciando a forma de organização de novos negócios em diversos países, inclusive no Brasil.⁷

Apesar da ampla utilização do termo, a definição de startup não é uniforme, havendo distintas tentativas doutrinárias de conceituação. Entre elas, destaca-se a formulação proposta por Eric Ries, amplamente adotada na literatura especializada, segundo a qual: “uma startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. (RIES, 2012, p. 39).⁸

A partir dessa concepção, observa-se que o elemento central das startups não se limita ao porte da empresa ou ao setor econômico em que atua, mas reside, sobretudo, no contexto de incerteza em que o empreendimento se desenvolve, aliado à busca por soluções inovadoras e modelos de negócio ainda não plenamente testados no mercado.

⁶ REIS, Edgar Vidigal de Andrade. Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil [recurso eletrônico] / Edgar Vidigal de Andrade Reis. -- São Paulo: Almedina, 2018. p.10.

⁷ REIS, Edgar Vidigal de Andrade. Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil [recurso eletrônico] / Edgar Vidigal de Andrade Reis. -- São Paulo: Almedina, 2018. p.10.

⁸ RIES, Eric. A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas [recurso eletrônico]. Tradução de Ivanir Calado. Rio de Janeiro: GMT Editores Ltda., 2019, p. 39.

Nesse mesmo sentido, Edgar Vidigal de Andrade Reis ressalta que a startup não deve ser compreendida apenas como um tipo específico de empresa, mas também como um estágio de desenvolvimento empresarial, caracterizado pela ausência inicial de processos consolidados, pela experimentação constante e pela elevada exposição a riscos. Assim, conforme pontua o autor, trata-se de empreendimento que, geralmente, apresenta perfil inovador, modelo de negócios escalável e dependência de capital externo para viabilizar seu crescimento, operando frequentemente por meio de produtos mínimos viáveis (minimum viable product – MVP) e práticas de redução de custos, como o bootstrapping.⁹

Dessa forma, percebe-se que a startup se distingue das empresas tradicionais não apenas pelo uso intensivo de tecnologia, mas principalmente por sua lógica de funcionamento, orientada à inovação disruptiva, à rápida adaptação ao mercado e à superação de incertezas estruturais. Essa característica confere a esses empreendimentos demandas jurídicas específicas, especialmente no que diz respeito à estruturação societária, à captação de investimentos e à regulação das relações internas.

2.3 O marco legal das startups no Brasil

No Brasil, a consolidação do ecossistema de startups ocorreu de maneira mais expressiva a partir dos anos 2000, impulsionada pelo avanço tecnológico, pela ampliação do acesso à internet e pelo crescimento do mercado de capital de risco. Esse movimento resultou no surgimento de empresas inovadoras de grande relevância, além de fomentar a necessidade de um ambiente jurídico mais adequado às particularidades desses negócios.¹⁰

Nessa circunstância, foi editada a Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021¹¹, conhecida como Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador, que representa um avanço significativo na tentativa de estruturar juridicamente esse tipo de empreendimento no ordenamento brasileiro. A referida lei tem como objetivo central fomentar o empreendedorismo inovador, ampliar a segurança jurídica e estimular o investimento em negócios inovadores.

⁹REIS, Edgar Vidigal de Andrade. Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil [recurso eletrônico] / Edgar Vidigal de Andrade Reis. -- São Paulo: Almedina, 2018. p.11.

¹⁰FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 20.

¹¹BRASIL. Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021. Institui o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 2 jun. 2021.

Nos termos do artigo 1º da lei supracitada, o Marco Legal das Startups institui diretrizes para a atuação do poder público, estabelece medidas de fomento ao ambiente de negócios e disciplina instrumentos de incentivo à inovação, reconhecendo expressamente o empreendedorismo inovador como vetor de desenvolvimento econômico, social e ambiental (BRASIL, 2021).¹²

A norma também apresenta um conceito jurídico de startup, ao dispor, em seu artigo 4º: “São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação se caracteriza pela inovação aplicada a modelos de negócios, produtos ou serviços ofertados.” (BRASIL, 2021)¹³ Portanto, para fins de enquadramento legal, a lei estabelece critérios objetivos para a caracterização de uma startup, como o limite de faturamento anual, o tempo máximo de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e a adoção de modelos de negócios inovadores ou o enquadramento no regime especial do Inova Simples. Diante disso, é evidente que o regulamento busca equilibrar dois interesses centrais do ecossistema de startups: de um lado, a necessidade de captação de recursos financeiros, de outro, a preservação da autonomia da gestão empresarial e a limitação da responsabilidade dos investidores.¹⁴

Dessa forma, o Marco Legal das Startups representa um marco normativo relevante ao conferir maior previsibilidade jurídica ao empreendedorismo inovador no Brasil, criando um

¹² Art. 1º Esta Lei Complementar institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador.

Parágrafo único. Esta Lei Complementar: I – estabelece os princípios e as diretrizes para a atuação da administração pública no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios; II - apresenta medidas de fomento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador; e III - disciplina a licitação e a contratação de soluções inovadoras pela administração pública.

