IX ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL

JEFFERSON APARECIDO DIAS

VIVIANE COÊLHO DE SÉLLOS KNOERR

LUCIANE APARECIDA FILIPINI STOBE

Copyright © 2026 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - FMU – São Paulo
Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio – Rio de Janeiro
Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Fernando Passos – UNIARA - São Paulo
Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo
Secretarias
Relações Institucionais:
Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia
Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal
Comunicação:
Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe
Relações Internacionais para o Continente Americano:
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do sul
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM – São Paulo
Relações Internacionais para os demais Continentes:
Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará
Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul
Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI – Santa Catarina
Educação Jurídica
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - PR
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - SP
Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello – UFMS – MS
Eventos:
Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo
Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina
Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Comissão Especial
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UFRJ - RJ
Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - PB
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - MG
Prof. Dr. Rogério Borba - UNIFACVEST - SC

D597

Direito empresarial [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Jefferson Aparecido Dias; Viviane Coêlho de Séllos Knoerr; Luciane Aparecida Filipini Stobe – Florianópolis: CONPEDI, 2026.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-65-5274-605-4
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Constituição, Processo e Justiça Social: o papel da jurisdição constitucional na efetivação de direitos

2. Direito. 3. Empresarial. 2. Direito civil. 3. Contemporâneo. IX Encontro Virtual do CONPEDI (2: 2026: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

IX ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL

Apresentação

Honrados, apresentamos os trabalhos defendidos durante o IX Encontro Virtual do CONPEDI, no âmbito do GT 63 - Direito Empresarial. Temas variados foram abordados, todos envolvendo os desafios da governança corporativa na contemporaneidade, os quais agora são apresentados ao leitor.

Raquel Xavier Vieira Braga, Luciano Rosa Vicente e Liziane Paixão Silva Oliveira analisaram a efetividade do sistema de prevenção do cyber trading, com o objetivo de verificar se há capacidade do poder judiciário de coibi-lo.

Rogério Mello, Arthur Guedes da Fonseca Mello e Fernando Antônio Nunes Ferreira fizeram uma análise do conflito normativo empresarial, visando os termos de nulidade de acordo privado, ante a vedação do reajuste infra anual.

Jaqueline de Oliveira Arruda, Jefferson Aparecido Dias e Giowana Parra Gimenes da Cunha, ao desenvolverem o estudo intitulado “Governança corporativa e compliance como limite ao fomento de torcidas organizadas (TO’s): uma análise do compliance desportivo e o caso da Sociedade Esportiva Palmeiras”, demonstraram formas de implementação da governança corporativa e do compliance e como os clubes de futebol, especialmente a Sociedade Esportiva Palmeiras, podem utilizar dessas ferramentas para aperfeiçoar as gestões junto as torcidas organizadas.

Carolina Reco dos Santos, Diego Cesar Santana e Luis Hilário Tobler Garcia desenvolveram o artigo nomeado “Governança jurídica da inteligência artificial nas organizações: o papel do

Carlos Alberto Martins Junior, no estudo “Patrimônio de afetação na incorporação imobiliária: incomunicabilidade patrimonial e incompatibilidade com a recuperação judicial do incorporador”, explorou as possibilidades de o patrimônio de afetação vinculado à incorporação imobiliária ser ou não alcançado pelos efeitos da recuperação judicial do incorporador.

Suelaine Pacheco Dantas de Alencar e Estevan Lo Ré Pousada desenvolveram uma análise sobre a “Gestão de riscos, desequilíbrio na execução contratual e o dever de renegociação: quando a vida real desafia o mundo ideal previsto no contrato empresarial”, com objetivo de compreender a função social e o equilíbrio contratual, diante dos desafios supervenientes impostos pela realidade durante a execução dos contratos empresariais.

Andressa Juliana Alexandre Pedrochi Alves Feitoza e Andryelle Vanessa realizaram duas análises. A primeira sendo da “Tutela da personalidade post mortem em plataformas digitais: instrumentos de efetivação para gestão da herança digital”, com foco na sucessão dos bens imateriais e híbridos, com a conclusão de que o trato dos bens digitais não pode ser encarada como mercadoria e sim como extensão da personalidade. O segundo estudo foi o “Compromisso de compra e venda e a função social do contrato: reflexos na tutela dos direitos da personalidade do consumidor”, no qual dialogaram com a natureza híbrida dos direitos do consumidor, compreendendo a relação entre o Código de Defesa do Consumidor e o Código Civil.

Tathyana Froes Diogo André e Leonardo da Silva Sant Anna, no artigo intitulado “A responsabilidade do sócio cedente na sociedade limitada: limites interpretativos dos arts. 1003, parágrafo único, e 1032 do Código Civil”, exploraram os limites da responsabilização social do sócio cedente.

Diego Roberto Pinheiro Ferreira, no ensaio “DIP Financing e marco legal das garantias:

Miriam da Costa Claudino, Alexandre Eli Alves e Ricardo Augusto Bonotto Barboza, na pesquisa nomeada “A evolução dos contratos de vesting nas Biostartups: uma análise da boa-fé contratual”, exploraram a necessidade normatização adequada, com foco na boa-fé contratual.

Rafael Lima Carvalho e Pedro Durão, no artigo “Ética empresarial, dever de informação e sigilo profissional: um estudo sobre o papel da empresa na proteção de direitos fundamentais”, pesquisaram sobre a prevenção e compromisso ético das empresas para além das sanções judiciais eventualmente impostas por atos reprováveis.

Laura Gripp Rosas e Elcio Nacur Rezende, no estudo “O compliance contaminado: polarização política, governança e a crise da agenda anticorrupção empresarial”, analisaram como os programas de compliance devem estar acima da polarização política de que os gestores e/ou donos possam estar contaminados.

Tânia Zuily Cabral Vitamatos e Daniel Alves Aragão de Seixas, com o ensaio “A arquitetura jurídica dos empreendimentos de solidariedade e o art. 170: governança participativa, função social da empresa e tensões regulatórias no espaço urbano de São Paulo”, buscaram compreender que a arquitetura brasileira não é limitada apenas na busca do lucro, incluindo a função social das empresas como mais um polo norteador.

Matheus Victor Soligueti Bezerra e Rafael Mercadante Junior, no estudo “Responsabilidade por omissão dolosa nas declarações e garantias dos contratos de aquisição societária: limites e implicações da cláusula de Sandbagging”, buscaram entender até que ponto o vendedor pode ser responsabilizado pela omissão, mesmo com aplicação do due diligence por parte do comprador.

Ana Clara Vasques Gimenez, Matheus Arcoleze Marelli e Elaine Cristina Vieira Brandão, no

Daniel Bushatsky e Marcio Rodrigues, na pesquisa “Da segurança digital à segurança jurídica: custódia de dados, LGPD e prova digital em pequenos e médios e-commerces”, analisaram a possibilidade de proteção dos pequenos e médios empreendedores ante a capacidade probatória durante a fase de instrução.

Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, Guilherme Fabbriziani Borges e Matheus Marques de Albuquerque, no estudo intitulado “Análise econômica do direito, consequencialismo jurídico e impactos sobre os stakeholders: reflexões sobre o devedor contumaz”, discutiram os impactos jurídicos e econômicos decorrentes da atuação do devedor contumaz, buscando compreender a extensão de seus efeitos sobre as empresas em situação de crise e sobre os demais stakeholders envolvidos.

