

Venture Capital no Brasil:

Tendências, contratos
e regulação em 2025

Outubro 2025

Venture Capital no Brasil

Tendências,
Contratos e
Regulação em 2025

COLARES
ADVOGADOS

1	<u>Apresentação</u>	4
2	<u>O Venture Capital no Brasil</u>	7
3	<u>Setores em alta no Venture Capital</u>	11
4	<u>Investidores de Venture Capital</u>	16
5	<u>Rodadas de investimento e instrumentos jurídicos</u>	22
6	<u>Investimento estrangeiro e operações com estrutura offshore</u>	38

1

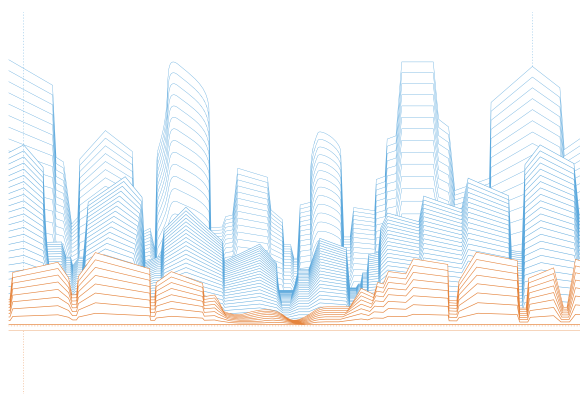
Apresentação

1 Apresentação

O mercado de *venture capital* no Brasil passou, ao longo dos últimos quinze anos, por uma transformação profunda. **O que antes era um ambiente restrito e experimental amadureceu e se consolidou como parte essencial do ecossistema de inovação do país.**

Nesse percurso, evoluíram o volume e a origem do capital investido, com a presença crescente de recursos estrangeiros, assim como os atores envolvidos e as estruturas jurídicas e regulatórias que sustentam as operações. A adoção mais frequente de entidades *offshore* e o aperfeiçoamento dos contratos de investimento utilizados em operações no país, cada vez mais sofisticados, refletem essa evolução, intensificada sobretudo nos últimos cinco anos.

Neste *e-book*, reunimos reflexões sobre as principais tendências que moldam o *venture capital* brasileiro em 2025. O conteúdo resulta da combinação entre nossa experiência prática em operações de investimento e o levantamento de dados econômicos e de mercado obtidos junto a veículos especializados e organizações relevantes do setor.



O mercado parece viver hoje um período de reflexão e ajuste. Após um ciclo de forte expansão seguido de retração, busca um novo ponto de equilíbrio: entre eficiência e segurança, entre risco e sustentabilidade.

As discussões ganham profundidade, voltando-se a temas como governança, alinhamento de interesses entre fundadores e investidores, e novas formas de compatibilizar inovação com previsibilidade nas relações de investimento.

As páginas que seguem refletem essa nova etapa. Discutimos o movimento de recuperação do *venture capital* no Brasil e as perspectivas para os próximos anos; os setores que mais têm atraído atenção dos investidores; a consolidação dos *Corporate Venture Capitals* (CVCs) como instrumentos estratégicos de inovação — com destaque para as melhores práticas identificadas em sua estruturação e governança; e a transformação dos contratos de investimento, que vêm incorporando novas disposições e mecanismos, como o *pay-to-play* e outras cláusulas de liquidez e governança hoje amplamente negociadas no mercado, mas que ainda não foram testadas nos tribunais brasileiros.

As reflexões reunidas neste material foram inspiradas em nossa **experiência prática e nas conversas que temos mantido com parceiros, startups, investidores e grandes empresas** que atuam de forma relevante no ecossistema de inovação. Esses diálogos, aliados à observação das dinâmicas de mercado e à análise dos fatores econômicos que influenciam o setor, ajudam a compreender como o venture capital vem se ajustando e se reinventando diante de um ambiente regulatório e empresarial em constante transformação.

Em vez de um panorama técnico, este material propõe um olhar sobre a evolução de um mercado dinâmico, em permanente reconstrução, que se refina a cada ciclo, tornando-se mais sofisticado, conectado a padrões internacionais e orientado por uma lógica que une inovação, estratégia e segurança institucional.

Rodrigo Colares e Débora Vieira
Sócios do Colares Advogados

2

**O *Venture
Capital*
no Brasil**

2 O *Venture Capital* no Brasil

Costuma-se denominar *venture capital* o aporte de recursos financeiros realizados por fundos de investimentos, grandes corporações e outros investidores em empresas emergentes ou com potencial de crescimento — normalmente *startups*, *scaleups* ou negócios inovadores —, em troca de participação no negócio.

Os primeiros passos que marcaram a consolidação do *venture capital* no país ocorreram nos anos 2000, com a criação da Associação Brasileira de *Private Equity* e *Venture Capital* (ABVCAP), e a estruturação dos primeiros fundos dedicados ao capital de risco, como o CRIATEC I, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), voltado para o investimento em micro e pequenas empresas inovadoras em estágio semente.

A partir de então, o ecossistema de inovação no país tornou-se mais estruturado.

Ao longo da década seguinte, somaram-se a esse ambiente novos agentes — aceleradoras, incubadoras, hubs de inovação e investidores-anjo —, e houve um amadurecimento regulatório, com uma maior familiaridade do mercado com operações de capital de risco. A partir da segunda metade da década de 2010, o *venture capital* no Brasil alcançava patamares inéditos de volume e visibilidade, em linha com o crescimento observado em mercados internacionais.

Do recorde de investimentos ao inverno das startups

As empresas do setor de tecnologia estão entre as que mais recebem aportes de investimento direto em todo o mundo, tendo sido o destino de mais de 50% de todo o *venture capital* global em 2017, segundo o [World Economic Forum](#).

Entre o surgimento do primeiro unicórnio brasileiro em 2018 e o início da pandemia da Covid-19, o mercado de *venture capital* sofreu uma forte expansão. A combinação de juros baixos e o apetite elevado por risco contribuiu para *valuations* otimistas e um ritmo acelerado de aportes. A soma desses fatores resultou no aumento de investimentos em empresas inovadoras no país, chegando a uma cifra de [US\\$ 9,4 bilhões](#) investidos em 2021.

Ainda naquele ano, o país alcançou um [número inédito de novos unicórnios](#) — dez startups ultrapassaram o valor de US\$ 1 bilhão antes da oferta pública inicial.

O aquecimento visto no mercado brasileiro era reflexo do que ocorria no cenário internacional de operações de investimento. Segundo o relatório *Venture Pulse*, da KPMG Private Enterprise, em 2021, cerca de US\$ 671 bilhões foram investidos em um total de 38.644 operações de venture capital no mundo.

Para fins comparativos, em 2020, o volume global foi de US\$ 347 bilhões distribuídos em 31.623 transações. Em 2022, o Brasil registrou um recorde de R\$ 17,5 bilhões investidos em startups nacionais, em 675 operações, segundo estudo realizado pela Associação Brasileira de *Venture Capital e Private Equity* (ABVCAP).

Em 2023, o cenário mudou, para pior: apenas 205 operações de *venture capital* foram registradas no país, totalizando cerca de R\$ 7,4 bilhões em investimentos — quase 60% a menos do que a cifra atingida no ano anterior, em um contexto que consolidou o chamado **“inverno das startups”**, com uma forte retração de investimentos de risco no Brasil e no mundo.