¹³ BRASIL. Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021, art. 4º. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 2 jun. 2021.

¹⁴ Art. 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados. § 1º Para fins de aplicação desta Lei Complementar, são elegíveis para o enquadramento na modalidade de tratamento especial destinada ao fomento de startup o empresário individual, a empresa individual de responsabilidade limitada, as sociedades empresárias, as sociedades cooperativas e as sociedades simples: I - com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada; II - com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo: a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

ambiente mais favorável à inovação, à atração de investimentos e ao desenvolvimento de novos modelos de negócios.

2.4 Os modelos societários das startups e suas particularidades

A definição do modelo societário adotado por uma startup constitui decisão jurídica estratégica, diretamente relacionada ao estágio de desenvolvimento do negócio, à forma de captação de recursos e à dinâmica de relacionamento entre seus sócios e investidores. Diferentemente das empresas tradicionais, cuja estrutura societária tende a ser definida desde o início e mantida de forma relativamente estável, as startups operam em ambiente marcado por incerteza, crescimento acelerado e constantes alterações em sua composição societária.¹⁵

Nesse contexto, o Direito Societário brasileiro não oferece um tipo societário especificamente concebido para atender às particularidades das startups. Assim, os empreendedores acabam por adaptar modelos existentes, majoritariamente a sociedade limitada e a sociedade anônima, às necessidades de negócios inovadores, altamente escaláveis e dependentes de capital humano e intelectual. Essa adaptação, contudo, nem sempre ocorre de maneira harmônica, o que evidencia lacunas relevantes entre a disciplina legal tradicional e a realidade prática dessas empresas.¹⁶

De modo geral, as startups brasileiras são constituídas, em um primeiro momento, sob a forma de sociedade limitada, em razão de sua maior simplicidade estrutural, menores custos de constituição e manutenção, bem como pela flexibilidade contratual conferida pelo contrato social. A sociedade limitada apresenta-se, como modelo mais acessível ao empreendedor em fase inicial, especialmente quando os recursos financeiros são escassos e a prioridade reside no desenvolvimento do produto ou serviço.

Entretanto, embora a sociedade limitada seja amplamente utilizada nas fases iniciais, esse modelo revela limitações relevantes à medida que a startup evolui e passa a demandar maior sofisticação jurídica. Entre essas limitações, destacam-se o caráter personalista do vínculo societário, a maior rigidez na negociação de quotas, a necessidade de alteração contratual para ingresso ou saída de sócios e as restrições legais à integralização do capital social por meio de prestação de serviços. Esses aspectos dificultam a entrada de investidores, a

¹⁵ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.164.

¹⁶ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.176.

reorganização do capital social e a implementação de mecanismos modernos de incentivo e retenção de colaboradores estratégicos.¹⁷

Por essa razão, é recorrente que startups, ao atingirem determinado grau de maturidade ou ao se prepararem para rodadas de investimento mais robustas, optem pela transformação de sua estrutura societária em sociedade anônima. Ademais, Bruno Feigelson, Erick Nybø e Victor Cabral Fonseca assinalam que, não raras vezes, os próprios investidores passam a exigir essa conversão, por razões estratégicas, especialmente quando se busca ampliar a proteção dos sócios e conferir maior segurança jurídica à operação¹⁸. Isso porque a sociedade anônima privilegia a livre circulação de ações, a separação entre propriedade e gestão e a adoção de práticas mais estruturadas de governança corporativa, características que tendem a atrair investidores profissionais e fundos de investimento.¹⁹

Todavia, a adoção da sociedade anônima também impõe custos mais elevados, maior complexidade administrativa e obrigações legais mais rigorosas, o que a torna, muitas vezes, inadequada para startups em estágio embrionário. Assim, observa-se que não há um modelo societário universalmente ideal para startups, mas sim estruturas que se mostram mais ou menos adequadas conforme o momento do empreendimento, o perfil dos sócios e a estratégia de crescimento adotada.²⁰

Nesse cenário de transição e adaptação contínua, torna-se evidente que os tipos societários tradicionais, isoladamente considerados, não são suficientes para regular de forma eficiente as relações internas das startups. A necessidade de alinhar incentivos, distribuir participações de forma progressiva e proteger a empresa contra a saída prematura de sócios estratégicos exige a utilização de instrumentos contratuais complementares, capazes de suprir as limitações impostas pela legislação societária vigente.

Assim, nota-se que, mesmo quando há maior destaque ou participação de um indivíduo como fundador de uma startup, não há necessidade de se desviar da forma societária para a constituição da empresa: basta realizar um contrato de vesting que

¹⁷ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.184 e 185.

¹⁸ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.189 a 190.

¹⁹ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.192.

²⁰ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.191 a 193.

atribua aos demais sócios uma participação progressiva crescente. (FEIGELSON; NYBØ; FONSECA, 2018, p. 172).²¹

É justamente a partir dessas insuficiências estruturais do modelo societário tradicional que emergem cláusulas contratuais específicas, como as cláusulas de vesting e reverse vesting, concebidas para ajustar a titularidade da participação societária à efetiva contribuição dos envolvidos ao longo do tempo.