Davi Niemann Ottoni, Matheus Oliveira Maia e Claudiomar Vieira Cardoso, no estudo “Modernidade tecnológica, inteligência artificial e direitos fundamentais: desafios jurídicos do desenvolvimento social na sociedade digital”, debruçaram-se sobre a tendência absoluta do mercado com a utilização das inteligências artificiais, entendendo que a I.A. é uma ferramenta que deve ser operada com supervisão humana.

Gabriel Magalhães Comegno, no ensaio “Direitos essenciais dos acionistas e a possibilidade de suspensão de seu exercício”, explorou os limites de suspensão dos poderes dos acionistas, ante o conceito de essencialidade.

Letícia Rosim, Fernando Passos e Fernando Henrique Rugno da Silva, na pesquisa intitulada “Turnaround empresarial, governança e gestão de conflitos na reestruturação de empresas em crise financeira”, exploraram a aproximação do meio jurídico com o turnaround administrativo.

Álvaro dos Santos Maciel e Saulo Bichara Mendonça, no estudo do “Compliance na pequena empresa: entre o cosmético e o efetivo”, estudaram a possibilidade da implementação do

Prof.ª Dra. Luciane Aparecida Filipini Stobe (UNOCHAPECO)

Prof. Dr. Jefferson Aparecido Dias (UNIMAR)

A EVOLUÇÃO DOS CONTRATOS DE VESTING NAS BIOSTARTUPS: UMA ANÁLISE DA BOA FÉ CONTRATUAL

THE EVOLUTION OF VESTING CONTRACTS IN BIOSTARTUPS: AN ANALYSIS OF CONTRACTUAL GOOD FAITH

Miriam da Costa Claudino
Alexandre Eli Alves
Ricardo Augusto Bonotto Barboza

Resumo

O presente artigo analisa a evolução dos contratos de vesting nas biostartups a partir da incidência da boa-fé objetiva, com o objetivo de demonstrar que esse princípio constitui elemento essencial para a interpretação, integração e controle desses ajustes em ambientes marcados por inovação de alto risco. Parte-se da compreensão de que as biostartups operam sob intensa incerteza científica, regulatória e econômica, o que exige instrumentos contratuais capazes de alinhar interesses, reter talentos estratégicos e preservar a estabilidade da estrutura societária. Nesse contexto, o vesting é examinado como arranjo contratual e societário de aquisição futura, gradual e condicionada de participação societária, cuja função ultrapassa a mera promessa patrimonial e alcança a governança, a cooperação e a coordenação de incentivos. Metodologicamente, a pesquisa adota abordagem qualitativa, de natureza bibliográfica e caráter exploratório, com método dedutivo e orientação dogmático-jurídica. O estudo demonstra que a boa-fé objetiva, longe de restringir a autonomia privada, atua como critério interno de conformação do contrato, exigindo lealdade, transparência, coerência e proteção da confiança nas fases pré-contratual, executiva e interpretativa. Conclui-se que, nas biostartups, a efetividade do vesting depende não apenas de sua validade formal, mas de sua compatibilidade com a função social do contrato, com a racionalidade econômica do empreendimento e com a preservação de relações cooperativas duradouras. Assim, a boa-fé objetiva revela-se fundamento jurídico relevante para a inovação sustentável e para a redução de conflitos nesse ecossistema empresarial.

is examined as a contractual and corporate arrangement for the future, gradual, and conditional acquisition of equity participation, whose function goes beyond a mere patrimonial promise and extends to governance, cooperation, and the coordination of incentives. Methodologically, the research adopts a qualitative approach, bibliographical in nature and exploratory in character, using a deductive method and a dogmatic-legal framework. The study demonstrates that objective good faith, far from restricting private autonomy, operates as an internal criterion for shaping the contract, requiring loyalty, transparency, consistency, and the protection of legitimate expectations during the pre-contractual, performance, and interpretative phases. It concludes that, in biostartups, the effectiveness of vesting depends not only on its formal validity, but also on its compatibility with the social function of the contract, with the economic rationale of the enterprise, and with the preservation of lasting cooperative relationships. Thus, objective good faith emerges as a relevant legal foundation for sustainable innovation and for the reduction of conflicts within this business ecosystem.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Biostartups, Vesting contract, Objective good faith, Innovation, Contractual governance

1 **INTRODUÇÃO**

A expansão do ecossistema de startups no Brasil consolidou novas formas de organização empresarial voltadas à inovação, à escalabilidade e à experimentação em ambientes de intensa incerteza. No interior desse cenário, as biostartups assumem posição singular, pois articulam conhecimento científico, pesquisa aplicada, desenvolvimento tecnológico e dependência de financiamento em ciclos de maturação mais longos e complexos do que aqueles verificados em outros setores da economia inovadora. A sua trajetória é marcada por riscos técnicos, regulatórios, mercadológicos e institucionais, o que exige instrumentos jurídicos capazes de oferecer não apenas flexibilidade negocial, mas também previsibilidade e estabilidade às relações construídas no interior desses empreendimentos.

É nesse contexto que o contrato de vesting se destaca como mecanismo relevante para a conformação societária das biostartups. Ao permitir a aquisição futura, gradual e condicionada de participação societária, o vesting tem sido utilizado como técnica de retenção de talentos, alinhamento de interesses, coordenação de incentivos e preservação da governança em empresas cujo valor depende, em grande medida, da permanência de fundadores, pesquisadores, executivos e colaboradores estratégicos. Contudo, justamente por se tratar de contrato atípico, relacional e inserido em ambiente de inovação de alto risco, sua operacionalização suscita importantes questões interpretativas, especialmente quanto à proteção da confiança, à transparência das cláusulas, à alocação de riscos e aos limites do exercício da autonomia privada.

Diante disso, o presente artigo analisa a evolução dos contratos de vesting nas biostartups a partir da incidência da boa-fé objetiva, buscando demonstrar que esse princípio não atua apenas como limite externo à liberdade contratual, mas como critério interno de interpretação, integração e legitimação desses ajustes. Parte-se da hipótese de que, em relações contratuais duradouras, incompletas e dependentes de cooperação, a boa-fé objetiva constitui elemento fundamental para reduzir conflitos, preservar a estabilidade societária e fomentar uma inovação juridicamente sustentável. Para tanto, o desenvolvimento da pesquisa adotou-se abordagem qualitativa, de base bibliográfica e orientação dogmático-jurídica. A estrutura do trabalho organiza-se em três capítulos: o primeiro examina as biostartups e a conformação jurídica da inovação de alto risco; o segundo analisa o conceito, a estrutura e a função do contrato de vesting nesse ambiente; e o terceiro investiga a boa-fé contratual como eixo da evolução interpretativa desses contratos. O presente artigo insere-se na agenda de pesquisas do

Grupo “INEC - Direito, Inovação e Gestão de Conflitos”, cuja proposta consiste em investigar as transformações institucionais, tecnológicas e regulatórias que impactam a gestão de conflitos na contemporaneidade.