Dentre os reflexos diretos decorrentes do declínio no número de rodadas e o ambiente de maior aversão ao risco, estava também a transformação do conteúdo dos contratos de investimentos, com o considerável aumento de cláusulas contratuais protetivas ao investidor e que garantiam direitos de liquidez, como a *put option* (direito de vender a participação de volta à empresa ou aos fundadores, normalmente por um valor simbólico) e o *drag along* (direito de “arrastar” os fundadores e os demais acionistas caso se receba uma oferta de venda da empresa).

Panorama atual: recuperação, amadurecimento e desafios

Apesar da escassez de capital em 2023, o *venture capital* brasileiro vem dando sinais de recuperação desde 2024. Embora o retorno dos investimentos ainda ocorra de forma gradual, houve um aumento tanto no número de operações quanto nos valores aportados.

Segundo dados da plataforma de inovação Distrito, entre janeiro e setembro de 2024, startups brasileiras captaram US\$ 1,46 bilhão, distribuídos em 313 operações. O montante foi superior, por exemplo, a todo o valor aportado em 2023.

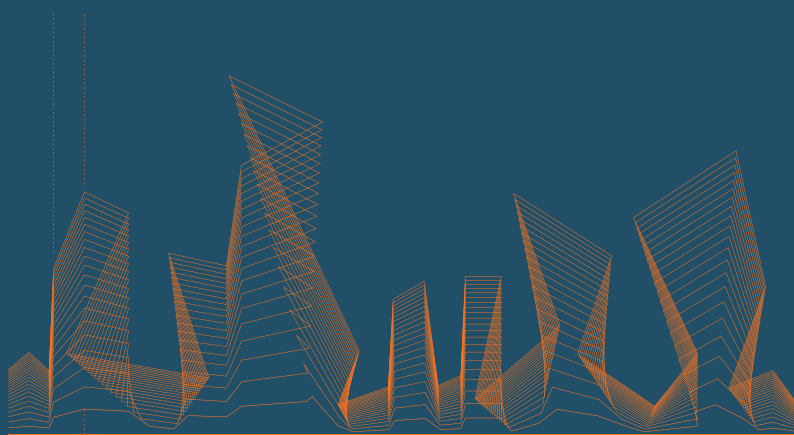
Estudos da KPMG também indicam que o volume de financiamento em *venture capital* no Brasil cresceu de US\$ 464 milhões no quarto trimestre de 2024 para US\$ 562 milhões nos primeiros três meses de 2025.

Contudo, há de se ter cautela.

Embora o aumento aponte para uma retomada gradual da confiança dos investidores, o cenário segue desafiador para as empresas que pretendem captar recursos.

A instabilidade política global, aliada à persistência de juros elevados no Brasil, afeta diretamente a percepção de risco e reduz a disponibilidade de capital para startups em estágios iniciais. Esse cenário impõe limites ao ritmo de expansão do mercado, que, embora em recuperação, ainda enfrenta barreiras estruturais.

Mesmo assim, o Brasil lidera o recebimento de recursos para negócios de inovação na América Latina, com quase metade de todo o capital de risco direcionado à região. O país se mantém como protagonista no ecossistema latino-americano de *venture capital* e com margem para se desenvolver cada vez mais.



3

**Setores em
alta no
*Venture
Capital***

3 Setores em alta no Venture Capital

O momento mais cauteloso do investimento em capital de risco tem aberto espaço para investimentos em setores com alto potencial de transformação estrutural, especialmente nas áreas de tecnologia, sustentabilidade, saúde, finanças e logística.

Nesse mesmo sentido, aceleradoras globais como a *Y Combinator* — líder mundial em tecnologia e startups, sediada na Califórnia — têm sinalizado quais verticais consideram mais promissoras para os próximos anos, funcionando como um termômetro relevante para investidores de risco.

Na sua mais recente [chamada para startups](#), a *Y Combinator* destacou o interesse em modelos de linguagem de grande porte (LLMs) aplicados à automação de tarefas antes restritas a consultoras governamentais, bem como no desenvolvimento de soluções de IA capazes de atuar como infraestrutura transversal — abrangendo desde a capacitação de trabalhadores até a criação de ferramentas corporativas e tecnologicamente avançadas, concebidas para substituir aplicações tradicionais no mercado empresarial.

O pano de fundo dessa seleção é a busca por empresas inovadoras capazes de, com equipes enxutas e tecnologia de ponta, alcançar escala global e gerar ganhos expressivos de eficiência em setores historicamente dependentes de processos humanos intensivos. **Esse movimento reforça a centralidade da IA aplicada a usos práticos e de impacto estrutural como ponto central na agenda global de inovação e investimento em risco.**

A seguir, apresentamos algumas verticais que, em 2025, vêm ganhando tração entre os investidores de venture capital.



Inteligência Artificial (IA)

A IA consolidou-se como um pilar de inovação. Apenas no terceiro trimestre de 2024, negócios baseados em IA atraíram mais de [US\\$ 18 bilhões](#) em investimentos globais, com aplicações voltadas à solução de desafios em setores como [saúde](#), [educação e segurança cibernética](#). Indicadores recentes sugerem que, neste ano, a inteligência artificial responderá por [mais da metade](#) do total de investimentos em venture capital. Ganham destaque as aplicações de IA generativa, agentes autônomos, automação de fluxos de trabalho e plataformas especializadas em serviços básicos (como triagem médica e atendimento automatizado).

Após um momento inicial de euforia, o mercado de inteligência artificial dá sinais de amadurecimento, tornando os investimentos mais criteriosos.

Atualmente, o interesse dos investidores está menos voltado ao simples uso da tecnologia e mais à forma como ela é incorporada ao modelo de negócio para gerar [eficiência e vantagens competitivas](#)—mesmo quando não constitui a atividade principal das startups.

Parecemos caminhar para um futuro próximo em que a [IA estará integrada à maioria dos negócios investidos](#), seja como parte do produto ou serviço oferecido ao cliente, seja na otimização das atividades internas e tomada de decisões da empresa.

Com a crescente ubiquidade da IA, é provável que, em alguns anos, a IA deixe de ser tratada como uma vertical de investimento e passe a ser um componente essencial, presente em maior ou menor grau em praticamente todas as empresas.

HealthTech e Biotech

O setor de saúde permanece como um dos principais destinos do venture capital, com startups voltadas à eficiência, escalabilidade e personalização dos cuidados médicos. Esse movimento tem impulsionado investimentos tanto em modelos *B2B* (*business-to-business*) quanto *B2C* (*business-to-consumer*), [especialmente em soluções que integram tecnologia e dados à assistência](#).

Entre os subsetores em destaque estão as plataformas de saúde digital, serviços de telemedicina, monitoramento remoto de pacientes, gestão integrada de clínicas e aplicações de inteligência artificial em diagnóstico, triagem de pacientes e saúde preventiva.

O mercado global de biotecnologia, por sua vez, está avaliado em aproximadamente [US\\$ 1,74 trilhão em 2025](#). Na América Latina, de acordo com o [HealthTech Recap 2024](#), elaborado pelo Distrito em parceria com a Associação Brasileira de Startups de Saúde e HealthTechs (ABSS), o setor registrou um crescimento de 37,6% no volume de investimentos em relação a 2023, com o Brasil concentrando quatro das maiores rodadas do ano.

Entre as áreas com maior potencial de inovação, destacam-se a descoberta de medicamentos impulsionada por IA e a medicina de precisão, que se vale de dados genéticos para a criação de tratamentos mais eficientes e direcionados.

GreenTech e Energia Sustentável

Com cerca de [90% de sua eletricidade proveniente de fontes renováveis](#), o Brasil tem atraído aportes internacionais e se consolidado como polo competitivo para projetos de sustentabilidade. A transição energética global tem impulsionado o [interesse de fundos de venture capital em tecnologias sustentáveis](#).