3 As cláusulas de vesting

3.1 Origem, finalidade e conceito do vesting

O vesting surge como um mecanismo contratual desenvolvido no contexto do empreendedorismo inovador, especialmente no ambiente das startups, marcado por elevada incerteza, escassez de recursos financeiros e forte dependência do capital humano. Dessa forma, trata-se de instituto originalmente consolidado na prática norte-americana, cuja lógica central consiste em alinhar interesses de longo prazo entre os fundadores, colaboradores estratégicos e investidores, evitando a dispersão prematura do capital social e incentivando o comprometimento contínuo com o desenvolvimento do empreendimento.²²

O termo *vesting* tem origem na língua inglesa e pode ser compreendido, em sentido amplo, como o “ato de investir” ou “atribuir” direitos, sendo utilizado para designar um mecanismo contratual que viabiliza a aquisição progressiva de uma participação jurídica ao longo do tempo.²³ Dessa maneira, sua adoção no ordenamento jurídico brasileiro decorre da necessidade prática de estruturar relações empresariais mais flexíveis e adaptadas à dinâmica das startups. Conforme destaca a doutrina, a essência do vesting está diretamente conectada à perspectiva relacional dos contratos empresariais contemporâneos, funcionando como instrumento de aproximação entre potenciais parceiros que, em um primeiro momento, ainda não dispõem da necessária confiança recíproca para a imediata constituição de uma participação societária plena²⁴.

²¹ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p.172.

²² FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 111.

²³ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 21.

²⁴ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 112.

Nesse sentido, José Luiz de Moura Faleiros Júnior assinala que:

A essência do tema, embora o anglicismo já denote, por si, a importação de um instituto estrangeiro para a prática brasileira, está diretamente conectada à perspectiva relacional. Sem dúvidas, atrair talentos e somar esforços a partir de parcerias estratégicas agrega muito valor a uma startup, e o propósito do vesting é justamente esse: aproximar potenciais parceiros negociais que ainda não possuem a necessária fideducia para, por um lado, expressar a *affectio societatis* e, por outro, definir as bases de uma relação de emprego. (FALEIROS JÚNIOR, 2019, p. 111.)

A partir dessa lógica, o vesting revela-se como instrumento de incentivo e retenção de pessoas-chave, permitindo que a participação societária seja adquirida de forma gradual, condicionada ao decurso do tempo ou ao atingimento de metas previamente estabelecidas. A concessão progressiva da participação funciona como mecanismo de estímulo ao desempenho, ao comprometimento e à permanência do colaborador ou sócio estratégico no projeto empresarial, ao mesmo tempo em que preserva a estrutura societária da startup contra saídas oportunistas ou desalinhadas com seus objetivos de longo prazo.

Ademais, importa ressaltar que o vesting não possui natureza salarial²⁵, mas configura concessão de opção de aquisição futura de participação societária, em condições e valores previamente definidos. Portanto, entende-se que o vesting não é uma contraprestação direta pelo trabalho desempenhado, mas sim um instrumento de incentivo de caráter mercantil, vinculado ao risco do empreendimento e à criação de valor no longo prazo.²⁶

Sob essa perspectiva, o vesting não se limita a uma técnica de remuneração indireta, mas assume relevante função organizacional e estratégica. Assim, o trabalho em equipe, incentivado por esse mecanismo, contribui para o aumento do *know-how*, para a otimização de recursos financeiros e, sobretudo, para o aprimoramento da capacidade decisória da empresa, uma vez que amplia a diversidade de perspectivas e favorece a resolução eficiente de problemas inerentes ao ambiente inovador.

²⁵ BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho. Embargos de Declaração em Recurso de Revista n. 2843-80.2011.5.02.0030, Rel. Min. Maria Cristina Irigoyen Peduzzi, julgamento em 18 nov. 2015, DEJT 20 nov. 2015, conforme citado por FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Contratos relacionais e vesting empresarial nos instrumentos de parceria para startups de base tecnológica. Revista Fórum de Direito Civil, Belo Horizonte, ano 10, n. 26, p. 13–42, jan./abr. 2021, p. 38–39.

²⁶ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 217

Do ponto de vista conceitual, o vesting pode ser compreendido como um negócio jurídico por meio do qual se promete a aquisição de participação societária futura, de forma progressiva e condicionada, a colaboradores ou parceiros estratégicos da startup, com o objetivo de estimular a expansão, o êxito e a consecução dos objetivos sociais da empresa. Não se trata, portanto, de atribuição imediata de quotas ou ações, mas de uma expectativa juridicamente estruturada, cuja consolidação depende do cumprimento de critérios previamente pactuados.²⁷

Essa característica progressiva e condicional do vesting evidencia sua adequação ao contexto das startups, nas quais o valor do empreendimento é construído ao longo do tempo, a partir do esforço conjunto dos envolvidos. Justamente por isso, a correta compreensão de sua natureza jurídica e de sua forma de implementação contratual revela-se essencial, especialmente diante dos riscos de enquadramentos inadequados sob as perspectivas tributária, previdenciária e trabalhista, temas que serão aprofundados adiante.