2 BIOSTARTUPS E A CONFORMAÇÃO JURÍDICA DA INOVAÇÃO DE ALTO RISCO

As biostartups ocupam lugar estratégico no ecossistema contemporâneo de inovação porque articulam conhecimento científico, desenvolvimento tecnológico, financiamento progressivo e inserção regulatória em um ambiente de elevada incerteza. Diferentemente de empreendimentos tradicionais, sua constituição e expansão não dependem apenas de eficiência produtiva ou de inserção mercadológica imediata, mas da capacidade de transformar pesquisa em aplicação econômica viável. Nelas, a inovação não é elemento periférico do modelo de negócio, mas seu próprio fundamento.

Essa característica aproxima as biostartups da noção contemporânea de startup enquanto organização orientada à criação sob incerteza. Para Ries (2012), startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços em condições de extrema incerteza. Em perspectiva semelhante, a Associação Brasileira de Startups define startup como empresa nascida de modelo de negócio ágil e enxuto, voltada à solução de problemas reais por meio de tecnologia e com potencial de escalabilidade (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS, 2023). No plano normativo, essa compreensão foi incorporada ao ordenamento brasileiro pela Lei Complementar n. 182/2021, que reconhece como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou recentes, cuja atuação se caracteriza pela inovação aplicada a modelos de negócio ou a produtos e serviços (BRASIL, 2021).

No caso das biostartups, entretanto, a inovação assume contornos ainda mais complexos. Trata-se de empreendimentos intensivos em ciência, cujo desenvolvimento depende de pesquisa especializada, validação técnica, acesso a financiamento e interação constante com ambientes regulatórios. Por isso, não basta conceber a biostartup como empresa nova com base tecnológica; é preciso compreendê-la como estrutura jurídico-econômica construída sobre relações de cooperação, capitalização e coordenação institucional. Torres-Freire, Bueno e Polli (2016) observam que essas empresas desenvolvem competências competitivas ao mesmo tempo em que mobilizam diferentes instrumentos de financiamento e parceiros em redes articuladas. Isso significa que sua viabilidade não decorre de atuação

isolada, mas da capacidade de organizar ciência, mercado, investimento e governança em uma mesma arquitetura empresarial.

A singularidade das biostartups se torna mais evidente quando se analisa o elemento risco. No setor biotecnológico, a incerteza não é residual, mas estrutural. Powell, Koput e Smith-Doerr (1996) mostram que startups biotecnológicas operam sob alto grau de complexidade, elevados custos de transação, incerteza ambiental, vazio ou instabilidade regulatória e dificuldade de prever o sucesso comercial de uma invenção. A essas variáveis somam-se fragilidades de gestão, escassez de recursos financeiros, ausência de conhecimento de mercado e carência de competência comercial. O risco, portanto, é múltiplo: científico, econômico, organizacional e regulatório.

Pisano (2006) aprofunda essa constatação ao afirmar que a gestão de empresas de biotecnologia exige rara capacidade de integrar conhecimento científico profundo com experiência em desenvolvimento de negócios, regulação e acesso a mercados. A falha em qualquer dessas dimensões pode comprometer a própria sobrevivência da empresa. Além disso, o autor destaca que muitas empresas de biotecnologia permanecem durante longos períodos consumindo recursos sem gerar produtos lucrativos, o que revela o longo ciclo de maturação do setor. Ainda assim, tais empresas seguem sendo tratadas como importantes motores de inovação de alta tecnologia. Esse aparente paradoxo de elevado potencial transformador e, ao mesmo tempo, elevada probabilidade de fracasso, demonstra por que as biostartups demandam tratamento jurídico compatível com a lógica da inovação de alto risco.

A presença desse risco, contudo, não afasta o interesse econômico; em certa medida, ela o intensifica. Rose (2014) ressalta que investidores-anjo, quando operam com portfólios de startups cuidadosamente selecionados e bem gerenciados, podem alcançar retornos médios anuais significativamente superiores aos de modalidades mais tradicionais de investimento. O autor observa ainda que investir em startups pode ser economicamente atrativo e intelectualmente estimulante, na medida em que permite ao investidor participar da criação e do crescimento de soluções potencialmente disruptivas. Ao mesmo tempo, adverte que não existe método infalível para assegurar que um negócio promissor efetivamente prosperará (ROSE, 2014). Essa constatação é relevante para o direito, pois evidencia que o papel jurídico não é eliminar a incerteza do ambiente inovador, mas oferecer instrumentos institucionais para sua adequada organização, distribuição e administração.

Nesse cenário, também a figura do empreendedor assume contornos específicos. Moore (1986) define o empreendedor como o indivíduo que, diante de uma ideia inovadora,

assume os riscos necessários para estabelecer a produção e a comercialização do produto ou serviço correspondente, esperando o crescimento do empreendimento. Nas biostartups, essa disposição para o risco é agravada pela dependência de conhecimento especializado, pela exigência de capital intensivo e pela necessidade de adaptação contínua. Não por acaso, Neiva (2021), ao comentar o Marco Legal das Startups, recupera a ideia de que o sucesso nesse campo frequentemente decorre da capacidade de persistir mesmo após sucessivos fracassos. A observação tem relevância jurídica porque revela que a trajetória dessas empresas é marcada menos por linearidade do que por ciclos de tentativa, correção e reformulação.

Por essa razão, a conformação jurídica das biostartups não pode ser pensada a partir do paradigma da empresa estável e madura. O direito é chamado a responder a organizações cuja essência reside precisamente na experimentação, na adaptabilidade e na dependência de capital externo. Nesse ponto, o Marco Legal das Startups representa avanço importante. Além de reconhecer juridicamente a startup como categoria normativa, o art. 5º da Lei Complementar n. 182/2021 admite que esses empreendimentos recebam aportes de capital de pessoas físicas ou jurídicas, com ou sem participação no capital social, ampliando as possibilidades de estruturação financeira e incentivando novos arranjos de investimento (BRASIL, 2021). O dispositivo revela que o ordenamento passou a reconhecer que a inovação exige instrumentos jurídicos flexíveis, capazes de acompanhar a dinâmica própria dos negócios emergentes.

Essa flexibilidade, entretanto, não se confunde com ausência de juridicidade. Ao contrário, quanto maior o grau de risco, maior a necessidade de precisão normativa. O ambiente das biostartups exige contratos bem estruturados, mecanismos seguros de financiamento, observância dos requisitos de validade dos negócios jurídicos e compatibilidade com as balizas gerais do direito privado. Nesse sentido, a capacidade das partes, a licitude do objeto, a determinabilidade das obrigações e a adequação formal do instrumento continuam sendo pressupostos essenciais para a estabilidade das relações. A inovação não autoriza a informalidade desmedida; antes, requer maior cuidado técnico na organização jurídica do empreendimento.

Além disso, a autonomia privada deve ser compreendida à luz dos limites impostos pelo próprio sistema. O art. 421 do Código Civil estabelece que a liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato, preservando-se, nas relações privadas, a intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual (BRASIL, 2002). Em matéria de biostartups, essa diretriz possui especial relevância, pois indica que a liberdade de modelagem contratual, tão necessária à inovação, deve conviver com exigências de boa-fé,

cooperação, confiança e coerência normativa. A sofisticação dos instrumentos jurídicos utilizados nesse ambiente não dispensa responsabilidade na alocação de riscos nem clareza na definição das posições jurídicas dos agentes envolvidos.

