



UFC

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE DIREITO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO**

CLARICE SOUSA DE GOIS RODRIGUES

**A ARBITRAGEM NO ECOSISTEMA INOVADOR BRASILEIRO: UMA ANÁLISE
SOBRE O INSTITUTO E SUA UTILIZAÇÃO POR STARTUPS**

FORTALEZA-CE

2023

CLARICE SOUSA DE GOIS RODRIGUES

A ARBITRAGEM NO ECOSISTEMA INOVADOR BRASILEIRO: UMA ANÁLISE
SOBRE O INSTITUTO E SUA UTILIZAÇÃO POR STARTUPS

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso de Graduação em Direito da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Direito.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Uinie Caminha.

Fortaleza-CE

2023

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

Universidade Federal do Ceará

Sistema de Bibliotecas

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

R612a Rodrigues, Clarice.

A ARBITRAGEM NO ECOSSISTEMA INOVADOR BRASILEIRO: UMA ANÁLISE SOBRE O INSTITUTO E SUA UTILIZAÇÃO POR STARTUPS / Clarice Rodrigues. – 2023.

94 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Direito, Curso de Direito, Fortaleza, 2023.

Orientação: Prof. Dr. Unie Caminha.

1. arbitragem. 2. startups. 3. meios adequados de resolução de conflitos. 4. MARCs. 5. inovação. I. Título.

CDD 340

CLARICE SOUSA DE GOIS RODRIGUES

A ARBITRAGEM NO ECOSISTEMA INOVADOR BRASILEIRO: UMA ANÁLISE
SOBRE O INSTITUTO E SUA UTILIZAÇÃO PELAS STARTUPS

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Curso de Graduação em Direito da
Universidade Federal do Ceará, como requisito
parcial à obtenção do grau de bacharel em
Direito.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Uinie Caminha.

Aprovada em: 08/12/2023.

BANCA EXAMINADORA

Prof^ª. Dra. Uinie Caminha (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dra. Rachel Cavalcanti Ramos Machado
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Me. José Maria McCall Zanolchi
Mestre e doutorando (UFC)

AGRADECIMENTOS

À minha família, especialmente aos meus pais, Jorge e Saonara, e às minhas irmãs, Luana e Beatriz. O apoio incondicional e o suporte ao longo da minha jornada acadêmica foram fundamentais para as minhas conquistas, e sua compreensão durante momentos em que não pude estar presente foi um testemunho do forte vínculo que compartilhamos, vínculo este que tudo supera. Sem eles, nada seria possível.

À Liga de Arbitragem da UFC, projeto que me introduziu ao mundo da arbitragem, do qual tive o prazer de participar praticamente durante todo o período em que estive na faculdade, principalmente como pesquisadora e oradora em competições. Além de experiências únicas, trouxe-me aprendizados e amigos que com certeza levarei para a vida.

À Empresa Júnior de Direito da UFC – EJUDI, da qual hoje sou pós-júnior, que me apresentou o Movimento Empresa Júnior – MEJ e também me trouxe grandes ensinamentos e amigos, além de me mostrar, logo no início da faculdade, como existem diversas oportunidades de atuação dentro do mundo jurídico.

Ao Desporto da Universidade Federal do Ceará, que me proporcionou vivências e ensinamentos únicos para a vida, impossíveis de serem adquiridos em sala de aula. Para as minhas companheiras de equipe, em especial das seleções de Vôlei Feminino e Futebol Feminino da UFC, bem como para as comissões técnicas, meus mais sinceros agradecimentos.

À professora Dra. Unie Caminha, por sua orientação e apoio imprescindíveis durante meu trabalho, além de ser grande fonte de inspiração pessoal e profissional. Seu auxílio e atenção foram fundamentais para o desenvolvimento deste projeto.

Aos amigos que me acompanharam durante esse período tão importante da minha vida. Agradeço por estarem presentes nos momentos alegres e por serem um apoio sólido nos desafios. A amizade e a compreensão de cada um de vocês, especialmente nos momentos em que não pude me fazer presente (que não foram poucos) tornaram essa jornada possível.

Ao APSV Advogados, em especial ao time de inovação jurídica, em nome de Pedro Albuquerque, Iago Capistrano, Yasmin Soares, Letícia Ferretti e Paulo Victor, que me mostrou ao longo desses últimos anos como o direito não apenas pode, mas deve ser uma ferramenta para fazer a diferença no mundo. E nós somos a fonte disso.

Por fim, agradeço à minha grande parceira de vida, Mari, que além de ser fonte de inspiração diária e alguém que admiro muito enquanto pessoa e profissional, tem sido um pilar constante de apoio ao meu desenvolvimento, inclusive em momentos bastante desafiadores. Obrigada por estar sempre ao meu lado - até nas loucuras.

“O futuro pertence aos que veem as oportunidades antes que elas se tornem óbvias.”
(John Sculley, [s.d]).

RESUMO

A arbitragem tem sido um meio de resolução de conflitos utilizado há anos no Brasil, especialmente por grandes corporações. Há algum tempo, contudo, o desenvolvimento de um ecossistema inovador no país, estimulado por movimentos que surgiram no Vale do Silício – EUA, fomentaram a criação de empresas inovadoras com características próprias, que ficaram conhecidas no mercado como startups. Nesse sentido, o presente estudo teve o objetivo de, a partir de uma análise teórica e estatística, avaliar se a arbitragem seria um meio de resolução de conflitos apto a ser utilizado por tais empresas no atual ecossistema inovador brasileiro, bem como se haveria benefícios nesse processo, e em quais condições. Desse modo, inicialmente buscou-se compreender o que é a arbitragem e o que são startups, e, ao final, verificou-se a compatibilidade de ambos os institutos, assim como diversas qualidades da arbitragem que podem ser muito úteis para startups. Contudo, reconheceu-se também que existem alguns desafios no processo, como o custo para utilizar esse meio de resolução de conflitos, que muitas vezes supera o judiciário comum, e a baixa quantidade de profissionais qualificados para tanto no mercado, questões que tornam a utilização desse meio mais complexa. Assim, a arbitragem se mostra uma aliada com grande potencial para auxiliar na resolução de disputas dessas empresas, especialmente por suas qualidades, mas que deve ser estrategicamente analisada e pensada a cada caso. Por fim, percebeu-se também que existe uma oportunidade no mercado para o desenvolvimento de soluções e iniciativas que tornem a arbitragem mais acessível para tais empresas, tendo em vista as possíveis vantagens na resolução de conflitos utilizando esse mecanismo.

Palavras-chave: arbitragem; startups; meios adequados de resolução de conflitos; MARCs; inovação.

ABSTRACT

Arbitration has been a method of dispute resolution used for years in Brazil, especially by large corporations. For some time now, however, the development of an innovative ecosystem in the country, stimulated by movements that emerged in Silicon Valley – USA, encouraged the creation of innovative companies with their own characteristics, which became known in the market as startups. In this sense, the present study aimed to, based on a theoretical and statistical analysis, evaluate whether arbitration would be a method of dispute resolution capable of being used by such companies in the current Brazilian innovative ecosystem, as well as whether there would be benefits in this process, and under what conditions. Thus, the present study initially sought to understand what arbitration is and what startups are, and, in the end, the compatibility of both institutes was verified, as well as several qualities of arbitration that can be very useful for startups. However, it was also recognized that there are some challenges in the process, such as the cost of using this dispute resolution method, which often exceeds the common judiciary, and the low number of qualified professionals to use this method on the market, issues that make the use of in this way more complex. Thus, arbitration proves to be an ally with great potential to assist in resolving disputes for these innovative companies, especially due to its qualities, but it must be strategically analyzed in each case. Finally, it was also noticed that there is an opportunity in the market to develop solutions and initiatives that make arbitration more accessible for startups, taking into account the possible advantages in resolving conflicts using this mechanism.

Keywords: arbitration; startups; appropriate dispute resolution methods; ADR; innovation.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Definições de startup por diferentes autores	43
Tabela 2 – Exemplos de cláusulas arbitrais	80

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	- Principais vantagens da arbitragem.....	27
Figura 2	- Diagrama de tempo de tramitação de processos.....	28
Figura 3	- Série histórica do tempo médio de duração dos processos.....	29
Figura 4	- Cronograma de evolução de uma startup.....	51

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

B3	Brasil, Bolsa e Balcão
IPO	Initial Public Offering – em português, Oferta Pública Inicial
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Intelectual
MVP	Minimum Viable Product – em português, Mínimo Produto Viável
CNJ	Conselho Nacional de Justiça
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
RGPD	Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	O QUE É ARBITRAGEM?	14
2.1	Breve contexto histórico	16
2.2	Definição, tipos e limites da arbitragem	19
2.3	Qualidades da arbitragem	24
2.3.1	<i>Celeridade</i>	26
2.3.2	<i>Especialidade técnica</i>	29
2.3.3	<i>Confidencialidade</i>	31
2.3.4	<i>Eficácia transnacional da sentença arbitral</i>	33
2.3.5	<i>Flexibilidade do procedimento arbitral</i>	33
3	O QUE É UMA STARTUP?	37
3.1	Vale do Silício: o grande berço das startups	38
3.2	Os (diferentes) conceitos de startup	41
3.2.1	<i>Startup para o mercado</i>	41
3.2.2	<i>Startup para a lei brasileira</i>	44
3.3	As fases de uma startup e os aspectos jurídicos	49
3.3.1	<i>Estruturação Societária</i>	51
3.3.2	<i>Captação de investimentos</i>	52
3.3.3	<i>Colaboradores, parceiros e clientes</i>	54
3.3.4	<i>Propriedade intelectual e proteção de dados</i>	55
4	STARTUPS: USAR OU NÃO ARBITRAGEM?	57
4.1	Nossas disputas podem ser resolvidas por arbitragem?	57
4.2	Como a arbitragem se propõe a ajudar?	67
4.2.1	<i>As qualidades da arbitragem são relevantes para as startups?</i>	67
4.2.2	<i>As dificuldades na adoção da arbitragem</i>	72
4.2.3	<i>Inovações: o que pode mudar</i>	74
4.3	A adoção da arbitragem	76
5	CONCLUSÃO	81
	REFERÊNCIAS	87

1 INTRODUÇÃO

Segundo Aristóteles, em sua obra *Ética a Nicômaco*, o homem é um ser marcado por incompletudes, sendo uma delas o fato de não bastar em si mesmo. Nessa perspectiva, o homem é levado a viver em sociedade por natureza, somente sendo apto a atingir as suas qualidades e potencialidades como tal a partir do momento em que integra uma associação com outros homens, representada, no ideal do filósofo, pela cidade (ARISTÓTELES, 2017, p.11).

Contudo, a vida em sociedade também apresenta desafios, e um deles é a inevitabilidade de conflitos. Seja qual for o motivo originário, o fato é que, onde existe uma pluralidade de seres, existe a possibilidade de ocorrerem divergências (e certamente irão, em maior ou menor escala). Foi nesse sentido que, para que fosse possível a continuidade e o desenvolvimento da vida em comunidade, foram desenvolvidos mecanismos para solucionar essas desavenças. O mais conhecido nos dias de hoje é aquele oferecido pelo próprio Estado, que aplica a lei e a justiça (ou a tentativa em excelência) por meio de seus tribunais e cortes.

Ocorre que, diferentemente do que muitas pessoas acreditam, esse meio de resolver litígios não é o único existente. Pelo contrário, existem diversos outros mecanismos de resolução de conflitos que, a depender do caso concreto, por suas características próprias, podem inclusive apresentar vantagens para as partes que estão discutindo, quando comparados com a justiça comum estatal. E um desses meios é a arbitragem.

Embora já conhecida e utilizada como método para resolver disputas desde a Idade Antiga (3.500 a.C. a 476 d.C) – respeitadas as devidas adequações aos sistemas jurídicos de cada período –, esse método de resolução de conflitos foi introduzido no Brasil ainda durante o Período Colonial, mas passou a receber atenção especial no cenário nacional somente a partir do surgimento de sua lei específica, a Lei nº 9.307/96. Desde então, tem sido adotado, de maneira sistemática, por grandes empresas como alternativa aos tribunais judiciais tradicionais, especialmente em razão de suas qualidades específicas, ofertando a possibilidade de resoluções mais céleres, mais flexíveis e com maior especialidade técnica.

Ocorre que, nas últimas décadas, observou-se também um movimento mundial de fomento ao empreendedorismo inovador. Tendo como alguns dos fatores basilares o surgimento do Vale do Silício, na região da Califórnia, Estados Unidos, e a disseminação da internet, diversos modelos de negócios inovadores passaram a ser criados, especialmente utilizando a tecnologia como base, tendo algumas características específicas como alto potencial de escalabilidade, alinhado a um grande nível de risco e incerteza.

Esses novos negócios receberam o nome de startups, e o seu crescimento ocorreu de tal maneira que culminou no surgimento de um novo ecossistema no mercado global, inclusive com a criação de figuras até então inexistentes, como incubadoras, aceleradoras, investidores-anjo e fundos de investimento específico para essas empresas. Esse cenário, não muito tempo depois, também chegou ao Brasil, provocando inclusive alterações legislativas, como a promulgação do Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021), em 2021, diploma que veio com o objetivo de oferecer uma base legal mínima ao tema.

Contudo, assim como intrínseco à vida em sociedade, as startups também podem ser parte ou provocar eventuais disputas, sejam internas ou externas. Tais empresas inovadoras muitas vezes necessitam que esses conflitos sejam solucionados de maneira estratégica, ofertando segurança jurídica e eficiência para as partes, especialmente a fim de proteger a continuidade do negócio.

Um desses fatores, por exemplo, é o tempo para a resolução do litígio. Uma empresa tradicional, já sedimentada no mercado, talvez possua a capacidade de sofrer com a resolução de um conflito significativo durante anos, sendo esse cenário comum na justiça estatal, especialmente para casos complexos – sem que sejam deixados de lado os benefícios da arbitragem também para este mercado –, contudo, para empresas inovadoras, tal demora pode marcar o seu fim, principalmente em estados iniciais de desenvolvimento, ou em casos estratégicos, como com relação a sua propriedade intelectual.

É a partir disso, portanto, que se torna válido analisar se a arbitragem seria um meio de resolução de conflitos apto a ser utilizado por tais negócios nascentes, já que esse método, pautado na autonomia da vontade das partes, se apresenta como um meio de resolução de conflitos heterocompositivo (ou seja, assim como a justiça comum, um terceiro irá decidir acerca da disputa), ao mesmo tempo que possui diferenciais próprios, como maior celeridade e flexibilidade no procedimento, além da possibilidade de o julgador ser um especialista técnico na matéria, questões que poderiam ser bastante úteis para startups.

Nesse sentido, portanto, o presente trabalho tem o objetivo de, a partir de um estudo teórico do tema, passando também por dados comparativos disponibilizados por pesquisas nos últimos três anos, analisar a viabilidade do uso da arbitragem como meio de resolução de conflitos por startups, avaliando as características de ambos os institutos, bem como de suas definições e qualidades.

Para tanto, o trabalho se encontra dividido em cinco capítulos, sendo o primeiro deles esta introdução, que busca, brevemente, apresentar ao leitor o tema do estudo, e as discussões que serão tratadas ao longo do documento. O segundo capítulo, por sua vez, busca

explicar ao leitor o que é a arbitragem, estabelecendo os seus principais fundamentos, delineando seu desenvolvimento histórico e apresentando seus conceitos, tipos e limites. Ele destaca, ainda, algumas qualidades desse método, como a celeridade, a especialidade técnica, a confidencialidade, a eficácia transnacional da sentença arbitral e a flexibilidade do procedimento arbitral, a fim de que possa ser avaliada, posteriormente, a utilidade dessas características para empresas inovadoras.

Já o terceiro, busca introduzir o leitor no universo das startups, apresentando uma visão acerca do desenvolvimento do ecossistema inovador tanto internacional como nacional, passando pelo histórico do surgimento de tais empresas no Vale do Silício até a sua introdução no Brasil. Além disso, explora os distintos conceitos atribuídos a startups, tanto do ponto de vista mercadológico quanto jurídico, e as fases de vida dessas empresas, evidenciando os desafios legais e jurídicos em cada etapa, desde a estruturação societária até a gestão de propriedade intelectual e a proteção de dados, para que o leitor possa identificar, de fato, o que é considerado startup no atual ecossistema inovador brasileiro e quais são as questões jurídicas que permeiam a realidade dessas empresas.

O quarto capítulo promove a convergência entre os dois institutos, arbitragem e startups, indagando se as peculiaridades das disputas envolvendo tais empresas inovadoras são compatíveis com o que pode ser tratado por arbitragem. Verifica, ainda, como a arbitragem se propõe a contribuir para a resolução dos conflitos identificados para essas empresas inovadoras, destacando suas qualidades benéficas, mas também apontando para desafios específicos. Por fim, apresenta algumas inovações que podem redefinir as dinâmicas nesse cenário.

Já o quinto capítulo apresenta as conclusões obtidas a partir do presente estudo, com as devidas considerações acerca da viabilidade (ou não) e estratégia do uso da arbitragem como meio de resolução de conflitos por (e para) startups, a partir dos principais pontos a serem considerados para a sobrevivência e o desenvolvimento dessas empresas quando da ocorrência de conflitos. Por fim, destaca algumas sugestões de ações práticas que podem ser tomadas, de modo a tornar a arbitragem um meio mais acessível e conhecido de resolução de conflitos.

2 O QUE É ARBITRAGEM?

A arbitragem tem desempenhado um papel fundamental no cenário jurídico contemporâneo, oferecendo uma via eficaz e ágil para dirimir disputas. Contudo, antes de iniciar qualquer discussão acerca da viabilidade de resolver os conflitos que permeiam a realidade de uma startup por meio da arbitragem, torna-se essencial compreender os conceitos

básicos desse instituto, como se deu o seu surgimento e quais as suas características próprias, especialmente quando comparada com outros meios de resolução de litígios.

Desse modo, somente após feitas tais considerações será possível entender as hipóteses nas quais a arbitragem pode ser utilizada, quais são as características mais importantes desse instituto que devem ser consideradas para a sua aplicação em casos práticos, bem como se – e quando – ele pode ser útil para startups, considerando o contexto que permeia essas empresas inovadoras no atual cenário socioeconômico brasileiro.

Isso se torna ainda mais necessário porque, ao contrário do que muitas pessoas pensam, a justiça estatal não é o único caminho possível para resolver eventuais desavenças que possam surgir. Pelo contrário, existem diversos outros mecanismos que, em conjunto com o tradicional judiciário, podem ser utilizados para resolver disputas, principalmente em se tratando de questões comerciais ou relativas a empresas. Trata-se, em verdade, de um sistema pluriprocessual de solução de litígios, denominado pelos norte-americanos de tribunais ou sistemas multiportas¹, consoante Frank E. A. Sander, professor da Universidade de Harvard (CANTARINI, 2019, p.2).

Esse tribunal multiportas é formado por diferentes mecanismos de resolução de conflitos que possuem suas características próprias, vantagens e desvantagens, e, dentro de suas particularidades, podem ser muito bem adequados para alguns casos específicos. A arbitragem está entre esses meios, mas ela está adequada à realidade das startups? A adoção desse método de resolução de conflito pode apresentar algum benefício para essas empresas inovadoras, especialmente quando comparado com a via estatal?

Nesse sentido, a fim de oferecer a devida base teórica para conclusão do presente trabalho, ao longo das próximas seções serão explorados o surgimento histórico da arbitragem, o seu arcabouço conceitual, destacando suas nuances e os atributos que a tornam uma alternativa atrativa para a resolução de disputas, bem como a sua adaptação ao ordenamento jurídico brasileiro, considerando, desde a sua definição, até as qualidades que a tornam singular, como a celeridade, a especialidade técnica, a confidencialidade, a eficácia transnacional da sentença arbitral e a flexibilidade do procedimento. Todos esses pontos são fundamentais para que, posteriormente, seja avaliada a compatibilidade da utilização desse instituto por startups.

¹ Multi-door Courthouse System.

2.1 Breve contexto histórico

Antes de adentrar à análise própria das características da arbitragem enquanto meio de resolução de conflitos, compreender como ocorreu o surgimento histórico desse instituto e como se deu a sua adequação ao nosso ordenamento são questões de extrema importância, a fim de oferecer ao leitor o contexto e o entendimento adequados para, que este, posteriormente, compreenda a definição e os limites de utilização da arbitragem atualmente, assim como a viabilidade da utilização desse instituto por startups no ecossistema de inovação hodierno.

Nesse sentido, consoante registros históricos, tem-se que a existência da prática da arbitragem existe desde a organização das mais remotas civilizações, englobando diversas sociedades como as sumerianas, as hebraicas, as gregas e as romanas (FICHTNER, 2019, p. 54). Gary Born ensina que “a arbitragem aparentemente também era bem conhecida no Antigo Egito, com exemplos convincentes de acordos para arbitrar disputas futuras (usados juntamente com cláusulas de seleção de foro) incluídos em acordos de fideicomisso funerário em 2.500 a.C. e 2300 a.C.”² (BORN, 2021, p.149, *tradução livre*).

Oscar Argollo, por sua vez, em detalhado ensaio sobre os primórdios da arbitragem, leciona que os historiadores remetem à Babilônia o início da prática da arbitragem. Isso porque o Código Hammurabi, editado pelo Rei Hammurabi (1728-1686 a.C.), previa o uso da justiça privada entre os seus cidadãos (FICHTNER, 2019, p.54). Na civilização grega, também se encontram evidências do uso da arbitragem, valendo destacar a previsão do que hoje se denomina cláusula compromissória no Tratado Atenas-Esparta, de 445 a.C., que pôs fim ao conflito havido entre as duas cidades (FICHTNER, 2019, p.54-55).

Gary Born firma, ainda, que, no período pós-clássico, a arbitragem se tornou bastante popular, e que, “durante essa época, a exigibilidade das convenções de arbitragem foi progressivamente reconhecida, mesmo sem qualquer previsão de penalidade a ser aplicada”³ (BORN, 2021, p.151, *tradução livre*), sendo certo que “esse resultado era geralmente baseado no princípio *pacta sunt servanda*⁴, o qual foi desenvolvido e aplicado por juristas canônicos no contexto de tais acordos”⁵ (BORN, 2021, p.151, *tradução livre*).

² Original: arbitration was also apparently well known in ancient Egypt, with convincing examples of agreements to arbitrate future disputes (used alongside what amount to forum selection clauses) included in funerary trust arrangements in 2500 B.C. and 2300 B.C.

³ Original: During this era, the enforceability of arbitration agreements was progressively recognized, even without a penalty mechanism.

⁴ O *pacta sunt servanda* (os pactos devem ser cumpridos) é um dos fundamentos do princípio da obrigatoriedade da teoria geral dos contratos. Isso significa que quando duas ou mais partes fazem um contrato ou acordo, elas devem seguir as obrigações estabelecidas nele.

⁵ Original: This result was generally based on the principle of *pacta sunt servanda*, which was

Contudo, embora seja possível fazer referência à arbitragem como meio de resolução de conflitos desde a Idade Antiga (3.500 a.C. a 476 d.C), o que demonstra que esse instituto não figura como criação recente de nossa sociedade, a sua utilização com a roupagem principiológica e jurídica minimamente semelhante à atual veio a ser introduzida no Brasil somente cerca de 100 anos após a chegada dos portugueses, quando a Coroa Portuguesa engendrou em um projeto de colonização por meio das Ordenações das Filipinas que, após o fim da União Ibérica, resultou num Código Manuelino (SOUSA, 2023, p. 19).

No Brasil Imperial, a Constituição outorgada de 1824 trouxe a seguinte previsão em seu art. 160: “Nas cíveis, e nas penas civilmente intentadas, poderão as Partes nomear juízes árbitros. Suas sentenças serão executadas sem recurso, se assim o convencionarem as mesmas Partes” (SOUSA, 2023, p. 19). Pouco tempo depois, foi editado o Código Comercial de 1850, que continha previsão de arbitragem obrigatória em determinadas matérias. O mencionado Código determinava a obrigatoriedade do uso da arbitragem em conflitos decorrentes de contratos de locação mercantil, bem como em matérias societárias, especialmente na liquidação de sociedades e quebras, e em casos relativos a transporte marítimo, de naufrágios e avarias (FICHTNER, 2019, p.58).

Já a Carta Magna de 1891, primeira carta republicana, fez apenas uma ligeira referência à arbitragem, como forma de evitar o conflito bélico, no seguinte sentido: “Art. 34, nº 11. Compete privativamente ao Congresso Nacional autorizar o governo a declarar guerra, se não tiver lugar, ou alargar-se se o recurso do arbitramento, e fazer a paz.” (SOUSA, 2023, p. 19). Não obstante o uso do termo “arbitramento”, os registros históricos dão conta de se tratar, na verdade, de arbitragem (FICHTNER, 2019, p.59).

O Código Civil de 1916 (Lei n.º 3.071/1916), por sua vez, tratou da arbitragem no livro destinado ao Direito das Obrigações, disciplinando o compromisso arbitral do art. 1.037 ao 1.048, valendo destacar, por exemplo, a previsão do art. 1.045, segundo a qual “a sentença arbitral só se executará, depois de homologada, salvo se for proferida por juiz de primeira ou segunda instância, como árbitro nomeado pelas partes” (FICHTNER, 2019, p.60). No período de descentralização da competência legislativa em matéria processual civil, passando-se da esfera federal para a esfera estadual, sabe-se que o estatuto processual civil do Estado de São Paulo possuía regras a respeito da arbitragem do art. 1.139 ao 1.160 e, segundo Oscar Argollo, também os códigos processuais estaduais de Minas Gerais e Bahia (FICHTNER, 2019, p.60).

Já a Constituição da República dos Estados Unidos do Brasil de 1934 manteve a previsão de arbitragem para disputas internacionais (art. 4.º e art. 40, alínea b) e estabeleceu que competia privativamente à União legislar sobre arbitragem comercial (art. 5.º, XIX, alínea c), bem como, no art. 13 das Disposições Transitórias, dispôs que, “dentro de cinco anos, contados da vigência desta Constituição, deverão os Estados resolver as suas questões de limites, mediante acordo direto ou arbitramento” (FICHTNER, 2019, p.60).

Contudo, apesar das incursões legais no ordenamento nacional terem se iniciado ainda no século XIX, como demonstrado acima, a arbitragem como meio de resolução de conflitos somente ganhou destaque no Brasil na década de 1990, sobretudo a partir da edição da Lei n. 9.307/1996 (JUNIOR, v. 2, n. 1, 2023, p.2), amplamente conhecida como Lei da Arbitragem.