3.2 Modalidades de vesting: por decurso do tempo e por atingimento de metas

A operacionalização do vesting nos contratos societários de startups pode assumir diferentes conformações, a depender da lógica de incentivo adotada pelas partes e das necessidades estratégicas do empreendimento. Embora existam variações práticas, a doutrina e a prática empresarial convergem para a identificação de duas modalidades principais de vesting: (i) o vesting baseado no decurso do tempo (time-based vesting) e (ii) o vesting condicionado ao atingimento de metas (performance-based vesting).²⁸

O vesting por decurso do tempo caracteriza-se pela aquisição gradual da participação societária em função da permanência do beneficiário na startup durante determinado período previamente estipulado. Nesse modelo, o fator temporal funciona como critério central de consolidação dos direitos, partindo-se da premissa de que a continuidade da atuação do sócio ou colaborador estratégico representa, por si só, uma contribuição relevante para o crescimento do negócio.²⁹ Portanto, a participação societária, não é adquirida de forma imediata, mas distribuída progressivamente, à medida que o prazo contratualmente definido é cumprido.

²⁷ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 203.

²⁸ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 205.

²⁹ REIS, Edgar Vidigal de Andrade. Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil. São Paulo: Almedina, 2018, p. 348.

Essa modalidade é amplamente utilizada em startups em estágio inicial, especialmente quando ainda não há parâmetros objetivos suficientes para mensurar resultados ou desempenho individual. Ao atrelar a aquisição da participação ao tempo de dedicação, busca-se reduzir o risco de saídas prematuras, preservar a estabilidade da estrutura societária e garantir que o capital social permaneça concentrado naqueles que efetivamente contribuíram para a consolidação do empreendimento ao longo de sua fase mais sensível.³⁰

Já o vesting por atingimento de metas, por sua vez, condiciona a aquisição da participação societária ao cumprimento de objetivos previamente estabelecidos, os quais podem estar relacionados a resultados financeiros, desenvolvimento tecnológico, expansão de mercado ou outros indicadores estratégicos definidos pelas partes.³¹ Nessa estrutura, o foco desloca-se do simples decurso do tempo para a efetiva entrega de valor ao negócio, alinhando a consolidação da participação societária ao desempenho concreto do beneficiário.

A adoção dessa modalidade revela-se especialmente adequada em contextos nos quais é possível estabelecer métricas claras e mensuráveis, permitindo que a aquisição da participação reflita diretamente a contribuição individual para o sucesso da startup. Além disso, o vesting por metas reforça a lógica meritocrática que permeia o ecossistema de inovação, estimulando a eficiência, a produtividade e o comprometimento com resultados.³²

Importa destacar que as duas modalidades não são excludentes entre si, ao contrário, é comum que os contratos de vesting combinem critérios temporais e de desempenho, criando estruturas híbridas que condicionam a aquisição da participação tanto à permanência na empresa quanto ao atingimento de determinados marcos estratégicos. Essa combinação permite maior flexibilidade contratual e melhor adequação às especificidades de cada startup, ao mesmo tempo em que fortalece o alinhamento de interesses entre fundadores, colaboradores e investidores.

Além das modalidades baseadas exclusivamente no decurso do tempo ou no atingimento de metas, é comum que os contratos de vesting prevejam a estipulação de um período inicial denominado *cliff*, que funciona como marco mínimo para a consolidação da participação

³⁰ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 112 e 113.

³¹ REIS, Edgar Vidigal de Andrade. Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil. São Paulo: Almedina, 2018, p. 348; FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 205

³² GRUBER, Frank. Startup mixology: tech cocktails guide to building, growing & celebrating startupoundes. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2014, p. 52.

societária.³³ Assim, o *cliff* corresponde a um período inicial de natureza probatória, durante o qual o beneficiário ainda não consolida qualquer parcela definitiva da participação prometida. Logo, caso haja sua saída da empresa antes do decurso do prazo estipulado ou antes do atingimento das metas previamente estabelecidas, nenhuma fração da participação lhe será assegurada.³⁴

Superado o período de cliff, a aquisição da participação passa a ocorrer de forma progressiva, seja por critérios temporais, seja por desempenho, conforme a modalidade adotada. Desse modo, o Cliff constitui uma técnica contratual acessória, aplicável tanto ao vesting tradicional quanto ao reverse vesting, abordado futuramente, destinada a proteger a estrutura societária contra saídas prematuras nos estágios mais sensíveis do empreendimento.

Assim, em qualquer das hipóteses, a definição clara das condições, dos prazos e das metas revela-se elemento central para a segurança jurídica do vesting, visto que a ausência de critérios objetivos ou a redação imprecisa das cláusulas pode gerar disputas societárias, insegurança quanto à consolidação dos direitos e riscos de requalificação jurídica do instituto, especialmente sob a ótica trabalhista e tributária.³⁵ Por essa razão, a escolha da modalidade e sua adequada estruturação contratual devem ser realizadas de forma cuidadosa, considerando não apenas os objetivos imediatos da startup, mas também suas projeções de crescimento e eventual entrada de investidores.