Startups de energia limpa estão entre os principais alvos, especialmente aquelas voltadas ao desenvolvimento de soluções de captura e armazenamento energético, e que contribuam para a descarbonização e para a estabilidade da matriz energética.

Além disso, à medida que regulações climáticas se tornam mais rígidas, empresas com foco em inovação ambiental e tecnologias sustentáveis ocupam espaço cada vez mais relevante na carteira de investidores de risco atentos à agenda **ESG (Environmental, Social and Governance)**, notadamente pelos denominados “fundos de impacto”.

ConstruTech

A transformação digital no setor da construção civil tem atraído atenção crescente no mercado de venture capital, com mais de [US\\$ 38 bilhões](#) investidos globalmente em empresas que atuam desde o design até a execução de obras.

ConstruTechs vêm se destacando com soluções em modelagem **BIM (Building Information Modeling)**, **automação de canteiros de obra**, **impressão 3D**, **construção modular**, **gestão de insumos e plataformas para contratação de mão de obra especializada**, visando **reduzir custos e prazos de execução**.

E-Commerce & Logística

O setor de logística para comércio eletrônico tem registrado crescimento exponencial, impulsionado pela expansão do e-commerce transfronteiriço, pela adoção de soluções tecnológicas e pela demanda por entregas cada vez mais rápidas. Em 2023, o mercado global movimentou mais de [US\\$ 372 bilhões](#), com destaque para a Ásia-Pacífico, responsável por mais de 40% da participação global.

No Brasil, os números também são expressivos. Em 2024, o comércio eletrônico movimentou [R\\$ 225 bilhões](#) no país — um aumento de 14,6% em relação a 2023 e de 311% nos últimos cinco anos. Esse crescimento tem sido acompanhado pela maior integração de tecnologias logísticas ao e-commerce, o que amplia a eficiência operacional e impulsiona a demanda por soluções de armazenagem e distribuição.

Entre os principais vetores de crescimento do segmento estão a automação de armazéns, o uso de inteligência artificial na roteirização e gestão de estoque e a criação de pequenos centros logísticos urbanos, voltados à preparação e expedição de pedidos em regiões de alta demanda.

Bets (apostas online)

O setor de bets (apostas online) tem despertado [atenção crescente de investidores](#), impulsionado pela regulamentação do mercado e inovações tecnológicas.

Destacam-se, entre os principais fatores, a evolução dos métodos de pagamento digital e a compatibilidade com carteiras e moedas virtuais. O uso de tecnologias emergentes, como experiências gamificadas, análise de dados em tempo real e algoritmos de precificação dinâmica também vêm transformando a experiência do usuário e ampliando o potencial de lucratividade das bets.

Com a entrada em vigor da Lei das Bets (Lei nº 14.790/2023), que trouxe maior segurança jurídica para o setor, apurou-se que, entre janeiro e março de 2025, [foram movimentados entre R\\$ 20 bilhões e R\\$ 30 bilhões por mês em apostas online](#) no Brasil, consolidando-o como uma das vertentes digitais de maior liquidez e escala no mercado nacional.

Apesar dos avanços regulatórios recentes, o setor ainda enfrenta incertezas e desafios relevantes, que impactam diretamente a avaliação de risco das empresas de apostas. Entre eles, destacam-se propostas legislativas que buscam [restringir a publicidade](#), [alterar a carga tributária](#) e impor mecanismos de monitoramento sobre o comportamento dos apostadores, especialmente daqueles vinculados a programas de assistência social.

4

Investidores de
Venture Capital

4 Investidores de Venture Capital

Os investidores desempenham um papel central no fortalecimento do ecossistema de inovação no Brasil. Entre os principais perfis de investidores de grande porte, destacam-se os fundos de *venture capital* independentes e as estruturas de *Corporate Venture Capital* (CVC) — braços de investimento de grandes corporações.

Fundos de Investimento

Os fundos de investimento de venture capital, no Brasil, são comumente organizados sob a forma de **Fundos de Investimento em Participações (FIP)**, que reúnem recursos de investidores, *family offices*, bancos e fundos de pensão para investir em empresas de inovação com alto potencial de crescimento.

Esses fundos, regulados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), vêm se sofisticando não apenas na seleção de empresas para compor o portfólio, mas também na forma como estruturam suas relações com as investidas.

A maior cautela por parte dos investidores no cenário atual resultou em uma atuação assertiva, com aportes maiores e um perfil de investimento mais seletivo.

Existem ainda outros investidores institucionais que, apesar de serem comumente denominados no mercado como “fundos”, não são constituídos sob a figura jurídica brasileira de “fundo de investimento” e, portanto, não podem realizar captação pública de recursos com investidores no Brasil. Esses veículos de investimento são normalmente constituídos sob a forma de uma sociedade limitada, sociedade anônima de capital fechado, entidades offshore (a exemplo de *Limited Partnerships* no estado americano de Delaware) ou mesmo em estruturas informais de grupos privados de investidores.

Nas operações conduzidas por FIPs, observa-se um nível crescente de sofisticação na estruturação jurídica e na governança das empresas investidas, o que é acentuado quando há investidores institucionais estrangeiros envolvidos na rodada.

Os instrumentos celebrados entre investidores e fundadores buscam equilibrar interesses e mitigar riscos, estabelecendo regras claras sobre direitos de voto e participação em decisões estratégicas, formas de saída e liquidez do investimento, incentivos de longo prazo para executivos e mecanismos de resolução de impasses.

Esses documentos, que definem desde o papel dos investidores na governança até a distribuição de resultados e a transferência de participações, são determinantes para garantir estabilidade, confiança e alinhamento ao longo do ciclo de investimento. Trataremos melhor deles logo em seguida, no capítulo sobre rodadas e instrumentos de investimento.

Corporate Venture Capital (CVC)

O CVC se diferencia dos fundos tradicionais por serem estruturas criadas por grandes empresas, que investem em novos negócios, com potencial de retorno não apenas financeiro, mas também estratégico tanto para a corporação do CVC quanto para a empresa investida. **Essa estrutura permite que as corporações possam participar do desenvolvimento de tecnologias inovadoras e soluções disruptivas desenvolvidas pelas investidas, sem depender da criação interna dessas inovações, o que traz mais agilidade e favorece o aprendizado tecnológico e a entrada em novos mercados.**

Embora alguns CVCs já estivessem presentes no Brasil, foi a partir de 2020 que o movimento ganhou força. Grandes grupos empresariais passaram a estruturar unidades de investimento próprias, operando por veículos de investimento vinculados à corporação e constituídos no país ou no exterior (offshore), alguns deles com a contratação de gestoras independentes.

Além do capital, as grandes corporações podem oferecer diferenciais competitivos importantes às investidas, como reputação de marca, *know-how* do segmento a ser inovado, acesso a clientes, dados e infraestrutura. Esses elementos aceleram o desenvolvimento das startups e, frequentemente, as soluções criadas são contratadas ou incorporadas pela própria investidora.

Um CVC pode assumir diferentes estruturas jurídicas e de governança. À diferença dos fundos de investimentos, que normalmente se organizam sob a forma de FIP e podem fazer captação pública de recursos, é mais comum encontrar CVCs estruturados por meio de uma sociedade de propósito específico, sob a forma de sociedade limitada ou sociedade anônima de capital fechado, na qual a corporação realiza aportes destinados ao investimento em empresas de inovação e ao fomento de novos negócios do grupo.