Vale mencionar que esta não havia sido a única tentativa de modernizar a disciplina arbitral no Brasil, mas os anteprojetos de 1981, 1986 e 1988 não lograram êxito. A Lei n.º 9.307/1996 nasceu de um anteprojeto de lei preparado no início da década de 1990, como ápice da chamada Operação Arbiter, iniciada no âmbito do Instituto Liberal de Pernambuco e conduzida por Petronio Muniz (FICHTNER, 2019, p.62).

Após a promulgação da referida lei, o instituto se consolidou, de maneira definitiva, após o julgamento do processo de homologação de Sentença Estrangeira (SE) 5.206 pelo Supremo Tribunal Federal (STF), ocorrido em 2001. A decisão da Corte Suprema confirmou a compatibilidade da arbitragem com o art. 5º, XXXV, da Constituição Federal, que não permite excluir da apreciação do Poder Judiciário nenhuma lesão ou ameaça de direito (JUNIOR, v. 2, n. 1, 2023, p.2), cessando de vez qualquer mínima dúvida de inconstitucionalidade quanto ao uso da arbitragem.

Outros pontos relevantes nesse mesmo sentido foram, ainda, a incorporação da Convenção de Nova Iorque de 1958 ao ordenamento brasileiro interno em 2002 (FICHTNER, 2019, p.62) um dos principais acordos internacionais no âmbito da arbitragem, o qual versa sobre o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras, bem como a Convenção Interamericana sobre Arbitragem Comercial Internacional, também conhecida como Convenção do Panamá de 1975 (FICHTNER, 2019, p.63).

Além disso, já no contexto hodierno do ordenamento jurídico brasileiro, existem vários dispositivos legais prevendo o uso da arbitragem, como a Lei dos Juizados Especiais Cíveis, o Código de Defesa do Consumidor, a Lei das Sociedades Anônimas, a Lei de Licitações e Contratos, a Lei de Concessões, a Lei de Parcerias Público-Privadas, a Nova Leis dos Portos, a Consolidação das Leis do Trabalho (após a Reforma Trabalhista de 2017).

Para além dessas previsões legais, o mercado também passou a adotar bastante esse meio de resolução de conflito. Em termos de números de casos, o Brasil é, atualmente, um dos principais países que utilizam a arbitragem no mundo, tendo passado de terceiro para segundo lugar no ranking mundial do uso de arbitragem em 2020, ficando atrás apenas dos Estados Unidos (JOTA, 2023), dados que inclusive seguem em constante crescimento. O ano de 2021 superou 2020 com 1047 casos em andamento nas oito principais câmaras do país, recorde que foi batido novamente em 2022, com 1116 casos em andamento (LEMES, 2023, p.6).

Entretanto, como a arbitragem costuma ter um custo em regra superior à jurisdição comum, vale destacar que a maioria desses casos possuem como partes grandes empresas, bem como versam sobre valores significativamente altos. Não só isso, como também estão majoritariamente centralizados no eixo sudeste do país. Exemplo disso são as oito principais câmaras de arbitragem do Brasil, das quais sete estão localizadas no Rio de Janeiro e em São Paulo, sendo que a oitava, a CAMARB, possui sede em Belo Horizonte, São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Recife e Lisboa (LEMMES, 2023, p. 2).

Diante de todo esse histórico, pode-se dizer, com segurança, que não apenas a arbitragem é um instituto já há muito utilizado pela sociedade, tendo se provado no tempo desde a Antiguidade, mas também que o Brasil, em especial, evoluiu bastante com relação a sua matéria, o que inclusive vem constantemente sendo acompanhado pela doutrina e pela jurisprudência em seus tribunais. Em um exercício de liberdade poética, pode-se dizer que a arbitragem no Brasil passou da Idade Média à Idade Contemporânea em menos de 20 anos (FICHTNER, 2019, p. 26). Contudo, percebe-se que ele ainda é majoritariamente conhecido e utilizado por um pequeno grupo de empresas no país, concentradas principalmente em uma específica região geográfica.

Nesse sentido, uma vez compreendido o contexto histórico da arbitragem, a sua inserção no ordenamento pátrio e a relevância no país atualmente, figurando como instrumento bastante utilizado na prática, ainda que de maneira mais restrita quanto ao público e à matéria, resta compreender, agora, o que de fato a caracteriza, qual a sua definição e seus limites de atuação, bem como os seus diferenciais com relação a outros meios de resolução de conflitos que existem.

2.2 Definição, tipos e limites da arbitragem

Conforme leciona José Antônio Fichtner, a escolha pela vida em sociedade – na verdade, imposição, decorrente de sua própria natureza – exige do homem a capacidade de

abjurar de alguns aspectos de sua individualidade para dividir os bens disponíveis, materiais e imateriais, com os seus iguais (FICHTNER, 2019, p. 37). Esse seria o ideal da convivência humana, no qual é requisitado dos integrantes certas limitações para que a sua coexistência seja possível de maneira pacífica.

Nesse sentido, o fiel da balança entre o irrestrito exercício da liberdade individual e as diversas contenções necessárias ao bom convívio social é representado por um conjunto de preceitos desenvolvido a partir da evolução da humanidade, da mística da religião, do surgimento do Estado, que pode ser designado de direito (FICHTNER, 2019, p. 37), ordenação que é elaborada para reger a vida em sociedade e ser respeitada pelos cidadãos.

Apesar disso, nem sempre as normas jurídicas são respeitadas da maneira como deveriam, seja por causa da escassez de bens em comparação com as necessidades dos personagens sociais, seja em decorrência de algum desvio de comportamento socialmente esperado e aceito (FICHTNER, 2019, p. 38).

A ocorrência de disputas de interesses na sociedade civil, entre indivíduos, grupos, ou com o Estado, é inevitável, e, por conta da configuração social contemporânea, esses conflitos tornam-se ainda mais frequentes e mais complexos (SALLES, 2023, p. 13). Esse mesmo raciocínio é válido para dentro de organizações, de forma que se torna salutar encontrar os melhores meios de solucioná-los (GARCIA, 2022, p. 128).

Em razão disso, a própria a ordem jurídica detém meios legítimos de restabelecer o império do direito, próprios à preservação do ordenamento jurídico, da sociedade, do Estado, da comunidade internacional e, ao final e ao cabo, dos indivíduos (FICHTNER, 2019, p. 39), o que ocorre principalmente por meio do exercício da atividade jurisdicional (FICHTNER, 2019, p. 39).

Diante do conflito de interesses, o direito põe à disposição das sociedades e dos indivíduos em litígio mecanismos que possam, imediatamente, atuar a vontade concreta do direito e, imediatamente, pôr fim à lide, ao menos sob o ângulo jurídico (FICHTNER, 2019, p. 39). Pode-se falar, assim, em escopos da atividade jurisdicional, os quais podem ser alcançados pelo Estado direta ou indiretamente, ou seja, mediante o exercício da jurisdição estatal ou por outros meios adequados de resolução de conflitos, desde que autorizados pelo ordenamento jurídico (FICHTNER, 2019, p. 40).

Cada sociedade desenha seu quadro de métodos de resolução de conflitos conforme as suas expectativas e os seus anseios. No último século, as sociedades contemporâneas parecem estar em crise com seus conceitos de forma, segurança, arbítrio e justiça, o que

naturalmente compromete a hegemonia da jurisdição e do processo judicial e abre espaço para o ressurgimento de outros métodos (SALLES, 2023, p. 15).

Em sistemas que adotam o modelo romano-germânico⁶, que tem a lei como fonte imediata do direito, e o direito comum⁷, que prioriza as decisões dos tribunais, a jurisdição e o processo judicial convivem com outros mecanismos de solução de disputas em sistemas. Nos sistemas jurídicos de tradição oriental e muçulmana, a prática da resolução privada consensual parece ser ainda mais comum (SALLES, 2023, p. 15).

É nesse sentido que surge a expressão “meios alternativos de resolução de conflitos”, a qual correspondente à expressão em língua inglesa “*alternative dispute resolution*” (ADR) (SALLES, 2023, p. 16), atualmente transformada e utilizada como “meios adequados de resolução de conflitos”, representada pelo acrônimo MARC. Essa expressão representa uma variedade de métodos de resolução de disputas distintos do julgamento que se obtém ao final de um processo judicial conduzido pelo Estado, e tem como exemplos a mediação, a conciliação, a avaliação neutra, o mini julgamento⁸, a própria negociação e, em especial, a arbitragem (SALLES, 2023, p. 16).

Nesse sentido, a arbitragem figura como um meio heterocompositivo de solução de conflitos, no qual as partes, de acordo com sua autonomia da vontade, optam por submeter a um terceiro, que não o Estado, a solução de uma controvérsia. Essa acaba sendo uma das principais diferenças quando comparados com outros meios, como a conciliação, a negociação e a mediação, os quais são autocompositivos. Nos ensinamentos de Roberto Portugal Bacellar:

Métodos adversariais, na forma heterocompositiva, são aqueles em que as soluções independem da vontade dos litigantes e são tomadas por um terceiro a partir da colheita de informações, produção de provas e da análise dos argumentos materializados nos pedidos, contestações, impugnações, agravos, embargos por eles apresentados. Em outras palavras, são aqueles métodos em que as soluções são encontradas por um terceiro imparcial (juiz ou árbitro) que decide a questão em substituição dos envolvidos. As questões são resolvidas nos limites em que são apresentadas, e o terceiro substitui a vontade das partes e decide conforme estabelecido pela lei ou pela convenção arbitral (BACELLAR, 2012, p. 39).

Conforme ensinamentos de Carlos Alberto Carmona, a arbitragem é um mecanismo privado de solução de litígios, por meio do qual um terceiro, escolhido pelos litigantes, impõe sua decisão, que deverá ser cumprida pelas partes (CARMONA, 2012, p. 31). Já Carlos Roberto Gonçalves define que a arbitragem é um método de solução de conflito em que as partes, por

⁶ *Civil law*

⁷ *Common law*

⁸ Original: *minitrial*.

não possuem interesse em demandarem judicialmente, ou seja, por não quererem que o Estado resolva o conflito, escolhem um árbitro para que este tome a decisão, já que as partes não conseguem resolver sozinhas. Para este autor, arbitragem é uma transação (GONÇALVES, 2015 apud GARCIA, 2022, p. 135).

Assim, pode-se dizer que, de maneira geral, a arbitragem remete para duas escolhas e duas consequências principais. Primeiro, as partes escolhem ter uma ou várias disputas resolvidas por um terceiro, chamado árbitro. Depois as partes escolhem o árbitro ou definem um método para sua seleção. Dessas duas escolhas das partes, resultam duas principais consequências: uma primeira refere-se ao fato de que o árbitro (ou árbitros, pois pode ser selecionado um tribunal arbitral composto por mais de um árbitro para resolver a causa) conduzirá os procedimentos para instrução e decisão da causa, o processo arbitral; a segunda consistente na produção pelo árbitro (ou tribunal) de uma decisão vinculante, que somente poderá ser atacada judicialmente em bases bastante limitadas (SALLES, 2023, p. 249).

Por meio da arbitragem, partes de uma relação jurídica podem escolher, de acordo com a sua autonomia da vontade, que um eventual litígio relacionado a um assunto específico seja resolvido por um terceiro que será escolhido por elas. A decisão proferida por esse terceiro, após a realização do processo arbitral, terá força vinculativa entre as partes e deverá ser respeitada para todos os fins, inclusive podendo ser executada em caso de não cumprimento.

Contudo, vale salientar que a arbitragem, em regra, possui um custo imediato que, muitas vezes, pode superar aquele da justiça estatal (SALLES, 2023, p. 249). Em razão disso, esse meio de resolução de conflitos muitas vezes acaba sendo conhecido e utilizado somente no meio de grandes corporações, para assuntos de alta complexidade e relativos a grandes valores, conforme dados já apresentados anteriormente.

Ainda mais, não é um método que possa ser utilizado em todos os casos, de modo que nem todo conflito pode ser resolvido por arbitragem. A lei brasileira de arbitragem (Lei nº 9307/96), já no seu primeiro artigo, limita o uso da arbitragem a “litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis” (BRASIL, 1966), bem como somente pode ser utilizado por e para “pessoas capazes de contratar” (BRASIL, 1966).

Assim, podem se valer da arbitragem as pessoas físicas plenamente dotadas de suas capacidades para celebração e exercício de atos da vida civil ou, se desprovidos de tal capacidade, devidamente representados. As pessoas jurídicas, por seu turno, devem estar devidamente representadas (SALLES, 2023, p. 275). Já do ponto de vista objetivo, a arbitragem se aplica àquelas questões que envolvam bens contidos na esfera patrimonial dos indivíduos e que possam ser alienados ou transferidos para terceiros (SALLES, 2023, p. 275).

Nesse sentido, em grande resumo, a arbitragem é um meio de resolução de conflitos que figura como uma opção para além da esfera estatal, a qual permite às partes escolher um ou mais terceiros, que serão identificados como árbitros, para resolver aquele problema de maneira definitiva, problema este que deve necessariamente ser relativo a um direito patrimonial disponível, ou seja, algo que as partes têm liberdade para dispor e que pode ser mensurado em termos econômicos.

Outra característica interessante e própria da arbitragem é que ela pode ser de direito ou de equidade, a critério das partes, conforme positivado no art. 2º da Lei de Arbitragem (BRASIL, 1996), ou seja, para além da escolha de quem irá julgar o conflito, em se tratando de arbitragem, as partes também podem decidir que o conflito será resolvido por um critério de justiça que, não necessariamente, observe o que resta expressamente previsto na lei.

Vale mencionar, ainda, que a arbitragem pode ser dividida em dois tipos, de acordo com algumas particularidades específicas, quais sejam a arbitragem comercial e a arbitragem de investimento. Além de diferenças históricas e teóricas, uma distinção fundamental entre ambas é que a arbitragem de investimento envolve o Estado (ou uma entidade estatal) como parte do litígio. A partir disso, existem duas subespécies de arbitragem de investimentos: i) a arbitragem Estado-Estado; e ii) a arbitragem investidor-Estado, ou seja, entre o ente público e um particular.

O fato de um Estado sempre estar envolvido no litígio dá contornos diferenciados ao procedimento e às expectativas que dele se pode ter, especialmente em função dos princípios da soberania e da imunidade, os quais limitam o escopo da arbitragem de investimento. Nesse sentido, o referimento à arbitragem feito no presente estudo é exclusivamente referente à arbitragem comercial, ou seja, aquela utilizada por particulares em relações privadas, oriunda da autonomia da vontade das partes sem qualquer presença estatal.

Por fim, a arbitragem pode, ainda, ser dividida em *ad hoc* ou institucional, conforme se avalia a partir do disposto no art. 5.º da Lei de Arbitragem, que assim dispõe:

Art. 5º Reportando-se as partes, na cláusula compromissória, às regras de algum órgão arbitral institucional ou entidade especializada, a arbitragem será instituída e processada de acordo com tais regras, podendo, igualmente, as partes estabelecer na própria cláusula, ou em outro documento, a forma convencionada para a instituição da arbitragem (BRASIL, 1996).

Conforme leciona Gary Born, “as arbitragens *ad hoc* não são conduzidas sob supervisão ou regras específicas de uma instituição arbitral. Em vez disso, as partes simplesmente concordam em arbitrar, sem designar qualquer instituição para administrar ou

apoiar o procedimento de qualquer outra forma”⁹ (BORN, 2021, p. 223, *tradução livre*), ou seja, o procedimento é inteiramente conduzido pelas partes e pelos árbitros.

Alan Redfern e Martin Hunter explicam que “as partes de uma arbitragem *ad hoc* podem estabelecer as suas próprias regras de procedimento, desde que essas regras tratem as partes de maneira igualitária e permitam que cada uma delas tenha a oportunidade adequada e suficiente para apresentar sua defesa”¹⁰ (FICHTNER, 2019, p. 82, *tradução livre*).

Acrescente-se o fato de que a expressão latina *ad hoc* significa “para isto”, ou seja, indica algo criado ou constituído especialmente para realizar uma determinada tarefa. Neste contexto, a arbitragem *ad hoc* pode ser estabelecida com base em regras e procedimentos criados pelas partes especificamente para aquele caso concreto (FICHTNER, 2019, p. 82).

A arbitragem institucional, por outro lado, é aquela na qual as partes escolhem uma instituição de arbitragem, também denominada câmara arbitral, para administrar o procedimento de acordo com suas regras. A arbitragem é institucional quando é conduzida por uma instituição arbitral, sob suas próprias regras, com todos os procedimentos supervisionados por aquela instituição (BAUTISTA, p. 48).

As considerações feitas acima demonstram algumas das principais diferenças entre o procedimento arbitral comum e a jurisdição estatal, em se tratando dos meios heterocompositivos de solução de conflitos, ou seja, nos quais um terceiro decide a questão. Contudo, apenas o apresentado não é suficiente para avaliar a preferência por esse meio de resolução de conflitos em detrimento do judiciário. Em verdade, existem outras particularidades do procedimento arbitral que bastante contribuem para a preferência por esse método em algumas situações específicas, conforme apresentado a seguir.

2.3 Qualidades da arbitragem

A arbitragem é um método internacionalmente reconhecido e respeitado de resolução de conflitos, que, fazendo as devidas adaptações à época, se provou no tempo, uma vez que suas bases existem desde a Antiguidade. No Brasil, a sua evolução ao longo dos 20

⁹ Original: Ad hoc arbitrations are not conducted under the auspices or supervision of an arbitral institution. Instead, parties simply agree to arbitrate, without designating any institution to administer or otherwise support their arbitration.

¹⁰ Original: parties to an ad hoc arbitration may establish their own rules of procedure (so long as these rules treat the parties with equality and allow each party a reasonable opportunity of presenting its case)

últimos anos foi notável, o que nos leva a imaginar quais seriam as vantagens de utilizar tal método de resolução de conflitos.

Em obra clássica, Alan Redfern e Martin Hunter explicam que “existem duas razões principais para a escolha da arbitragem, a primeira é a neutralidade, e a segunda o poder de execução”¹¹ (BLACKABY, 2015, p. 28, *tradução livre*). O primeiro ponto é justificado, pois a arbitragem permite que as partes escolham um local neutro para resolver conflitos, não só quanto ao local físico, mas também com relação ao próprio tribunal. Já com relação ao segundo ponto, isto se mostra a partir do momento em que a sentença arbitral pode ser executada contra a parte vencida, não apenas nacionalmente, como também internacionalmente (BLACKABY, 2015, p. 28), razão inclusive reforçada com diversos acordos internacionais amplamente aceitos, como a Convenção de Nova Iorque. Os autores mencionam, ainda, razões adicionais para justificar a escolha pelo procedimento arbitral:

Ainda, como razões adicionais para justificar a escolha pela arbitragem, os supracitados autores acrescentam a flexibilidade do procedimento arbitral, a confidencialidade da arbitragem, a possibilidade de atribuição de maiores poderes ao árbitro do que aqueles previstos na lei processual para o juiz togado (os autores exemplificam, a partir do direito inglês, com a possibilidade de os árbitros fixarem juros compostos na sentença arbitral, o que seria vedado aos juízes togados) e, por fim, a continuidade do mesmo julgador do início ao fim do processo arbitral (em oposição às constantes substituições de juízes nos processos judiciais em razão de promoções, remoções e licenças) (FICHTNER, 2019, p. 46).

De acordo com uma pesquisa de campo realizada pela Queen Mary – University of London e pela PricewaterhouseCoopers, entre os anos de 2005 e 2006, no Reino Unido, “as principais razões para escolher arbitragem internacional são a flexibilidade do procedimento, a força executiva da sentença, a privacidade do processo e a capacidade que as partes possuem para escolher os árbitros”¹² (FICHTNER, 2019, p. 46, *tradução livre*).

No Brasil, uma pesquisa empírica realizada pelo Comitê Brasileiro de Arbitragem – CBAR em conjunto com o Instituto Ipsos, entre junho e agosto de 2020, constatou que, perguntados sobre as vantagens da arbitragem, a maioria dos entrevistados indicou, em primeiro lugar, o caráter técnico e a qualidade das decisões (32% das respostas), em segundo lugar, o tempo necessário para ter uma solução definitiva quando comparado com o judiciário (25%) e,

¹¹ Original: There are two reasons of prime importance: the first is neutrality; the second is enforcement.

¹² Original: the top reasons for choosing international arbitration are flexibility of procedure, the enforceability of awards, the privacy afforded by the process and the ability of parties to select the arbitrators (FICHTNER, 2019, p. 46).

em terceiro lugar, a possibilidade de indicar ou participar da indicação de um árbitro (13%) (CBAR, 2021, p. 21).

Figura 1: Principais vantagens da arbitragem

BENEFÍCIO CONCRETO DA ARBITRAGEM



Fonte: <https://cbar.org.br/site/wp-content/uploads/2021/09/pesquisa-cbar-ipsos-2021-arbitragem-no-brasil.pdf>. Acesso em: 06 dez. 2023.

Nesse sentido, a partir de todos os pontos apresentados, serão analisados a seguir as cinco principais características da arbitragem que, diversas vezes, são cruciais para a decisão de sua utilização, são elas: (i) a celeridade; (ii) a especialidade técnica; (iii) a confidencialidade; (iv) a eficácia transnacional da sentença arbitral, e (v) a flexibilidade do procedimento arbitral.

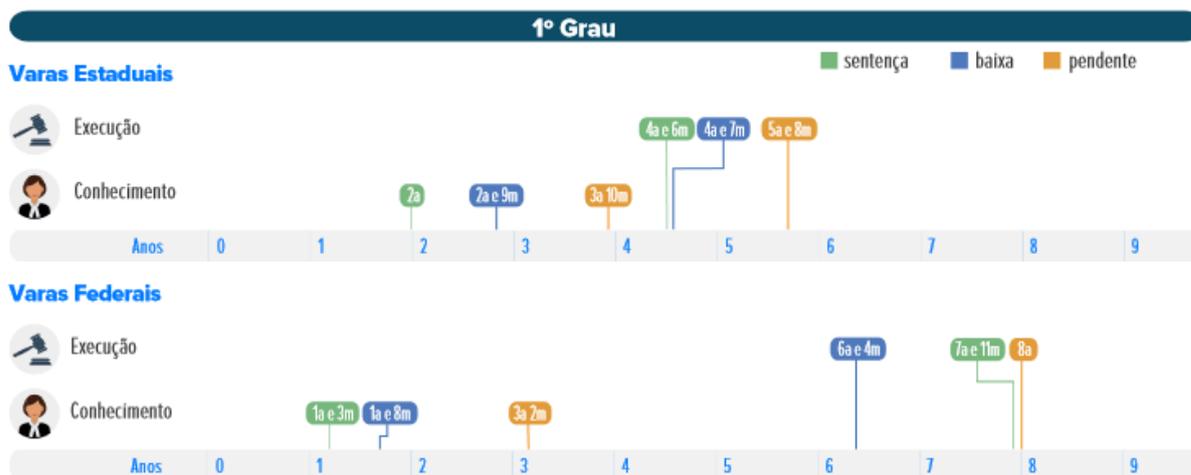
2.3.1 Celeridade

Um dos primeiros motivos lembrados por quem trata do tema é a reconhecida celeridade do processo arbitral em relação ao processo judicial (FICHTNER, 2019, p. 47). A própria lei de arbitragem brasileira apresenta esse cuidado em suas disposições, prevendo, no seu art. 23, que “a sentença arbitral será proferida no prazo estipulado pelas partes. Nada tendo sido convencionado, o prazo para a apresentação da sentença é de seis meses, contado da instituição da arbitragem ou da substituição do árbitro” (BRASIL, 1996).

Para fins de comparação, anualmente o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) disponibiliza um relatório intitulado Justiça em Números, em que constam estatísticas judiciárias oficiais, como despesas e receitas, dados de gestão, iniciativas públicas, como dados

de programas de transformação digital, e, inclusive, tempos de tramitação dos processos. Nesse sentido, o relatório Justiça em Números de 2023 apresentou que o tempo médio de duração de um processo apenas para a prolação da sentença em 1º grau era de cerca de 1 ano e 3 meses para varas federais e 2 anos para varas estaduais, conforme disposto abaixo:

Figura 2 – Diagrama de tempo de tramitação de processos

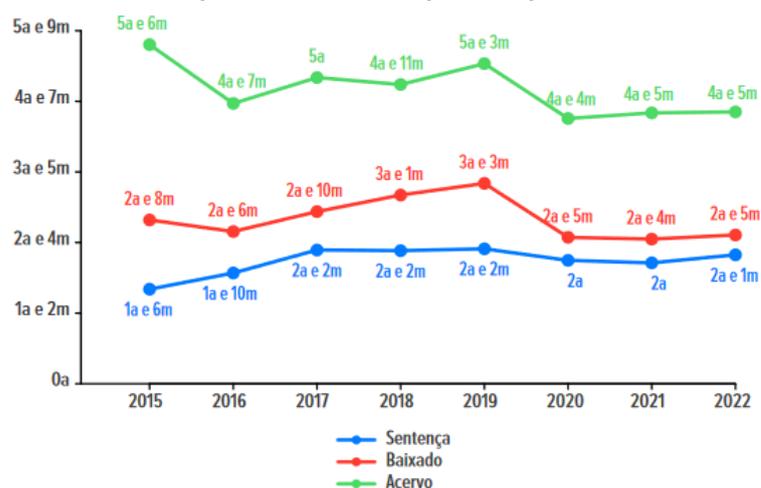


Fonte: <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2023/08/justica-em-numeros-2023.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2023.

Vale ressaltar que esse período considera apenas a mera prolação de sentença em fase de conhecimento do processo, o que, geralmente, não oferece solução definitiva para as partes, visto que, na maioria das vezes, pelo menos uma delas opta por apresentar recurso em face da decisão proferida. Além disso, quando observado o tempo para a execução das sentenças, este chega a quase 5 anos para varas estaduais e próximo de 8 anos para varas federais.

Destaca-se, ainda, que esse é um cenário constante no judiciário brasileiro, demonstrando que não é um caso específico, mas uma realidade que vem se perpetuando ao longo dos últimos anos de maneira geral, conforme é possível concluir a partir do gráfico a seguir, também extraído do relatório Justiça em Números de 2023:

Figura 3 – Série histórica do tempo médio de duração dos processos



Fonte: <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2023/08/justica-em-numeros-2023.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2023.