Também por isso, o conhecimento do ambiente regulatório se converte em diferencial competitivo. Camargo (2018) observa que investir ou empreender em qualquer mercado requer não apenas habilidades pessoais ou técnicas, mas compreensão efetiva do contexto regulatório em que a atividade econômica se desenvolve. Essa afirmação é ainda mais pertinente no setor biotecnológico, em que o êxito empresarial depende da interação com normas sanitárias, exigências técnicas, propriedade intelectual, regras de financiamento e padrões de conformidade. Em outras palavras, a conformação jurídica não atua apenas como limite externo à inovação, mas como condição interna para sua viabilidade.

Dessa forma, a análise das biostartups revela que a inovação de alto risco demanda abordagem jurídica própria. Essas empresas operam em ambiente de extrema incerteza, mobilizam ciência aplicada, dependem de redes de cooperação e financiamento e enfrentam obstáculos regulatórios e mercadológicos superiores aos de outros setores. Sua conformação jurídica exige, por isso, instrumentos capazes de conciliar liberdade empresarial, segurança negocial e estímulo à inovação. Mais do que empresas jovens ou tecnologicamente orientadas, as biostartups devem ser compreendidas como estruturas complexas, cuja sustentabilidade depende da articulação entre conhecimento científico, racionalidade econômica e densidade normativa. Esse quadro justifica, nos próximos capítulos, o exame dos mecanismos contratuais específicos pelos quais o direito busca acomodar a singularidade desse ambiente inovador.

3 CONCEITO, ESTRUTURA E FUNÇÃO DO CONTRATO DE VESTING NAS BIOSTARTUPS

Se o primeiro capítulo demonstrou que as biostartups se desenvolvem em ambiente de inovação de alto risco, dependente de capital, conhecimento especializado e arranjos jurídicos compatíveis com a incerteza, o presente capítulo volta-se ao exame do contrato de vesting como instrumento central de organização dessas relações. Em empreendimentos biotecnológicos, a estrutura societária não pode ser pensada apenas a partir de categorias tradicionais de participação imediata no capital, pois o desenvolvimento da empresa exige permanência, comprometimento progressivo e alinhamento entre os agentes que contribuem para sua

consolidação. É nesse contexto que o vesting se apresenta como mecanismo contratual e societário particularmente relevante.

A doutrina aponta que a origem do vesting é norte-americana e que sua formulação inicial esteve ligada à proteção da sociedade e dos sócios, mediante a atribuição de direitos que possibilitam a aquisição de participação societária sob condições previamente estabelecidas (GANTOIS, 2021). Sob a perspectiva do direito societário, o vesting corresponde ao direito de consolidar, em momento futuro e mediante a implementação de requisitos convencionados, a aquisição plena de participação societária em determinado empreendimento (GANTOIS, 2021). A centralidade do instituto, portanto, está na ideia de aquisição progressiva e condicionada, e não na transferência imediata e incondicional de quotas ou ações.

Essa compreensão é convergente com outras definições doutrinárias. Oliveira e Ramalho (2016) descrevem o vesting como instrumento contratual de aquisição futura, gradual e condicionada de participação societária, por meio do qual colaboradores estratégicos, fundadores, executivos, pesquisadores ou outros agentes essenciais ao desenvolvimento da startup podem ingressar no quadro societário desde que cumpram condições previamente estabelecidas. Na mesma direção, Reis e Garcia Lupion (2022) identificam o vesting como instrumento voltado à aquisição futura de participação societária mediante o cumprimento de objetivos e metas, funcionando como incentivo à formação de futuros sócios. Também Alves, Bonotto e Claudino (2022) o apresentam como tipo contratual que permite a aquisição gradual de participação societária mediante o preenchimento de requisitos prefixados.

No plano estrutural, o vesting se distingue justamente por sua natureza condicional. A participação societária não nasce pronta e acabada no momento da celebração do contrato; ao contrário, sua consolidação depende do cumprimento de parâmetros definidos pelas partes. Gantois (2021) destaca que as condições mais comuns nos contratos de vesting estão associadas ao atingimento de metas e ao decurso do tempo. No mesmo sentido, Júdice e Nybo (2016) classificam o vesting em duas modalidades principais: aquela vinculada ao cumprimento de metas e aquela associada ao decurso temporal. A primeira condiciona a aquisição da participação ao alcance de resultados, marcos técnicos ou desempenho esperado; a segunda, por sua vez, vincula a consolidação do direito à permanência do beneficiário por determinado período. A prática contratual também admite combinações entre essas modalidades, de modo que o tempo e o desempenho operem conjuntamente como critérios de aquisição progressiva.

Em biostartups, essa estrutura é especialmente funcional. O ciclo de desenvolvimento da inovação biotecnológica costuma ser longo, intensivo em pesquisa e dependente de

competências altamente especializadas, de modo que a permanência de determinadas pessoas no projeto se torna elemento estratégico para a própria sobrevivência da empresa. Nesses empreendimentos, o conhecimento técnico, a experiência em pesquisa, a interlocução regulatória e a capacidade de converter ciência em aplicação econômica frequentemente se concentram em agentes cuja substituição é difícil e custosa. O vesting, nesse contexto, opera como mecanismo apto a associar contribuição efetiva, permanência e engajamento à expectativa de ingresso progressivo no capital social.

Essa função aproxima o vesting da lógica de retenção e atração de talentos. Gantois (2021) sustenta que, no Brasil, o contrato vem sendo utilizado principalmente para duas finalidades: atrair e reter pessoas estratégicas e viabilizar a captação de investimentos no início do desenvolvimento empresarial. No caso das biostartups, a primeira dessas funções tende a ganhar relevo particular, pois a empresa depende de agentes cuja atuação não é apenas operacional, mas estruturante para o avanço científico e para a viabilidade econômica do empreendimento. Nessa linha, Feigelson, Nybo e Fonseca (2018) compreendem o vesting como contrato empresarial que contém promessa de participação societária em favor de colaboradores estratégicos, voltado a estimular a expansão, o êxito e a consecução dos objetivos sociais da startup. Mais do que uma técnica de remuneração diferida, o vesting atua como instrumento de organização de incentivos em contexto de incerteza prolongada.

Sob esse prisma, o vesting pode ser compreendido como mecanismo de governança. Sua utilidade não se limita à futura distribuição de participação societária, mas alcança a disciplina da permanência dos agentes no projeto, a estabilização das expectativas recíprocas e a organização do crescimento societário de modo gradual. Ao condicionar a aquisição de participação ao cumprimento de determinadas condições, o contrato protege a empresa contra ingressos prematuros ou desvinculados do efetivo comprometimento com a atividade desenvolvida. Simultaneamente, oferece ao beneficiário perspectiva legítima de integração patrimonial à medida que seu vínculo com a empresa se consolida. Em biostartups, essa função é particularmente relevante porque o tempo de maturação da inovação e a dependência de colaboração técnica tornam a estabilidade das relações um fator decisivo.