3.3 Natureza jurídica do vesting: contrato autônomo ou cláusula contratual

A natureza jurídica do vesting constitui um dos pontos mais sensíveis e debatidos na doutrina nacional, sobretudo em razão de sua origem estrangeira e da ausência de tipificação específica no ordenamento jurídico brasileiro³⁶. A prática empresarial demonstra ampla utilização do instituto, porém sua incorporação ao direito interno exige cautela conceitual, a fim de evitar enquadramentos inadequados que possam gerar repercussões indesejadas nos âmbitos societário, trabalhista, tributário e previdenciário.

³³ FALEIROS JUNIOR, José Luiz de Moura. Contratos relacionais e vesting empresarial nos instrumentos de parceria para startups de base tecnológica. Revista Fórum de Direito Civil, Belo Horizonte, ano 10, n. 26, p. 13-42, jan./abr. 2021, p. 38-39.

³⁴ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 218.

³⁵ JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele. Natureza jurídica do vesting: como uma tradução errada pode acabar com o futuro tributário e trabalhista de uma startup. Curitiba: Juruá, 2017, p. 41.

³⁶ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 117.

Parte da doutrina refere-se ao vesting como se fosse um contrato autônomo, dotado de existência independente, contudo, essa compreensão, revela-se imprecisa do ponto de vista técnico-jurídico. O vesting, em regra, não apresenta objeto próprio dissociado da relação societária, mas funciona como mecanismo instrumental destinado a regular a forma e o momento de aquisição da participação societária.³⁷ Assim, sua eficácia e sentido dependem necessariamente da existência de uma relação jurídica principal, à qual se encontra funcionalmente vinculado.

Além disso, a controvérsia acerca da natureza jurídica do vesting também se projeta sobre a forma como se compreende a aquisição da participação societária ao longo do tempo. Uma vez que, quando estruturado como promessa de aquisição futura, condicionada ao implemento de determinados requisitos, o vesting aproxima-se do regime das condições previstas no Código Civil, especialmente da condição suspensiva, que será abordado futuramente.

Nessa perspectiva, enquanto não implementadas as condições pactuadas, não há aquisição plena do direito à participação societária, mas apenas uma expectativa juridicamente tutelada. Conforme esclarece Maluf, ao tratar da classificação tripartite da condição suspensiva, na subespécie *conditio pendet* (condição pendente), “enquanto a condição não ocorre, o titular do direito eventual tem somente uma expectativa de direito, uma *spes debiti* ou *spes debitum iri*, ou seja, a possibilidade de vir a adquirir um direito, se ocorrer a condição” (MALUF, 1991, p. 68).³⁸

Esse entendimento reforça a compreensão de que o vesting não se traduz em atribuição imediata de titularidade societária, mas em um mecanismo obrigacional que estrutura, de forma progressiva e condicionada, a futura aquisição de direitos. Portanto, essa ideia reforça que enquanto a condição não ocorrer, não há direito, mas, apenas uma possibilidade juridicamente estruturada.

Sob essa perspectiva, o vesting deve ser compreendido não como um contrato autônomo, mas como uma técnica de estruturação contratual que se apoia em um elemento accidental do negócio jurídico, qual seja, a condição. Desse modo, conforme esclarece Faleiros Júnior, o termo “vesting” não designa uma espécie contratual em si, sendo incorreto falar

³⁷ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 118.

³⁸ MALUF, Carlos Alberto Dabus. As Condições no direito civil: suspensiva, resolutiva, potestativa, impossível. 2 ed. São Pulo: Saraiva, 1991, p. 68.

propriamente em um “contrato de vesting”, uma vez que sua função é disciplinar a transferência da participação societária de forma condicionada e progressiva.³⁹

Nesse sentido, é evidente que a estrutura do vesting está intrinsecamente ligada à presença da condição como elemento accidental do negócio jurídico⁴⁰, visto que o vesting é na essência, uma condição dentro de um contrato. Logo, trata-se de um mecanismo que subordina a aquisição da participação societária à verificação de eventos futuros e incertos previamente definidos pelas partes. É justamente essa vinculação à condição que confere coerência ao vesting, permitindo que a transferência da participação ocorra de forma juridicamente controlada, progressiva e alinhada à lógica do negócio.

Dessa forma, independentemente de o vesting ser tratado como contrato ou como mera cláusula contratual, sua estrutura estará sempre vinculada à presença de um elemento accidental do negócio jurídico, qual seja, a condição. É por meio dela que se regula a aquisição, a consolidação ou a eventual perda da participação societária, seja pela lógica da condição suspensiva, seja pela condição resolutiva.

Assim, quando corretamente estruturado, o vesting permite disciplinar a transferência da participação de forma clara e objetiva, evitando a criação de zonas de insegurança jurídica, especialmente no âmbito trabalhista. Essa leitura não apenas confere maior segurança à sua utilização, como também estabelece as bases necessárias para o exame de sua estrutura condicional.