Em verdade, observa-se que, de modo geral, o processo judicial no Brasil é mais lento do que deveria ser, e ninguém se arriscaria a dizer o contrário (FICHTNER, 2019, p. 47), questão que, conforme apresentado acima, vem sendo permanente ao longo dos últimos anos. Assim, embora a Constituição Brasileira de 1988, em seu art. 5.º, LXXVIII, consagre como direito fundamental de todo cidadão a razoável duração do processo (BRASIL, 1988), isso muitas vezes não é observado na prática.

A arbitragem, por outro lado, tem todos os atributos para se configurar como um processo que pode ser concluído em tempo razoável. Evidentemente que o processo arbitral, assim como o processo judicial, exige um certo tempo para que o procedimento possa ser ultimado, e tal lapso temporal difere de acordo com a natureza de cada disputa específica. No entanto, o instituto da arbitragem, bem aplicado, tem a aptidão natural para preservar a qualidade da celeridade respeitando, ao mesmo tempo, (i) a fiel observância dos princípios do devido processo legal e do contraditório, (ii) o detalhado exame das provas apresentadas pelas partes e (iii) o acurado entendimento da controvérsia pelos árbitros (FICHTNER, 2019, p. 47).

O tempo de duração de cada arbitragem vai depender, obviamente, da maior ou menor complexidade do caso concreto, impactando sobremaneira nesta previsão a necessidade ou não de produção de prova pericial, bem como sua abrangência. Conforme leciona José Antônio Fichtner, arbitragens mais complexas podem ter o tempo de duração de até 3 anos, sendo certo, porém, que processos judiciais de igual complexidade (normalmente dependentes de detalhada prova pericial) muito dificilmente chegariam à conclusão final em prazo inferior a dez anos (FICHTNER, 2019, p. 47).

Essa disparidade é, inclusive, mensurada na prática. Conforme pesquisa de 2023 intitulada *Arbitragem em Números*, coordenada pela professora Selma Lemes, referente a dados de 2022, a média de processamento de arbitragens (duração do procedimento) nas 8 câmaras estudadas foi de 19,87 meses, o que representa um pouco mais de um ano e meio, sendo a CAMARB a câmara com o menor tempo, apresentando uma média de 13 meses, cerca de um ano (LEMES, 2023, p. 16).

A explicação para essa tramitação mais veloz em relação ao Poder Judiciário é simples. Em primeiro lugar, os árbitros brasileiros, em regra, dedicam-se a solucionar poucos litígios – duas ou três dúzias, no caso daqueles profissionais mais requisitados –, nada que se compare com os aproximadamente 10.000 processos judiciais em curso normalmente numa vara cível da Comarca da Capital do Estado de São Paulo ou do Rio de Janeiro. Em segundo lugar, geralmente, não existem recursos contra a sentença arbitral nem, conseqüentemente, tribunais de revisão do julgado, mas apenas a possibilidade de apresentação de pedidos de esclarecimento (ou embargos arbitrais) para o próprio tribunal arbitral, o que se diferencia bastante do regime do processo judicial, com seus numerosos recursos (FICHTNER, 2019, p. 48).

Assim, a celeridade é uma das qualidades mais admiradas da arbitragem, que muitas vezes traz consigo uma série de conseqüências, às vezes não tão evidentes em um primeiro momento. O tempo consumido para a solução dos processos judiciais resulta na injusta privação de um direito que virá a ser reconhecido por ocasião da sentença final, o que impacta o custo de oportunidade. Por outro lado, pelo ângulo da parte derrotada, a imposição de juros e correção monetária sobre o objeto do litígio ao longo do tempo pode construir conseqüências monetárias difíceis de serem suportadas (FICHTNER, 2019, p. 49).

2.3.2 Especialidade técnica

Outra grande qualidade da arbitragem que pode justificar a sua adoção é a especialidade dos árbitros, fator que inclusive ficou em primeiro lugar na pesquisa realizada pelo Comitê Brasileiro de Arbitragem e pelo Instituto Ipsos em 2020 mencionada anteriormente.

Conforme dispõe a Lei de Arbitragem, em seu art. 13, qualquer pessoa capaz e que tenha a confiança das partes está apta a ser árbitra, prescindindo qualquer formação específica

anterior para tanto, por exemplo, o que evidencia novamente o princípio da autonomia da vontade das partes como forte pilar desse procedimento.

Ainda que cause certa estranheza em um primeiro momento, o fato de as partes terem essa liberdade para escolher os árbitros que decidirão aquela causa é uma das principais vantagens da arbitragem, pois favorece a possibilidade de uma sentença mais específica e com maior qualidade com relação à matéria que está sendo tratada, uma vez que há margem para a escolha de julgadores especializados – o que também pode representar economia para as partes (NANI, 2022, p. 6).

Assim, ao contrário do magistrado estatal, o árbitro escolhido pode ter formação específica em área técnica diretamente relacionada ao objeto da arbitragem. Segundo leciona o professor Bruno Salama, “é razoável que o árbitro com anos de experiência na indústria petrolífera, por exemplo, possa aferir com maior precisão os termos técnicos de contratação para exploração ou transporte de petróleo, além dos usos e costumes nos negócios da indústria petrolífera” (NANI, 2022, p. 6).

Da mesma maneira, se o caso tratar de matéria de mercado de capitais, poder-se-ia pensar na indicação de pessoa com formação adequada no setor bancário e/ou de valores mobiliários. Em casos envolvendo questões técnicas complicadas, o painel arbitral pode ser formado por engenheiros, economistas ou quaisquer outros profissionais que possam ter um conhecimento notório sobre a matéria.

A lógica econômica por detrás dessa ideia é a de que o árbitro, por comumente conhecer as práticas de mercado (seja por ser um advogado habitual no setor econômico em jogo ou por ser um próprio participante deste mercado), detém maior conhecimento sobre as regras relevantes para as empresas em disputa naquele setor, obtendo, portanto, uma menor assimetria informacional e um menor custo de aprendizagem, quando comparado a um juiz estatal (NANI, 2022, p. 6).

Assim, a possibilidade de escolha de um árbitro que tenha familiaridade com a matéria objeto do litígio permite não apenas a prolação de decisões melhores sob o ponto de vista técnico – reduz as chances de erro – como também oferece decisões mais rápidas, o que, evidentemente, aponta no sentido dos interesses maiores da justiça (FICHTNER, 2019, p. 50).

Observe-se que a maior certeza da qualidade da solução do conflito de interesses também diminui o risco contratual, o que potencializa as chances de o contrato naturalmente atingir a sua finalidade, incentivando as partes a cumprirem rigorosamente o ajuste de vontades, redimensionando, para menor, os custos de transação associados à necessidade de fazer cumprir

o combinado (FICHTNER, 2019, p. 50). Antonio Celso Fonseca Pugliese e Bruno Meyerhof Salama relacionam a especialidade do árbitro com a redução do risco contratual:

A especialização permite, assim, a redução dos erros nas decisões arbitrais. Em tese, apesar de todos os procedimentos estarem sujeitos a erros, a probabilidade de o árbitro especializado decidir de forma equivocada, por não conhecer a matéria discutida, é menor. A redução da probabilidade de erro na decisão reduz o risco da relação contratual, tornando o contrato mais atrativo para as partes e todo o mercado (PUGLIESE, 2008, p. 20).

Por fim, vale mencionar que a arbitragem, ainda, apresenta a importante vantagem de que o julgador (árbitro) tem incentivos econômicos diretos para proferir uma decisão eficiente e adequada considerando as necessidades concretas do caso. Isso porque, por tratar-se de um mercado profissional competitivo, o árbitro necessita formar e manter a sua reputação a fim de continuar sendo escolhido e respeitado no meio (NANI, 2022, p. 7).

Isso ocorre porque, diferentemente do que ocorre no âmbito do juízo estatal, em que o juiz responsável pelo caso é sorteado em um sistema de distribuição de causas, os árbitros são escolhidos pelas partes para um procedimento específico. Assim, uma vez que tais profissionais são selecionados no mercado, existe uma maior pressão para que prestem um serviço eficiente, de maneira a conquistar boa reputação no meio jurídico, o que lhes renderá novas indicações no futuro.

Nesse sentido, é inegável que uma arbitragem cuja tramitação tenha sido conduzida de forma célere e segura, na qual as partes tenham tido adequadas oportunidades de apresentar suas razões e cujas decisões tenham sido técnicas, racionais e convincentes, trará retorno aos árbitros em futuras indicações, seja por aquelas mesmas partes (observados certos limites éticos), seja por outros litigantes, pelas naturais repercussões de um bom trabalho (FICHTNER, 2019, p. 49).

2.3.3 Confidencialidade

Além do já analisado, outro fator bastante relevante é a possibilidade de haver confidencialidade nos procedimentos arbitrais. O sigilo se revela como uma circunstância importante em diversas disputas – especialmente naquelas envolvendo temas que criam algum tipo de suscetibilidade para a reputação das partes e segredos comerciais (NINNA, 2022, p. 8).

Isto porque, os processos judiciais no Brasil geralmente são públicos em razão do princípio constitucional da publicidade (BRASIL, 1988). Todavia, isso pode ser prejudicial para empresas, pois, eventualmente, são discutidas informações confidenciais, as quais, se

divulgadas, podem atrapalhar significativamente o seu bom funcionamento, diminuir seu valor no mercado, ou até mesmo ameaçar sua existência (NINNA, 2022, p. 8-9).

Por outro lado, na arbitragem é comum que se adote um procedimento confidencial. Além de ser a prática do mercado, muitas vezes tal disposição já é prevista diretamente na cláusula compromissória, ou mesmo indiretamente, a partir da adoção de um regulamento arbitral que determine que os procedimentos ocorrem de maneira confidencial (NINNA, 2022, p.9).

A Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional¹³, em suas Notas Sobre a Organização de Procedimentos Arbitrais¹⁴ de 1996, reconhece, na primeira parte do item 31, que é amplamente reconhecido que a confidencialidade é uma das características mais vantajosas e úteis da arbitragem¹⁵. A *International Law Association*, por sua vez, em recente relatório sobre o tema, deixa claro que a confidencialidade é uma importante característica da arbitragem comercial internacional¹⁶ (FICHTNER, 2019, p. 595).

Na doutrina brasileira, Arnaldo Wald consigna que “a confidencialidade é outro argumento importante a favor da arbitragem, para evitar o conhecimento público dos litígios existentes, num mundo em que a imprensa econômica se desenvolveu e acompanha todas as operações das empresas” (NINNA, 2022, p. 9).

Além disso, pode-se dizer inclusive que a possibilidade de preservar as informações das empresas detém o potencial de reduzir os custos de transação (NINNA, 2022, p. 9), já que se reduz a possibilidade de vazamento de informações empresariais sensíveis (como *know how*¹⁷, segredos industriais, pesquisas realizadas etc) ou do simples fato de se ver o nome da empresa publicamente envolvido em um litígio, o que poderia causar um efeito bastante negativo na reputação da empresa diante de seus clientes finais.

Assim, a confidencialidade, regra em se tratando de procedimentos arbitrais, se mostra como uma qualidade desse meio de resolução de conflitos muito valiosa e amplamente cobiçada por aqueles que utilizam esse mecanismo, principalmente em se tratando de questões comerciais de empresas, já que figura como um meio de proteger a parte diante do mercado, tanto quanto a informações internas e sigilosas quanto com relação à própria imagem.

¹³ United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL.

¹⁴ Notes on Organizing Arbitral Proceedings.

¹⁵ It is widely viewed that confidentiality is one of the advantageous and helpful features of arbitration.

¹⁶ Confidentiality is an important feature of international commercial arbitration.

¹⁷ É um sinônimo de experiência empresarial. O termo vem do inglês e significa “saber fazer”. Consiste nas capacidades e habilidades que um indivíduo ou uma organização possui para realizar uma tarefa específica. A nível e negócio, pode ser considerado um ativo intangível da empresa.

2.3.4 Eficácia transnacional da sentença arbitral

É de dizer, também, que a adoção da arbitragem pelas partes traz uma outra vantagem, às vezes pouco percebida na prática. É que a sentença arbitral – muito mais do que a sentença judicial – possui uma ampla aceitabilidade no plano internacional, especialmente em razão da ratificação da Convenção de Nova Iorque de 1958 (FICHTNER, 2019, p. 53), o que acaba sendo muito valioso para relações com partes oriundas de diferentes jurisdições.

Neste sentido, Alan Redfern e Martin Hunter, comparando a sentença arbitral à sentença judicial, consideram que “uma sentença [arbitral] também difere da sentença de um tribunal estatal, uma vez que os tratados internacionais que regem a execução de uma sentença arbitral têm uma aceitação internacional muito maior do que os tratados para a execução recíproca de sentenças¹⁸” (FICHTNER, 2019, p. 53, *tradução livre*).

Isso significa que, caso a parte que tenha se sagrado vencedora da arbitragem tenha que executar a sentença arbitral em outro país, não há dúvida de que a sentença arbitral possui maior trânsito internacional e maior facilidade de ser reconhecida e executada em outros países do que a sentença judicial comum, originária de uma corte estatal (FICHTNER, 2019, p. 53). Assim, a arbitragem oferece à parte vencedora maiores chances reais de satisfação do seu eventual direito e concretiza, assim, o princípio da efetividade do processo, permitindo a entrega da tutela jurisdicional plena (FICHTNER, 2019, p. 53).

Esse ponto em específico é bastante valorizado principalmente em se tratando de questões comerciais internacionais, ou seja, quando o litígio envolve partes de países diferentes, inclusive considerando a flexibilidade do procedimento que será apresentada adiante, pelo que se mostra uma significativa diferença que deve ser levada em consideração em tais casos.

2.3.5 Flexibilidade do procedimento arbitral

Por fim, considerando os 5 aspectos selecionados para análise, a flexibilidade do procedimento arbitral também é um fator decisivo quando do uso desse instituto. Nesse sentido, tem-se que as regras dos códigos de processo civil são feitas para servir como figurino para a solução de uma grande gama de casos, diferentes entre si. Essa filosofia é absolutamente natural

¹⁸ Original: an [arbitral] award also differs from the judgment of a court of law, since the international treaties that govern the enforcement of an arbitral award have much greater acceptance internationally than do treaties for the reciprocal enforcement of judgments (FICHTNER, 2019, p. 53).

tratando-se de regras que devem tornar o exercício da função judicial eficiente e uniforme para um grande e diverso número de pessoas e situações (FICHTNER, 2019, p. 53).

A arbitragem, por sua vez, possui o procedimento mais flexível por natureza. Essa característica é sumamente importante por dois motivos concatenados: (i) possibilidade de moldar o procedimento arbitral às características específicas da causa e, por conseguinte, (ii) possibilidade, caso haja necessidade, de reduzir as diferenças de cultura processual entre partes advindas de diferentes sistemas jurídicos. As partes, em outras palavras, podem moldar na convenção de arbitragem, no termo de arbitragem ou mesmo no curso do processo arbitral, o procedimento que melhor lhes aproveita (FICHTNER, 2019, p. 53).

Um fator que permite ver os benefícios dessa maior flexibilidade no procedimento é o fato de as partes advindas de sistemas jurídicos diferentes, como o modelo romano-germânico¹⁹, que tem a lei como fonte imediata do direito, e o direito comum²⁰, que prioriza as decisões dos tribunais, podem criar um procedimento intermediário que reduza as desigualdades entre eles e aproxime o procedimento arbitral do caso concreto, de maneira razoavelmente adequada para as partes.

E nem é preciso ir tão longe para se comprovar a eficiência prática da flexibilidade procedimental da arbitragem: partes do mesmo sistema jurídico podem muito bem estabelecer um rito que esteja mais de acordo com as suas necessidades, como convencionar um processo arbitral em que apenas provas documentais serão produzidas (FICHTNER, 2019, p. 54).

A flexibilidade do procedimento arbitral também recebe privilégios da Lei de Arbitragem, já que o art. 21 da referida lei apresenta norma fundamental nesse sentido, dispondo que:

Art. 21. A arbitragem obedecerá ao procedimento estabelecido pelas partes na convenção de arbitragem, que poderá reportar-se às regras de um órgão arbitral institucional ou entidade especializada, facultando-se, ainda, às partes delegar ao próprio árbitro, ou ao tribunal arbitral, regular o procedimento (BRASIL, 1996).

A Lei estabelece, portanto, um poder normativo das partes em fixar as regras do procedimento arbitral.

A definição das regras do procedimento arbitral pelas partes pode se dar na elaboração da cláusula compromissória, no firmamento do compromisso arbitral, na eleição do regulamento de arbitragem, no estabelecimento do termo de arbitragem ou mesmo no próprio curso do processo arbitral (FICHTNER, 2019, p. 55).

¹⁹ *Civil law.*

²⁰ *Common law.*

Na prática, em regra, as partes elegem um regulamento de alguma instituição de arbitragem para reger o procedimento. Estes regulamentos possuem diversas disposições prevendo regras sobre ordem de apresentação das alegações das partes, prazos para as partes e para os julgadores, procedimentos relacionados à audiência, instrução do processo arbitral, entre outros (FICHTNER, 2019, p. 55).

O parágrafo primeiro do art. 21 mencionado anteriormente estabelece que, caso não haja estipulação acerca do procedimento, caberá ao árbitro ou ao tribunal arbitral discipliná-lo (BRASIL, 1996). Cria-se, pois, um poder normativo subsidiário dos árbitros, derivado da lei, os quais estão autorizados a estabelecer o rito processual da arbitragem na ausência de manifestação de vontade das partes ou na ausência de consenso dos litigantes a este respeito (FICHTNER, 2019, p.55).

Segundo o Direito brasileiro, o procedimento arbitral seguirá, nesta ordem de preferência, (i) a sequência de atos convencionada pelas partes; (ii) a sequência de atos disposta no regulamento da instituição arbitral; e (iii) a sequência de atos que os árbitros estabelecerem (FICHTNER, 2019, p. 55). Também nesse sentido, leciona Carlos Alberto Carmona:

Três, portanto, são as escolhas dos contendentes acerca do procedimento arbitral: podem criar um procedimento especialmente para a solução dos seus litígios, podem reportar-se a regras de um órgão arbitral institucional (ou a regras de processo constantes de algum código ou lei) ou podem deixar a critério do árbitro disciplinar o procedimento (CARMONA, 2012, p. 290).

Assim, as partes possuem liberdade para convencionar diversos aspectos que deverão ser observados e seguidos ao longo do procedimento arbitral. Um exemplo seria que, 30 dias após a assinatura do termo de arbitragem, ambos os litigantes apresentarão suas alegações iniciais; podem prever que, primeiramente, serão colhidas as provas documentais e testemunhais, designando-se audiência especial para tanto, sendo certo que a eventual prova pericial somente será apreciada após essa fase (FICHTNER, 2019, p. 57). Além disso, as partes também podem decidir bifurcar o procedimento, escolhendo primeiro resolver as matérias de cunho processual em detrimento do mérito.

Em resumo, com base no exposto, o procedimento arbitral pode ser moldado pelas partes, pelos árbitros ou pela instituição responsável, para atender às circunstâncias do caso concreto, priorizando, novamente, o princípio da autonomia da vontade das partes. Trata-se, portanto, da qualidade da flexibilização procedimental da arbitragem, fator tão valorizado por aqueles que utilizam esse instituto.

Desse modo, o presente capítulo lançou luz sobre o universo da arbitragem, delineando sua evolução histórica e apresentando as diversas facetas que caracterizam esse instituto, desde a sua conceituação, forma de aplicação e estruturação do procedimento, até as suas qualidades específicas, como a celeridade, a especialidade técnica, a confidencialidade, a flexibilidade do procedimento e a eficácia transnacional.

A compreensão desses pilares fundamentais se mostrou essencial para situar a arbitragem como uma ferramenta valiosa no panorama jurídico brasileiro, especialmente quando comparada com o judiciário estatal comum. Feitas tais considerações, resta necessário, ainda, identificar como essa prática se insere no contexto do atual ecossistema inovador brasileiro, especialmente para startups.

Para tanto, assim como feito com o instituto da arbitragem, é essencial compreender, a partir de um olhar analítico, o que fundamenta e define uma startup, pois, somente com a compreensão da natureza e características dessas empresas, será possível verificar as possibilidades de interação entre esses dois elementos fundamentais: a arbitragem, como mecanismo de resolução de disputas, e as startups, como empresas transformadoras do ecossistema inovador brasileiro, questão essa que será apresentada no capítulo seguinte.

3 O QUE É UMA STARTUP?

O capítulo anterior apresentou o que é arbitragem, como se deu o seu desenvolvimento histórico, a sua adequação e incorporação ao ordenamento jurídico brasileiro, bem como suas definições segundo alguns dos principais autores relativos ao tema. Além disso, também apresentou peculiaridades desse meio de resolução de conflitos que o diferem suficientemente não apenas do judiciário estatal, mas também de outros meios adequados de resolução de conflitos, como a mediação e a conciliação.

Assim, seguindo a mesma lógica, antes de iniciar qualquer discussão acerca da possibilidade de utilização desse instituto por startups, é necessário entender a que, de fato, esse termo “startup” se refere, ou seja, o que ele representa. Somente após essa compreensão será possível avaliar quais conflitos legais que permeiam a realidade dessas organizações e, conseqüentemente, refletir acerca da viabilidade do uso da arbitragem como meio de resolução para tais disputas.

Nessa senda, o presente capítulo analisará inicialmente o contexto histórico que deu origem ao termo “startup”, bem como os acontecimentos que contribuíram para a sua disseminação e utilização em escala global. Em seguida, serão apresentadas diferentes explicações acerca do que caracteriza uma startup, a fim de que seja possível identificar, dentro do meio empresarial atual, quais as empresas englobadas nesse grupo e, portanto, abarcadas como objeto do presente trabalho. Para isso, serão dispostas referências e definições de profissionais renomados da área, além de previsões legais.

Serão apresentadas, ainda, as principais fases do ciclo de vida de uma startup e o que marca cada uma dessas fases, desde o momento inicial, em que muitas vezes sequer existe uma pessoa jurídica estruturada para iniciar a operação, até a fase de maturação no mercado, inclusive com proposições de a partir de quando a empresa deixa de ser entendida como uma startup, tanto legais como doutrinárias.

Por fim, uma vez apresentado o que caracteriza uma startup e compreendidas as suas principais fases de desenvolvimento, serão expostas as principais relações jurídicas que permeiam a empresa, considerando tanto aquelas existentes internamente como as entre ela e os seus *stakeholders*²¹ externos, inclusive de acordo com cada estágio de crescimento. Tal questão será essencial para compreender, posteriormente, quais os principais aspectos jurídicos a serem considerados para a realidade de uma startup e, conseqüentemente, quais conflitos

²¹ Representam todas as pessoas que podem ter algum tipo de interesse na empresa, desde colaboradores, considerados stakeholders internos, até investidores, fornecedores e clientes, chamados de stakeholders externos.

podem surgir a partir deles, bem como os pontos mais valiosos que devem ser levados em consideração quando da resolução desses litígios.

3.1 Vale do Silício: o grande berço das startups

O termo startup é advindo da língua inglesa, cujo significado original, em uma tradução livre, é “o ato ou processo de iniciar uma operação ou movimento” (REIS, 2018, p. 13), expressão que, nas últimas décadas, ganhou bastante notoriedade ao fazer referência a um novo ator que estava surgindo no mercado corporativo: um novo modelo de empresa, marcada por inovação e com características próprias disruptivas do que até então era tradicionalmente conhecido no mercado.

O Dicionário de Inglês de Oxford²² aponta como primeiro uso da palavra startup para definir empresas inovadoras um artigo publicado pela Forbes em 1976 (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 21). Além disso, uma busca pela expressão “startup company” no Google Ngram²³ - uma ferramenta de busca do Google que pesquisa, na base de dados de livros escaneados na plataforma, a incidência de determinadas palavras – mostra que o uso desse termo com este significado de fato data da década de 1970, tendo disparado exponencialmente a partir da década de 1990, com a disseminação da internet (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 21).

Apesar de não ser possível apresentar com precisão qual seria, de fato, a pioneira dentre as startups criadas no mundo, não é raro encontrar materiais que indiquem que elas surgiram ainda muito antes da criação do termo em si (REIS, 2018, p. 17). Tais estudos indicam, por exemplo, a *International Business Machines* (IBM), fundada em 1919, e a *Hewlett & Packhard* (que veio a se tornar a hoje mundialmente conhecida HP), criada em 1939, no rol das primeiras startups (REIS, 2018, p. 17).

Nesse sentido, destaca-se que o principal local de surgimento e desenvolvimento de tais empresas foi a região posteriormente batizada de Vale do Silício, no estado da Califórnia, Estados Unidos, que não à toa veio a se firmar como um dos principais polos de inovação e tecnologia do mundo. Contudo, vale ressaltar que nem sempre foi assim. A região, que não possuía qualquer destaque significativo até então, teve a contribuição de diversos fatores para o seu desenvolvimento como polo de inovação e tecnologia (MORRIS, 2014, p. 3).

²² Original: Oxford English Dictionary.

²³ Acessível em: <https://books.google.com/ngrams/>

Quando a indústria de microchips de computadores começou a emergir em meados dos anos 1950, não havia investidores para o setor. A Universidade de Stanford, localizada na região do Palo Alto, ao lado do que hoje é mundialmente conhecido como Vale do Silício, não realizava pesquisas sobre o tema, e a oferta de trabalhadores locais qualificados para a alta tecnologia era praticamente inexistente (MORRIS, 2014, p. 3). A região da baía de São Francisco estava muito atrás de cidades como Boston e Nova Iorque em relação à indústria do chip (MORRIS, 2014, p. 3).

O fortalecimento da cultura empreendedora na região do Vale do Silício se deu a partir de 1956, quando William Shockley, um dos inventores do transistor²⁴ e ganhador do Prêmio Nobel por essa invenção, recrutou oito jovens e promissores engenheiros e pesquisadores para a sua recém-fundada empresa, a *Shockley Semiconductor Laboratory*, localizada em Mountain View, uma pequena cidade rural próxima de São Francisco (REIS, 2018, p. 17), dando início à indústria de semicondutores na região, que utilizava silício como matéria-prima.

Em que pese o potencial individual de cada membro da equipe, a *Shockley Semiconductor Laboratory* não teve sucesso, e todos os oito funcionários recrutados se demitiram cerca de um ano após a criação do negócio. Contudo, esses mesmos funcionários fundaram, em 1957, em Palo Alto, Califórnia, a *Fairchild Semiconductor (Fairchild S)*, empresa a qual, em 1966, já ocupava a posição de segunda maior do setor de fabricação de chips de computadores (REIS, 2018, p. 18).