É nesse ponto que a literatura sobre contratos relacionais se mostra especialmente útil. Faleiros Júnior (2021) sustenta que o vesting empresarial pode ser lido a partir da lógica dos contratos relacionais, marcados por longa duração, dependência recíproca, cooperação e construção progressiva de confiança. Sob essa perspectiva, o vesting não representa simples estipulação patrimonial futura, mas um arranjo contratual orientado à cooperação em favor da

evolução da empresa. Essa leitura é particularmente adequada às biostartups, pois nelas a utilidade econômica do contrato não decorre apenas da promessa de participação, mas da capacidade de coordenar comportamentos e fomentar colaboração desinteressada em prol da continuidade e do desenvolvimento do empreendimento. A ideia de contrato relacional, portanto, permite compreender que o vesting se projeta no tempo e exige das partes não apenas o cumprimento formal de cláusulas, mas também condutas coerentes com a dinâmica cooperativa que sustenta a inovação.

A relevância do vesting em biostartups também deve ser compreendida à luz do risco que caracteriza esse ambiente empresarial. A literatura econômica destaca que os riscos integram de forma permanente a operação dos negócios, sendo seus efeitos particularmente sensíveis em pequenas e médias empresas, que desempenham papel central na economia e no crescimento econômico (OLÁH et al., 2019). Em complemento, Grondys et al. (2021) observam que o risco é inerente tanto às atividades internas executadas pelas empresas quanto aos fatores externos que impactam sua dinâmica operacional, tática e estratégica. Embora tais formulações não tratem especificamente de vesting, elas ajudam a compreender por que startups e, de forma ainda mais intensa, biostartups necessitam de instrumentos jurídicos capazes de organizar a exposição a riscos e alinhar os interesses dos sujeitos envolvidos no empreendimento. Nesse quadro, o vesting funciona como ferramenta de alocação de incentivos em ambiente empresarial naturalmente instável.

Do ponto de vista jurídico, esse instrumento ocupa posição intermediária entre o contrato e a estrutura societária. Ele é contratual porque depende de estipulação expressa pelas partes, podendo ser formalizado em contrato autônomo, contrato particular, acordo de sócios ou, em certos casos, articulado com instrumentos societários mais amplos. Ao mesmo tempo, é societário porque regula a futura composição do capital social e interfere na distribuição de posições jurídicas dentro da empresa. Essa dupla dimensão é essencial para evitar reducionismos. Tratar o vesting apenas como promessa contratual futura é insuficiente, assim como reduzi-lo a mera operação societária também empobrece sua compreensão. Sua função jurídica decorre precisamente da articulação entre essas duas esferas.

Essa observação ganha relevância no ambiente inaugurado pelo Marco Legal das Startups. O art. 5º da Lei Complementar n. 182/2021 admite que startups recebam aportes de capital por pessoa física ou jurídica, os quais podem ou não resultar em participação no capital social, a depender da modalidade escolhida. Entre os instrumentos ali listados estão a opção de subscrição de ações ou quotas, a opção de compra, a debênture conversível, o mútuo

conversível, a sociedade em conta de participação e o investimento-anjo. Ainda que o vesting não figure expressamente entre essas modalidades, o dispositivo revela que o legislador reconheceu a necessidade de instrumentos flexíveis para a conformação jurídica do investimento e do desenvolvimento empresarial inovador (BRASIL, 2021). Nesse sentido, o vesting se insere no ecossistema normativo da inovação como mecanismo compatível com a lógica da startup, embora sua disciplina dependa de construção contratual e interpretação sistemática do ordenamento.

É importante, contudo, não confundir o vesting com todos os instrumentos de investimento previstos no art. 5º do Marco Legal das Startups. Seu núcleo funcional não reside, necessariamente, no ingresso imediato de recursos financeiros por investidor externo, mas na aquisição futura e condicionada de participação societária por quem desempenha papel relevante no desenvolvimento da empresa. Em biostartups, isso é particularmente nítido, pois o contrato costuma estar mais ligado à retenção de pesquisadores, executivos, fundadores e colaboradores-chave do que propriamente à simples capitalização inicial. Assim, embora dialogue com o ambiente mais amplo de financiamento e crescimento empresarial, o vesting possui função própria no plano da governança e da organização societária.

Também por isso, a elaboração do contrato exige elevado grau de precisão técnica. Sendo instrumento voltado à aquisição futura e condicionada de participação societária, sua validade depende da observância dos requisitos gerais do negócio jurídico, especialmente quanto à capacidade das partes, à licitude do objeto, à clareza das condições estipuladas e à forma juridicamente admissível. Em contratos dessa natureza, a indeterminação dos critérios de aquisição, a ambiguidade na definição de metas ou a ausência de disciplina clara sobre permanência e desligamento tendem a ampliar conflitos e comprometer a segurança do ajuste. Quanto mais complexo o ambiente empresarial, mais relevante se torna a clareza contratual.

A análise do vesting nas biostartups, portanto, revela que se trata de instrumento voltado a coordenar expectativas em ambiente de inovação prolongada. Ele não apenas promete uma futura participação societária, mas organiza, em bases graduais e condicionadas, o modo pelo qual certos agentes podem integrar a estrutura patrimonial da empresa. Sua função é simultaneamente econômica, societária e organizacional: permite atrair e reter pessoas estratégicas, protege a sociedade e os sócios contra distribuições precipitadas de participação e contribui para a formação de uma governança coerente com a dinâmica da inovação de alto risco.

Em síntese, o vesting pode ser definido, no contexto das biostartups, como arranjo contratual e societário de longa duração que condiciona a aquisição progressiva de participação social ao cumprimento de requisitos de tempo, metas ou desempenho, funcionando como instrumento de cooperação, retenção de talentos, alinhamento de interesses e estabilização da estrutura empresarial. Essa compreensão é coerente com o ambiente descrito no capítulo anterior e, ao mesmo tempo, prepara a etapa seguinte da pesquisa. Isso porque, sendo o vesting um contrato atípico, relacional e fortemente dependente de confiança e colaboração, sua legitimidade prática não pode ser examinada apenas a partir de sua estrutura formal. Torna-se necessário analisar, no próximo capítulo, como a boa-fé contratual atua como critério de interpretação, integração e controle desses arranjos no interior das biostartups.

4 BOA-FÉ CONTRATUAL E A EVOLUÇÃO INTERPRETATIVA DOS CONTRATOS DE VESTING NAS BIOSTARTUPS

Após a contextualização das biostartups como empreendimentos inseridos em ambiente de inovação de alto risco e a análise do contrato de vesting como instrumento de organização societária, retenção de talentos e coordenação de incentivos, impõe-se examinar o eixo jurídico que sustenta a interpretação desse arranjo contratual: a boa-fé objetiva. Nos contratos de vesting celebrados em biostartups, a boa-fé contratual não se limita a uma função ética genérica. Ela atua como parâmetro de interpretação, integração e controle do exercício das posições jurídicas, sobretudo em relações duradouras, incompletas e marcadas por elevada dependência de cooperação entre os contratantes (MARTINS-COSTA, 2024).