3.4 Vesting e sua estrutura condicional

A análise da estrutura jurídica do vesting exige o exame de sua compatibilidade com o regime das condições previsto no Código Civil brasileiro, especialmente nos artigos 125 e 127. Isso porque a aquisição progressiva da participação societária, característica central do vesting, está invariavelmente condicionada à ocorrência de eventos futuros e incertos, tais como o decurso do tempo, o cumprimento de metas ou a permanência do beneficiário na startup.

³⁹ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 121.

⁴⁰ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 121.

Nos termos do artigo 125 do Código Civil, considera-se condição a cláusula que subordina o efeito do negócio jurídico a evento futuro e incerto.⁴¹ A partir desse conceito legal, parte da doutrina sustenta que o vesting operaria, em regra, como condição suspensiva, uma vez que a aquisição da participação societária somente se consolidaria após o implemento da condição pactuada.⁴² Sob essa ótica, até o cumprimento integral das condições previstas, o beneficiário deteria apenas uma expectativa de direito, não havendo aquisição definitiva da participação societária.

Entretanto, a aplicação automática dessa lógica ao vesting revela-se problemática, visto que a interpretação puramente suspensiva pode gerar insegurança jurídica significativa, especialmente nos casos em que o beneficiário já exerce funções relevantes na startup ou assume riscos consideráveis desde os estágios iniciais do empreendimento. Nessas hipóteses, a caracterização do vesting como mera expectativa de direito pode esvaziar a função econômica e organizacional do instituto, além de fragilizar a posição jurídica do beneficiário.

Por outro lado, José Luiz de Moura Faleiros Júnior sustenta que a leitura mais adequada do vesting, no contexto do direito brasileiro, é aquela que o enquadra como mecanismo estruturado sob a lógica da condição resolutiva, nos termos do artigo 127 do Código Civil⁴³.

Nessa perspectiva, a participação societária é atribuída desde o início da relação, de modo que o beneficiário ingressa imediatamente na estrutura societária, ainda que sua titularidade esteja condicionada ao cumprimento de determinadas obrigações. Logo, o não atendimento das condições pactuadas, como a permanência na empresa por período mínimo ou o atingimento de metas previamente estabelecidas, enseja a resolução total ou parcial da participação concedida, sem que isso comprometa a validade do negócio jurídico ou gere efeitos colaterais indesejados.⁴⁴

Desse modo, a leitura do vesting sob a ótica da condição resolutiva mostra-se mais compatível com a realidade econômica e organizacional das startups, na medida em que reconhece, desde o início, a inserção efetiva do beneficiário na estrutura societária, ao mesmo

⁴¹ Art. 125. Subordinando-se a eficácia do negócio jurídico à condição suspensiva, enquanto esta se não verificar, não se terá adquirido o direito, a que ele visa.

⁴² FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 119.

⁴³ Art. 127. Se for resolutiva a condição, enquanto esta se não realizar, vigorará o negócio jurídico, podendo exercer-se desde a conclusão deste o direito por ele estabelecido.

⁴⁴ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 120.

tempo em que preserva mecanismos de proteção contra comportamentos oportunistas ou descumprimento das obrigações assumidas.

Portanto, ao afastar a lógica da mera expectativa de direito e admitir a aquisição imediata, ainda que resolúvel, da participação societária, essa interpretação contribui para maior previsibilidade, transparência e segurança jurídica na utilização do vesting, além de mitigar riscos de requalificação trabalhista ou tributária. Assim, a compreensão do vesting a partir da condição resolutiva revela-se mais compatível com a dinâmica das startups, pois concilia a concessão inicial da participação societária com a preservação de instrumentos jurídicos aptos a resguardar o equilíbrio da relação societária.

3.5 O reverse-vesting

No contexto das startups, o reverse vesting apresenta-se como técnica contratual voltada à organização da participação societária de fundadores ou colaboradores estratégicos desde o momento inicial da divisão societária, cuja manutenção, contudo, permanece condicionada ao cumprimento de determinadas obrigações ao longo do tempo. Trata-se de mecanismo que se harmoniza com o regime da condição resolutiva previsto no artigo 127 do Código Civil, tratado no tópico anterior, na medida em que a participação é atribuída desde o início, mas pode ser resolvida caso não se verifiquem as condições pactuadas.