O sucesso da *Fairchild S* inspirou o investimento em diversos outros negócios na região, inclusive por seus próprios funcionários, o que culminou com a criação de trinta e uma *spinoffs*²⁵ (novos negócios criados por antigos colaboradores ou antigos sócios da *Fairchild S*) em apenas quatorze anos a contar da criação da empresa original, empregando aproximadamente doze mil pessoas (REIS, 2018, p. 18) e contribuindo para o surgimento de um novo foco empresarial.

Além disso, avanços no desenvolvimento do circuito integrado de silício (microchip) permitiram o desenvolvimento do microprocessador, que é utilizado na fabricação de computadores e dispositivos eletrônicos. Entre 1950 e 1985, empresas privadas (como a *Xerox Research Center*) realizaram importantes aportes para o desenvolvimento de novas tecnologias, como a Arpanet, que forneceram as bases para as invenções da Apple e da Microsoft (DULLIUS, 2016, p. 25-26). A partir de 1958, o investimento de recursos em

²⁴ Um dispositivo “semicondutor” que pode controlar e amplificar sinais elétricos.

²⁵ Tradução livre: subproduto.

empresas privadas já era estimulado pelo governo: para cada dólar investido, o governo investiria o dobro (DULLIUS, 2016, p. 25-26).

Esse sucesso ocorrido na baía de São Francisco com o surgimento exponencial e próspero de diversos negócios conectados com o surgimento de novas tecnologias fez que o jornalista Don Hoefler, em 1971, escrevesse uma série de reportagens intitulada “Vale do Silício, EUA”, utilizando a expressão “Vale do Silício” pela primeira vez, na forma impressa, com o objetivo de fazer referência à região localizada em um vale agrícola ao sul de São Francisco, na qual estavam instaladas empresas que fabricavam chips a partir do silício (REIS, 2018, p. 19).

A região se popularizou e a expressão também, atraindo diversas outras empresas e, principalmente, novos investimentos. Com isso, a Califórnia virou o paraíso dos fundos de investimento, especialmente para os focados em capital de risco, os famosos fundos de venture capital, o que passou a ser decisivo para a caracterização do fenômeno: empreendedores qualificados e já concentrados na região, adeptos de uma cultura na qual os fracassos são valorizados, passaram a criar empresas voltadas ao desenvolvimento de novas tecnologias com elevado potencial inovador, que ficaram conhecidas como startups.

Em conjunto com esse movimento, outros fatores, como o forte incentivo da Universidade de Stanford (pode-se concluir que a Universidade de Stanford ajudou na criação do setor de tecnologia da região a partir de três maneiras: (i) formando empreendedores, (ii) criando pesquisas aplicadas para o setor e (iii) apoiando o lançamento e o crescimento de empresas de chips de computadores no Tech Park estabelecido em 1951) (MORRIS, 2014, p. 17), o surgimento de incubadoras e a criação de incentivos fiscais, fizeram que o Vale do Silício se transformasse no que é hoje: o mais famoso polo tecnológico do mundo (MORRIS, 2014, p. 3), reconhecido como o principal berço dessas empresas inovadoras.

Assim, a partir do cenário geral apresentado acima, compreende-se que o termo startup surgiu em contexto marcado por inovação e tecnologia, para representar empresas que significavam uma quebra ao cenário até então tido como padrão do mercado, seja com a forma de trabalho, com o modelo de negócio, seja com a solução oferecida pela organização. Trata-se de empresas formadas por mão de obra qualificada em cenários nos quais o teste e o erro são valorizados como parte do processo, para o desenvolvimento de um produto ou serviço cada vez melhor e mais adequado às necessidades da sociedade, de forma amplamente escalável.

Contudo, o sucesso dessas empresas inovadoras foi tanto que a disseminação do termo, juntamente com o modelo de negócio de tais empresas, ocorreu de forma bastante significativa e rápida ao redor do mundo, fomentando o surgimento de outros focos de inovação

e tecnologia em diversos países. O impacto dessa transformação foi tão relevante que passou a ter implicações legais em diferentes ordenamentos jurídicos, com tentativas legais de definir o que seriam startups, bem como com a criação de políticas públicas para promover e estimular esses novos participantes do ecossistema.

Nesse sentido, feitas tais considerações históricas, é necessário agora avaliar a questão não apenas do ponto de vista histórico e mercadológico, considerando o contexto de surgimento de tais empresas e as considerações do mercado, mas também como ocorreu a adequação desse termo para vias legais ao redor do mundo, ou seja, o que passou a ser considerado por diferentes países que eventualmente passaram a legislar sobre a matéria, a fim de que seja possível compreender o que caracteriza uma startup de maneira satisfatória atualmente. Assim, veja-se diferentes conceitos de startup: aquele para o mercado e aquele para a lei.

3.2 Os (diferentes) conceitos de startup

3.2.1 Startup para o mercado

Após a década de 1990, época marcada pela globalização e rápida distribuição de informações, o sucesso do desenvolvimento tecnológico apresentado no Vale do Silício logo foi espalhado pelo mundo, culminando no surgimento de diversos outros polos tecnológicos (JÚDICE, 2016, p. 17). Um grande exemplo é Israel Silicon Wadi, região com a segunda maior aglomeração de empresas deste ramo no mundo (JÚDICE, 2016, p. 17).

No Brasil, existem alguns centros de desenvolvimento tecnológico que carregam a marca “Vale do Silício brasileiro”. Um grande exemplo é o polo tecnológico de Recife, considerado como um porto digital que reúne mais de 250 empresas de diversos portes. Sua movimentação é de, aproximadamente, R\$ 1 bilhão de reais anual, e suas áreas de principal foco são tecnologia da informação, comunicação e economia criativa (SEBRAE, [s.d.]).

Outras importantes iniciativas nacionais amplamente reconhecidas como polo de desenvolvimento dessas empresas inovadoras são o San Pedro Valley, em Belo Horizonte (MG); o Parque Tecnológico de São José dos Campos (SP); a Capital da Inovação, em Florianópolis (SC); e a Fundação Unicamp, localizada em Campinas (SP) (SEBRAE, [s.d.]).

Como esperado, o crescimento desse mercado também fomentou o desenvolvimento de novos estudos sobre o assunto, de modo que vários profissionais começaram a se debruçar sobre a matéria, principalmente com o objetivo de definir, de fato, o

que caracteriza uma startup. Afinal, o que esse modelo de empresa inovadora possui de tão diferente das tradicionais companhias que justifique inclusive a criação de um termo próprio para caracterizá-lo?

Foi nesse sentido que surgiram diversas tentativas de doutrinadores, juristas e estudiosos da área de explicar o que caracterizaria uma startup, a partir de uma visão própria sobre os principais pontos que deveriam ser considerados para tanto, dentre as quais algumas apresentadas no quadro abaixo.

Neste ponto, vale salientar que o presente estudo não tem o objetivo de propor uma definição específica ou final para caracterizar essas empresas inovadoras, ou mesmo determinar qual seria o melhor conceito dentre os apresentados a seguir para tanto, mas sim entender, a partir de uma análise conjunta, quais os principais aspectos considerados por profissionais do mercado, inclusive doutrinadores e juristas, para determinar quais empresas seriam caracterizadas como startups.

Tabela 1 – Definições de startup por diferentes autores

Autor(es)	Definição
Steve Blank e Bob Dorf ²⁶	Startup é uma organização temporária que busca um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo (BLANK, DORF, 2020, p. 19). (...) Startup não é uma categoria de empresa, mas sim um estágio de desenvolvimento de uma empresa (BLANK, DORF, 2020, p. 19). Para estes autores, trata-se de um estágio inicial de desenvolvimento, fortemente caracterizado pela ausência de processos internos e organização, no qual esta é movida pelos impulsos de comercialização de uma ideia inovadora, preferencialmente, disruptiva (MARINHO, 2019, p. 30).
Adrianna Hilsdorf ²⁷	Considera como startup a empresa que apresenta as seguintes características: a) Encontra-se em estágio inicial no desenvolvimento dos negócios empresariais;

²⁶ Autores consagrados por darem as bases do “movimento Lean”. A palavra *lean* pode ser traduzida como “enxuta”, então, *Lean Startup* significa, numa tradução livre, startup enxuta. Esse conceito, no universo da administração/gestão, envolve um trabalho de identificação e eliminação de desperdícios nos processos e está muito atrelado ao ambiente de Startups de tecnologia.

²⁷ Advogada fundadora do Escritório Hilsdorf Advogados, com especialização em Direito Internacional pela Pontifícia Universidade Católica – PUC-SP e Direito Civil pela Faculdade Damásio de Jesus, especialista em *Startups* pela INSPER Educação Executiva.

- b) Marcada pela ausência de processos internos e organização;
- c) Possui perfil inovador;
- d) Possui significativo controle de gastos e custos;
- e) Seu serviço ou produto é operacionalizado por meio de um produto mínimo viável²⁸;
- f) O produto ou ideia explorado é escalável;
- g) Apresenta necessidade de capital de terceiros para operação inicial (NYBO, 2019, p. 11).

Para Adrianna, uma startup também representa um estágio inicial de uma empresa, caracterizado por inovação, controle de custos, escalabilidade de produto e dependência de capital de terceiros, frequentemente operando com processos pouco estruturados e um produto mínimo viável.

Eric Ries

Uma startup é uma instituição humana projetada para criar produtos e serviços sob condições de extrema incerteza. (...) a parte mais importante dessa definição é o que ela omite. Não diz nada a respeito do tamanho da empresa, da atividade ou do setor da economia (RIES, 2012, p. 24).

Para Ries, o cerne da questão quando se fala de startups é a inovação, independentemente da constituição empresária pela qual esta é formada (MARINHO, 2019, p. 31).

Lukas Ruthes Gonçalves²⁹

A startup pode ser definida como sendo uma organização temporária que busca um modelo de negócio escalável, recorrente e criativo. A expressão “modelo de negócio” é chave nesses tipos de definição, pois é nela que se encontra o esforço criativo, a ideia, que o empresário teve para tornar o seu negócio rentável (MORETTI, 2018, p. 7).

Para este autor, novamente a startup é apresentada como algo efêmero, um estágio passageiro de uma organização, que surge a partir de uma ideia criativa do empreendedor, a qual deve se mostrar recorrente e escalável.

²⁸ Uma espécie de protótipo criado pelas startups para testar o seu modelo de negócio, objetivando a mitigação de gastos e possibilitando ajustes rápidos em seu produto. É a solução da empresa em sua versão inicial de teste.

²⁹ Estuda a área do Direito da Propriedade Intelectual desde o início de seu bacharelado em Direito na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) em 2011. Concluiu seu Mestrado em Direito pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), apresentando dissertação sobre Autoria de IA, e é Doutorando pela mesma instituição. Professor de Direito da Propriedade Intelectual na FAE Centro Universitário, membro do Grupo de Estudos em Direito Autoral e Industrial (GEDAI/UFPR) e Pesquisador Assistente do Program on Information Justice and Intellectual Property (PIJIP) da American University Washington College of Law. Informações coletadas do Lattes em 30/04/2022.

<p>Associação Brasileira de Startups</p>	<p>Startup é uma empresa que nasce a partir de um modelo de negócio ágil e enxuto, capaz de gerar valor para seu cliente resolvendo um problema real, do mundo real. Oferece uma solução escalável para o mercado e, para isso, usa tecnologia como ferramenta principal (ABSTARTUPS, [s.d.]).</p> <p>Aqui, percebe-se o foco no modelo de negócio da empresa, que deve ser bastante célere e resolver dores reais da sociedade, com capacidade de gerar um valor perceptível e ser replicado em escala com facilidade, a partir do uso de tecnologia.</p>
--	--

Fonte: elaborada pelo autor.

Dessa forma, é possível retirar algumas conclusões a partir das definições apresentadas acima, em especial que as startups, para o mercado: (i) não são um tipo de empresa, mas um estágio de uma empresa; (ii) são marcadas por inovação e tecnologia; (iii) devem ter (ou minimamente buscar) um produto altamente escalável; (iv) representam estágio de alto risco; e (v) são caracterizadas por seu modelo de negócio, não por questões burocráticas como o tipo societário em que a empresa está constituída.

Contudo, em que pese tais conceitos serem amplamente entendidos e aceitos pelo mercado, é importante ressaltar que, para fins legais, a definição de startup pode ter diferenças significativas. Dessa forma, uma vez apresentada qual é a compreensão de startups, de maneira geral, para o mercado, é essencial, agora, entender como a lei define essas empresas, em especial perante o ordenamento jurídico brasileiro.

3.2.2 Startup para a lei brasileira

É bastante comum que estudantes de direito, ao iniciarem sua jornada acadêmica, entrem em contato com a ideia de que a sociedade caminha mais rápido que o direito, e este, por sua vez, está em constante tentativa de acompanhá-la. Essa lógica acaba se provando verdadeira à medida que o direito possui o dever de regular as relações sociais, abrangendo uma multiplicidade de contextos e configurações, bem como as modificações experimentadas. Em outras palavras, a eficácia do direito também requer uma adaptação constante e ágil às transformações em curso na sociedade.

Nesse sentido, à medida que o cenário de inovação e empreendedorismo crescia e se globalizava com o termo startup ganhando cada vez mais força dentro do mercado, foi apenas uma questão de tempo para que diversos países comesçassem a prever, em seus ordenamentos

jurídicos, disposições específicas para tais empresas inovadoras, principalmente em tentativa de definir o que seria caracterizado como tal para fins legais.

A Itália, por exemplo, por meio do Decreto do Crescimento (DL 179/2012), posteriormente convertido na Lei n.º 221 de 18 de dezembro de 2012, definiu o que seriam startups inovadoras, sendo estas entendidas como empresas nascidas há menos de 5 (cinco) anos, com sede principal no território italiano (ou em outro país membro da União Europeia ou em estados aderentes ao acordo sobre o Espaço Econômico Europeu) e sede de produção ou filial exclusivamente na Itália; produção inferior a 5 (cinco) milhões de euros; objeto social referente para atividades de desenvolvimento; produção ou comercialização de produtos ou serviços inovadores de alto valor tecnológico; e conteúdo inovador³⁰, as quais receberam diversos benefícios financeiros do governo (CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DO RIO DE JANEIRO, 2021).

Por outro lado, a lei da Letônia dispõe que são qualificadas como startups para os seus fins empresas que cumprem os seguintes requisitos: ter subsídios financeiros de um investidor qualificado (15.000 ou 30.000 EUR); ter no máximo 5 anos desde o registro; não ter mais de 5 (cinco) milhões de euros de receitas provenientes de atividades econômicas (ou rendimentos acumulados); não ter receitas anuais superiores a 200.000 EUR nos primeiros 2 anos; nunca ter distribuído dividendos; não ter sido reorganizada, adquirida e/ou sofrido alteração de seus acionistas, e o produto é desenvolvido por pelo menos um acionista que possui no mínimo 10% (dez por cento) da empresa; não possuir dívida fiscal superior a 150 EUR e atender a pelo menos um dos critérios de inovação³¹ (LABS OF LATVIA ARCHIVE, 2018).

Já na França, para que uma empresa seja considerada startup, ela deve ter sido constituída há no máximo 8 (oito) anos, ser qualificada como microempresa ou empresa de pequeno porte nos termos da legislação vigente, ter sua composição societária com ao mínimo de 50% (cinquenta por cento) das quotas detidas por empreendedores ou fundos de venture capital, dentre outros requisitos específicos (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 24).

³⁰ O conteúdo inovador da empresa deve ser caracterizado por, pelo menos, um dos seguintes critérios: (1) uma quota igual a 15% do maior valor entre o faturado e os custos anuais atribuíveis às atividades de investigação e desenvolvimento; (2) pelo menos 1/3 dos recursos deve incluir alunos de doutorado, doutorado de pesquisa ou pesquisadores, ou pelo menos 2/3 de sócios ou colaboradores a qualquer título que possuam título de mestre; (3) a empresa é a proprietária, depositária ou licenciada de uma patente registrada (propriedade industrial) ou proprietária de um programa para elaborar original registrado (CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DO RIO DE JANEIRO, 2021).

³¹ Os critérios de inovação para a lei da Letônia são: a startup possui IP relacionado ao produto; pelo menos 70% dos funcionários possuem mestrado ou superior; e pelo menos 50% de todos os custos são atribuídos à P&D (pesquisa e desenvolvimento).

Nesse sentido, é possível observar que não há um consenso entre as legislações verificadas acerca do que seria considerado uma startup. O modelo francês, por exemplo, inclui referências à estrutura societária específica que uma startup deve adotar para ser qualificada como tal. No entanto, ao analisar as legislações da Letônia e da Itália mencionadas anteriormente, percebe-se a ausência de qualquer menção ou discussão sobre a forma de composição societária como critério para a identificação de tais empresas.

Assim, fica evidente que o conceito de startup pode sofrer variações de acordo com a finalidade da política pública que se deseja promover (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 24), e essa variação pode inclusive ocorrer dentro da legislação do próprio país. Como as startups têm um apelo de desenvolvimento de tecnologia importante, diversos países passaram a criar conceitos de acordo com o perfil que eles desejam que seja atingido como benefícios fiscais e/ou econômicos por determinada ação governamental, o que não foi diferente no Brasil (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 24).

No ordenamento jurídico nacional, o termo startup foi utilizado pela primeira vez na Lei Complementar nº 167/2019, lei que alterou a Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a Empresa Simples de Crédito e instituir o Inova Simples, regime especial simplificado que concede às startups facilidades nos processos de abertura e fechamento. De acordo com esse dispositivo legal:

Art. 65-A. (...)

§ 1º Para os fins desta Lei Complementar, considera-se startup a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos, os quais, quando já existentes, caracterizam startups de natureza incremental, ou, quando relacionados à criação de algo totalmente novo, caracterizam startups de natureza disruptiva.

§ 2º As startups caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita (BRASIL, 2019, grifo nosso).

Pouco tempo depois, após provocações para uma regulação ainda maior dessas empresas inovadoras, surgiu a Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021, conhecida como Marco Legal das Startups, que teve entre as suas finalidades ser uma previsão legal para regular, de maneira inicial e ampla, o que seriam startups no Brasil, bem como conceder para essas empresas alguns benefícios. Assim, a partir de uma nova definição para o termo, abordou, para além do aspecto da inovação visto anteriormente, o caráter nascente ou aspecto recente da empresa, da seguinte forma:

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.** (BRASIL, 2021, grifo nosso).

Além disso, também apresentou outros requisitos, dessa vez ainda mais objetivos, para que as empresas fossem compreendidas como startups para fins daquela legislação, como observar o tempo máximo desde a sua constituição, o tipo societário em que é constituída e receita máxima auferida, nos termos abaixo:

§ 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 (BRASIL, 2021, grifo nosso).

Nesse sentido, o Marco Legal das Startups surge em um contexto específico com o fito de regular as startups de maneira geral no Brasil e apresenta uma definição mais objetiva do termo, que restringe de maneira significativa o que seria considerado startup para fins de sua aplicação, especialmente considerando a previsão legal anterior contida na Lei Complementar nº 167/2019, a qual era bem mais subjetiva e abrangente.

Contudo, vale ressaltar que o Marco Legal acaba excluindo da definição de startup e, portanto, dos benefícios previstos naquele instrumento, diversas empresas que, para o mercado, ainda são caracterizadas como startups, como por exemplo aquelas constituídas sob a forma de sociedade por ações ou que ultrapassaram o limite de receita indicado, ainda que de criação recente (BRASIL, 2021), ponto de confronto inclusive com algumas definições de doutrinadores e estudiosos vistas no tópico acima.

Empresas que possuem ações negociadas em bolsa também ficam automaticamente fora da definição de startup proposta pelo Marco Legal, uma vez que devem obrigatoriamente

ter a sua constituição formalizada como sociedade por ações, o que também representa uma grande divergência entre o entendimento de startup para a lei brasileira e para o mercado.

Um exemplo dessa disparidade de entendimento é um estudo feito pelo BVA Advogados³² em 2021, o BVA Startups Legal Report – 2021, que dispôs que quase 10% (dez por cento) das startups ali estudadas eram constituídas sob a forma de sociedade anônima de capital fechado, utilizando para os seus fins somente a definição prevista no caput do art. 4º do Marco Legal, sem considerar, portanto, os requisitos objetivos previstos no §1º, em especial o tipo societário utilizado pela empresa (BVA ADVOGADOS, 2021, p. 15).

Nesse sentido, é importante destacar que empresas de destaque no mercado como as fintechs Stone, NuBank e PicPay (DISTRITO FINTECH, 2023), que originalmente surgiram como startups e muitas vezes ainda são vistas como tal pelo mercado, em razão do seu modelo de negócio, ficam fora do conceito proposto pelo Marco Legal. Além disso, grandes unicórnios nacionais também não são considerados, como C6 Bank e IFood (DISTRITO PANORAMA, 2023).

Nesse sentido, em que pese o entendimento de startup oferecido pela lei brasileira não refletir de fato o entendimento do que é startup para o mercado, observa-se que o conceito legal está de acordo com a política pública que se deseja efetivar, posicionamento que inclusive ocorre nos mesmos moldes das demais legislações anteriormente vistas, ou seja, de acordo com o público-alvo previamente determinado, o que é completamente legítimo para fins de provimento jurisdicional, especialmente quando considerados benefícios governamentais com o fito de favorecer tais empresas (o que não significa que não possa ser modificado ou melhorado posteriormente).

Além disso, pela definição proposta, é possível concluir que o Marco Legal reforça a ideia de que startup é um estágio inicial de uma empresa, intrinsecamente conectado com um modelo de negócio inovador e de alto risco. Ora, empresas que já cresceram e se consolidaram no mercado, ainda que tenham surgido como startups e mantenham algumas características semelhantes, não necessitam do mesmo incentivo que empresas inovadoras recentes, de modo que não podem, nem devem, ser mais entendidas como startups.

³² Escritório de advocacia full service com sede em São Paulo e um escritório em Miami, definido pelo Legal 500 como um escritório com uma "equipe extremamente qualificada, competente e acessível com um grande track record em venture capital e M&A para o setor de tecnologia" e reconhecido pelo GPTW e pelo GPTW Diversidade como uma das melhores empresas do Brasil para se trabalhar. Reconhecidos pelo Euromoney IFLR 1000 e pelo Legal 500 em 2021, 2022 e 2023 como um dos melhores escritórios de advocacia do Brasil em M&A, Direito Societário e Venture Capital. Ocupa os primeiros lugares do ranking do Transactional Track Record - TTR desde 2019, como um dos escritórios mais ativos do Brasil em transações de M&A, Private Equity e Venture Capital.

Desse modo, considerando todo o exposto, serão consideradas como startups para fins do presente estudo as empresas que apresentem um modelo de negócio inovador, estejam em estágio inicial de criação e operem em alto risco, considerando as definições doutrinárias apresentadas anteriormente, desde que cumpram os requisitos objetivos expostos no Marco Legal das Startups, em especial o tempo máximo de criação de 10 (dez) anos, não ser constituída como sociedade por ações e observar o limite máximo de faturamento, nos termos já expostos.

Uma vez compreendido que a startup caracteriza um momento inicial de uma empresa inovadora, o qual eventualmente será superado, inclusive para fins legais, é possível concluir que ela possui um ciclo de vida enquanto tal. Nesse sentido, é necessário, portanto, compreender quais seriam essas fases de desenvolvimento de uma startup, ponto bastante relevante para entender as principais relações presentes na startup em cada momento e quais conflitos podem ser originados dali, bem como o que será prioridade para a empresa quando da solução destes.

3.3 As fases de uma startup e os aspectos jurídicos

Toda startup nasce a partir de uma ideia, uma premissa, uma tese para solucionar uma dor do mercado ou da sociedade, capaz de gerar valor para várias pessoas sob a forma de um novo serviço ou produto (FEIGELSON, NYBO, FONSECA. 2018, p. 32). Além disso, ela tem o objetivo de crescer rapidamente para, em poucos anos, ser vendida por um valor que represente múltiplas vezes o que valia inicialmente, em um evento de saída para seus fundadores e/ou investidores (REIS, 2018, p. 21).

Desta forma, as startups são criadas para terem um ciclo de vida curto, sendo que, após esse período, em caso de sucesso, irão atingir o patamar de empresas consolidadas no mercado e, portanto, deixarão de ser consideradas startups (REIS, 2018, p. 22), deixando de observar os requisitos previstos no Marco Legal para tanto. Para o mercado, geralmente isso ocorre com um evento de saída dos fundadores e investidores daquela ideia inicial (FEIGELSON, NYBO, FONSECA. 2018, p. 32).

Esse evento de saída pode ser uma venda bilionária para alguma empresa, grupo econômico ou grupo financeiro, ou mesmo a abertura de capital na bolsa de valores por meio de um IPO (FEIGELSON, NYBO, FONSECA. 2018, p. 32). Até é possível um fim intermediário, mas certamente será preciso criar um evento de saída para os investidores de risco. Por isso, existe uma diferença quanto ao beneficiário de um evento de saída. Nesse evento, existem dois principais indivíduos que devem ser considerados: o fundador e o

investidor, os quais, geralmente, possuem interesses divergentes (FEIGELSON, NYBO, FONSECA. 2018, p. 32).

Considerando esse cenário, os autores Bruno Feigelson, Erik Nybo e Vistor Fonseca propuseram, em seu livro *Direito das Startups*, o que seria o cronograma de evolução de uma startup, o qual se encontra dividido em 6 (seis) principais momentos: (i) ideia; (ii) formação; (iii) criação; (iv) validação; (v) escala; e (vi) consolidação, conforme apresentado abaixo (FEIGELSON, NYBO, FONSECA. 2018, p. 32):

Figura 4 – Cronograma de evolução de uma startup



Fonte: Adaptado de Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 32).

Cada um desses momentos representa um estágio diferente da empresa em seu processo de consolidação e, embora o limite entre eles não seja tão claro assim, é possível perceber necessidades jurídicas diferentes de acordo com cada um deles. A realidade de uma startup que se encontra no estágio de ideação, por exemplo, que muitas vezes sequer possui qualquer constituição formal, é bastante diferente de uma startup em processo de escala/consolidação, que muito provavelmente já enfrentou ou enfrentará aportes significativos e mudanças em sua estruturação societária em razão do seu desenvolvimento, relacionando-se com vários investidores e parceiros.