Essa separação tem por objetivo alocar os riscos dos novos negócios e investimentos na nova entidade, bem como estabelecer uma estrutura de governança com mais autonomia e celeridade, normalmente capitaneada por profissionais com expertise em gestão de investimentos de risco e inovação. A formalização dessa entidade deve ser realizada por instrumentos jurídicos com disposições que busquem alinhar essa estrutura de governança aos interesses do grupo ao qual ela pertence, o que, sob o ponto de vista de cultura corporativa, tem se demonstrado desafiador.

Além da sua formalização, a estruturação e gestão de um CVC demanda atenção a algumas questões jurídicas. Os instrumentos de constituição e que formalizam os investimentos devem estabelecer mecanismos efetivos para tratar da gestão de conflitos de interesse; proteção, compartilhamento e licenciamento de propriedade intelectual entre investidora e investida; desinvestimento e liquidez; períodos de *lock-up* e *vesting* para executivos; eventual exclusividade e um equilíbrio adequado na governança, de modo a preservar a autonomia das startups, e ao mesmo tempo, atender aos objetivos estratégicos da empresa investidora.

Corporate Venture Capital (CVC)

Com base nas experiências, acertos e dificuldades que identificamos na estruturação, desenvolvimento e gestão de CVCs nos últimos 5 anos, elaboramos uma lista daquelas que julgamos ser as **10 melhores práticas para o sucesso de um CVC**.

1. Estrutura societária e regulatória

A definição da forma jurídica do CVC (sociedade limitada, S.A. fechada ou veículo *offshore*) deve levar em conta objetivos estratégicos, perfil regulatório e impactos tributários, garantindo segurança para a corporação e atratividade para startups e co-investidores.

2. Governança clara e independente

A criação de conselhos de investimento ou comitês autônomos, com participação de executivos especializados em inovação, contribui para decisões mais céleres e técnicas, evitando a burocracia excessiva típica da corporação-mãe.

3 Alinhamento estratégico com a corporação

O CVC deve ter objetivos claros em relação à estratégia da empresa-mãe (acesso a tecnologia, novos mercados, diversificação etc.), evitando que vire apenas um veículo financeiro sem conexão com o negócio principal.

4. Métricas de impacto e desempenho

Definir métricas financeiras e estratégicas (ex.: sinergia com áreas de negócio, novos clientes e inovação incorporada) permite avaliar o sucesso do CVC de forma consistente e justificar sua continuidade dentro da corporação.

5 Cultura de inovação e integração interna

Para que o CVC tenha impacto real, a corporação precisa estar aberta a absorver as inovações, inclusive em termos de cultura corporativa, conectando times internos com as startups e promovendo uma mentalidade colaborativa.

6 Propriedade intelectual e dados

É essencial regular de forma clara a titularidade, o uso compartilhado e o licenciamento de ativos de propriedade intelectual e dados, prevenindo disputas e permitindo que ambos os lados usufruam dos ganhos de inovação, sem esquecer da proteção dos ativos intangíveis previamente existentes que a corporação eventualmente disponibilize à investida como parte do processo inovador.

7 Equilíbrio na governança da *startup*

Embora o CVC traga recursos e expertise, é importante que a investida mantenha autonomia operacional. O excesso de ingerência da corporação pode inibir inovação e dificultar a atração de outros investidores.

8 Gestão de conflitos de interesse

Instrumentos societários e contratuais devem prever mecanismos para lidar com situações em que interesses da corporação e da startup se choquem, preservando a autonomia da investida sem comprometer os objetivos estratégicos da investidora.

9 Planejamento de liquidez e saída

Regras de desinvestimento, *lock-up* e eventuais direitos de recompra precisam ser estabelecidos desde o início, equilibrando os interesses do CVC e da empresa investida, facilitando futuras rodadas de captação.

10 Relacionamento com o ecossistema

Participar de redes e programas de inovação aberta, co-investir com fundos independentes e atuar junto a *hubs* e universidades fortalece o posicionamento do CVC e amplia o *dealflow*.

5

**Rodadas de
investimento e
instrumentos
jurídicos**

5 Rodadas de Investimento e Instrumentos Jurídicos

Modelos de negócio inovadores, baseados em tecnologia, pesquisa e escalabilidade exigem capital para desenvolver produtos, atrair talentos, expandir mercados e sustentar operações até que a geração de receita seja suficiente. É nesse contexto que o investimento de risco se torna peça central do ecossistema de inovação, permitindo que startups com potencial de crescimento acelerado recebam aportes de investidores dispostos a assumir riscos em troca de participação atual ou futura no negócio.

As rodadas de investimento, que representam os diferentes estágios de captação de uma startup, refletem sua evolução em termos de maturidade, validação de mercado e governança. Cada rodada traz consigo novos perfis de investidores, novas exigências de controle e transparência e, conseqüentemente, instrumentos jurídicos próprios, adequados ao risco e ao grau de desenvolvimento do negócio.

De forma geral, os investimentos iniciais em *startups* são feitos por meio de **instrumentos conversíveis**, como o mútuo conversível, que oferecem agilidade e menor custo de transação.

Já em estágios mais avançados, quando a empresa inovadora demonstra mais maturidade, com validações de mercado, governança e projeções financeiras consistentes, os **investimentos passam a ser societários, com a entrada imediata dos investidores no capital da empresa e a formalização de instrumentos mais sofisticados e estruturantes**, que definem direitos, deveres e mecanismos de governança mais evoluídos.

Rodadas iniciais de investimento e os instrumentos conversíveis

As rodadas iniciais representam o primeiro passo no ciclo de financiamento de uma startup. Nessa fase, a empresa ainda está validando seu modelo de negócio, desenvolvendo o produto e testando sua aceitação no mercado. O desafio é atrair capital em um momento de alta incerteza, no qual ainda não há métricas consolidadas de receita, crescimento ou *valuation*.

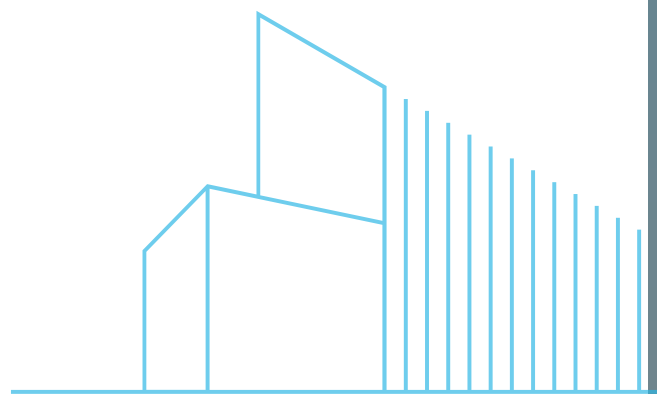
Por isso, os investimentos iniciais, também chamados de investimento-anjo, *pre-seed* (pré-semente) e *seed* (semente), costumam ocorrer por meio de títulos conversíveis, instrumentos que oferecem agilidade e flexibilidade, permitindo ao investidor aportar recursos em um primeiro momento e converter esse valor em participação societária no futuro.

No Brasil, os dois instrumentos mais utilizados são o **Contrato de Mútuo Conversível em Participação Societária** e o **Contrato de Participação**, o último instituído e regulado pela Lei Complementar nº 155/2016, tendo ambos sido reconhecidos pelo Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021).

Em rodadas com participação de investidores estrangeiros, é comum a utilização de **convertible notes** e, de forma mais presente nos últimos anos, do **SAFE (Simple Agreement for Future Equity)**. Esses instrumentos seguem a mesma lógica dos instrumentos conversíveis brasileiros, tendo o SAFE a vantagem de oferecer maior padronização e reconhecimento internacional, facilitando o alinhamento entre investidores locais e globais.