A compreensão desse papel exige partir da evolução da teoria contratual. A tradição civilista clássica atribuiu centralidade à autonomia da vontade, à liberdade contratual e à força obrigatória dos contratos. Nessa linha, Nader compreende a autonomia da vontade como a liberdade de contratar quanto ao momento, ao conteúdo e ao sujeito com quem se deseja contratar, observados os limites impostos pela ordem pública e pelos padrões éticos do sistema (NADER, 2018). Em perspectiva semelhante, Gagliano e Pamplona Filho assinalam que o princípio do pacta sunt servanda traduz a força obrigatória do contrato e permite reconhecer sua utilidade social e econômica (GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2025). Também Diniz e Tartuce qualificam o contrato como negócio jurídico bilateral ou plurilateral destinado a criar, modificar ou extinguir relações jurídicas patrimoniais, a partir do consenso entre as partes (DINIZ, 2022; TARTUCE, 2023a).

Embora esse núcleo permaneça relevante, ele se mostra insuficiente para explicar contratos empresariais atípicos, duradouros e dependentes de adaptação contínua, como é o caso do vesting nas biostartups. Em ambientes de inovação prolongada, os contratos não se esgotam em prestações instantâneas e tampouco podem ser compreendidos apenas sob a ótica da vontade inicial dos contratantes. Ao contrário, sua eficácia prática depende da capacidade de acomodar expectativas, distribuir riscos e preservar a confiança recíproca ao longo da execução.

É justamente nesse ponto que a boa-fé objetiva assume centralidade. Martins-Costa distingue a boa-fé subjetiva, vinculada à crença interna do agente quanto à licitude de sua conduta, da boa-fé objetiva, entendida como norma jurídica, modelo de comportamento e princípio orientador das relações obrigacionais (MARTINS-COSTA, 2024). Em formulação convergente, Gonçalves sustenta que a boa-fé objetiva funciona como critério de conduta imposto aos contratantes independentemente de sua convicção íntima (GONÇALVES, 2022). Tepedino, por sua vez, relaciona a boa-fé à confiança despertada pela declaração negocial e à função social da liberdade contratual, superando a lógica individualista da teoria contratual clássica (TEPEDINO, 2002). Assim, a boa-fé objetiva não se reduz a um ideal moral abstrato, mas constitui verdadeiro padrão jurídico de lealdade, cooperação e coerência.

Essa leitura encontra respaldo normativo direto no Código Civil. O art. 421 estabelece que a liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato, enquanto o art. 421-A reforça a presunção de paridade e simetria nos contratos civis e empresariais, autoriza a alocação de riscos pelas partes e limita a revisão contratual a hipóteses excepcionais. Já o art. 425 admite expressamente a celebração de contratos atípicos, desde que observadas as normas gerais do Código. Além disso, o art. 113, especialmente após a Lei da Liberdade Econômica, passou a valorizar a interpretação conforme a racionalidade econômica do negócio, o comportamento posterior das partes e a possibilidade de autorregulação interpretativa no próprio instrumento contratual (BRASIL, 2002). Em conjunto, esses dispositivos demonstram que a autonomia privada continua prestigiada, mas não de modo absoluto; ela deve conviver com a função social, com a boa-fé objetiva e com a necessidade de estabilidade das relações jurídicas.

No âmbito do vesting, essa moldura é particularmente importante. Como visto no capítulo anterior, o vesting é um arranjo contratual e societário que condiciona a aquisição progressiva de participação societária ao cumprimento de requisitos de tempo, metas ou desempenho. Trata-se, portanto, de contrato atípico, de longa duração e marcado por

incompletude estrutural, sobretudo quando celebrado em biostartups, cujos ciclos de desenvolvimento são prolongados e dependem de intensa cooperação entre fundadores, pesquisadores, executivos e colaboradores estratégicos (GANTOIS, 2021; FALEIROS JÚNIOR, 2021). Nessa configuração, a boa-fé objetiva passa a desempenhar papel decisivo, porque a execução do contrato depende não apenas do cumprimento literal das cláusulas, mas da preservação da finalidade econômica e organizacional do ajuste.

A lógica relacional do vesting reforça essa conclusão. Faleiros Júnior sustenta que o vesting empresarial pode ser lido à luz dos contratos relacionais, ou seja, daqueles ajustes que se desenvolvem em perspectiva continuada, exigindo cooperação, confiança, lealdade e adaptação recíproca entre os sujeitos envolvidos (FALEIROS JÚNIOR, 2021). Essa leitura é especialmente pertinente no ambiente das biostartups, em que o valor da empresa frequentemente depende da permanência de agentes detentores de conhecimento técnico ou científico dificilmente substituível. Assim, mais do que promessa abstrata de futura participação no capital, o vesting opera como técnica de estabilização de expectativas em torno de um projeto empresarial de longa maturação.

Por essa razão, a interpretação do vesting não pode ficar restrita à literalidade de suas cláusulas. O art. 113 do Código Civil, ao determinar que o negócio jurídico seja interpretado conforme o comportamento posterior das partes e sua racionalidade econômica, reforça a necessidade de leitura funcional do contrato (BRASIL, 2002). Tartuce observa, nesse sentido, que a vedação ao comportamento contraditório integra a lógica interpretativa do sistema civil, impedindo que a parte adote, ao longo da relação contratual, condutas incompatíveis com as expectativas que ela própria ajudou a formar (TARTUCE, 2023b). Em contratos de vesting, isso significa que não se mostra compatível com a boa-fé que a startup se beneficie, durante longo período, da colaboração estratégica do beneficiário e, ao final, invoque interpretação oportunista das cláusulas para frustrar a aquisição da participação prometida. Também não é coerente que o beneficiário aceite a lógica gradual e condicional do contrato e, posteriormente, pretenda desconsiderar os critérios pactuados quando estes se tornam economicamente sensíveis. Em ambos os casos, a boa-fé objetiva opera como limite ao comportamento contraditório e como instrumento de tutela da confiança.

A mesma exigência se manifesta ainda na fase pré-contratual. Stolze e Pamplona Filho destacam que, durante as negociações preliminares, já incidem deveres anexos de lealdade, informação e proteção recíproca, cuja violação pode ensejar responsabilidade civil por *culpa in contrahendo* (STOLZE; PAMPLONA FILHO, 2023). Essa observação tem relevância imediata

para o vesting, pois sua negociação costuma envolver promessa de futura entrada no capital social, definição de metas, prazos de permanência, regras de consolidação da participação e critérios de desligamento. Se essas condições são apresentadas de forma ambígua, contraditória ou insuficientemente transparente, a confiança necessária à relação jurídica fica comprometida desde a origem. Em biostartups, esse problema se intensifica, porque o vínculo entre as partes geralmente se desenvolve em ambiente de incerteza tecnológica, financiamento escalonado e reorganização frequente de metas empresariais.