Assim, é evidente que as relações jurídicas serão modificadas de acordo com cada estágio, bem como considerados o nível de maturidade e complexidade da empresa. Deste

modo, serão analisadas as diferentes relações que se fazem presentes ao longo do ciclo de vida de uma startup a partir de quatro principais eixos: (i) estruturação societária; (ii) captação de investimentos; (iii) colaboradores e parceiros; e (iv) propriedade intelectual e proteção de dados.

3.3.1 Estruturação Societária

Um dos primeiros pontos a ser considerado em qualquer empresa é a sua constituição, sua existência enquanto pessoa jurídica independente e diversa das pessoas físicas de seus sócios. Nas startups, contudo, em razão do seu modelo de negócio ágil e arriscado, geralmente o seu início ocorre antes mesmo de qualquer constituição formal, principalmente nas fases de ideação e formação de time.

Neste momento, sequer existe produto a ser colocado no mercado, muito menos qualquer receita. Aqueles que tiveram a ideia procuram se certificar de que solucionam uma dor de mercado com potencial de escala e procuram vender a sua ideia para outras pessoas, que os ajudarão a desenvolver o produto mínimo viável (MVP). Assim, a formalização não é uma das principais preocupações, e o que importa é ser regulado entre os próprios sócios. Neste momento, as startups muitas vezes atuam sem qualquer acordo formal, apenas com acordos verbais entre seus membros ou, quando muito, são regidas por um Memorando de Entendimentos, ainda em caráter de pré-formalização.

Uma vez superados os estágios iniciais de ideação e formação de time, a startup necessitará ser constituída enquanto pessoa jurídica. Muitas vezes tal movimento se inicia com a criação de um MEI (Microempreendedor Individual) ou Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), por seu fundador, quando este não possui sócios e/ou se encontra em um estágio ainda incipiente.

Quando existem vários sócios e/ou a startup se encontra em um estágio um pouco mais avançado de desenvolvimento, como no estágio de validação, esta geralmente se constitui sob a forma de Sociedade Limitada, principal tipo societário das startups no atual cenário brasileiro (novamente ressaltando que empresas constituídas na forma de sociedade por ações não são consideradas startups, nos termos do Marco Legal). Novamente de acordo com o BVA Startups Legal Report – 2021, 90,32% (noventa vírgula trinta e dois por cento) das startups ali estudadas eram constituídas sob esse tipo empresarial (BVA ADVOGADOS, 2021, p. 15).

Assim, a startup será regulada, em questões societárias, por um contrato social e/ou um acordo de sócios, os quais irão evoluir de acordo com o nível de maturidade da empresa,

especialmente quando da realização de rodadas de investimento e aportes na sociedade, seja pelos próprios sócios, seja por terceiros. Neste ponto a startup, assim como qualquer outra empresa, encontra-se bastante suscetível a conflitos de natureza societária.

3.3.2 *Captação de investimentos*

Outro ponto essencial quando trata-se de empresas inovadoras é a captação de investimentos. Como já foi visto acima, tanto de sua definição como de seus estágios de vida, o suporte financeiro acaba muitas vezes sendo crucial para o desenvolvimento da startup, que surge em um contexto no qual os fundadores possuem uma ideia em potencial, mas não possuem recursos para tornar aquele produto ou serviço escalável (às vezes sequer possuem recursos para produzir o MVP).

Assim, as startups costumam ir em busca de financiamento em diversas fontes, por meio do que se conhece por rodadas de investimento (*rounds*). Em uma rodada inicial de pré-lançamento (*pre-seed*), voltada para startups em estágio inicial de desenvolvimento (*early-stage*), a empresa busca financiamento para provar sua hipótese inicial (BAUTISTA, [s.d.], p.20). Geralmente ainda não tem um modelo de negócios definido, apenas a ideia de um, e os recursos são provenientes de fundos pessoais ou pessoas próximas (BAUTISTA, [s.d.], p. 20).

Costuma-se dizer no mercado informal, com certo tom cômico, que, neste momento, os investimentos na empresa (ou ideia) são liderados pelo grupo FFFs – *family, friends and fools* (família, amigos e tolos). Trata-se, neste momento, de um investimento com características personalíssimas, a partir da relação pessoal dos sócios, dos seus familiares dos e amigos, ou seja, aquelas relações próximas pautadas em confiança.

Assim, essa etapa representa uma busca inicial por recursos para pagar pequenos custos e despesas iniciais da empreitada, geralmente estimados em cerca de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) (FALCÃO, 2017, p.42). É neste momento em que os fundadores da startup começarão a executar aquilo que inicialmente foi imaginado.

Quando os estágios iniciais de financiamento produzirem um produto, serviço ou modelo de negócio viável, e a startup tiver um nível de tração em seu público-alvo, ela está pronta para começar a sua jornada de escala, de modo que a próxima rodada, conhecida por *seed* (capital semente), pode começar (BAUTISTA, [s.d.], p. 20-21). O financiamento para esta rodada é geralmente direcionado para estabelecer uma presença formal no público-alvo, refinando seu modelo de negócios para atender a um público maior, aproveitando a tração já estabelecida inicialmente (BAUTISTA, [s.d.], p. 21).

O capital levantado durante esta fase geralmente é de cerca de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) a R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais), diferindo de acordo com cada caso (FALCÃO, 2017, p. 42). Além disso, é nessa fase que muitas vezes se percebe maior participação de Investidores-Anjo, com maiores quantidades de capital do que normalmente pode ser levantado por conta própria (conhecido como *bootstrapping*) (BAUTISTA, [s.d.], p. 21).

As fases finais do financiamento são as rodadas das séries A, B, C e D. Essas rodadas ocorrem quando uma startup tem um modelo de negócios final e claramente definido, estabeleceu-se em seu primeiro público-alvo e está pronta para se expandir para públicos mais abrangentes, ampliando a sua escala e objetivando a consolidação no mercado (BAUTISTA, [s.d.], p. 21). Em um primeiro momento, os principais investidores são os fundos de *venture capital*³³, que trocam financiamento por participação na empresa, com investimentos de cerca de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) a R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) (FALCÃO, 2017, p. 42).

No Brasil, alguns dos principais fundos nesse sentido são: Kaszek, Monashees, Valor Capital Group, DNA Capital, Maya Capital e Onevc (LEADERS LEAGUE, 2023). Os Investidores-Anjo também investem nessa etapa, mas tendem a ter menos influência. Tanto os Investidores-Anjo como as aceleradoras são essenciais para levar o negócio para esta etapa e tendem a sofrer uma diluição de suas participações (transitoriedade societária), visando ao crescimento futuro (FALCÃO, 2017, p. 43).

Em um segundo momento dessas séries finais, com o desafio de fazer os ajustes finos para o negócio crescer e ser rentável no futuro, os investimentos passam a ser encabeçados por fundos de *private equity*³⁴, com a captação variando em torno de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) (FALCÃO, 2017, p. 43). A diferença é a chegada de outras empresas de capital de risco, especializadas no estágio posterior, já com a startup mais robusta empresarialmente, como a CRP, FIR Capital, GP Investimentos, Rio Bravo etc (FALCÃO, 2017, p. 43).

Além dessas rodadas, a startup buscará financiamento para seu IPO (*Initial Public Offering*), ou seja, para abrir o seu capital na bolsa de valores. Neste momento, a empresa já se encontra consolidada e não mais se enquadra como startup, especialmente considerando os requisitos do Marco Legal, tanto por se ver obrigada a se constituir como sociedade por ações

³³ Capital de risco.

³⁴ Capital privado.

para tanto quanto por certamente já ter superado o limite de faturamento ali exposto. Desse modo, não será necessário analisar as implicações pós-IPO.

Tudo isto demonstra o papel crítico e essencial que os investidores (sejam pessoas físicas, como familiares ou Investidores-Anjo, ou pessoas jurídicas, como fundos de investimento) desempenham no ciclo de vida e desenvolvimento de uma startup, relações que também urge uma grande atenção jurídica, na medida em que devem ser muito bem estruturadas e formalizadas, e que também são suscetíveis de gerar conflitos.

3.3.3 Colaboradores, parceiros e clientes

Outro aspecto crítico nas relações da startup que requer uma maior atenção é o seu relacionamento com colaboradores, parceiros e clientes. Esses atores desempenham um papel fundamental na dinâmica de uma startup, sendo indispensáveis para o seu funcionamento e progresso, de modo que, sem qualquer um deles, a startup está fadada ao insucesso. Portanto, compreender as interações entre a startup e essas partes interessadas também é essencial, inclusive para a identificação de possíveis fontes de conflito que a empresa pode enfrentar.

Assim, todas essas relações devem, minimamente, ser formalizadas, a partir da utilização de instrumentos adequados. O relacionamento com funcionários, por exemplo, é um ponto chave no desenvolvimento de qualquer startup, que deve estar sempre alerta quanto ao cumprimento das leis trabalhistas. No atual mercado de relações dinâmicas e competitivas, o desconhecimento ou a inobservância da legislação pode importar em prejuízos perversos e caros para uma empresa de caráter inovador (FALCÃO, 2017, p. 43).

Além disso, a startup muitas vezes pode ter o seu modelo de negócio dependente de um terceiro fornecedor de um produto ou serviço, de modo que qualquer alteração descumprimento do acordado por gerar danos irreparáveis para a empresa, relação também essencial a ser considerada.

Para além do exposto, outra relação que merece destaque e acaba se apresentando como o principal foco das startups é a relação com seus clientes. Independentemente da ideia, do produto ou do modelo de negócio desenvolvido, a startup somente irá crescer no mercado se conquistar um ponto chave, seus clientes. Por isso cada vez mais as empresas estão preocupadas em atender o cliente com maestria e o colocar em foco. Afinal, é ele quem manda, sem ele não há negócio.

3.3.4 Propriedade intelectual e proteção de dados

Por fim, duas questões necessitam estar bem resolvidas em todas as empresas, pois podem ser cruciais para uma startup, inclusive capazes de decretar o seu fim: a propriedade intelectual e a proteção de dados.

Como já apresentado, as startups possuem, de maneira intrínseca ao seu modelo de negócios, o uso da tecnologia, muitas vezes estando conectadas pelo menos com o desenvolvimento ou o uso de algum software. Ocorre que alguém tem de ser responsável pelo desenvolvimento do referido programa de computador (que muitas vezes é o próprio produto da empresa). Contudo, a titularidade daquilo que foi desenvolvido não pode permanecer sob a pessoa responsável pela atividade, mas sim sob posse da própria startup.

Nesse sentido, a depender do caso concreto, é essencial que a empresa garanta juridicamente que possui a titularidade e o controle sobre aquele programa de computador, firmando todos os instrumentos jurídicos necessários para tanto, seja entre os próprios sócios (como no Memorando de Entendimentos ou Acordo de Sócios) ou com terceiros, incluindo cláusulas específicas em contratos de prestação de serviços ou firmando contratos de cessão de software. Outra possibilidade é, ainda, o registro do programa no INPI.

Além disso, o cuidado com os dados pessoais também é essencial, especialmente após o surgimento da Lei Geral de Proteção de Dados, Lei Federal nº 13.709 de 14 de agosto de 2018, não somente a fim de que sejam evitados quaisquer problemas com a Autoridade Nacional de Proteção de Dados, mas também para garantir que os usuários que utilizam aquele serviço e/ou produto confiam nele, uma vez que, cada vez mais, as pessoas se preocupam em como seus dados estão sendo utilizados. Assim, um incidente de segurança em uma startup poderia ser suficiente para lhe tirar do mercado.

Nesse sentido, fica evidente que questões relativas à propriedade intelectual de uma empresa, bem como com relação à proteção de dados também são dignas de serem analisadas no presente estudo, uma vez que conflitos nessas áreas podem surgir e, nesses casos, podem ser de grande prejuízo para a empresa caso não sejam solucionados da melhor maneira possível, principalmente considerando possibilidade do seu próprio modelo de negócios estar em jogo.

Ante todo o exposto, observa-se que o ciclo de vida de uma startup é um percurso dinâmico, caracterizado por diversos estágios, cada um com suas próprias complexidades legais e relações específicas. A jornada, desde a ideação até a consolidação em mercado, envolve diversos desafios, a exemplo dos apresentados em sede de estruturação societária, captação de

investimentos, gestão de colaboradores, parceiros e clientes, bem como proteção de propriedade intelectual e dados.

O entendimento dessas nuances é fundamental para a compreensão do presente estudo, uma vez que é somente a partir das relações que permeiam a vida de uma startup que é possível compreender quais conflitos podem surgir desse ecossistema. Tal ponto é essencial para que seja analisado como a arbitragem poderia atuar nesse contexto, bem como se este instituto poderia ser adaptado às demandas específicas de tais empresas, considerando toda a realidade apresentada.

4 STARTUPS: USAR OU NÃO ARBITRAGEM?

Os capítulos anteriores desempenharam a função crucial de introduzir o leitor aos conceitos fundamentais da arbitragem, o que a caracteriza enquanto meio de resolução de conflitos e assevera quais seus diferenciais diante de outros meios para tanto, bem como as características distintivas de uma startup, especialmente diante das demais corporações participantes do mercado. Essa compreensão prévia será, agora, instrumental.

Isto porque o presente capítulo será voltado para a análise crítica que investigará não apenas a viabilidade de integração e funcionamento conjunto de ambos os institutos, arbitragem e startups, considerando as particularidades de cada um já apresentadas, mas também, de forma mais substancial, se e em que circunstâncias a opção por esse meio de resolução de conflitos pode ser estrategicamente vantajosa para tais empresas.

Nesse sentido, inicialmente serão verificados se os conflitos que permeiam a realidade de uma startup cumprem os requisitos necessários para serem resolvidos por arbitragem, já que, conforme demonstrado, esse recurso somente pode ser utilizado para resolver aquelas disputas que versem sobre direitos patrimoniais disponíveis (arbitrabilidade objetiva) originadas por partes capazes (arbitrabilidade subjetiva), bem como se existe qualquer incentivo legal para o uso desse meio por tais empresas.

Em seguida, será avaliado até que ponto as qualidades da arbitragem, seguindo aquelas descritas no capítulo 2.3, podem proporcionar eficiente diferença para a sobrevivência e o desenvolvimento de uma startup, momento no qual também serão analisadas eventuais barreiras existentes ao seu uso por tais empresas, especialmente quando comparados com a resolução de conflitos semelhantes pela esfera judiciária comum.

Por fim, serão apresentadas as formas pelas quais as partes podem, na prática, escolher submeter um conflito à arbitragem, quais sejam a cláusula compromissória e o compromisso arbitral, incluindo as principais diferenças entre ambas e os cuidados que devem ser tomados pelas partes quando da celebração do compromisso arbitral, inclusive com a disponibilização de modelos compartilhados por instituições de renome na área.

4.1 Nossas disputas podem ser resolvidas por arbitragem?

Nos termos apresentados, a arbitragem surge enquanto meio especializado de resolução de conflitos, podendo ser utilizada por pessoas capazes de contratar, para dirimir

litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis. Tal limitação se encontra disposta no art. 1º da Lei nº 9.307/96 e faz referência, respectivamente, aos requisitos de arbitrabilidade subjetiva (capacidade das partes) e arbitrabilidade objetiva (matéria do conflito referente a direitos patrimoniais disponíveis) que devem estar presentes de maneira conjunta em determinada causa para que a arbitragem possa ser utilizada. Caso algum desses requisitos não seja atingido, a arbitragem não poderá ser considerada como meio para a resolução.

Assim, tratando-se inicialmente da capacidade das partes, requisito da arbitrabilidade subjetiva, este significa a aptidão que uma pessoa tem de adquirir e exercer seus direitos e deveres na esfera civil, seja ela uma pessoa física ou jurídica. Acerca da capacidade das pessoas físicas, o Código Civil brasileiro assim dispõe:

Art. 1º Toda pessoa é capaz de direitos e deveres na ordem civil.

(...)

Art. 3º São absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil os menores de 16 (dezesesseis) anos.

Art. 4º São incapazes, relativamente a certos atos ou à maneira de os exercer:

I - os maiores de dezesseis e menores de dezoito anos;

II - os ébrios habituais e os viciados em tóxico;

III - aqueles que, por causa transitória ou permanente, não puderem exprimir sua vontade;

IV - os pródigos.

Art. 5º A menoridade cessa aos dezoito anos completos, quando a pessoa fica habilitada à prática de todos os atos da vida civil.

Assim, observa-se que a legislação brasileira é bastante clara quanto à capacidade da pessoa física, com requisitos objetivos a serem analisados e cumpridos, inclusive com a possibilidade de aqueles que figurem enquanto relativamente ou absolutamente incapazes sejam devidamente assistidos ou representados, nos termos da lei. Já com relação às pessoas jurídicas, em especial de direito privado, o referido códex apresenta que a sua personalidade se inicia com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro, documento que também irá dispor acerca da sua representação:

Art. 40. As pessoas jurídicas são de direito público, interno ou externo, e de direito privado.

(...)

Art. 45. Começa a existência legal das pessoas jurídicas de direito privado com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro, precedida, quando necessário, de autorização ou aprovação do Poder Executivo, averbando-se no registro todas as alterações por que passar o ato constitutivo.

Art. 46. O registro declarará:

(...)

III - o modo por que se administra e representa, ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente;

(...)

Art. 47. Obrigam a pessoa jurídica os atos dos administradores, exercidos nos limites de seus poderes definidos no ato constitutivo (BRASIL, 2002).

Nesse sentido, a verificação do cumprimento do requisito da arbitrabilidade subjetiva é relativamente simples e não apresenta qualquer particularidade pelo fato de uma das figuras da relação ser uma startup, já que esta, no final, é uma empresa³⁵ como qualquer outra. Assim, basta que as partes, se pessoas físicas, não estejam presentes em nenhuma regra de incapacidade mencionada acima (a exemplo, não podem ser menores de 18 anos³⁶, pródigos ou viciados), salvo se devidamente representados ou assistidos, e, se pessoas jurídicas, estejam devidamente representadas nos termos de seus atos constitutivos - o que já é padrão no mercado para a formalização de qualquer relação juridicamente válida.

É verdade que o atual ecossistema inovador brasileiro, juntamente com o fácil acesso a informações por meio da internet, favorece o empreendedorismo na sociedade, especialmente no público jovem. É possível, assim, encontrar no mercado startups fundadas ou que possuem no seu quadro de membros pessoas com menos de 18 anos, ou seja, considerados incapazes³⁷ para a lei brasileira. Assim, embora não seja a regra, é importante destacar que, nesses casos, seja o menor representante da empresa ou uma das partes da relação, a arbitragem somente poderá ser utilizada como meio de resolução de conflitos se a parte estiver devidamente representada ou assistida, nos termos da lei, ou seja, apta a formalizar relações válidas para todos os fins legais.

Por outro lado, o requisito da arbitrabilidade objetiva diz respeito à matéria que pode ser tratada e resolvida por meio da arbitragem, não sendo esse meio, portanto, apto a resolver todos os tipos de conflitos existentes, mas apenas aqueles que versem sobre direitos patrimoniais disponíveis, assim compreendido aquele direito que pode o seu titular, no exercício de sua autonomia da vontade, optar por exercer, alienar, negociar ou não, independentemente da existência da lei que diga ao contrário, ou seja, de forma livre (MORETTI, 2018, p. 90).

Nessa perspectiva, não pode ser discutido por meio de arbitragem qualquer demanda que envolva matéria da qual o titular do direito não pode dispor conforme sua vontade. Como alguns exemplos, pode-se citar o direito de família, direito das sucessões, e o direito penal, temas que, observe-se, também tratam de matérias que não podem ser apreciadas

³⁵ Considere-se, neste ponto, empresa com o sentido amplo, pois conforme disposto no art. 4º, §1º do Marco Legal das Startups, “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 [...]” (BRASIL, 2021).

³⁶ Aqueles que possuem entre 16 e 18 anos são considerados relativamente incapazes para a lei brasileira, podendo praticar atos da vida civil, desde que devidamente assistidos.

³⁷ Idem.

monetariamente, ou seja, não figuram como um direito patrimonial, a exemplo da vida e da liberdade.

Neste ponto, vale destacar que temas ligados ao direito do trabalho, embora tenham sido excluídos da esfera arbitral no Brasil por algum tempo, pois supostamente o trabalhador (empregado) estaria em posição desfavorável quando comparado com o empresário, o que afastaria o caráter protetor do direito do trabalho, passaram a ser permitidos com a reforma trabalhista.

Isto porque, a Lei nº 13.467/2017 que alterou a CLT passou a prever, em seu art. 507-A, que pode ser pactuada cláusula compromissória de arbitragem nos contratos individuais de trabalho, desde que (i) a remuneração seja superior a duas vezes o limite máximo estabelecido para os benefícios do Regime Geral de Previdência Social³⁸ e (ii) a iniciativa tenha sido do empregado ou tenha havido a sua concordância expressa, nos limites da lei (BRASIL, 1943).

Dessa forma, atualmente não há dúvidas de que matérias de ordem trabalhista podem ser dirimidas por meio da arbitragem, o que também passou a ser bem utilizado pelo mercado, considerando que as arbitragens de cunho trabalhista representaram a grande maioria dos casos de arbitragem dirimidos pela CAMARB nos anos de 2021 (62%) e 2022 (64%), nos termos do estudo Arbitragem em Números 2023, da professora Selma Lemes (LEMES, 2023, p. 8-9).

Contudo, com base no exposto acerca da arbitrabilidade objetiva, será que a arbitragem pode ser utilizada para resolver todos os conflitos que permeiam a realidade de uma startup? As principais relações jurídicas apresentadas de acordo com as fases de vida de uma startup, expostas no Capítulo 3.3 deste trabalho, identificaram 4 esferas principais de relações passíveis de conflitos, quais foram: (i) estruturação societária, (ii) captação de investimentos, (iii) colaboradores e parceiros e (iv) propriedade intelectual e proteção de dados. Nesse sentido, tais matérias podem ser submetidas à apreciação por arbitragem?

Com relação à primeira esfera, de estruturação societária, esta faz referência à organização interna da startup, ou seja, entre seus sócios. Assim, aquilo que surgiu inicialmente como ideia eventualmente necessitará ser constituído enquanto empresa, culminando com a elaboração de um contrato social, instrumento que, uma vez registrado, oficializa o nascimento da pessoa jurídica com personalidade própria.

³⁸ Modalidade de previdência pública destinada a pessoas que possuem vínculo empregatício, de acordo com as diretrizes da CLT.

O contrato social é requerido por lei e possui algumas disposições obrigatórias. É nele onde são estabelecidos, por exemplo, os principais direitos e deveres dos sócios, bem como a delimitação de suas responsabilidades, o que inclui questões de exclusão e retirada de sócios, ingresso de terceiros, entrada de herdeiros, cessão de participação, direitos de prioridade, entre outros.

Além disso, como o contrato social é um instrumento que vai a registro perante a junta comercial, é comum que as empresas firmem também um acordo de sócios, contrato particular firmado somente entre os sócios que não precisa de qualquer registro para ser válido e vinculante. Em regra, é no acordo de sócios que são tratadas de maneira mais detalhada questões de organização interna da empresa, regras para além daquelas previstas no contrato social e que não precisam ser levadas a público.

Por consequência, tais relações podem dar origem a diversos conflitos. Questões como dissolução da sociedade, apuração de haveres, exclusão de sócios, distribuição de lucros, anulação de assembleias e outras deliberações sociais, bem como a responsabilização de administradores, são apenas alguns dos exemplos de disputas de cunho societário que podem ser originadas a partir dessas relações.

Tais disputas são passíveis de ocorrer em empresas de qualquer porte, e não apenas podem ser resolvidas por meio da arbitragem, uma vez que tratam de questões societárias e, portanto, de direito patrimonial disponível, mas, em verdade, representam a principal matéria resolvida por esse método, tendo sido líder tanto em 2021 como em 2022, considerando as 8 principais câmaras arbitrais do país (LEMES, 2023, p. 5). Desse modo, qualquer conflito societário que surja em uma startup pode ser resolvido por meio da arbitragem.

Já com relação à segunda esfera, captação de investimentos, esta geralmente ocorre, em um primeiro momento, entre a startup e uma pessoa física, inicialmente na figura de pessoas próximas como familiares e amigos e, posteriormente, na figura de investidores-anjo. Após certo nível de maturidade da startup, começam a entrar os fundos de investimento, os quais, via de regra, já pedem maiores níveis de governança para que uma startup seja investida.

Vale destacar que muitas vezes a startup, ao receber aporte de um fundo, já não mais é considerada como tal para fins do Marco Legal, já que este não considera como startups empresas constituídas como sociedades por ações nem aquelas que ultrapassem a receita bruta anual de 16 milhões de reais (BRASIL, 2021), ou seja, que já apresentem um certo nível de maturidade. A relação contratual entre a startup e o investidor-anjo também é menos complexa do que aquela celebrada com os fundos de investimento, mas isso não quer dizer que as partes não devam formalizar a relação.

Nesse contexto, ressalte-se a Lei Complementar nº 155/2016, que introduziu no ordenamento jurídico brasileiro o Contrato de Participação, um instrumento especificamente destinado a formalizar a relação entre o investidor-anjo e a startup (NYBO, 2019, p. 25):

Art. 61-A. Para incentivar as atividades de inovação e os investimentos produtivos, a sociedade enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte, nos termos desta Lei Complementar, poderá admitir o aporte de capital, que não integrará o capital social da empresa.

§ 1º As finalidades de fomento a inovação e investimentos produtivos deverão constar do contrato de participação, com vigência não superior a sete anos (BRASIL, 2016).

Antes da referida lei complementar, o ecossistema utilizava, majoritariamente, o contrato de mútuo conversível (NYBO, 2019, p. 26) o qual ainda é bastante utilizado para tais relações. O Marco Legal das Startups, por sua vez, apresentou significativa inovação nesse ponto, trazendo diversos instrumentos que podem ser utilizados para formalizar a referida relação:

Art. 5º As startups poderão admitir aporte de capital por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da startup, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes.

§ 1º Não será considerado como integrante do capital social da empresa o aporte realizado na startup por meio dos seguintes instrumentos:

I - contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa;

II - contrato de opção de compra de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa;

III - debênture conversível emitida pela empresa nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

IV - contrato de mútuo conversível em participação societária celebrado entre o investidor e a empresa;

V - estruturação de sociedade em conta de participação celebrada entre o investidor e a empresa;

VI - contrato de investimento-anjo na forma da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro 2006;

VII - outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor, pessoa física ou jurídica, não integre formalmente o quadro de sócios da startup e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa.