Independentemente do instrumento escolhido, as rodadas iniciais têm como propósito principal financiar o desenvolvimento do produto, a formação da equipe e a validação do modelo de negócio.

É nesse estágio que se estabelece a base de confiança entre empreendedores e investidores, uma relação que, se bem estruturada, pavimenta o caminho para futuras rodadas de *equity financing*.



Cláusulas negociadas nas rodadas iniciais

Abaixo, listamos as principais disposições que têm sido normalmente discutidas, negociadas e estabelecidas nos instrumentos que formalizam rodadas iniciais de investimento. Elas podem ou não fazer sentido em uma dada transação, a depender das características e partes envolvidas.

Cláusula

Descrição e finalidade

Valor da empresa (*valuation*)

Define os parâmetros para conversão do investimento em participação futura. Pode ser:

- (i) **fixo**, quando o valor da empresa é previamente acordado entre as partes;
- (ii) ***valuation cap***, que estabelece um teto de avaliação para proteger o investidor caso o *valuation* aumente significativamente antes da conversão^a; ou
- (iii) ***discount rate***, que concede ao investidor um desconto percentual sobre o *valuation* da primeira rodada de investimento societário (*equity financing*, *priced round* etc.), como vantagem pelo risco de investir antecipadamente.

Prazo e gatilhos de conversão

Determinam quando e em que condições o instrumento conversível se transforma em participação societária, normalmente na primeira rodada de investimento societário (*equity financing*, *priced round* etc.), após certo prazo ou na ocorrência de determinados “eventos de liquidez” (venda, fusão, incorporação etc.).

Direitos de informação

Garantem ao investidor acesso periódico a informações financeiras e operacionais, promovendo transparência mínima durante o período pré-conversão.

Cláusulas negociadas nas rodadas iniciais

Cláusula	Descrição e finalidade
Direitos de acompanhamento de rodada(<i>Pro-rata right</i> ou <i>follow-on</i>)	Permitem ao investidor participar de futuras rodadas para manter sua proporção de participação no capital.
<i>Lock-up</i> e restrições de transferência	Impedem a cessão ou venda dos direitos do investidor e/ou das quotas dos fundadores antes da conversão. Em alguns casos, exige a permanência de certas pessoas-chave por um tempo mínimo. Visa preservar a estabilidade da base de investidores e de fundadores, focando no desenvolvimento da empresa.
<i>Não diluição e most favored nation (MFN)</i>	Protegem o investidor contra diluições desproporcionais e lhe conferem as mesmas condições, mais vantajosas, eventualmente concedidas a novos investidores no futuro.
<i>Remuneração simbólica ou juros</i>	No Contrato de Participação, pode prever a remuneração do investidor baseada em um percentual dos lucros da startup, nos limites da Lei Complementar nº 155/2016. No Mútuo Conversível, é possível prever juros remuneratórios a uma taxa simbólica ou reduzida.

Cláusulas negociadas nas rodadas iniciais

Cláusula

Descrição e finalidade

Desinvestimento

Define a forma de retorno do capital investido caso não ocorra a conversão, se aplicável.
No Mútuo Conversível, implica a devolução do valor aportado acrescido dos juros pactuados.
No Contrato de Participação, prevê o pagamento de haveres ao investidor-anjo, conforme o resultado do exercício, limitado ao prazo máximo legal e aos termos da Lei Complementar nº 155/2016.

Direitos de veto ou consulta restritos

Limitam a interferência do investidor nas decisões da startup, garantindo autonomia aos fundadores, mas assegurando direito de veto em matérias estratégicas (mudança de objeto, alienação relevante, dissolução). A depender do tipo de investimento, podem haver impeditivos a esses direitos, notadamente em função da Lei Complementar nº 155/2016.

Não concorrência e não aliciamento

Impedem que fundadores e executivos atuem em negócios concorrentes ou aliciem colaboradores, clientes ou parceiros estratégicos, protegendo o valor e a continuidade do negócio.

Rodadas avançadas de investimento

As rodadas avançadas de investimento ocorrem em um momento em que a startup alcança um estágio de maturidade que permite a entrada de investidores institucionais por meio de investimentos societários, as chamadas *priced rounds* ou *equity financings*.

Essa é a principal característica dessas rodadas: os investidores já passam a participar do capital social, tornando-se acionistas da empresa imediatamente. Nesse momento, a empresa já superou a fase de validação inicial, apresenta indicadores de tração, governança e receita, e passa a ser avaliada com base em fundamentos econômicos e projeções de crescimento mais consistentes.

Essas rodadas, usualmente identificadas como Series A, B, C e assim por diante, envolvem aportes mais significativos, a necessidade de realização de *due diligence* e uma negociação mais detalhada de governança e controle.

O investidor deixa de ser apenas titular de um instrumento conversível e passa a ingressar diretamente no quadro acionário, tornando-se acionista da empresa investida.

No Brasil, o momento de realização do aporte por investidores na primeira rodada avançada costuma ser precedido pela transformação societária da startup, que normalmente é uma sociedade limitada e será transformada em sociedade anônima de capital fechado, estrutura que oferece maior flexibilidade para emissão de ações, ingresso de novos investidores e implementação de regras de governança mais complexas.

Na primeira rodada de *equity financing*, os instrumentos de investimento celebrados nas rodadas iniciais, como mútuos conversíveis e contratos de participação, serão convertidos em ações, permitindo a consolidação das participações de todos os investidores em um mesmo nível societário.

Os principais instrumentos jurídicos dessas rodadas são o **Acordo de Investimento** e o **Acordo de Acionistas**. O primeiro define as condições do aporte e as obrigações de cada parte antes e após a conclusão da rodada, enquanto o segundo regula a relação acionária de longo prazo entre investidores e fundadores.

As rodadas avançadas representam, portanto, a transição da *startup* para um estágio de consolidação institucional: um ambiente em que a governança, a previsibilidade e o alinhamento entre os diversos stakeholders passam a ser tão relevantes quanto a própria inovação.

Fases e instrumentos jurídicos das rodadas avançadas

As rodadas avançadas de investimento envolvem uma sequência de fases e instrumentos jurídicos que refletem o aumento da complexidade das negociações e a necessidade de segurança para todas as partes. Diferentemente das rodadas iniciais, em que o investimento é formalizado por um único instrumento conversível, aqui a operação se desdobra em etapas sucessivas, cada uma com documentos específicos e níveis progressivos de vinculação.

Documentação Preliminar

A fase inicial é marcada por documentos preliminares, como o Sumário de Termos (*Term Sheet* ou TS), Carta de Intenções (*Letter of Intent* ou LoI) ou Memorando de Entendimentos (*Memorandum of Understanding* ou MoU), que registram as principais questões financeiras e disposições jurídicas da transação.

Embora não vinculantes na maioria das cláusulas, esses instrumentos estabelecem as bases para a negociação final e sinalizam os termos em que os investidores e fundadores pretendem fechar a rodada de investimento.

Due Diligence

Na sequência, realiza-se a due diligence, voltada à análise jurídica, financeira e contábil — e, muitas vezes, também operacional e tecnológica — da empresa inovadora a ser investida.

Essa etapa é essencial para confirmar informações, avaliar riscos e identificar eventuais passivos e contingências não declarados, cujos resultados influenciam diretamente a redação dos contratos definitivos — especialmente quanto a declarações e garantias, indenizações e condições precedentes, disposições que estarão dispostas nos documentos da transação.

Negociação e Formalização

Concluída a diligência, as partes passam à negociação e formalização dos documentos definitivos, que normalmente compreendem o Acordo de Investimento, o Acordo de Acionistas e o Estatuto Social da companhia.