Nesse sentido, a operacionalização do reverse vesting pode igualmente se valer da estipulação de cliffs, conforme já examinado no tópico anterior, funcionando como marco inicial para a consolidação definitiva da participação atribuída. É justamente a partir dessa lógica que se estrutura o reverse vesting: a participação societária é atribuída desde o início da relação, mas sua eficácia plena permanece condicionada ao cumprimento das obrigações assumidas, podendo ser total ou parcialmente resolvida em caso de inadimplemento.⁴⁵

Nesse sentido, José Luiz de Moura Faleiros Júnior sustenta:

no caso das sociedades limitadas, pela previsão do artigo 1.055, 52º, do Código Civil, "[é] vedada contribuição que consista em prestação de serviços", embora seja exatamente isso o que se verificará no exemplo do *cliff* estipulado como condição suspensiva, pois, se não atingida determinada meta, o parceiro terá laborado e não receberá qualquer contrapartida em quotas ou ações, gerando enriquecimento apenas

⁴⁵ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 133.

para uma das partes, ainda que o risco tenha sido dimensionado. E, por outro lado, se o seu trabalho lhe render subscrição e integralização de parcela do capital social, ao menos na hipótese das sociedades de pessoas, as quotas recebidas resultarão de nefasta infringência ao citado §2º. (FALEIROS JÚNIOR, 2019, p. 133.)⁴⁶

Portanto, o autor compreende o reverse vesting como técnica contratual apta a mitigar os principais riscos jurídicos associados à utilização do vesting no ordenamento brasileiro, especialmente aqueles relacionados à requalificação trabalhista e previdenciária da relação. Dessa forma, o modelo invertido se estrutura a partir da lógica da condição resolutiva, prevista no artigo 127 do Código Civil, afastando a aplicação da condição suspensiva ao mecanismo de aquisição da participação societária. Assim, o inadimplemento das metas ou da permanência mínima ajustada implica a resolução do contrato apenas quanto ao percentual de participação vinculado ao *cliff* específico, preservando-se a coerência do negócio jurídico e evitando a criação de zonas de incerteza quanto à natureza da relação estabelecida.

Dessa forma, o reverse vesting consolida-se como instrumento jurídico sofisticado e funcional, especialmente adequado à realidade das startups, por oferecer maior segurança à estrutura societária sem eliminar o caráter incentivador próprio do vesting tradicional.

3.6 A utilidade do vesting para as startups brasileiras

A partir do que foi apresentado, é possível afirmar que o vesting se apresenta como mecanismo especialmente adequado às necessidades das startups. Em primeiro lugar, porque ele dialoga com a lógica própria desses empreendimentos, marcados por alto grau de incerteza, necessidade de experimentação constante e limitação de recursos financeiros. Como observa Eric Ries, os métodos tradicionais de gestão não se ajustam bem à realidade das startups, o que exige a construção de instrumentos jurídicos capazes de acompanhar modelos de negócio inovadores e mutáveis.⁴⁷ Nesse contexto, o vesting surge como ferramenta que permite formalizar expectativas entre fundadores, investidores e colaboradores, ao mesmo tempo em que preserva a flexibilidade necessária ao desenvolvimento do negócio.

⁴⁶ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 133.

⁴⁷ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 130.

Além disso, o vesting se mostra especialmente útil em um ambiente em que as startups, em fases iniciais, visto que dificilmente conseguem competir em termos salariais com empresas consolidadas. Nesses casos, a oferta de participação societária futura funciona simultaneamente como mecanismo de atração e retenção de talentos, permitindo que a startup componha equipes qualificadas sem onerar de imediato sua estrutura de custos.⁴⁸ Assim, após a entrada de um investidor ou durante a constituição da startup, é destinado, em geral, 5% a 20% da participação societária, para a planos de vesting⁴⁹, o que possibilita que diferentes colaboradores sejam integrados ao projeto com condições específicas, sem perda de controle pelos sócios fundadores e com preservação da capacidade de oferecer novos incentivos em rodadas futuras de investimento.

Sob a perspectiva jurídico-empresarial, o vesting contribui para aproximar o direito da realidade concreta do ecossistema de inovação. Como aponta Faleiros Júnior:

O foco é fomentar o investimento e a criatividade no mercado, permitindo apoio financeiro sem a necessidade de se tornar sócio, algo crucial para a inovação e prosperidade econômica, combatendo a burocracia opressiva que historicamente tem dificultado o desenvolvimento de novos negócios e práticas econômicas no Brasil. (FALEIROS JÚNIOR, 2024)⁵⁰

Portanto, percebe-se que o vesting se apresenta como alternativa especialmente relevante para startups em estágios iniciais, que, embora ainda não disponham de capacidade financeira para oferecer remunerações elevadas ou estruturas tradicionais de contratação, dependem intensamente da atração e da permanência de talentos estratégicos para o desenvolvimento de soluções inovadoras e para a consolidação do negócio no mercado.

4 Conclusão

⁴⁸ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 219.

⁴⁹ FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups [recurso eletrônico]. São Paulo: Saraiva Educação, 2018, p. 220.

⁵⁰ FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Vesting empresarial: aspectos jurídicos relevantes à luz da teoria dos contratos relacionais. 3. ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2024, p. 129 a 130.

O desenvolvimento do presente trabalho permitiu analisar o papel das cláusulas de vesting e reverse vesting no contexto dos contratos societários das startups, evidenciando que tais mecanismos não constituem meras práticas importadas de ordenamentos estrangeiros, mas instrumentos jurídicos funcionalmente adequados à realidade do empreendedorismo inovador. A partir da teoria moderna da empresa e da consolidação das startups como expressão contemporânea da atividade empresarial, demonstrou-se que a rigidez dos tipos societários tradicionais, por si só, revela-se insuficiente para regular as relações internas desses empreendimentos.