§ 2º Realizado o aporte por qualquer das formas previstas neste artigo, a pessoa física ou jurídica somente será considerada quotista, acionista ou sócia da startup após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária (BRASIL, 2021).

Perceba-se que não se trata de uma lista taxativa de instrumentos, mas sim de opções que podem ser utilizadas para formalizar o investimento em inovação. Outro ponto importante é a proteção do investidor, disposta no parágrafo segundo, que oferece a devida segurança jurídica de que este somente irá figurar enquanto quotista, acionista ou sócio da empresa após a conversão do instrumento de aporte, se assim desejar.

Contudo, ainda que não tenha sido realizado o efetivo ingresso do investidor enquanto sócio da empresa, realidade que pode sequer ser concretizada, fato inegável é que a efetivação de um aporte por terceiro em uma empresa, aqui demonstrado a partir da relação investidor-startup, incluindo-se tanto o investidor pessoa física como os fundos de investimento, trata sobre direito patrimonial disponível, sendo evidentemente direito do qual as partes podem dispor livremente, com expressão monetária.

Afinal, o próprio objetivo do investimento é aportar certo valor em uma startup pelo direito a um percentual de participação da empresa para que, conforme a empresa cresça, o valor econômico desse percentual também evolua, a fim de que, futuramente, o investidor possa vender a sua participação (ou o seu direito à participação) por um valor superior ao inicialmente pago. Nesse sentido, resta evidente que qualquer desentendimento relativo a uma operação de investimento de um terceiro em uma startup, seja esse terceiro pessoa física ou jurídica, cumpre o requisito da arbitrabilidade objetiva, podendo ser resolvido por meio de arbitragem.

Em se tratando da terceira esfera, colaboradores e parceiros, algumas observações merecem destaque. Inicialmente vale ressaltar que as relações entre a startup e seus parceiros podem figurar de diversas formas, de acordo com o modelo de negócio da empresa, suas particularidades e necessidades. Assim, podem ser firmadas parcerias comerciais, contratos de fornecimento, contratos de prestação de serviços e diversos outros instrumentos para regular as relações. Nesse aspecto, portanto, será necessário avaliar, caso a caso, se a relação trata de um direito patrimonial disponível – ou seja, se aquilo que está regulado tem valor econômico – e se as partes podem dispor sobre. Em regra, tudo aquilo que pode ser transacionado figura como direito patrimonial disponível, podendo ser resolvido por arbitragem.

Já com relação aos colaboradores da empresa, em especial quando essa se trata de uma startup, é necessária atenção especial. Como já demonstrado, a arbitragem não apenas pode ser utilizada como meio de resolução de conflitos entre a empresa e terceiros, mas também entre a empresa e seus próprios membros. Contudo, dois pontos merecem especial destaque: a formalização correta e a observância aos limites da CLT.

Como apresentado anteriormente, a legislação trabalhista prevê, de maneira expressa, que disputas nessa seara somente podem ser resolvidas por meio de arbitragem se forem oriundas de contratos individuais de trabalho, com remuneração superior a duas vezes o limite máximo estabelecido para os benefícios do Regime Geral de Previdência Social e com concordância expressa ou por iniciativa do empregado (BRASIL, 1943). Nesse sentido, embora a matéria trabalhista esteja de acordo com a arbitrabilidade objetiva, esses limites devem necessariamente serem observados, para que a arbitragem possa ser utilizada.

Noutro sentido, não é incomum startups, em uma tentativa de amenizar os gastos, utilizem contratos de prestação de serviço para regular relações que, em verdade, figuram como trabalhistas. Assim, em que pese não haver qualquer limite para o uso da arbitragem em relações que tenham como partes empresas, em razão dos limites específicos da legislação trabalhista, caso seja firmado um contrato de prestação de serviços como tentativa de burlar uma relação de trabalho, ainda que o instrumento possua cláusula compromissória, existem chances de que esta não seja identificada como válida, prejudicando a segurança jurídica quanto à forma de resolução de conflitos nessas relações.

Por fim, mas não menos importante, a quarta esfera, propriedade intelectual e proteção de dados. Essa esfera se encontra, de certa forma, também diluída entre as demais, pois tais matérias muitas vezes estão conectadas com diversos setores e relações da empresa, seja com clientes, sócios, colaboradores e parceiros, assim como possuem diferentes nuances. Contudo, também merece algumas observações adicionais.

Inicialmente porque a questão envolvendo conflitos em matéria de direito de propriedade é um pouco mais restrita, já que quando se fala em direitos de propriedade intelectual o ordenamento jurídico brasileiro impõe algumas novas restrições legais (ROCHA, 2015, p. 214-215). As principais são referentes ao registro de patente, título de uma propriedade temporária sobre uma invenção ou modelo de utilidade, e de marca (INPI, 2020).

Isto porque, no Brasil, ambos os registros são de competência exclusiva do Estado, processado por meio do Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, possuindo, portanto, eficácia “*erga omnes*”, ou seja, em face de todos (ROCHA, 2015, p.215). Em razão disso, não se vislumbra a possibilidade de que a validade de um registro de patente (ou marca) seja pedida em um procedimento arbitral, seja em sede de inicial ou de defesa, por este ser um já que o procedimento arbitral é oriundo de uma relação privada que gera efeito somente entre as próprias partes.

Nesse sentido, com relação a marcas e patentes, prevalece o entendimento de que a arbitragem somente poderá ser utilizada quando o litígio tiver por objeto uma infração ao direito de marca ou patente por terceiro (ROCHA, 2015, p.215), o que faz referência a uma relação privada e não necessita, portanto, de efetividade contra todos, mas somente entre as partes.

Assim, caso em uma relação privada um terceiro violasse um direito de marca ou patente da startup, essa questão poderia ser resolvida por arbitragem, sendo, nesse caso, um direito do qual as partes podem dispor, com a devida representação pecuniária. Contudo, fica a cargo do Estado, a competência para julgar os litígios que versem sobre a declaração de

nulidade do registro de patente ou marca (ROCHA, 2015, p.215), questão que vai além de relações privadas.

Outro ponto interessante, ainda no âmbito de propriedade intelectual, seria a plataforma da startup. É bastante comum, para não dizer essencial, que startups operem utilizando programas de computador, sites e aplicativos. Afinal, é inimaginável oferecer um produto escalável atualmente sem o auxílio da tecnologia e da internet. Assim, a operação da empresa muitas vezes passa a depender de um (ou alguns) programa de computador.

No contexto de uma empresa inovadora, esse programa pode ter sido desenvolvido por um dos seus sócios, por exemplo, ou por um terceiro contratado especificamente para tanto. Nesse sentido, é essencial que sejam tomados os devidos cuidados para que, posteriormente, tal plataforma figure como propriedade intelectual da startup, e não do sócio ou terceiro que a criou. Isso pode ser efetivado por meio de um contrato de cessão, uma previsão específica em um acordo de sócios ou em um contrato de desenvolvimento de software. Contudo, assim, assim como todas as demais relações, esta também é passível de conflitos.

No que tange à propriedade de programa de computador no Brasil, vale destacar que, diferentemente da patente e da marca, a comprovação da titularidade do *software* possui natureza mais contratual e prática, devendo o juiz, no caso concreto de eventual disputa, avaliar todas as provas apresentadas pelas partes. De fato, o seu registro do programa de computador perante o INPI figura como uma possibilidade, entretanto, não é obrigatório.

Nesse sentido, disputas relativas à titularidade, direito de uso e afins referentes a programas de computador desenvolvidos figuram como matéria de direito patrimonial disponível, prescindindo de eficácia *erga omnes* ou uma validação específica de um ente estatal, como ocorre com marcas e patentes, de modo que eventual conflito nesse sentido poderia ser resolvido por meio de arbitragem.

Já com relação a privacidade e proteção de dados, é possível dizer que esse tema ainda está em caráter de discussão e desenvolvimento no Brasil, sem existir, ainda, uma base fixa sobre a possibilidade de uso da arbitragem para dirimir tais conflitos. Por um lado, o avanço da tecnologia e sua popularização ampliou sobremaneira o volume de dados tratados e a utilidade dessas informações – e, conseqüentemente, o seu valor financeiro. Por outro lado, não se pode esquecer de seu aspecto puramente pessoal e seu caráter potencialmente sensível, como números de documentos e parâmetros de renda, por exemplo (CURY, 2021).

No ordenamento jurídico nacional, a Lei Geral de Proteção de Dados, também conhecida como LGPD (Lei nº 13.709/2018) é principal documento normativo sobre a matéria,

tendo o objetivo de proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade, bem como o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural (VIEIRA, 2023, p.8).

Nessa perspectiva, a LGPD previu, em seu art. 22, que a defesa dos interesses e direitos dos titulares de dados poderá “ser exercida em juízo, individual ou coletivamente, na forma do disposto na legislação pertinente, acerca dos instrumentos de tutela individual e coletiva” (BRASIL, 2018) na mesma linha do Considerado nº 141 do RGPD europeu, sobre o direito dos titulares a uma “ação judicial efetiva” (CURY, 2021).

O dispositivo deve ser lido não como uma simples positivação legal do direito de ação (já garantido constitucionalmente), mas sim com o propósito de promover a amplitude desse acesso à justiça, por todos os meios jurisdicionais possíveis – inclusive a arbitragem (CURY, 2021). Contudo, os requisitos de arbitrabilidade objetiva e subjetiva da lei de arbitragem deixam de lado algumas possibilidades de conflitos nessa seara, como violações envolvendo menores de idade, bem como discussões sobre responsabilidade criminal ou aspectos fiscalizatórios ou sancionatórios da ANPD (CURY, 2021).

Nesse sentido, vislumbra-se a arbitragem como um meio possível para a resolução de conflitos envolvendo proteção de dados, desde que dentro das balizas legais, principalmente quando o conflito envolver questões como indenização por danos materiais e morais decorrentes de violação sofrida (CURY, 2021)³⁹.

Por fim, destaque-se que o ordenamento jurídico nacional dispõe de algumas previsões legais para incentivar o uso de meios adequados de resolução de conflitos por empresas, como por exemplo nos casos dos fundos de investimentos em participações regulados pelas instruções da CVM, é necessário que as companhias investidas possuam expressa previsão de cláusula arbitral para solucionar conflitos societários (art. 8º, IV, Instrução Normativa n. 578 da CVM, alterada pela Instrução Normativa n. 589, CVM) (NYBO, 2019, p.27).

Para a realidade das startups, contudo, vale destacar aquela prevista no art. 75 da Lei Complementar nº 123/2006, voltada especialmente para microempresas e empresas de pequeno porte, qual seja:

³⁹ Cite-se aqui, a primeira condenação judicial envolvendo a LGPD (Ação nº 1080233-94.2019.8.26.0100, 13ª Vara Cível do Foro Central de São Paulo, sentença de 29.09.2020). O caso envolve a transmissão não autorizada de dados do autor a terceiros estranhos ao contrato por ele firmado com a empresa ré. Ainda que diversos temas tenham sido tratados na lide, ela foi decidida à luz da relação contratual entre as partes e dos danos decorrentes do inadimplemento de uma de suas cláusulas. Embora este caso tenha sido submetido ao juízo estatal, houve clara identificação de direitos patrimoniais disponíveis que poderiam ter sido submetidos ao juízo arbitral. Esta decisão demonstra, portanto, a arbitrabilidade das questões debatidas (CURY, 2021).

Art. 75. As microempresas e empresas de pequeno porte deverão ser estimuladas a utilizar os institutos de conciliação prévia, mediação e arbitragem para solução dos seus conflitos.

§ 1º Serão reconhecidos de pleno direito os acordos celebrados no âmbito das comissões de conciliação prévia.

§ 2º O estímulo a que se refere o caput deste artigo compreenderá campanhas de divulgação, serviços de esclarecimento e tratamento diferenciado, simplificado e favorecido no tocante aos custos administrativos e honorários cobrados.

Nesse sentido, verifica-se que o ordenamento jurídico brasileiro contempla algumas disposições que, de certa forma, incentivam a adoção de meios adequados de resolução de conflitos por empresas, o qual, contudo, ainda é bastante tímido. Reconhecer essas iniciativas incipientes é crucial, porém, urge uma ampliação e fortalecimento desses esforços para efetivamente consolidar a promoção de métodos alternativos de resolução de conflitos entre a sociedade.

4.2 Como a arbitragem se propõe a ajudar?

4.2.1 As qualidades da arbitragem são relevantes para as startups?

Uma vez discutidas as principais disputas que permeiam o cenário jurídico de uma startup e verificadas, nesse contexto, as matérias passíveis de serem discutidas em arbitragem (direito patrimonial disponível), desde que em relações formalizadas por partes capazes, resta uma importante questão: a arbitragem, de alguma forma, fornece um mecanismo de resolução de disputas mais vantajoso do que os demais meios disponíveis para essas empresas?

Com essa questão em mente, o foco deve ser voltado, neste momento, para pontos fundamentais de sobrevivência e desenvolvimento de uma startup, pontos os quais a arbitragem esteja bem posicionada para resolver. Assim, os principais aspectos considerados serão: (i) imagem pública; (ii) natureza altamente especializada de muitas startups – especialmente na indústria tecnológica; e (iii) a necessidade de rapidez e o propósito da reparação (BAUTISTA, [s.d.], p. 51), a fim de que seja avaliado se as qualidades ofertadas pela arbitragem são válidas para a realidade de uma startup.

Nessa perspectiva, tem-se que, via de regra, as startups obtêm valor de seu caráter único, confiando seu poder de crescimento e sucesso na inovação e disrupção que suas ideias podem trazer ao mercado. Como observado por Monica Sharma, sócia da Clark Wilson, um escritório de advocacia canadense especializado em legislação empresarial e propriedade intelectual, esta é cada vez mais reconhecida como um elemento-chave de ativos corporativos (BAUTISTA, [s.d.], p. 51).

No Brasil, esse foi um dos principais pilares analisados pelo BVA Advogados ao avaliar o cenário das startups brasileiras, estudo o qual concluiu que estas precisam de mais agilidade para se credenciar como empresas atrativas e relevantes para receber créditos e investimentos (BVA ADVOGADOS, 2023). Alguns dados coletados das startups analisadas foram que 44% não possuíam o registro regular das marcas perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI); 53% não tinham cláusula protetiva de direitos autorais de software em favor da sociedade nos contratos celebrados com seus colaboradores; e 66% sequer possuíam acordo de sócios deliberando acerca da titularidade da propriedade intelectual dos ativos (BVA ADVOGADOS, 2023).

Assim, quanto maior o grau de proteção da propriedade intelectual e de informações confidenciais de uma startup, mais atraente é o investimento nela, especialmente em se tratando de empresas de bases tecnológicas, que possuem essa propriedade intelectual como cerne do seu negócio. Nesse sentido, a proteção desses segredos e dados deve ser prioridade para a startup. Além disso, para startups que buscam atrair investidores, os litígios pendentes costumam ser um fator significativo empecilho (BAUTISTA, [s.d.], p. 51).

Desse modo, claramente, existem preocupações que as startups podem ter e que tendem a favorecer a confidencialidade na resolução das disputas (BAUTISTA, [s.d.], p.52), especialmente em se tratando de conflitos envolvendo a sua propriedade intelectual, já que essas empresas devem ter uma preocupação ainda maior com a proteção do seu segredo de negócio, bem como da sua imagem perante terceiros (clientes e, principalmente, investidores).

É neste ponto onde a arbitragem demonstra que uma de suas grandes qualidades, qual seja a confidencialidade, pode ser muito valiosa para startups, já que a regra é que os processos, na esfera estatal, sejam públicos (FICHTNER, 2019, p. 596). Assim, embora a publicidade possa ser, em última análise, vantajosa para a administração da justiça e a transparência dos tribunais, essa regra também pode se revelar indevidamente onerosa para tais empresas iniciantes (BAUTISTA, [s.d.], p. 52), podendo inclusive ser ponto decisivo de sua sobrevivência.

Já com relação à natureza altamente especializada das startups, tem-se que tais empresas são impulsionadas pelo ritmo implacável de inovação e tecnologia, com capacidade para modificar um negócio da noite para o dia (BAUTISTA, [s.d.], p. 54). Assim, as startups muitas vezes se apresentam na vanguarda de novos negócios, atuando em campos e/ou de formas muitas vezes bastante específicas e disruptivas do comum.

De acordo com o Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups de 2022, realizado pela Associação Brasileira de Startups em parceria com a consultoria Deloitte, os

principais segmentos de atuação das startups brasileiras são: (i) educação - 14,5%; (ii) finanças - 9,1%; (iii) saúde e bem-estar - 8,9%; (iv) desenvolvimento de software – 6,7%; (v) varejo - 5,1%; (vi) recursos humanos – 4,8%; (vii) marketing – 4,2%; (viii) agronegócio – 4,1%; (ix) logística 3,4%; e (x) indústria – 2,9% (ABSTARTUPS; DELOITTE, 2023, p.7).

Todas essas esferas de atuação, além de serem áreas bastante específicas por si, muitas vezes requerem conhecimentos altamente especializados quando dominadas por startups, já que geralmente o produto ou forma de atuação dessas empresas costumam estar fora daquilo que já é amplamente conhecido, do compreendido enquanto informação geral e familiar das cortes nacionais. É nesse ponto em que outra qualidade da arbitragem pode ajudar, a especialidade dos árbitros.

E essa qualidade é útil não apenas com relação à matéria de que trata o modelo de negócio da startup, como por exemplo o uso de câmaras de arbitragem especializadas no agronegócio, como a CAMAGRO⁴⁰, para resolver conflitos de startups desse ramo, mas também para resolver litígios do próprio ecossistema inovador, que por si, apresenta bastantes especificidades.

Ora, dentro desse cenário existem diversos participantes para além da startup, como incubadoras, aceleradoras, investidores-anjo, mentores, profissionais técnicos, dentre muitos outros, todos os quais possuem relações jurídicas com a startup. Essas relações, por si, também apresentam peculiaridades próprias, as quais são mais bem compreendidas por especialistas na área (afinal, quantos juízes será que entendem a fundo o papel de uma aceleradora no desenvolvimento de uma startup? Se as partes, em caso de conflito, buscam ter profissionais especializados na matéria para auxiliá-las, por que também não ter esse cuidado com aquele que vai decidir a disputa?).

Embora os juízes sejam muitas coisas, nem todos podem ser especialistas em realidade virtual, programação, arquitetura, fabricação e milhares de outros temas sobre os quais uma disputa de startup pode tratar. Assim, a arbitragem pode preencher esta lacuna, permitindo que as partes nomeiem especialistas no assunto para, de fato, julgar o caso, de modo que seja proferida uma decisão mais clara e firme, baseada nos méritos do caso (BAUTISTA, [s.d.], p. 55)

Nesse sentido, resta evidente que a qualidade técnica que pode ser oferecida por meio da arbitragem, a partir da possibilidade de profissionais especializados em uma área para

⁴⁰ A **Câmara de Arbitragem e Mediação do Agronegócio** (CAMAGRO), idealizada em 2017, é uma Instituição que se destina a administração dos métodos adequados de resolução de conflitos do agronegócio, notadamente a Arbitragem e Mediação.

julgar um determinado litígio, pode ser de grande valia para uma startup, especialmente considerando que tais empresas, em regra, possuem produtos ou soluções que vão para além do senso comum, ou seja, daquilo que é amplamente conhecido.

Essa questão da especialidade técnica do julgador também está de acordo com outra qualidade da arbitragem, qual seja a celeridade. Isto porque, de fato, em procedimentos na justiça comum, nada obsta que as partes ou o juiz solicitem a atuação de um perito para auxiliar determinada decisão técnica, oferecendo, portanto, o devido embasamento para a fundamentação da decisão final a partir de sua análise.

Contudo, esse procedimento não costuma ser simples nem rápido, e, no mundo das startups, sabe-se que o tempo muitas vezes acaba sendo um ativo bastante valioso, até mesmo quando comparado ao dinheiro. Tempo, para uma startup, muitas vezes é o que decide o seu sucesso ou a sua extinção no mercado. Tudo isso tem relação com o terceiro ponto proposto, qual seja, o período de decisão de conflitos para uma startup.

Imagine-se, neste ponto, um litígio entre os sócios, por exemplo, com um deles querendo sair da empresa e alegando que a propriedade intelectual do programa de computador em que esta baseia o seu modelo de negócio pertence a ele – e não à pessoa jurídica da startup. Impetrando processo judicial para resolução da demanda, a lide estaria sem resolução por muitos anos dentro do judiciário.

Somente para que fosse proferida a sentença seria mais de um ano (CNJ, 2023), isso sem considerar os recursos que certamente seriam apresentados para o Tribunal de Justiça, Superior Tribunal de Justiça e Supremo Tribunal Federal, o que aumentaria o tempo do processo para, pelo menos, 5 anos (CNJ, 2023), ausente, ainda, qualquer contabilização quanto tempo que levaria o processo de execução.

Durante todo esse período, a startup poderia ficar praticamente sem qualquer operação, comprometendo o seu planejamento estratégico e seu caixa, bem como eventuais reinvestimentos na melhoria da solução, pois, uma vez que a solução em regra depende do programa de computador em discussão para ser utilizada, a empresa ficaria impossibilitada de vender o seu produto ou serviço no mercado, ou mesmo realizar testes nele.

Além disso, qualquer possibilidade de aporte ou investimento também seria comprometida, e até mesmo a participação da startup em programas de incubação e aceleração se tornaria inviável, uma vez que nenhum investidor ou instituição de fomento vai investir dinheiro, recursos e tempo, que naturalmente já estão direcionados para empresas de risco, naquelas que sequer possuem o controle da solução que oferecem.

Neste ponto vale ressaltar como, novamente, o tempo é um fator de fundamental

importância para qualquer startup. O próprio Marco Legal, inclusive, coloca um prazo limite de existência para que uma empresa possa ser considerada uma startup, qual seja 10 anos (BRASIL, 2021). Para além de terem um ciclo de vida naturalmente curto, um Estudo da Startup Farm aponta que 67% das startups encerram suas atividades entre dois a cinco anos, e que 74% fecham após cinco anos (SARDINHA, 2022, p.20). No contexto nacional, de acordo com Silva Filho 25% das startups não passam do primeiro ano de vida e 50% interrompem suas atividades nos quatro primeiros anos de sua criação (SILVA FILHO, 2019, p.43).

Outro possível exemplo seriam desentendimentos entre os sócios, questão que figura como uma das causas mais recorrentes para atravancar a continuidade de uma startup, independente da origem desse conflito (NYBO, 2019, p.35), os quais muitas vezes também impedem a continuidade dos trabalhos da empresa, o recebimento de novos investimentos, o desenvolvimento da tecnologia, a adaptação do modelo de negócio ou qualquer outra medida essencial para o crescimento da empresa.

A quantidade de risco - e consequentemente o nível de investimento - que fundos e investidores estão dispostos a assumir startups muitas vezes depende de fatores como lucros futuros, tração no mercado e base de clientes. Portanto, quanto mais tempo uma startup estiver vinculada litígios contenciosos sobre, por exemplo, direitos de propriedade intelectual ou disputas sobre controle, menor a probabilidade de qualquer investimento económico (BAUTISTA, [s.d.], p.56).

Um curto período nesse cenário de conflito sem resolução definitiva seria o suficiente para reduzir consideravelmente as possibilidades de sucesso da empresa, que já atua em um cenário de incerteza, quanto mais anos. Já a arbitragem, por outro lado, oferece a possibilidade de resolução dos conflitos de maneira definitiva muito mais célere, inclusive permitindo que as próprias partes delimitem o tempo limite para que seja proferida a sentença no próprio compromisso arbitral, conforme art. 11, III da Lei nº 9.307/96 (BRASIL, 1996). Os próprios dados apresentados pela professora Selma Lemes demonstram de temas complexos, de alta monta, são resolvidos de maneira definitiva em poucos meses (LEMES, 2023, p. 16).

Ante todo o exposto, resta evidente que as qualidades da arbitragem enquanto meio de resolução de conflitos também podem ser muito valiosas para startups. Qualquer disputa para uma empresa pode representar um considerável passivo, mas, para startups, a sua resolução de maneira rápida e eficiente pode ser a grande diferença entre o sucesso ou o fracasso da empresa. Conforme leciona Gary Born, “as partes usam arbitragem porque é especializado, eficiente e executável.” (BAUTISTA, [s.d.], p. 58). São essas três qualidades, em especial, que demonstram como a arbitragem deve ser considerada não apenas uma opção, mas uma

estratégia valiosa para a resolução de disputas relacionadas a tais empresas.

4.2.2 As dificuldades na adoção da arbitragem

Mas, se arbitragem possui tantas vantagens para as empresas, por que o seu uso não é mais comum? Esse é um questionamento válido e compreensível, pois, apesar de todas as qualidades expostas, e mesmo se provando um procedimento existente já há muito tempo, tem-se que a arbitragem, na prática, acaba sendo conhecida e utilizada apenas por um seleto grupo de participantes do mercado, em especial grandes empresas, geralmente para causas muito complexas e que envolvam altos valores.

No ano de 2022, por exemplo, observou-se o total de 1116 arbitragens em andamento nas 8 principais câmaras arbitrais do país (LEMES, 2023, p.6), número irrisório quando comparado com o número de processos em andamento no judiciário brasileiro, no total de 81,4 milhões de processos, dos quais 17,7 milhões estavam suspensos, sobrestados ou em arquivo provisório, aguardando alguma situação jurídica futura. Desconsideradas essas ações, ao final de 2022, restavam ainda 63 milhões de ações judiciais em tramitação (CNJ, 2023). Considerando apenas o ajuizamento de novos casos no mesmo período, as oito principais câmaras arbitrais acumularam 336 novos procedimentos, enquanto o número de novos casos ajuizados na justiça estatal durante o mesmo período, perfizer o total de 21,3 milhões de processos, índice inclusive 7,5% a mais que o ano anterior (CNJ, 2023).

Contudo, apenas esses 336 novos casos arbitrais movimentaram o equivalente a R\$ 39,58 bilhões de reais (LEMES, 2023, p. 7), representando uma média aproximada de R\$ 117,8 milhões de reais por caso. Outro fator interessante é perceber que as 8 principais câmaras arbitrais do país estão praticamente localizadas na mesma região, em especial no Rio de Janeiro e em São Paulo (LEMES, 2023, p. 2).