Além deles, podem ser firmados documentos auxiliares, adaptados às particularidades da empresa investida, do perfil dos investidores ou da própria transação — como planos de stock options, contratos de vesting e instrumentos de reorganização societária.

O **Acordo de Investimento** (ou Acordo de Subscrição) disciplina o aporte de capital, as condições precedentes, os prazos e as obrigações para o fechamento da operação (*closing*).

Esse documento tem caráter vinculante e operacionaliza o investimento, estabelecendo as responsabilidades das partes até a efetiva integralização do capital. Entre suas disposições mais relevantes, destacam-se as declarações e garantias prestadas pelos fundadores e pela empresa, que asseguram a veracidade das informações analisadas na *due diligence* e a regularidade jurídica, contábil e operacional da companhia, e as cláusulas de indenização, que definem as consequências e mecanismos de reparação em caso de descumprimento contratual ou materialização de passivos e contingências não declarados quando da determinação do *valuation* da investida. **Essas disposições são fundamentais para proteger o capital investido e equilibrar os riscos da operação.**

O **Acordo de Acionistas**, por sua vez, rege a convivência societária e a governança da empresa após o investimento.

É nele que se estabelecem os **direitos políticos e econômicos dos acionistas**, as regras de transferência de ações e liquidez (*tag along*, *drag along*, *lock-up*), a composição e funcionamento dos órgãos de administração, proteções às informações confidenciais e propriedade intelectual da investida, restrições de não concorrência e não aliciamento, e os mecanismos de resolução de impasses (*deadlock*). Também é comum que o acordo preveja instrumentos de incentivo de longo prazo, como planos de *stock options* e cláusulas de *vesting*, voltadas a reter executivos e alinhar interesses com os investidores.

Quando participam investidores estrangeiros ou fundos estruturados em veículos offshore (fora do Brasil), é comum a necessidade de reorganização societária da empresa investida, em um processo conhecido como **corporate flip**.

Nesse modelo, que normalmente é implementado depois da celebração dos documentos definitivos, mas antes da realização dos aportes, a estrutura societária é invertida para que a holding controladora passe a ser constituída em jurisdição estrangeira, normalmente no estado americano de Delaware, nas Ilhas Cayman ou nas Ilhas Virgens Britânicas (BVI). Essa reorganização visa alinhar a estrutura societária e contratual às práticas internacionais, sobretudo norte-americanas, e preparar a empresa para futuras rodadas com investidores globais de maior porte. O tema será melhor explorado em capítulo próprio deste documento.

Essa estrutura sequencial confere **previsibilidade e segurança ao processo de investimento**, permitindo que a transação seja conduzida com transparência, mitigação de riscos e alinhamento de expectativas entre investidores e fundadores, fatores indispensáveis à consolidação institucional das empresas inovadoras em estágios mais avançados.

Cláusulas negociadas nas rodadas avançadas

Abaixo, listamos as principais disposições que têm sido normalmente discutidas, negociadas e estabelecidas nos instrumentos que formalizam essas rodadas avançadas de investimento, dividindo em questões financeiras, governança corporativa e outras questões jurídicas e estruturais, apesar de haver muitas interseções entre elas. Essa lista não é exaustiva, pois essas e diversas outras disposições podem ou não fazer sentido em uma dada transação, a depender das características e partes envolvidas.

Questões financeiras

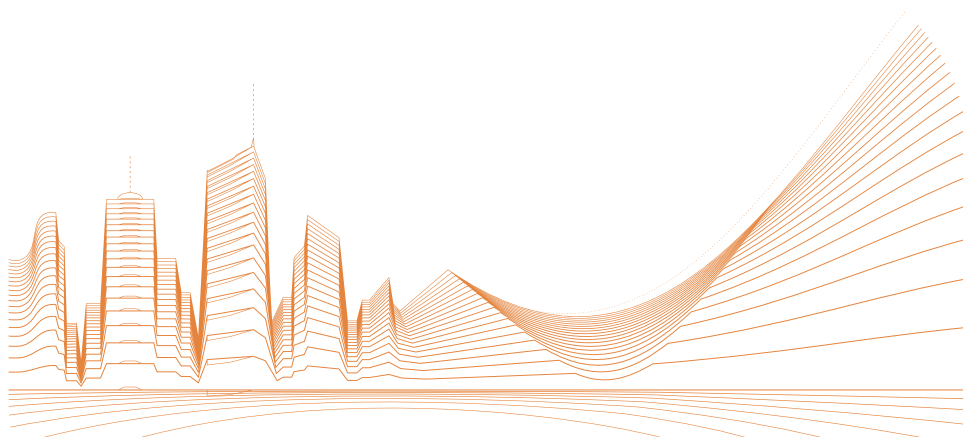
Cláusula	Descrição e finalidade
Valores aportados e prazos de aporte	Estabelecem o montante total do investimento, as parcelas de desembolso e as condições para cada liberação, vinculando-as ao cumprimento de metas, marcos de performance ou condições precedentes.
Fechamento da operação (<i>closing</i>)	Define o momento em que a operação é concretizada e as ações são emitidas, após o cumprimento das condições precedentes acordadas.
Espécies e classes de ações	Regulam a estrutura do capital social, podendo prever ações ordinárias e preferenciais, com diferentes direitos econômicos e políticos. Cada rodada pode resultar na emissão de uma nova classe de ações preferenciais, com direitos específicos de voto, preferência, conversão, anti-diluição e preferência de resgate. Essa diferenciação reflete o nível de risco e o <i>valuation</i> atribuído a cada rodada, assegurando tratamento proporcional ao momento de entrada de cada investidor.

Questões financeiras

Cláusula	Descrição e finalidade
Direitos econômicos	Regulam a participação dos investidores em dividendos, juros sobre capital próprio e demais proventos, proporcionalmente às ações subscritas e respeitando as preferências de cada classe.
Preferência de liquidação (<i>Liquidation Preference</i>)	Garante ao investidor prioridade no recebimento de valores em caso de venda, fusão ou dissolução, assegurando retorno mínimo antes dos acionistas comuns.
Direitos de follow-on (<i>Pro rata rights</i>)	Conferem ao investidor o direito de participar proporcionalmente de futuras rodadas de investimento, preservando seu percentual de participação no capital social da companhia.
Direitos do investidor líder (<i>Lead investor rights</i>)	Concedem ao investidor que lidera a rodada determinados privilégios, como assento em comitês, prioridade em informações, participação nas negociações de futuras rodadas e, em alguns casos, direito de <i>most favored nation</i> (MFN) em rodadas subsequentes, garantindo-lhe as condições mais favoráveis concedidas a outros investidores.

Questões financeiras

Cláusula	Descrição e finalidade
Direitos de preferência e subscrição	Asseguram prioridade aos acionistas na aquisição em eventual venda das ações existentes e na aquisição de novas ações emitidas pela companhia, antes de sua oferta a terceiros.
Direitos de informação	Garantem aos investidores acesso periódico a informações financeiras e operacionais, promovendo transparência mínima durante o período pré-conversão.
Cláusulas de saída (<i>exit</i>)	Estabelecem mecanismos de liquidez, como venda da companhia, IPO, recompra de ações ou liquidação preferencial, disciplinando o retorno do investimento.