As startups operam em ambiente marcado por elevada incerteza, forte dependência do capital humano e constante reorganização societária, circunstâncias que exigem soluções jurídicas capazes de alinhar incentivos, mitigar riscos e preservar a estabilidade do projeto empresarial. Nesse contexto, as cláusulas de vesting surgem como mecanismos contratuais voltados à aquisição progressiva de participação societária, condicionada à permanência, ao desempenho ou ao atingimento de metas, funcionando como instrumentos de incentivo e retenção de sócios e colaboradores estratégicos.

A análise desenvolvida ao longo do trabalho permitiu concluir que o vesting não deve ser compreendido como contrato autônomo ou como forma indireta de remuneração, mas como cláusula contratual atípica, inserida em contratos societários, operando no plano obrigacional.

No exame da estrutura condicional do vesting, à luz dos artigos 125 e 127 do Código Civil, constatou-se que sua submissão rígida às categorias clássicas de condição suspensiva ou resolutiva revela limitações relevantes, exigindo interpretação funcional e sistemática, adequada à realidade das startups. É justamente nesse ponto que se destaca o reverse vesting, que, ao atribuir desde o início a participação societária, sujeitando-a a cláusulas de recompra em caso de descumprimento das condições pactuadas, apresenta maior aderência à lógica do Direito Societário brasileiro e maior segurança à estrutura societária.

A relevância do vesting no contexto das startups decorre, sobretudo, da centralidade do capital humano para a viabilidade do empreendimento, diferentemente das empresas tradicionais, nas quais o capital financeiro e a estrutura organizacional já se encontram consolidados, as startups dependem, em seus estágios iniciais, quase exclusivamente do trabalho, do conhecimento técnico e da dedicação contínua de seus fundadores e colaboradores estratégicos. Nesse cenário, a atribuição imediata e incondicionada de participação societária representa risco elevado à estabilidade do projeto empresarial.

Portanto, as cláusulas de vesting surgem como resposta jurídica à necessidade de transformar contribuição futura em participação societária, vinculando o direito à permanência, ao desempenho e ao comprometimento com o crescimento do negócio. Assim, ao condicionar a aquisição da participação ao decurso do tempo ou ao atingimento de metas, o vesting reduz o risco de saídas oportunistas, preserva o valor da startup e assegura que o capital social permaneça concentrado naqueles que efetivamente contribuíram para sua consolidação.

Do ponto de vista econômico, o vesting desempenha papel relevante na proteção do valuation da startup e na atração de investimentos. Estruturas societárias desalinhadas, com participação relevante de indivíduos que não mais contribuem para o negócio, tendem a afastar investidores e comprometer rodadas futuras de capital. Nesse sentido, o vesting e, de forma ainda mais eficiente, o reverse vesting, funcionam como instrumentos de mitigação de riscos, conferindo previsibilidade à composição societária e aumentando a confiança de investidores profissionais.

Dessa forma, responde-se diretamente à questão norteadora ao afirmar que as cláusulas de vesting e reverse vesting são juridicamente relevantes para as startups, porque permitem alinhar incentivos, proteger o capital humano, preservar o valor econômico do empreendimento e viabilizar sua escalabilidade, desde que estruturadas como cláusulas contratuais atípicas, operando no plano obrigacional e compatibilizadas com o ordenamento jurídico brasileiro.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Código Civil. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 11 jan. 2002.

Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406compilada.htm
Acesso: 05 de fevereiro de 2026.

BRASIL. Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021. Institui o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 2 jun. 2021.

Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp182.htm Acesso: 05 de fevereiro de 2026.

BRASIL. Tribunal Superior Do Trabalho. Embargos de Declaração em Recurso de Revista n. 2843-80.2011.5.02.0030. Relatora: Ministra Maria Cristina Irigoyen Peduzzi. Julgamento em 18 nov. 2015. Diário Eletrônico da Justiça do Trabalho, 20 nov. 2015.

FALEIROS JUNIOR, José Luiz de Moura. **Contratos relacionais e vesting empresarial nos instrumentos de parceria para startups de base tecnológica**. Revista Fórum de Direito Civil, Belo Horizonte, v. 10, n. 26, p. 13–42, jan./abr. 2021.

FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das startups**. Curitiba: Juruá, 2018.

GRUBER, Frank. **Startup mixology: tech cocktails guide to building, growing & celebrating startup pounds**. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2014.

MALUF, Carlos Alberto Dabus. **Condições, termo e encargo no negócio jurídico**. São Paulo: Saraiva, 1991.

NEGRÃO, Ricardo. **Curso de direito comercial e de empresa: teoria da empresa e direito societário**. 17. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

REIS, Edgar Vidigal de Andrade. **Startups: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil [recurso eletrônico]** / Edgar Vidigal de Andrade Reis. São Paulo: Almedina, 2018.

RIES, Eric. **A startup enxuta:** como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas [recurso eletrônico]. Tradução de Ivanir Calado. Rio de Janeiro: GMT Editores Ltda., 2019.