Tudo isso contribui para o argumento de que a arbitragem não é um meio de resolução de conflitos acessível, mas sim um procedimento oneroso do ponto de vista financeiro que somente valeria a pena para grandes empresas em conflitos complexos. Em geral, os indivíduos têm a crença de que o custo (financeiro-contábil) do processo arbitral é alto, principalmente quando se trata de processos a serem realizados em instituições renomadas (NANI, 2022, p. 9).

A taxa de registro de um procedimento no Centro de Arbitragem da AMCHAM–Brasil, por exemplo, é R\$ 3.600,00, com mensalidades de R\$ 2.500,00 para disputas que discutam valores de até R\$ 10 milhões de reais (AMCHAM, 2023). Já os honorários arbitrais

são determinados de acordo com o valor em disputa no procedimento. Se o valor for até R\$ 500.000,00, os honorários são de R\$ 36.180,00. De R\$ 500.000,01 até R\$ 1 milhão, R\$ 50.220,00 por árbitro, e assim continua (AMCHAM, 2023), de fato valores bastante significativos, principalmente quando considerada a realidade de uma startup.

Contudo, vale destacar que a arbitragem oferece a possibilidade de reduzir tais custos administrativos. Primeiro, porque as partes podem realizar o procedimento sem necessariamente depender de alguma instituição (neste caso, seria uma Arbitragem “ad hoc” e não “institucional”), ou podem, ainda, optar por realizar uma arbitragem expedida (NANI, 2022, p.10), uma modalidade de arbitragem que tem por objetivo oferecer um procedimento mais econômico e célere.

Para fins de comparação, o procedimento arbitral comercial expedito no Centro de Arbitragem da AMCHAM–Brasil tem a sua taxa de registo no valor de R\$ 2.600,00, além de taxa de administração e honorários arbitrais fixos de acordo com o valor discutido. Para valores em disputa até R\$100.000,00, a taxa de administração é de R\$ 16.000 e os honorários arbitrais são de R\$ 20.000,00 (AMCHAM, 2023b).

Nesse sentido, os gastos com taxas administrativas das Câmaras de Arbitragem e honorários de árbitros são, geralmente, bastante elevados em termos de custos monetários e as vezes até se mostram como barreiras para o acesso a este tipo de método resolutivo de controvérsias (NINA, 2019, p.10), especialmente quando comparado com as custas processuais na jurisdição estatal, as quais, por outro lado, são frequentemente mais modestas. No Brasil, esse quadro é particularmente saliente, visto que o acesso às cortes estatais é intensamente subsidiado pelo Estado (NINNA, 2019, p. 10), inclusive com a possibilidade de gratuidade da justiça.

Assim, em que pese as qualidades da arbitragem servirem como uma compensação desses altos valores, já que a possibilidade de escolha do julgador especialista permite uma compensação dos seus honorários com os custos de contratação de peritos e tradutores, além de, como já dito, ter o potencial de implicar maior agilidade e diminuição na probabilidade de erro da decisão – refletindo, no cômputo final, em menores custos para as partes (NINNA, 2019, p. 10) é inegável que, atualmente, os valores para utilização desse meio se transformam em significativa barreira de entrada, especialmente considerando empresas que atuem sob alto nível de risco e, via de regra, com pouco caixa, como startups.

Outro ponto relevante para a baixa acessibilidade da arbitragem no mercado, e inclusive se encontra interligado com a questão dos altos valores, é a baixa quantidade de profissionais do direito de fato capacitados na área, os quais, além de serem poucos, em regra

se encontram concentrados na região sudeste do país, onde estão as principais câmaras arbitrais e escritórios atuantes na área.

Esse cenário, inclusive, é um reflexo do próprio sistema de ensino, vez que os mecanismos adequados de resolução de conflitos, como conciliação, mediação e arbitragem, quando muito são ofertados aos alunos da graduação em matérias optativas durante a faculdade e de maneira superficial, sendo insuficientes para capacitar futuros profissionais na área de maneira adequada.

Assim, muitos dos alunos chegam a finalizar a faculdade sem sequer conhecer a existência desses institutos. Isso contribui para que, muitas vezes, a arbitragem sequer seja considerada como um dos possíveis meios para a solução de um caso concreto. Afinal, se eu enquanto advogado sequer conheço esse meio de resolução de conflitos, suas vantagens e particularidades, como poderei aconselhar o meu cliente a utilizá-lo?

Portanto, embora as vantagens da arbitragem sejam evidentes, é necessário reconhecer que existem obstáculos para a sua adoção generalizada, especialmente no contexto das startups. O panorama financeiro revela que os custos associados à arbitragem muitas vezes tornam-se uma barreira substancial para empresas operando em ambientes de elevado risco e recursos limitados, como é característico dessas empresas inovadoras. Além disso, a escassez de profissionais capacitados e a concentração desses especialistas em determinadas regiões do país contribuem para a baixa acessibilidade desse método. Portanto, embora as vantagens da arbitragem sejam incontestáveis, é imperativo reconhecer e abordar esses desafios para uma implementação mais inclusiva e eficaz no ecossistema inovador brasileiro.

4.2.3 Inovações: o que pode mudar

Em que pese as barreiras apresentadas no tópico acima, existem alguns fatores significativos que podem contribuir, de fato, para tornar a arbitragem mais acessível para essas empresas. O primeiro deles é o surgimento de iniciativas que aplicam a tecnologia e a inovação, típicos de startups, para a arbitragem; e o segundo é a criação de câmaras específicas para conflitos dessas empresas, adequadas às suas realidades.

O presente estudo se propôs a analisar a compatibilidade entre o instituto da arbitragem enquanto meio de resolução de conflitos e a sua utilização por startups, empresas que se encontram em um estágio específico de desenvolvimento, de acordo com suas características próprias. Contudo, apesar das inúmeras qualidades identificadas, também foram

encontrados obstáculos nessa relação. Mas, e se a solução final fosse uma startup própria de arbitragem?

Assim como praticamente todos os campos de atuação que existem, a arbitragem também foi influenciada por soluções de empresas inovadoras de bases tecnológicas. Foi nesse sentido que, com o objetivo de oferecer a possibilidade de um processo arbitral mais acessível, garantindo todas as qualidades do instituto, surgiu a Arbitralis, uma startup do ramo jurídico que oferece a primeira câmara arbitral 100% digital (ARBITRALIS, s.d.).

Por meio dessa solução, todo o processo arbitral corre dentro da plataforma, desde a instauração até a sentença arbitral, podendo ainda ser expedida carta arbitral ao judiciário, caso necessário proceder à execução. Além de oferecer um procedimento ainda mais célere quando comparado com outras câmaras (também por tratar de assuntos menos complexos) oferece preços fixos e bem mais acessíveis para cada procedimento, de acordo com as necessidades do caso.

Essa solução oferece 3 tipos de ritos para resolver os litígios, a saber: a) o rito sumaríssimo: o mais simples e rápido dentre os três. Casos típicos seriam atrasos no pagamento de aluguéis ou indenizações e ações de cobrança de dívidas de baixo valor (por apenas R\$ 800,00 reais); b) o rito sumário: aplicado a casos de complexidade moderadas, como o desvio de finalidade de imóvel. Por exemplo, quando um imóvel é alugado para fins residenciais, mas é utilizado para fins comerciais. Nesses casos é comum a realização de audiências de conciliação e oitiva de testemunhas para prestar depoimentos (por R\$ 2.000,00 reais); e c) o rito ordinário: o processo mais complexo e demorado; inclui ações de indenização por falha na prestação de um serviço técnico. Um exemplo seria um erro médico, onde é necessário convocar um perito da área para confirmar o erro técnico (por R\$ 3.000,00) (ARBITRALIS, [s.d.]).

Assim, essa é uma solução existente no mercado que, de maneira bastante intuitiva, quebra uma das principais barreiras para a utilização mais ampla da arbitragem como meio de resolução de conflitos por startups, qual seja o significativo valor para ajuizar o procedimento em câmaras arbitrais renomadas.

Outro aspecto relevante e capaz de mitigar as barreiras existentes ao uso da arbitragem por startups seria o surgimento de câmaras especializadas em assuntos típicos de tecnologia, bem como que oferecessem alternativas inovadoras para esses participantes no mercado, ou seja, voltadas para o seu modelo de negócios.

Nesse sentido, pode-se citar, no Brasil, a criação da nova Câmara de Direito Digital da Associação Brasileira de Propriedade Intelectual – ABPI. A ABPI é uma entidade sem fins lucrativos, fundada em 1963 e voltada para o estudo da Propriedade Intelectual (ABPI, [s.d.])

e criou essa nova câmara, em 2023, para endereçar uma lacuna no mercado brasileiro, respondendo ao recente protagonismo alcançado pela proteção aos dados pessoais e como alternativa para apoiar a moderação de conteúdos por parte das plataformas online (CAPARROZ, 2023).

Assim, a Câmara de Direito Digital foi concebida com ênfase em controvérsias relacionadas a Direito Digital, Inovação e Tecnologia, incluindo proteção à privacidade, a direitos da personalidade e a dados pessoais; distribuição, exibição, disponibilização e/ou uso de conteúdo online; segurança da informação; contratos envolvendo computação em nuvem, software, hardware e serviços correlatos; contratos inteligentes e tecnologias de registro distribuído (“blockchain”); criptomoedas e criptoativos; e comércio eletrônico (CAPARROZ, 2023), todos temas de grande valia para startups.

Além disso, foram criados quatro procedimentos para a câmara, a fim de que os conflitos sejam solucionados com a devida agilidade e eficiência, prezando, ainda, pela flexibilidade: Mediação Digital, Determinação por Perito(s), Arbitragem Acelerada Digital e Sistema Online de Solução de Disputas (ODR) (CAPARROZ, 2023).

Desse modo, resta evidente que, atualmente, existem iniciativas no sentido de tornar a arbitragem um meio de resolução mais acessível, bem como voltado para temas específicos que podem ser bem utilizados por startups, especialmente voltados para tecnologia. Espera-se, ainda, que tais iniciativas contribuam para uma maior difusão do tema entre os próprios profissionais do direito, a fim de que tenhamos cada vez mais profissionais que conhecem o instituto e são aptos a utilizá-lo.

4.3 A adoção da arbitragem

Uma vez compreendidos os principais aspectos que permeiam a arbitragem, as suas qualidades e principais barreiras, especialmente para a realidade de startups no Brasil, é necessário entender como as partes devem, na prática, optar pela sua utilização, já que este é um procedimento necessariamente oriundo de suas vontades livres e esclarecidas.

Nesse sentido, uma vez que a escolha pela arbitragem é pautada principalmente no princípio da autonomia da vontade das partes, já que ambas necessitam, em conjunto e de acordo, recusar a jurisdição estatal, a Lei de Arbitragem brasileira dispõe que a escolha por esse meio de resolução de conflitos deve ser expressa, por meio de uma convenção de arbitragem, que, como já apresentado, pode ocorrer mediante cláusula compromissória inserida em um contrato ou compromisso arbitral firmado para um objetivo específico:

Art. 3º As partes interessadas podem submeter a solução de seus litígios ao juízo arbitral mediante convenção de arbitragem, assim entendida a cláusula compromissória e o compromisso arbitral.

Art. 4º A cláusula compromissória é a convenção através da qual as partes em um contrato comprometem-se a submeter à arbitragem os litígios que possam vir a surgir, relativamente a tal contrato.

§ 1º A cláusula compromissória deve ser estipulada por escrito, podendo estar inserta no próprio contrato ou em documento apartado que a ele se refira.

§ 2º Nos contratos de adesão, a cláusula compromissória só terá eficácia se o aderente tomar a iniciativa de instituir a arbitragem ou concordar, expressamente, com a sua instituição, desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula.

(...)

Art. 5º Reportando-se as partes, na cláusula compromissória, às regras de algum órgão arbitral institucional ou entidade especializada, a arbitragem será instituída e processada de acordo com tais regras, podendo, igualmente, as partes estabelecer na própria cláusula, ou em outro documento, a forma convencionada para a instituição da arbitragem.

Art. 6º Não havendo acordo prévio sobre a forma de instituir a arbitragem, a parte interessada manifestará à outra parte sua intenção de dar início à arbitragem, por via postal ou por outro meio qualquer de comunicação, mediante comprovação de recebimento, convocando-a para, em dia, hora e local certos, firmar o compromisso arbitral.

Parágrafo único. Não comparecendo a parte convocada ou, comparecendo, recusar-se a firmar o compromisso arbitral, poderá a outra parte propor a demanda de que trata o art. 7º desta Lei, perante o órgão do Poder Judiciário a que, originariamente, tocaria o julgamento da causa (BRASIL, 1996).

Nesse sentido, a celebração de um compromisso arbitral é suficiente para afastar a jurisdição estatal de um caso específico e demonstrar a escolha das partes pelo uso da arbitragem. Nas palavras de Carlos Alberto Carmona:

Em breve síntese, a convenção de arbitragem tem um duplo caráter: como acordo de vontades, vincula as partes no que se refere a litígios atuais ou futuros, obrigando -as reciprocamente à submissão ao juízo arbitral; como pacto processual, seus objetivos são os de derrogar a jurisdição estatal, submetendo as partes à jurisdição dos árbitros. Portanto, basta a convenção de arbitragem (cláusula ou compromisso) para afastar a competência do juiz togado, sendo irrelevante estar ou não instaurado o juízo arbitral (art. 19) (CARMONA, 2012, p. 79).

Desse modo, tem-se ainda que a opção pela arbitragem pode ocorrer em dois momentos: antes do surgimento do conflito, optando as partes por acrescentar em seu contrato uma cláusula compromissória, de modo que qualquer conflito pertinente àquele contrato, se existir, será resolvido por arbitragem, ou quando o conflito já existir, devendo as partes assinar compromisso arbitral (MORETTI, 2018, p. 91).

Contudo, uma vez firmado tal compromisso, as partes não mais podem se submeter ao judiciário estatal para o referido litígio, devendo necessariamente resolvê-lo pela via arbitral. Por isso é muito importante que a convenção de arbitragem seja firmada com o devido cuidado,

a fim de proporcionar um procedimento seguro juridicamente para as partes e evitar qualquer possibilidade de que uma eventual sentença proferida seja ineficaz ou anulável.

Isto porque, uma vez que o procedimento arbitral figura como mais flexível quando comparado com o judiciário comum, principalmente por ser pautado na autonomia da vontade das partes, ele cria uma oportunidade para que estas tenham mais controle do procedimento, partindo desde a forma de escolha dos árbitros e propriamente sua seleção, até a lei ou a forma de justiça (se de direito ou de equidade) que deverá ser aplicada para solucionar a questão. Tudo isso, contudo, deve estar muito bem acordado entre as partes, de preferência já disposto na convenção.

Além disso, uma medida interessante a ser tomada para a elaboração desses termos, para além do auxílio de um profissional jurídico, é verificar os modelos que são disponibilizados por instituições arbitrais renomadas, com atenção especial para alguns pontos específicos que serão muito importantes para a efetivação do procedimento, em especial: (i) a forma pela qual serão escolhidos os árbitros e/ou a câmara de arbitragem; (ii) o direito que será aplicável; (iii) a matéria que será objeto da arbitragem; e (iv) o lugar onde será proferida a sentença arbitral, a fim de que não haja qualquer questionamento quanto a sua validade ou determinações inadequadas para o caso (como a indicação de que a sentença deverá ser proferida no exterior).

Vale destacar, ainda, que tais termos podem ser redigidos de maneira escalonada, prevendo inicialmente a necessidade de que seja realizada uma mediação quanto ao conflito e, somente caso esta não tenha sucesso, será instaurada a arbitragem entre as partes. Ou seja, é possível deixar expresso na convenção que inicialmente será tentado um meio autocompositivo para resolver o conflito e, somente em uma etapa posterior, se ainda não resolvida a questão, seria iniciado o procedimento arbitral. Nesse sentido, veja-se alguns exemplos de cláusulas arbitrais que podem ser utilizadas em contratos para a escolha desse meio, as quais também servem como base para eventual compromisso arbitral:

Tabela 2 – Exemplos de cláusulas arbitrais

Sugestão de Cláusulas adotadas pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CAM-CCBC)

Cláusula padrão	Qualquer litígio originário ou relacionado ao presente contrato, inclusive quanto à sua interpretação ou execução, será definitivamente resolvido por arbitragem, administrada pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (“CAM-CCBC”), de acordo com o seu Regulamento, constituindo-se o tribunal arbitral
-----------------	--

	de [um/três] árbitros, indicados na forma do citado Regulamento.
Cláusula detalhada	<p>1- Qualquer controvérsia oriunda deste contrato ou com ele relacionada será definitivamente resolvida por arbitragem.</p> <p>1.1- A arbitragem será administrada pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (“CAM-CCBC”) e obedecerá às normas estabelecidas no seu Regulamento, cujas disposições integram o presente contrato.</p> <p>1.2- O tribunal arbitral será constituído por [um/três] árbitros, indicados na forma prevista no Regulamento do CAM-CCBC.</p> <p>1.3- A arbitragem terá sede em [Cidade, Estado].</p> <p>1.4- O procedimento arbitral será conduzido em [idioma].</p> <p>1.5- [lei aplicável].</p>
Cláusula padrão escalonada med-arb.	<p>Qualquer controvérsia originária do ou relacionada ao presente contrato, inclusive quanto à sua interpretação ou execução, será submetida obrigatoriamente à Mediação, administrada pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (“CAM-CCBC”), de acordo com o seu Roteiro e Regimento de Mediação, a ser coordenada por Mediador participante da Lista de Mediadores do CAM-CCBC, indicado na forma das citadas normas.</p> <p>A controvérsia não resolvida pela mediação, conforme a cláusula de mediação acima, será definitivamente resolvida por arbitragem, administrada pelo mesmo CAM-CCBC, de acordo com o seu Regulamento, constituindo-se o tribunal arbitral de três árbitros, indicados na forma do citado Regulamento.</p>
Cláusula detalhada escalonada med-arb.	<p>1- Qualquer controvérsia originária do ou relacionada ao presente contrato, inclusive quanto à sua interpretação ou execução, será submetida obrigatoriamente à Mediação, administrada pelo Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (“CAM-CCBC”), de acordo com o seu Roteiro e Regimento de Mediação, a ser coordenada por Mediador participante da Lista de Mediadores do CAM-CCBC, indicado na forma das citadas normas.</p> <p>1.1- A controvérsia não resolvida pela mediação, conforme a cláusula de mediação acima, será definitivamente resolvida por arbitragem, administrada pelo mesmo CAM-CCBC, de acordo com o seu Regulamento.</p> <p>2.1- A arbitragem será administrada pelo CAM-CCBC e obedecerá às normas estabelecidas no seu Regulamento, cujas disposições integram o presente contrato.</p> <p>2.2- O tribunal arbitral será constituído por [um/três] árbitros, indicados na forma prevista no Regulamento do CAM-CCBC.</p>

2.3-. A arbitragem terá sede em [Cidade, Estado].

2.4-. O procedimento arbitral será conduzido em [idioma].

2.5-. [lei aplicável].

<https://ccbc.org.br/cam-ccbc-centro-arbitragem-mediacao/resolucao-de-disputas/arbitragem/modelos-de-clausula/> (adaptado).

Em resumo, após explorar os elementos cruciais da arbitragem, suas qualidades e desafios, especialmente para startups no Brasil, nada mais justo que compreender a prática da escolha desse método, para que, de fato, possa ser utilizado. Nesse ponto, a Lei de Arbitragem brasileira nos oferece diretrizes claras: a opção pela arbitragem ocorre com a celebração de uma convenção arbitral, seja na forma de cláusula ou compromisso.

Tais termos, contudo, devem ser elaboradas da maneira correta e com o devido auxílio de um profissional, a fim de que determinem pontos importantes como o processo de escolha dos árbitros, o direito aplicável, a matéria objeto da arbitragem e o local da sentença arbitral. Essas cautelas garantem a efetivação do procedimento e evitam questionamentos à sua validade ou determinações inadequadas, oferecendo a devida segurança jurídica às partes e garantindo que o procedimento de fato ofereça, na prática, as qualidades a que se propõe.

5 CONCLUSÃO

Na vida em sociedade, sabe-se que é dever da ordem jurídica oferecer meios legítimos de restaurar a ordem e o império do direito, sendo a atividade jurisdicional o principal meio para tanto. Esta, por sua vez, pode ser exercida tanto pelo Estado quanto por outros meios de resolução de conflitos, autorizados de acordo com cada ordenamento jurídico.

Nesse sentido, para além do controle oferecido pela tutela jurisdicional do próprio poder estatal, surgem outros meios de resolução de conflitos, atualmente conhecidos pela expressão “meios adequados de resolução de conflitos” (MARC), abrangendo métodos distintos do julgamento estatal tradicionalmente conhecido, como mediação, conciliação, avaliação neutra, mini julgamento, negociação e, especialmente, arbitragem.

Esses meios não figuram como uma criação recente. Pelo contrário, a prática da arbitragem, por exemplo, é registrada desde as antigas civilizações sumerianas, hebraicas, gregas e romanas. No Brasil, esse método foi introduzido ainda no Período Colonial, e ganhou relevância nos Códigos Comercial de 1850 e Civil de 1916, sendo um método de resolução de conflitos, portanto, com notável resiliência e adaptabilidade.

No entanto, foi somente com a Lei nº 9.307/1996, conhecida como Lei da Arbitragem, que esse meio de resolução de conflitos se consolidou nacionalmente. A partir do julgamento do Supremo Tribunal Federal (STF) em 2001, que confirmou a compatibilidade da lei com a Constituição, e da incorporação da Convenção de Nova Iorque de 1958 em 2002, a arbitragem se tornou amplamente reconhecida e passou a ser utilizada por grandes empresas no país, que passou, inclusive, a ocupar posições globais em anos seguintes.

Diferentemente de métodos autocompositivos como a mediação, a negociação e a conciliação, a arbitragem é heterocompositiva, significando que as decisões não dependem da vontade das partes, mas são tomadas por um terceiro (árbitro ou tribunal arbitral) imparcial. A arbitragem, nesse sentido, destaca-se como um método de resolução de conflitos em que as partes optam por submeter uma controvérsia a um terceiro escolhido por elas, proporcionando uma alternativa à jurisdição estatal. Este processo busca resolver litígios de maneira definitiva, com a decisão vinculativa entre as partes, podendo ser, inclusive, executada em caso de não cumprimento.

Contudo, seu uso muitas vezes é associado somente a grandes corporações, para conflitos complexos, e que possuam em discussão altos valores. Isto porque, em regra, existem custos imediatos para o seu uso que podem superar os da justiça estatal, especialmente quando considerada a realização do procedimento em instituições renomadas do país, considerando, a

exemplo, as taxas de administração e os honorários arbitrais.

Ocorre que, na última década, observou-se um movimento global de estímulo ao empreendedorismo e à inovação, culminando com a criação de empresas que possuem características próprias, as quais passaram a ser identificadas no mercado como startups. Esse movimento teve início com o desenvolvimento do Vale do Silício, na Califórnia, Estados Unidos, que, em pouco tempo, ganhou escala global, sendo disseminado ao redor do mundo, principalmente com a democratização da internet.

Nesse sentido, diversos autores e entusiastas do ecossistema, como Blank e Dorf, Adrianna Hilsdorf e Eric Ries, apresentaram suas próprias definições acerca do que poderia ser enquadrado como uma startup, a partir das quais foi possível retirar algumas conclusões, em especial que as startups, para o mercado: (i) são um estágio de uma empresa; (ii) são marcadas por inovação e tecnologia; (iii) buscam um produto altamente escalável; (iv) representam estágio de alto risco; e (v) são caracterizadas por seu modelo de negócio, não por questões burocráticas como o tipo societário em que a empresa está constituída.

Acompanhando o movimento, a lei brasileira, por sua vez, apresentou, em 2021, as características legais para definir o que poderia ser enquadrado como startup, por meio do Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021), devendo esta, além de apresentar um modelo de negócio inovador, respeitar certos limites, como ter receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais), possuir no máximo 10 anos de criação da pessoa jurídica e respeitar uma das formas societárias indicadas (BRASIL, 2021). Tais requisitos inclusive estão de acordo com determinações legais de outros países, como a Itália, a França e a Letônia, que também apresentam leis sobre o tema.

Vale ressaltar que, tais empresas, assim como quaisquer outras, também podem sofrer com conflitos ao longo do seu desenvolvimento enquanto startups (inclusive mesmo antes de sua formalização enquanto pessoa jurídica autônoma). Desentendimentos entre os sócios, por exemplo, figuram como um dos principais fatores para o insucesso de startups no Brasil, conforme observado. Nesse sentido, assim como a justiça estatal figura com uma possibilidade para a resolução dos conflitos em tais empresas, a arbitragem também pode ser considerada uma opção válida.

Assim, a partir de uma análise do ciclo de vida de uma startup no Brasil, passando pelas principais relações jurídicas que são firmadas em cada etapa, verificou-se que os principais conflitos que podem surgir a partir dessas relações são passíveis de serem resolvidos por arbitragem, uma vez que tratam de direitos patrimoniais disponíveis, ou seja, dos quais as partes podem dispor de acordo com sua vontade e que possuem expressão pecuniária, nos

termos da lei.

Alguns exemplos dos conflitos que são passíveis de ocorrer ao longo do desenvolvimento dessas empresas são aqueles de cunho societário (questões como dissolução da sociedade, responsabilização dos administradores, apuração de haveres, distribuição de lucros, anulação de deliberações), relativos a titularidade e proteção da propriedade intelectual, desentendimentos em operações de investimento entre a startup e um investidor-anjo ou fundo de investimento, desavenças com parceiros comerciais e fornecedores, disputas envolvendo colaboradores e clientes, entre diversos outros, os quais possuem como objeto um direito patrimonial disponível, podendo ser objeto de um procedimento arbitral.

Além disso, verificou-se que, em verdade, as qualidades apresentadas pela arbitragem podem ser muito valiosas para tais empresas. O primeiro ponto crucial, a título demonstrativo, é a confidencialidade. Startups, frequentemente detentoras de propriedade intelectual valiosa, podem sofrer consideravelmente em litígios públicos, comprometendo não apenas sua imagem perante o mercado, essencial para manter o seu valor perante investidores, mas também o seu segredo comercial, que é o ponto principal da solução.

