

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DAS EMPRESAS: UMA ANÁLISE JURÍDICA AOS MODELOS DE NEGÓCIOS STARTUPS

The digital transformation of companies: Analysis to Startups Business Models

Fábio da Silva Veiga¹

Universidade Lusófona, Portugal

fabio.veiga@ulusofona.pt

ORCID: 0000-0002-9986-7813

Luís Adriano Teixeira Mendonça²

Universidade Lusófona, Portugal

DOI: <https://doi.org/10.62140/FVLM1642025>

Recebido em / Received: Feb10, 2025

Aprovado em / Accepted: May 21, 2025

Sumário: 1. Contextualização histórica das Startups; 2. Impacto da Digitalização em Portugal; 3. Vários Tipos Societários e a sua relação com as Startups; 4. Investimentos nas Startups e respetivos efeitos; 5. Considerações Finais.

RESUMO: O presente trabalho visa atingir reflexões, iniciais, sobre a evolução digital e respetivo impacto no mundo jurídico, mais concretamente nas sociedades. Após realizadas as devidas análises reflexivas, desde logo se compreende que efetivamente atualmente se assiste a uma enorme evolução tecnológica e que de facto, provocará um impacto em todos os setores, assim como nas sociedades. Mas não ficamos por aqui, sendo necessário também referir que efetivamente essa mudança consistirá num surgimento, cada vez mais frequente de modelos de negócio Startup nos demais ordenamentos jurídicos, sendo que existem diversos factores que serão distintos de acordo com o sistema jurídico em análise, sendo que se distinguem os modelos do Common Law e do Civil Law. Apenas acrescentar que de facto o mundo jurídico terá que se adaptar a esta inovação dos modelos de negócio e do mundo digital, sendo necessário encontrar um devido balanço entre ambos, rumo a uma sociedade moderna.

Palavras-chave: Startups; Inovação; Direito Societário; Direito Empresarial.

ABSTRACT: This paper aims to reach some initial reflexions on the digital evolution and its impact on the legal world, specifically on societies. After the reflective analysis, I got to the conclusion that we are living in a period of technological evolution, that affects all the sectors in the world, and by that, also the societies. But not only that, as we can say that there are so many factors that will diverge, such as, for example, the appearance more and more frequent of Startups in the majority of the legal systems, wich will impact so many variables, like the difference in the Common Law system and Civil Law system. Our legal world will need to adapt to the innovation

¹ Professor Auxiliar de Direito Empresarial da Universidade Lusófona, Portugal. Doutor em Direito Empresarial pela Universidade de Vigo – Prémio Extraordinário de Tese de doutoramento. Pesquisador da CAPES no Exterior – Universidade de Alcalá, Madrid. Presidente do *Instituto Iberoamericano de Estudos Jurídicos* – Iberojur.

² Mestrando em Ciências Jurídico-Empresariais na Universidade Lusófona (Porto), Portugal. Licenciado em Direito pela Universidade Lusófona – Centro Universitário do Porto.

and the Business Models, and it will need to find the balance between both, to achieve a modern society.

Keywords: Startups; Innovation; Corporate Law; Business Law.

1. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DAS STARTUPS

O panorama presente apresenta-nos uma evolução drástica naquelas que são as “tecnologias de informação”, que aparentam ser cada vez mais omnipresentes, o que nos leva a deduzir que efetivamente as sociedades pretenderão inovar e a melhor forma de o fazer será através da transformação digital, visto que o nosso futuro para lá caminha. Desde logo, como que podemos falar numa Quarta Revolução, que distintamente das demais, se refere a uma revolução tecnológica, sendo também esse o entendimento de Klaus Schwab³, que nos explica que efetivamente esta revolução se resume a evolução tecnológica em todos os setores.

Desde logo temos vários exemplos, como por exemplo, carros que se auto conduzem ou até mesmo, a enorme evolução que se presencia no campo da neuro-tecnologia, evidência essa, dramática e que nos demonstra que de facto há muita coisa a mudar. Encontram-se, todas estas evoluções efetivamente presentes na obra *a priori* referida, sendo que vem respetivo autor prever tais mudanças, como por exemplo no que diz respeito à economia⁴ ou aos próprios negócios⁵, sendo que relativamente a ambos, respetivamente, prevê um enorme impacto.