Outro aspecto relevante decorre da própria incompletude contratual. Coelho assinala que contratos completos são, em termos práticos, inalcançáveis, pois não é possível antecipar todas as contingências futuras nem prever integralmente a complexidade das relações econômicas duradouras (COELHO, 2007). Essa observação é especialmente apropriada ao vesting nas biostartups. Nesses empreendimentos, mudanças regulatórias, atrasos em pesquisa, alterações no cronograma de desenvolvimento, novas rodadas de investimento e reestruturações societárias podem modificar significativamente o contexto em que o contrato foi celebrado. A boa-fé objetiva, então, torna-se critério de preenchimento de lacunas e de preservação da coerência do negócio, funcionando como elemento que permite interpretar o contrato sem romper sua função econômica.

Essa necessidade de interpretação funcional se relaciona diretamente à alocação de riscos. A Lei da Liberdade Econômica valorizou a autonomia privada ao reconhecer a presunção de paridade e simetria nos contratos civis e empresariais, admitir a fixação contratual de parâmetros de interpretação e reforçar a excepcionalidade da revisão judicial (BRASIL, 2002). No vesting, isso significa que as partes possuem ampla margem para estruturar condições, metas, prazos e hipóteses de resolução. Contudo, essa liberdade não elimina a incidência da boa-fé. A alocação de riscos só se mostra legítima quando é compatível com a racionalidade do contrato, clara na sua formulação e coerente com a confiança despertada ao longo da relação. Em ambiente de inovação de alto risco, a autonomia privada precisa ser preservada, mas não pode servir de pretexto para assimetrias arbitrárias ou para a frustração oportunista de expectativas legítimas.

Essa discussão é ainda mais sensível quando se considera a possibilidade de desvirtuamento da natureza jurídica do vesting. Gantois adverte que, quando o contrato assume feição tipicamente remuneratória, sem preço determinado ou determinável, sem assunção de risco pelo beneficiário ou em desconformidade com a lógica societária, pode haver requalificação do instituto, gerando passivos trabalhistas e tributários para a startup

(GANTOIS, 2021). A advertência é particularmente importante para as biostartups, porque o uso inadequado do vesting compromete não apenas a técnica contratual, mas a própria saúde financeira do empreendimento. A boa-fé objetiva, nesse ponto, exige coerência entre a redação do contrato, sua função econômica e a prática efetiva das partes. Não basta denominar o instrumento como vesting; é necessário que sua estrutura corresponda, de fato, a um arranjo societário de aquisição gradual e condicionada de participação.

A disciplina da saída do beneficiário e da apuração de haveres também deve ser interpretada sob esse prisma. Ainda a centralidade do contrato social e a aplicação subsidiária dos arts. 1.031 a 1.035 do Código Civil, bem como dos arts. 604 e 606 do Código de Processo Civil, para a resolução de controvérsias relativas à dissolução parcial e à apuração patrimonial. Fiuza e De Lucca ressaltam o caráter personalíssimo do contrato de sociedade e a vinculação recíproca dos sócios a partir da celebração do pacto social (FIUZA; DE LUCCA, 2008). A affectio societatis, por sua vez, continua relevante como elemento de identificação do vínculo societário. Nesse contexto, a boa-fé objetiva reforça a necessidade de clareza prévia quanto aos critérios de ingresso, permanência, desligamento e apuração de efeitos patrimoniais, evitando que o conflito posterior leve a interpretações casuísticas e desestabilizadoras.

O tema ganha densidade adicional quando se observa a condição específica das biostartups. Alves, Claudino e Barboza sustentam que esses empreendimentos apresentam quadro de hipervulnerabilidade, mesmo após os avanços legislativos recentes, em razão da elevada exposição a riscos de financiamento, regulação, mercado e desenvolvimento tecnológico (ALVES; CLAUDINO; BARBOZA, 2023). Em perspectiva semelhante, Martins et al. demonstram que o investimento privado em biotecnologia é particularmente sensível a variações institucionais capazes de alterar o valor econômico do ativo, o horizonte de liquidez e a racionalidade do aporte (MARTINS et al., 2025). Esses elementos reforçam o argumento de que a boa-fé contratual, longe de restringir a inovação, funciona como mecanismo de estabilização jurídica em ambiente de forte instabilidade econômica e institucional.

Também a função social do contrato contribui para essa leitura. Gonçalves observa que a função social somente se cumpre quando a distribuição de riquezas promovida pelo contrato ocorre de maneira justa e equilibrada (GONÇALVES, 2006). Theodoro Júnior, por sua vez, assinala que a função social se ancora nos princípios da eticidade e da socialidade, exigindo lealdade entre os contratantes e atenção aos impactos do contrato para além do interesse individual imediato (THEODORO JÚNIOR, 2014). Em biostartups, essa perspectiva assume importância prática: a leitura do vesting deve considerar não apenas a vantagem particular de

um beneficiário ou de um fundador, mas a preservação da própria viabilidade da empresa, da continuidade do projeto inovador e da estabilidade das relações internas.

Diante desse quadro, a evolução interpretativa dos contratos de vesting nas biostartups pode ser descrita como um movimento de superação do formalismo estrito em direção a uma leitura funcional, relacional e cooperativa do contrato. O vesting deixa de ser visto apenas como promessa futura de participação societária e passa a ser compreendido como instrumento de governança e de organização de expectativas em ambiente de alto risco. A boa-fé objetiva, nesse processo, opera como critério que harmoniza autonomia privada, alocação de riscos, proteção da confiança e coerência da conduta contratual. Não se trata de negar a liberdade de contratar, mas de reconhecer que, em contratos atípicos e duradouros, a legitimidade da autonomia privada depende de sua compatibilidade com padrões mínimos de lealdade, transparência e cooperação.

Em síntese, nos contratos de vesting celebrados em biostartups, a boa-fé contratual desempenha função decisiva porque esses instrumentos são atípicos, incompletos, relacionais e inseridos em contexto de inovação de alto risco. Sua interpretação não pode ser guiada exclusivamente pela literalidade das cláusulas ou pela invocação abstrata do pacta sunt servanda. É necessário considerar a finalidade econômica do ajuste, a confiança produzida no curso da relação, a coerência do comportamento das partes e a preservação da estrutura societária e do projeto inovador. A boa-fé objetiva, portanto, não aparece como limite externo eventual, mas como elemento interno de conformação da própria liberdade contratual. É essa compreensão que permite, na conclusão do artigo, sustentar que a evolução dos contratos de vesting nas biostartups depende menos de tipificação legislativa específica e mais de uma interpretação juridicamente consistente, orientada pela boa-fé, pela função social e pela racionalidade econômica do empreendimento.

5 **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A análise desenvolvida ao longo do artigo permite concluir que a boa-fé objetiva, aplicada aos contratos de vesting em biostartups, não deve ser compreendida apenas como limite externo à autonomia privada, mas como critério interno de organização da própria relação contratual. Em um ambiente marcado por inovação de alto risco, longa maturação tecnológica, dependência de talentos estratégicos e instabilidade regulatória, a boa-fé objetiva funciona como mecanismo de construção de confiança, pois exige lealdade, coerência de conduta,

transparência informacional e proteção das expectativas legitimamente formadas. Com isso, o vesting deixa de ser apenas técnica de aquisição progressiva de participação societária e passa a operar como instrumento de cooperação e de estabilização das relações internas da biostartup.