Nesse contexto, tal meio de resolução de conflito se destaca pela natureza privada dos procedimentos, resolvido por um terceiro especialista na matéria, proporcionando um ambiente mais adequado para a resolução dessas controvérsias sensíveis, diferentemente do judiciário estatal, que possui como regra a publicidade do procedimento e um julgador que, muitas vezes, pode não ter tanta familiaridade com a matéria discutida, ou mesmo com o modelo de negócio dessas empresas.

Tal colocação faz referência a outro ponto de grande atenção para conflitos envolvendo essas empresas, qual seja a especialização dos árbitros, o que se alinha perfeitamente à dinâmica das startups, principalmente considerando a sua base tecnológica, além de muitas vezes possuem uma atuação bastante especializada e inovadora em um particular ramo de negócio, como específica na área de saúde, agronegócio, logística, varejo, do mercado financeiro, entre outros.

Assim, enquanto tribunais tradicionais podem carecer do conhecimento necessário sobre inovações específicas ou mesmo o ecossistema de atuação dessas empresas, a arbitragem permite a nomeação de especialistas no assunto, assegurando decisões fundamentadas e assertivas. Esse diferencial é crucial, especialmente ao considerar as complexidades das relações jurídicas dentro do ambiente inovador, que podem inclusive envolver relações típicas desse contexto, como interações entre a startup e as incubadoras, as aceleradoras, os investidores-anjo e os outros participantes.

A celeridade é o terceiro ponto que merece grande destaque, e talvez um dos mais cruciais para as startups. Isto porque, em um ambiente de negócios onde o tempo muitas vezes é um fator determinante para o sucesso, a morosidade dos processos judiciais comuns pode ser muito prejudicial, inclusive sendo um risco para que a startup deixe de existir de maneira definitiva.

A arbitragem, por sua vez, oferece uma solução mais ágil quando comparada aos tribunais estatais, inclusive a partir dos números apresentados, ofertando resoluções definitivas de casos muito complexos em cerca de meses. Nesse meio, as partes têm a flexibilidade de estabelecer prazos específicos para a conclusão do procedimento, permitindo uma resolução rápida e eficiente de disputas.

Além disso, vale ressaltar que não existe a possibilidade de serem ajuizados diversos recursos, o que inevitavelmente torna o procedimento mais demorado (muitas vezes, inclusive, é uma estratégia utilizada pela parte insatisfeita para adiar a efetiva tutela jurisdicional em procedimentos comuns). Isso é especialmente vital para startups, cuja sobrevivência muitas vezes depende da capacidade de adaptação e da resposta rápida às mudanças do mercado.

Assim, as startups podem encontrar na arbitragem não apenas um método de resolução de disputas, mas uma estratégia valiosa para proteger seus interesses e garantir sua viabilidade em caso de conflitos. A combinação de confidencialidade, especialização e celeridade faz da arbitragem uma opção sob medida para empresas que operam em ambientes altamente dinâmicos e competitivos, e a compreensão desses benefícios destaca a importância de que a arbitragem seja conhecida por tais empresas e considerada como uma opção de uso.

Entretanto, mesmo com essas vantagens claras, a arbitragem ainda enfrenta desafios significativos para se tornar a norma no universo das startups. Um dos principais obstáculos é, de fato, o custo atualmente associado ao procedimento arbitral. As taxas administrativas e os honorários arbitrais podem ser proibitivamente altos, especialmente para empresas com recursos financeiros limitados, como é comum nas startups. Além disso, a percepção geral de que a arbitragem é um processo caro por natureza também contribui para sua baixa adoção, apesar de suas vantagens, criando uma barreira social inclusive ao próprio conhecimento do método.

Outro desafio é a falta de acessibilidade geográfica e profissional no atual contexto brasileiro, pois percebe-se, de fato, a concentração de profissionais capacitados em arbitragem em determinadas regiões, especialmente no sudeste do país, o que também limita o conhecimento prático sobre essa área, assim como dificulta o uso e a disseminação entre

empresas de outras regiões.

É válido destacar que o sistema educacional também desempenha um papel significativo nesse sentido, já que muitos profissionais do direito concluem seus estudos sem uma compreensão adequada dos mecanismos existentes para a resolução de disputas, incluindo a arbitragem. Em verdade, muitas faculdades e universidades sequer oferecem tais matérias em suas grades curriculares ou, quando oferecem, o fazem de maneira tímida e superficial, como a partir de cadeiras optativas e sem ofertar ao aluno a possibilidade de qualquer experiência prática.

Assim, a falta de conhecimento sobre a arbitragem, tanto entre profissionais do direito quanto no próprio meio empresarial, especialmente considerando o ecossistema inovador nacional, é um segundo desafio significativo. A falta de conscientização sobre os benefícios da arbitragem como um método eficaz de resolução de disputas impede sua adoção mais ampla, por empresas que poderiam ser beneficiadas em casos estratégicos pelas qualidades ofertadas nesse meio.

Contudo, apesar das barreiras mencionadas anteriormente, uma vez identificada a compatibilidade entre os institutos, bem como os desafios existentes, alguns fatores significativos podem contribuir para tornar a arbitragem mais acessível às startups. Um desses fatores é o surgimento de iniciativas que aplicam tecnologia e inovação à arbitragem, diminuindo os custos do procedimento e aumentando a sua flexibilidade (soluções que podem ser oferecidas, inclusive, por startups jurídicas).

Um exemplo nesse sentido é a Arbitralis, uma startup jurídica que oferece a primeira câmara arbitral 100% digital. Essa plataforma possibilita a realização de todo o processo arbitral, desde a instauração até a sentença, com a opção de expedir uma carta arbitral ao judiciário, se necessário. Além de celeridade, a Arbitralis oferece preços fixos e acessíveis para diferentes procedimentos, a depender da complexidade. Assim, a solução torna a arbitragem mais viável, por exemplo, para ser utilizada por startups, uma vez que quebra uma das principais barreiras para a adoção mais ampla desse meio por essas empresas, que é o custo significativo do procedimento, especialmente considerando a resolução do conflito em câmaras renomadas.

Outro aspecto interessante que pode auxiliar a mitigar as barreiras ao uso da arbitragem por startups é a criação de câmaras especializadas em assuntos como tecnologia, inovação, propriedade intelectual e direito digital. No Brasil, um exemplo é a nova Câmara de Direito Digital da Associação Brasileira de Propriedade Intelectual (ABPI). Essa câmara, fundada em 2023, aborda controvérsias relacionadas ao Direito Digital, Inovação e Tecnologia,

incluindo questões como proteção à privacidade, direitos da personalidade, dados pessoais, contratos envolvendo tecnologia e comércio eletrônico (CAPARROZ, 2023), o que demonstra uma adaptação ainda maior às necessidades específicas das startups.

É válido também pensar em formas de deixar tais câmaras ainda mais personalizadas para a realidade dessas organizações, para além de lidar diretamente com matérias típicas como inovação, propriedade intelectual e tecnologia. Uma possibilidade seria criar procedimentos especiais, a depender do nível de maturidade da startup, ou mesmo formas especiais de cobrança, com base na perspectiva de desenvolvimento futuro da empresa no mercado, em parcerias com centros de aceleração e incubação ou procedimentos simplificados para aquelas empresas que comprovassem figurar dentro das características requeridas pelo Marco Legal das Startups.

Diante do exposto, torna-se evidente que a arbitragem representa uma alternativa robusta e eficaz para a resolução de conflitos no contexto das startups brasileiras. No atual cenário de empreendedorismo e inovação, essas empresas enfrentam desafios singulares, de modo que esse meio de resolução de conflitos pode figurar como uma ferramenta valiosa para a sua sobrevivência e desenvolvimento. As características desse meio de resolução de conflitos, como confidencialidade, especialização e celeridade, atendem às dinâmicas desse ecossistema, proporcionando uma resposta ágil e eficiente a disputas complexas e específicas.

No entanto, é imperativo superar os desafios que a arbitragem ainda enfrenta para se tornar mais comum nesse universo, e percebe-se que iniciativas para contornar essa realidade, embora existentes, ainda são tímidas. Soluções como a Arbitralis, que aplica tecnologia e inovação à arbitragem, oferecendo maior acessibilidade e flexibilidade ao procedimento, com a redução dos custos envolvidos, devem ser incentivadas, assim como a criação de câmaras especializadas em matérias típicas do ecossistema inovador brasileiro que ofereçam iniciativas específicas para aquelas empresas enquadradas como startups.

Por fim, uma mudança cultural e educacional, com maior divulgação e compreensão dos benefícios da arbitragem, inclusive no âmbito acadêmico nacional, também pode auxiliar no processo. A maior conscientização, aliada a iniciativas inovadoras e específicas para o universo das startups, pode consolidar a arbitragem como uma opção estratégica para a resolução de disputas nesse ecossistema, contribuindo, desse modo, para a sustentabilidade e o crescimento do ecossistema empreendedor no Brasil.

REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA PROPRIEDADE INTELECTUAL - ABPI. **O que é a CCD-ABPI?**, [s.d.]. Disponível em: <https://www.csd-abpi.org.br/camara-de-direito-digital/o-que-e-a-cdd-abpi/>. Acesso em: 18 nov. 2023.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS – ABSTARTUPS. **Definição de Startup pela Associação Brasileira de Startups**, [s.d.] Disponível em: <https://abstartups.com.br/definicao-startups/>. Acesso em: 21 out. 2023.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS - ABSTARTUPS; DELOITTE. **Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022**. Disponível em: <https://abstartups.com.br/wp-content/uploads/2023/01/Mapeamento-de-Startups-Brasil-2022.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2023.
- AMCHAM. Centro de Arbitragem e Mediação. **Taxas de Registro e Administração 2023**. Disponível em: <https://estatico.amcham.com.br/arquivos/tabela-de-custas-arbitragem-ordinaria.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2023.
- AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE - AMCHAM. Centro de Arbitragem e Mediação. **Tabela de Custas e Honorários do Procedimento Arbitral Comercial Expedido**. <https://estatico.amcham.com.br/arquivos/tabela-de-custas-comercial-expedido.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2023.
- ANDRIGHI, F. Nancy. A arbitragem: solução alternativa de conflitos. **Revista da Escola Superior da Magistratura do Distrito Federal**, n. 2, p. 149-173, 1996.
- ARBITRALIS. **Câmara de arbitragem**, [s.d.]. Disponível em: <https://www.arbitralis.com.br/>. Acesso em: 18 nov. 2023.
- ARISTÓTELES. **Coleção Fora de Série - Ética a Nicômaco, 2ª edição**. Editora Forense: Grupo GEN, 2017. *E-book*. ISBN 9788530977467. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530977467/>. Acesso em: 23 nov. 2023.
- COMITÊ BRASILEIRO DE ARBITRAGEM - CBAR. **Arbitragem no Brasil**. 2021. Disponível em: <https://cbar.org.br/site/wp-content/uploads/2021/09/pesquisa-cbar-ipsos-2021-arbitragem-no-brasil.pdf>. Acesso em: 13 nov. 2023.
- BACELLAR, R. P. **Mediação e arbitragem**. São Paulo: Saraiva, 2012.
- BAUTISTA, F. G. **Commercial arbitration in the startup ecosystem**, [s.d.]. Disponível em: <https://acesse.dev/BMo3d>. Acesso em: 09 nov. 2023.
- BLACKABY, N.; PARTASIDES, C.; REDFERN, A.; HUNTER, M. **Redfern and Hunter on international arbitration**. 6th ed. The Hague: Oxford University Press, 2015.
- BLANK, S.; DORF, B. **The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company**. John Wiley & Sons, 2020.
- BORN, G. B. **International commercial arbitration**. 3. ed. The Hague: Kluwer,

2021.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 13 nov. 2023.

BRASIL. **Decreto-lei nº 5.452, de 1 de maio de 1943. Aprova a consolidação das leis do trabalho**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm. Acesso em: 16 nov. 2023.

BRASIL. **Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm. Acesso em: 17 nov. 2023.

BRASIL. **Lei Complementar nº 167, de 24 de abril de 2019**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 21 out. 2023.

BRASIL. **Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021**. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm. Acesso em: 21 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 16 nov. 2023.

BRASIL, D. R. Direito das Startups, Inovação e Empreendedorismo: A Transformação Digital no Contexto de uma Economia Global. **Revista Internacional Consinter de Direito**, Paraná, Brasil, v. 8, n. 15, p. 117–134, 2022. DOI: 10.19135/revista.consinter.00015.04. Disponível em: <https://revistaconsinter.com/index.php/ojs/article/view/4>. Acesso em: 12 dez. 2023.

BVA ADVOGADOS. **BVA Startups Legal Report – 2021**. Disponível em: <https://bvalaw.com.br/wp-content/uploads/2022/01/BVA-Startups-Legal-Report-2021.pdf>. Acesso em: 21 out. 2023.

BVA ADVOGADOS. **BVA Startups Legal Report – 2022/2023**. Disponível em: https://startupslegalreport.bvalaw.com.br/startups-legal-report-2023/?utm_campaign=slr-fluxo_email_4_-_perspectivas&utm_medium=email&utm_source=RD+Station. Acesso em: 18 nov. 2023.

CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DO RIO DE JANEIRO. **Itália Promove Incentivos Fiscais Para Startups Inovadoras**. 2021. Disponível em: <https://camaraitaliana.com.br/noticias/italia-promove-incentivos-fiscais-para-startups-inovadoras/>. Acesso em: 21 out. 2023.

CANTARINI, P; SAYEG, R. ASPECTOS CONTROVERTIDOS DA ARBITRAGEM NO BRASIL. **Revista Direito Civil**, v. 1, n. 2, p. 145-165, 2019.

CAPARROZ, I. **ABPI anuncia nova Câmara de Resolução de Disputas em Direito Digital, [s.d.]**. Disponível em: <https://www.decisorbrasil.com.br/abpi-anuncia-nova-camara-de-resolucao-de-disputas-em-direito-digital/>. Acesso em 18 nov. 2023.

CARNEIRO, T.; FALCÃO, C. **Direito exponencial: o papel das novas tecnologias no jurídico do futuro**. São Paulo: Thomson Reuters, 2020.

CARMONA, C. A. **Arbitragem e processo : um comentário à Lei nº 9.307/96, 3ª edição**. Grupo GEN, 2012. *E-book*. ISBN 9788522470617. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522470617/>. Acesso em: 12 nov. 2023.

CHAVES, N. C. Nota da organizadora. **Direito, tecnologia e globalização**. Porto Alegre, Fi, p. 9, 2019.

CLAVIJO, Y. T.; PANTALEÓN, H. Foreign Direct Investments into Fintech and Blockchain Technology Startups in Latin America. **The University of Miami Inter-American Law Review**, v. 51, n. 1, p. 53-83, 2020.

CNJ. Conselho Nacional de Justiça. **Justiça em Números 2023**. Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2023/09/justica-em-numeros-2023-010923.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2023.

CURY, A. A. R. **Arbitragem e Litígios Envolvendo Proteção de Dados**. Blog NewGen CAM-CCBC. 2021. Disponível em: <https://blognewgen.com.br/arbitragem-e-protecao-de-dados/>. Acesso em: 17 nov. 2023.

DA CUNHA, L. C. Justiça multiportas: mediação, conciliação e arbitragem no Brasil. **Revista ANNEP de Direito Processual**, v. 1, n. 1, p. 140-162, 2020.

DA SILVA, L. S. **Disputas em matéria de propriedade intelectual nas cortes internacionais**. Revista acadêmica, Faculdade de direito de Recife. Vol. 94 n. 02 – Anno CXXXI. Recife, Brasil, 2022.

DISTRITO. **Distrito Fintech Report 2023**. Disponível em: https://materiais.distrito.me/report/fintech-report?utm_term=&utm_campaign=%5Bdsa%5D%5B2023%5D%5Bsearch%5D%5Bdistrito%5D&utm_source=google&utm_medium=cpc&hsa_acc=7030450594&hsa_cam=19640994911&hsa_grp=152557458464&hsa_ad=646803075488&hsa_src=g&hsa_tgt=dsa-748252685729&hsa_kw=&hsa_mt=&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAjw7c2pBhAZEiwA88pOFwBhSG0bleBxQcAbzNzT49DsaERHmgJvmjFnDYqLN5dKt3voxUXQyh oC9MMQAvD_BwE. 2023. Acesso em: 21 out. 2023.

DISTRITO. **Panorama Tech América Latina 2023**. Disponível em: <https://materiais.distrito.me/report/panorama-tech-america-latina-2023>. 2023. Acesso em: 21 out. 2023.

NASCIMENTO Jr., A.; VARGAS, S. B.; DIEHL, C. A. **Governança corporativa em startups: proposições de pesquisa sobre o que as aceleradoras consideraram na hora de investir**. II Jornada Acadêmica de Governança Corporativa. Porto Alegre, Brasil, 2020.

DULLIUS, A. **As capacidades de inovação em startups: um estudo no Vale do Silício**. Dissertação de Mestrado em Administração). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil.2016.

FALCÃO, J. P. A. **Startup law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups**. FGV Direito Rio. Rio de Janeiro, 2017.

FEIGELSON, B.; BECKER, D.; RAVAGNANI, G. **O advogado do amanhã: estudos em homenagem ao professor Richard Susskind**. 1.ed. São Paulo: Thomson Reuters, 2019.

FEIGELSON, B.; NYBO, E.; FONSECA, V. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018.

FICHTNER, J. A.; MANNHEIMER, S. N.; MONTEIRO, A. L. **Teoria Geral da Arbitragem**. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

GARCIA, H. A.; CRUZ, M. A. **A Mediação E A Arbitragem Como Possibilidades De Solução De Conflitos Organizacionais**. Revista de Administração de Empresas Eletrônica-RAEE, n. 17, p. 127-141, 2022.

GONÇALVES, A. L. F. Mediação e arbitragem empresarial: alternativas de resolução extrajudicial de conflitos comerciais no Brasil. **Brazilian Journal of Development**, v. 5, n. 3, p. 2505-2521, 2019.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). **Patente. Perguntas Frequentes**. 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/perguntas-frequentes/patentes#patente>. Acesso em: 17 nov. 2023.

JOTA. **Arbitragem bate recorde na pandemia e Brasil ocupa segunda posição em ranking mundial**. 2023. Disponível em: <https://www.jota.info/coberturas-especiais/seguranca-juridica-investimento/arbitragem-bate-recorde-na-pandemia-e-brasil-ocupa-segunda-posicao-em-ranking-mundial-17102022>. Acesso em: 17 de nov. de 2023.

JÚDICE, L. Pimenta. **Direito das Startups**. Volume 2. São Paulo: Juruá, 2017.

JÚDICE, L. Pimenta. **Direito das Startups**. Volume 1. São Paulo: Juruá, 2016.

JUNIOR, M. E. P. Repensando a arbitragem no Brasil. **Revista Jurídica Profissional**, v. 2, n. 1, 2023.

LABS OF LATVIA ARCHIVE. **The Latvian Startup Law: What It Has To Offer, Who Can Use It, And How To Apply**. 2018. Disponível em: <https://labsoflatvia.com/en/news/the-latvian-startup-law-what-it-has-to-offer-who-can-use-it-and-how-to-apply>. Acesso em: 21 out. 2023.

LEADERS LEAGUE. **Asset Management. Venture Capital**. Disponível em: <https://www.leadersleague.com/pt/rankings/asset-management-venture-capital-ranking-2023-fundo-de-investimento-brasil>. 2023. Acesso em: 22 out. 2023.

LEITE, L.; FEIGELSON, B. **Sandbox**: Experimentalismo no direito exponencial. São Paulo: Thomson Reuters, 2020.

LIMA, G. V.; FEITOSA, G. ONLINE DISPUTE RESOLUTION (ODR): A SOLUÇÃO DE CONFLITOS E AS NOVAS TECNOLOGIAS. **Revista do Direito**, Santa Cruz do Sul, v. 3, n. 50, p.53-70, set. 2016. Disponível em: http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/8360-39244-1-pb_1.pdf. Acesso em: 22 out. 2023.

LEMES, S. (Coord.). **Arbitragem em Números: Pesquisa 2021 /2022**. Canal Arbitragem. São Paulo, 2023.

MALDONADO, V.; FEIGELSON, B. **Advocacia 4.0**. São Paulo: Thomson Reuters, 2019.

MARINHO, G. M. **Startups: conceito, natureza jurídica e os contratos de investimento**. 2019. Dissertação de Mestrado.

MATIAS, E. F. M. **Marco legal das startups**: lei complementar 182/2021 e o fomento ao empreendedorismo inovador no Brasil. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2021.

MICHILES, S. **Marco legal das startups**: um guia para advogados, empreendedores e investidores. São Paulo: Editora Juspodivm, 2021.

MORETTI, E.; OLIVEIRA, L. G. **Startups: aspectos jurídicos relevantes**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2018.

MORRIS, R.; PENIDO, M. **Como o Vale do Silício se tornou o Vale do Silício?** Três surpreendentes lições para outras cidades e regiões. Endeavor Insight. Jul. 2014, p. 3. Disponível em: https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425325397Como_o_Vale_do_Sil%C3%ADcio_se_tornou_o_Vale_do_Sil%C3%ADcio.pdf. Acesso em: 09 out. 2023.

NANI, A. P. R.; TIMM, L. B. **Arbitragem Vs. Judiciário: Uma Análise Econômica e Econômica-Comportamental**. Brasília/DF. EALR, v. 13, nº 3, p. 14-31, Out-Dez, 2022.

NYBO, E. F. **Revista de Direito das Startups**. v. 1. Enlaw Portal de Revistas Jurídicas; 1ª edição, 2019.

OIOLI, E. F. Manual de Direito para Startups. São Paulo: **Revista dos Tribunais**, 2019.

OLIVEIRA, F. Batista de. **Metodologias da valuation para empresas startups**. 2017. 103 f. Dissertação (Mestrado em Sistemas de Gestão) – Universidade Federal Fluminense. Escola de Engenharia, Niterói, 2017.

OLIVEIRA, R. F.; VEIGA, D. J. S.; SILVEIRA, D. P.; BRUTTI, T. A.; SILVA, J. C. S.; SILVA, G. B.; SCHEFFER, D. C. D.; SILVEIRA, A. P.; GUNTZEL, C. The entrepreneurial ecosystem, the law applicable to startups in Brazil and the role of the Lawyer. **Research, Society and Development**, [S. l.], v. 10, n. 6, p. e38510615871, 2021. DOI: 10.33448/rsd-v10i6.15871. Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/15871>. Acesso em: 23 abr. 2023.

PUGLIESE, A. C. F.; SALAMA, B. M. A economia da arbitragem: escolha racional e geração de valor. **Revista Direito GV**, São Paulo: FGV, n. 4(1). 2008

REDAÇÃO JOTA. **Arbitragem bate recorde na pandemia e brasil ocupa segunda posição em ranking mundial**. Disponível em: <https://www.jota.info/coberturas-especiais/seguranca-juridica-investimento/arbitragem-bate-recorde-na-pandemia-e-brasil-ocupa-segunda-posicao-em-ranking-mundial-17102022>. Acesso em: 10 nov. 2023.

REIS, E. V. A. **STARTUPS: análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil**. São Paulo: Almedina, 2018.

RIES, E. **A startup enxuta: como empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

RIES, E. **O estilo startup: como as empresas modernas usam o empreendedorismo para se transformar e crescer**. Rio de Janeiro: LeYa 2012.

ROCHA, T. G. P. Benefícios Da Arbitragem Internacional Em Litígios De Infração De Patente. **Revista Jurídica**, v. 1, n. 38, p. 211-225, 2015.

SALLES, C. A.; LORENCINI, M. A. G.; SILVA, P. E. A. **Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem: Curso de Métodos Adequados de Solução de Controvérsias**. Grupo GEN, 2023. *E-book*. ISBN 9786559647637. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559647637/>. Acesso em: 10 nov. 2023.

SARDINHA, F. C.; GALVÃO, R. **A Mediação Preventiva e o Ecosistema das Empresas da Nova Economia: O alto índice de mortalidade das Startups brasileiras**. Id on Line Rev. Psic. V.16, 62, p. 16-27, Agosto/2022-Multidisciplinar. ISSN 1981-1179. Disponível em: <http://idonline.emnuvens.com.br/id>. Acesso em: 12 nov. 2023.

SEBRAE. **Fique por dentro dos principais polos de inovação no Brasil**, [s.d.]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/PE/Anexos/polos-de-inovacao.pdf>. Acesso em: 09 out. 2023.

SALGADO, D. S. **Startups e Aspectos Jurídicos: Uma Análise das Dimensões do Ecosistema**, 2021.

SILVA, F. C. **Uma abordagem acerca da arbitragem no Brasil e da resolução de controvérsias no âmbito empresarial**. Monografia - Curso de Direito, Universidade Católica de Salvador, Salvador, 2019.

SILVA FILHO, E. L. **Contratos de investimento em startups. Os riscos do investidor-anjo**. São Paulo: Quartier Latin, 2019.

SIMÃO, I. C.; HASSON, R. **A arbitragem como solução econômica frente à crise do poder judiciário**. Disponível em: <http://www.camesc.com.br/wpcontent/uploads/2020/07/A-ARBITRAGEM-COMO-SOLU%20C3, v. 87, p. C3, 2020>. Acesso em: 12 nov. 2023.

SOUSA, J. U. A. **Arbitragem no Brasil: análise do princípio *kompetenz-kompetenz* e a**

jurisprudência do TJ-SP e do STJ nos anos de 2013 a 2020. São Paulo. Editora Dialética, 2023.

SUSSKIND, R. S. **Online Courts and the Future of Justice.** Oxford: Oxford University Press, 2019.

VAINZOF, R.; SERAFINO, D.; STEINWASCHER, Aline. **Legal innovation: o futuro do direito e o direito do futuro.** 1.ed. São Paulo: Thomson Reuters, 2022.

VIEIRA, L. P. **Fontes do Direito da Proteção de Dados Pessoais.** Saber Humano, ISSN 2446-6298, v.13, n.22, p.35-72, jan./jun., 2023.

WANG, F. F. **Online dispute resolution: technology, management and legal practice from an international perspective.** New York: Neal-SchumanPublishers, 2008.

WANG, F. F. Online dispute resolution. In: **Law of electronic commercial transactions: contemporary issues in the EU, US, and China,** 151-164. London: Routledge, 2010.

ZAKIA, J. V. P. **Arbitragem e o fenômeno repeat player.** 2021. Dissertação (Mestrado em Direito Processual) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2021. doi:10.11606/D.2.2021.tde-13072022-084954. Acesso em: 23 out. 2023.