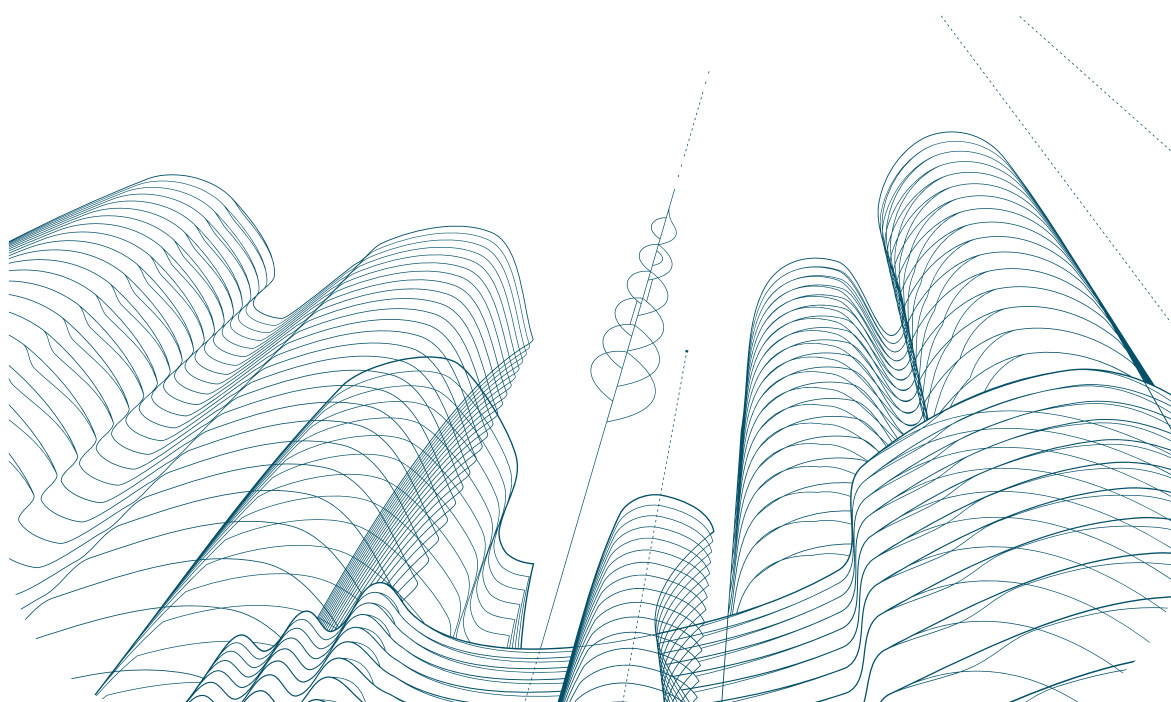


Governança corporativa

Cláusula	Descrição e finalidade
Composição e funcionamento dos órgãos de administração	Define a estrutura do conselho de administração e da diretoria, direitos de indicação dos membros, o modo de eleição e substituição de membros e suas competências.
Direitos de veto e matérias reservadas	Determinam os temas estratégicos que exigem aprovação dos investidores, como alteração do objeto social, endividamento relevante ou emissão de novas ações.
Direito de venda conjunta (<i>tag along</i>)	Assegura aos acionistas o direito de vender sua participação, de forma proporcional, nas mesmas condições oferecidas para aquisição do controle da companhia.
Obrigação de venda conjunta (<i>drag along</i>)	Permite que a maioria qualificada obrigue os demais acionistas a vender suas participações em determinadas condições, viabilizando uma operação de saída.
<i>Lock-up</i> e restrições de transferência	Impedem a alienação de ações por período determinado, garantindo estabilidade na estrutura acionária e comprometimento dos fundadores com o negócio. Em alguns casos, exige a permanência de certas pessoas-chave por um tempo mínimo.

Governança corporativa

Cláusula	Descrição e finalidade
<i>Vesting e stock options</i>	Estabelecem regras para aquisição gradual de participação por fundadores e executivos, vinculando permanência e desempenho à consolidação da titularidade das ações.
Não concorrência e não aliciamento	Impedem que fundadores e executivos atuem em negócios concorrentes ou aliciem colaboradores, clientes ou parceiros estratégicos, protegendo o valor e a continuidade do negócio.

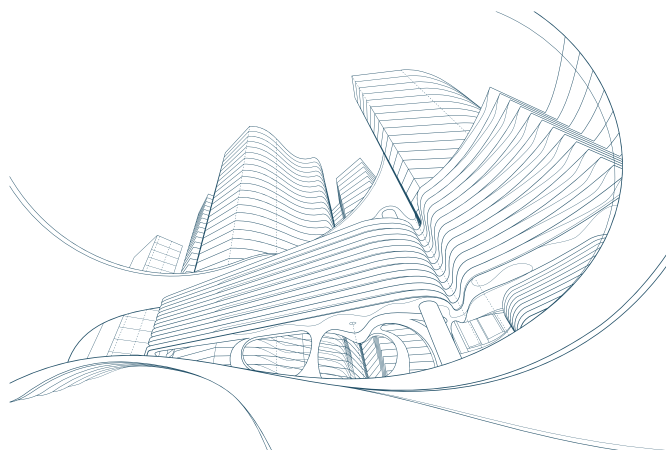


Outras questões jurídicas e estruturais

Cláusula	Descrição e finalidade
Condições precedentes	Estabelecem os requisitos que devem ser cumpridos antes da realização do aporte, como reorganizações societárias, regularização de propriedade intelectual, aprovações internas e obtenção de autorizações regulatórias.
Transformação societária ou <i>corporate flip</i>	Pode envolver a transformação da sociedade limitada em sociedade anônima de capital fechado, no caso da manutenção da estrutura societária no Brasil, ou a reorganização societária internacional (<i>corporate flip</i>), com migração da holding para uma jurisdição estrangeira (como Delaware, Cayman ou BVI). Ambas buscam adequar a estrutura societária às exigências dos investidores e às práticas internacionais de mercado, configurando-se normalmente como condições precedentes ao fechamento.
Declarações e garantias	Atestam a veracidade das informações fornecidas e a regularidade jurídica, fiscal e operacional da empresa, funcionando como instrumento de alocação de riscos entre investidores e fundadores e parâmetro para eventual indenização.
Indenizações	Estabelecem a responsabilidade dos fundadores e da empresa pela materialização de passivos, contingências ou eventos contrários às declarações e garantias prestadas, que resultem em perda econômica ou distorção do valuation da investida. Visam recompor o equilíbrio econômico da transação e proteger o capital investido.

Outras questões jurídicas e estruturais

Cláusula	Descrição e finalidade
Evento Material Adverso (<i>Material Adverse Effect - MAE</i>)	Prevê a possibilidade de suspensão ou revisão da obrigação de aporte caso ocorra evento relevante e imprevisto, como alteração regulatória, perda de contratos estratégicos ou deterioração financeira, que afete substancialmente o valor ou a operação da empresa entre a assinatura e o fechamento.
Resolução de impasses (<i>deadlock</i>)	Prevê mecanismos para solução de divergências graves entre investidores e fundadores, podendo envolver mediação, compra e venda compulsória (<i>buy-sell</i> , incluindo <i>shotgun</i>) ou dissolução parcial.
Lei aplicável e resolução de disputas	Define a lei aplicável, jurisdição competente e o método de resolução de disputas, geralmente por arbitragem, assegurando previsibilidade e maior especialidade na solução de controvérsias.



6

**Investimento
estrangeiro e
operações com
estrutura
*offshore***

Investimento estrangeiro

6 e operações com estrutura offshore

O capital estrangeiro tem ganhado importância crescente no financiamento de empresas brasileiras de base tecnológica e inovação. No primeiro trimestre de 2025, startups brasileiras receberam aproximadamente US\$ 435 milhões em investimentos estrangeiros, distribuídos em 80 operações, um crescimento de 4,3% em relação ao último trimestre de 2024 e de 8,75% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

O ingresso de capital internacional caracteriza o investimento estrangeiro direto (IED) — a aquisição de participação societária em empresa brasileira por investidor não residente, trazendo obrigações regulatórias perante o Banco Central do Brasil (BACEN).