Sob essa perspectiva, a boa-fé objetiva também favorece uma inovação mais sustentável. Isso ocorre porque contratos redigidos e executados com clareza, previsibilidade e equilíbrio reduzem conflitos, preservam a continuidade do projeto empresarial e fortalecem a governança da startup. Em vez de estimular disputas oportunistas sobre metas, permanência ou consolidação da participação societária, a boa-fé orienta uma cultura contratual voltada ao alinhamento de interesses entre fundadores, pesquisadores, executivos e colaboradores-chave. Em biostartups, esse aspecto é decisivo, já que a inovação depende menos de soluções individuais e mais de cooperação qualificada e duradoura.

Do ponto de vista prático, essa abordagem pode ser incorporada às políticas internas da empresa por meio de cláusulas contratuais claras, protocolos de governança, mecanismos preventivos de gestão de conflitos e definição objetiva de critérios de desempenho, permanência e desligamento. Também deve ser integrada a treinamentos de liderança, para que gestores compreendam o vesting não apenas como ferramenta societária, mas como arranjo relacional que exige comunicação transparente, tomada de decisão coerente e respeito à confiança construída no curso da relação. Na mesma linha, programas de educação corporativa e mentorias voltados à formação de futuros líderes empresariais podem contribuir para disseminar uma cultura de negociação responsável, apta a compatibilizar autonomia contratual, segurança jurídica e cooperação.

Como recomendação final, os contratos de vesting em biostartups devem ser elaborados com especial atenção à precisão das metas, à definição do cronograma de aquisição, à disciplina das hipóteses de saída, à distinção entre natureza societária e remuneratória e à previsão de critérios interpretativos compatíveis com a boa-fé objetiva. Mais do que cumprir exigências legais, esses contratos devem promover transparência, equidade e confiança recíproca. É justamente essa orientação que permite sustentar, ao final, que a evolução dos contratos de vesting nas biostartups depende da consolidação de uma leitura jurídica capaz de transformar a boa-fé objetiva em fundamento concreto de governança, cooperação e inovação sustentável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Alexandre Eli; BONOTTO, Ricardo Augusto; CLAUDINO, Miriam Costa. O contrato de vesting nas biostartups: riscos, desafios e ponderações. Revista Brasileira de Direito Empresarial, v. 2, 2022.

ALVES, Alexandre Eli; CLAUDINO, Miriam da Costa; BARBOZA, Ricardo Augusto Bonotto. A hipervulnerabilidade das biostartups e o impacto do marco legal das startups na eficácia dos direitos fundamentais. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento, São Paulo, v. 1, n. 10, p. 57-69, out. 2023.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. A definição. São Paulo: ABSTARTUPS, 2023. Disponível em: https://abstartups.com.br/definicao-startups/. Acesso em: 03 abril 2026.

BRASIL. Lei Complementar n. 182, de 1º de junho de 2021. Institui o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em: 02 abr 2026.

BRASIL. Lei Complementar n. 182, de 1º de junho de 2021. Institui o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em: 02 abr. 2026.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

CAMARGO, André Antunes Soares de. Aspectos jurídicos do ambiente empresarial brasileiro. São Paulo: Almedina, 2018.

COELHO, Antônio Carlos. Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil. [S. l.], 2007.

DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 38. ed. São Paulo: SaraivaJur, v. 3, 2022.

FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. Contratos relacionais e vesting empresarial nos instrumentos de parceria para startups de base tecnológica. Revista Fórum de Direito Civil, Belo Horizonte, v. 10, n. 26, p. 12-42, 2021.

FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. Direito das startups. São Paulo: Saraiva, 2018.

FIUZA, Ricardo; DE LUCCA, Newton. Código Civil comentado. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo Mário Veiga. Novo curso de direito civil: contratos. 8. ed. Rio de Janeiro: SRV, v. 4, 2025.

GANTOIS, Simone Menezes. O contrato de vesting e sua aplicação em inovação no direito brasileiro. Revista Eletrônica de Direito, Porto, v. 25, n. 2, p. 113-130, 2021.

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito civil brasileiro. São Paulo: Saraiva, 2. ed., 2006.

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito civil: parte geral – obrigações – contratos (parte geral). 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.

GRONDYS, Katarzyna et al. Risk assessment of the SME sector operations during the COVID-19 pandemic. International Journal of Environmental Research and Public Health, v. 18, n. 8, p. 4183, 2021.

JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele (coords.). Direito das startups. Curitiba: Juruá, 2016.

MARTINS, Frederico Severino et al. Biotechnology in Brazil: Current State, Gaps, and Strategic Recommendations. Pharmaceutical Research, [S. l.], 2025.

MARTINS-COSTA, Judith. A boa-fé no direito privado: critérios para sua aplicação. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2024.

MOORE, C. Understanding entrepreneurial behavior. In: PEARCE II, J. A.; ROBINSON JR., R. B. Academy of Management Best Papers Proceedings. Chicago, 1986. p. 66.

NADER, Paulo. Curso de direito civil: contratos. 9. ed. Rio de Janeiro: Forense, v. 3, 2018.

NEIVA, Tomas. Comentários ao Marco Legal das Startups. São Paulo: Expressa, 2021.

OLÁH, Judit et al. The assessment of non-financial risk sources of SMEs in the V4 countries and Serbia. Sustainability, v. 11, n. 17, p. 4806, 2019.

OLIVEIRA, Fabrício Vasconcelos de; RAMALHO, Amanda Maia. O contrato de vesting. Revista da Faculdade de Direito da UFMG, Belo Horizonte, n. 69, p. 183-200, jul./dez. 2016.

PISANO, Gary P. Negócios científicos: a promessa, a realidade e o futuro da biotecnologia. Boston: Harvard Business School Press, 2006.

POWELL, W. W.; KOPUT, K. W.; SMITH-DOERR, L. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: networks of learning in biotechnology. Administrative Science Quarterly, v. 41, p. 116-145, 1996.

REIS, Nathally Taylor; GARCIA, Ricardo Lupion. O contrato de vesting como ferramenta para o empreendedorismo: análise da aplicação do venire contra factum proprium. RJLB - Revista Jurídica Luso-Brasileira, 2022.
RIES, Eric. A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. 1. ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012.

ROSE, David. Angel Investing: the Gust guide to making money and having fun investing in startups. 1. ed. Hoboken, Nova Jersey: Wiley, 2014.
STOLZE, Pablo; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo curso de direito civil: contratos. São Paulo: Saraiva, v. 4, 2023.
TARTUCE, Flávio. Direito civil: teoria geral dos contratos e contratos em espécie. São Paulo: Grupo GEN, v. 3, 2023a.
TARTUCE, Flávio. Manual de direito civil: volume único. 13. ed. 2. reimpr. Rio de Janeiro: Método, 2023b.
TEPEDINO, Gustavo. A parte geral do novo Código Civil. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.
THEODORO JÚNIOR, Humberto. O contrato e sua função social. 4. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2014.
TORRES-FREIRE, Carlos; BUENO, Igor; POLLI, Marco. Financing for industrial biotechnology innovation in Brazil: market structure features and the need for funding instrument diversification. Industrial Biotechnology, Larchmont, v. 12, n. 1, p. 26-30, 2016.