Em paralelo, algumas operações podem envolver a constituição de holdings no exterior (offshore) em jurisdições como Delaware, Ilhas Cayman ou Ilhas Virgens Britânicas (BVI). Essas estruturas buscam proporcionar maior previsibilidade e conforto jurídico aos investidores, mas também podem atrair obrigações fiscais e de transparência adicionais para os sócios brasileiros, notadamente as previstas na Lei nº 14.754/2023 (Lei das Offshores) e na Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior (DCBE).

Investimento estrangeiro direto (IED)

O investimento estrangeiro direto ocorre quando um investidor não residente aporta recursos em uma empresa constituída no Brasil, mediante aquisição direta de participação no capital social ou de outro direito econômico cujo retorno dependa dos resultados do negócio.

O ingresso de IED gera obrigações regulatórias perante o Banco Central do Brasil (BACEN), responsável pelo monitoramento do capital estrangeiro produtivo no país.

A empresa receptora do investimento deve realizar o registro no Sistema de Capitais Estrangeiros – Investimento Estrangeiro Direto (SCE-IED), plataforma eletrônica que substituiu o antigo módulo RDE-IED, contendo informações sobre o investidor, o valor aportado e a participação societária resultante.

Além disso, a empresa deve manter suas informações atualizadas no sistema, refletindo alterações como aumento de capital, reorganizações societárias, transferências de participação ou conversões de títulos. O BACEN também exige a prestação periódica de informações, especialmente por meio do Censo de Capitais Estrangeiros, que coleta dados sobre o volume e a composição do capital estrangeiro no país.

O cumprimento dessas obrigações é indispensável para assegurar a regularidade da operação, viabilizar novas rodadas de investimento, autorizar remessas de dividendos ou juros sobre capital próprio ao exterior e possibilitar a futura repatriação de capital.

Operações de *venture capital* com estrutura *offshore*

Em operações de *venture capital* com investidores estrangeiros, tem sido comum que a estrutura societária da startup brasileira seja reorganizada para incluir uma holding no exterior (*offshore*), como condição precedente ao fechamento da operação.

Essa reestruturação, conhecida como ***corporate flip***, costuma ser exigida por alguns investidores estrangeiros, especialmente norte-americanos.

No *corporate flip*, a empresa brasileira passa a ser controlada por uma holding estrangeira, geralmente sediada em Delaware (Estados Unidos), Ilhas Cayman ou Ilhas Virgens Britânicas (BVI), na qual fundadores e investidores **passam a deter suas ações, em substituição às participações societárias que possuíam na empresa brasileira.**

Essas jurisdições são reputadas entre investidores internacionais de *venture capital* como possuidoras de regras societárias flexíveis, sistemas jurídicos estáveis e jurisprudência consolidada sobre temas de governança corporativa e contratos de investimento.

Outro ponto que contribui para a preferência por essas jurisdições é o fato de que investidores de *venture capital* desenvolveram modelos contratuais que, nos dias atuais, são amplamente conhecidos e difundidos no mercado internacional, e que servem como matrizes de referência para a redação e negociação dos instrumentos jurídicos que formalizam as operações.

Em rodadas iniciais, com instrumentos conversíveis, é comum que investidores estrangeiros partam dos modelos de Simple Agreement for Future Equity (SAFE), disponibilizados pela Y Combinator. Já em rodadas mais avançadas, com investimento societário, muitos utilizam como referência os modelos disponibilizados pela National Venture Capital Association (NVCA), dos Estados Unidos, que incluem *Certificate of Incorporation*, *Stock Purchase Agreement*, *Investors' Rights Agreement*, *Voting Agreement* e *Right of First Refusal and Co-Sale Agreement*.

Esses instrumentos foram desenvolvidos com base nas melhores práticas sob a perspectiva dos investidores, razão pela qual costumam demandar negociação detalhada para equilibrar suas disposições e proteger também os interesses dos fundadores.

Além dessas complexidades, a implementação de estruturas *offshore* pode atrair novas **obrigações regulatórias e fiscais**, tanto no exterior quanto no Brasil. No plano doméstico, a Lei nº 14.754/2023 (Lei das *Offshores*) passou a prever a possibilidade de, em certas circunstâncias, os lucros apurados por controladas no exterior serem tributados, ainda que não distribuídos, além de impor maior transparência às estruturas internacionais de investimento.

Ademais, fundadores e sócios brasileiros que passem a deter participação direta em uma *holding offshore* podem estar sujeitos à **Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior (DCBE)**, obrigação perante o Banco Central do Brasil aplicável a residentes com ativos no exterior acima de determinados limites. As periodicidades e exigências da declaração variam conforme o valor total dos ativos detidos no exterior.

Por fim, ainda como um apanhado geral sobre o tema, essas estruturas também podem estar sujeitas a obrigações de **identificação e declaração dos beneficiários finais** (*beneficial owners*), tanto no Brasil quanto nas jurisdições onde a *holding offshore* esteja sediada. Tais declarações visam garantir transparência sobre a cadeia de controle e propriedade das entidades, em conformidade com padrões internacionais de *compliance* e prevenção à lavagem de dinheiro (PLD/FT).

Expertise em *Venture Capital e Private Equity*

COLARES
ADVOGADOS

O [Colares Advogados](#) é um escritório de advocacia dinâmico, voltado para negócios e disputas complexas, em diversos setores e áreas, com destaque para Contratos, Fusões e Aquisições (M&A), Direito Societário, Inovação e Tecnologia.

Trazemos mais de 20 anos de experiência e uma forte atuação em transações de venture capital e private equity. Assessoramos desde companhias de capital aberto a fundos de investimento e startups de alto crescimento, em todos os aspectos de operações de M&A e joint ventures, bem como na estruturação de braços de Corporate Venture Capital (CVC) e veículos de investimento.

A atuação do escritório e suas práticas institucionais são reconhecidas pelos principais rankings nacionais e internacionais no segmento jurídico.



LEGAL 500
Leading Firm



Contatos



Rodrigo Colares

Sócio

rodrigo@colareslaw.com.br

+55 11 99575 9884



Débora Vieira

Sócia

debora@colareslaw.com.br

+55 81 99994 4473

COLARES
ADVOGADOS

Recife - São Paulo

Conteúdo, autores e licenciamento

O conteúdo deste e-book foi originalmente produzido pelos seus autores, integrantes do Colares Advogados, com base nas suas experiências profissionais e consulta a informações oriundas de fontes externas. Partes do texto foram revisadas com uso de ferramentas de inteligência artificial generativa, mas todos os dados e suas respectivas fontes foram consultados e incluídos diretamente pelos autores, encontram-se devidamente referenciados e estão disponíveis para acesso pelos hiperlinks inseridos ao longo do texto, que foram verificados pela última vez em 6 de outubro de 2025.

Coordenador

Rodrigo Colares

Autores

Débora Vieira

Eduardo Cherpak

Rafael Queiroz

Renato Martins

Rodrigo Colares

© Colares Advogados, 2025 - todos os direitos reservados.



Este é um material disponibilizado em formato de acesso aberto, sob uma [licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-Compartilhalgual 4.0 Internacional \(CC BY-NC-SA 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/). Isso quer dizer que ele pode ser livremente baixado e compartilhado, para fins não comerciais, podendo ser utilizado como base para elaboração de outros materiais, desde que devidamente referenciado mediante menção ao escritório e atribuição aos seus autores.