No entanto, esta revolução distingue-se das demais, isto porque de facto, o fator que estará a “sofrer” mais com esta revolução, será efetivamente o setor da tecnologia. No entanto, nem tudo será positivo, porque isto poderá provocar imensas dificuldades ao governo que poderá não conseguir adaptar, falhando assim em acompanhar a evolução e aproveitar todas as oportunidades que venham a surgir, ou seja, poderá não conseguir empregar e de certa forma regular as novas tecnologias, para que possam ter efetivamente ter vantagens, assim como também tal questão poderá provocar algumas seguranças, a nível jurídico claro e não só, isto porque poderá provocar que as sociedades se “fragmentem”.

Pese embora por outro lado referir também desde logo, aquela que fora a evolução das sociedades de informação, a título de contextualização, referindo que se trata de uma evolução que afeta os demais sectores, por se tratar de uma evolução de cariz tecnológico, isto é, foi uma evolução que permitiu que existisse uma distribuição de informação de forma mais acessível, através e com recorrência às tecnológicas que viriam a surgir. Ora de facto, como pudemos

(³) Cfr. SCHWAB, Klaus. “The Fourth Industrial Revolution”.

(⁴) Cfr. SCHWAB, Klaus. “The Fourth Industrial Revolution”, ob. cit., p. 37 e ss.

(⁵) Cfr. SCHWAB, Klaus. “The Fourth Industrial Revolution”, ob. cit., p. 55 e ss

compreender isso trouxe diversos benefícios, nomeadamente, não só a nível social quanto económico. O que para muitos acabaria por ser um ponto de partida numa evolução histórica e revolucionária, viria na perspetiva de outros a ser, na realidade, um entrave porque de facto, o que estaria a provocar seria sim um afastamento das pessoas, por poderem realizar as demais comunicações à distância.

Numa palavra, podemos dizer que a Sociedade de Informação se caracteriza por ser uma Inovação. Nesse seguimento, não poderia deixar de ser referido um dos grandes nomes que contribuiu para que se desenvolvesse o conceito de sociedade de informação, tratando-se ele do economista Fritz Machlup⁶, que dedicou a sua vida ao estudo do mesmo. Aqui se viria a afirmar que as sociedades de informação seriam uma evolução conseguida através também do neoliberalismo, mais concretamente, da construção política e ideológica desenvolvida, e que viria a sofrer um grande expansionismo com as Tecnologias de Informação e Comunicação.

Aquando da Guerra Fria, tornou-se necessário que os Estados Unidos dessem um salto no campo tecnológico, sendo que viria inclusive a acontecer, ocorrendo um investimento de capital nesses demais sectores, de forma a poder evoluir. De modo que, como é sabido, nesse país, há um *locus* que representa a evolução tecnológica, podendo vir até a afirmar-se que trata-se de um lugar revolucionário, nomeadamente, *Silicon Valley*⁷. Foi nesse seguimento de acontecimentos que viriam a surgir diversas Startups, como seriam o caso da Apple ou até mesmo da Intel, e dessa forma também conseguimos entender que se trata de um símbolo, não só de surgimento como também de crescimento das Startups, tornando-se uma referência.

Por outro lado, veio a surgir em Lisboa há alguns anos, no que diz respeito aos apoios às Startups, a “Lisbon’s Incubator”⁸, cujo objetivo passa por tentar prestar apoio à criação destas novas sociedades, nos seus primeiros anos de atividade, sociedades essas que se tratam então de Startups.

O vocábulo Startup surge nos inícios dos anos 70, e surgiram diversas doutrinas que contribuíram para evolução do mesmo, mas importa aqui realçar aquelas que são as opiniões dos empreendedores Steve Blank e Bob Dorf⁹, que afirmam o seguinte: “Startup não é uma categoria de empresa, mas sim um estágio de desenvolvimento de uma empresa”, ou seja, compreendem o

⁶Economista e Professor, que produziu um dos maiores trabalhos relativamente às sociedades de informação com a sua obra *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*.

⁷Trata-se de um pináculo na evolução tecnológica e é considerado um centro global, para as demais tecnologias inovadoras.

⁸Trata-se de uma associação privada que fornece auxílio a jovens empreendedores, auxílio esse que passa não só por parcerias e investimento, como também espaços de trabalho, aconselhamento e a possibilidade de partilhar com a comunidade.

⁹BLANK, Steven Gary e DORF, Bob. *The Startup Owner’s Manual: The step-by-step guida for building a great company*. Pescadero, California: K&S Ranch, 2012, p.30.

termo como sendo uma das fases de desenvolvimento de uma sociedade, cujas características incidem em ideias tecnológicas e inovadoras.

Prosseguindo então agora com a evolução histórica, podemos afirmar que as Startups têm início com o surgimento da Internet nos Estados Unidos da América, por volta da década de 90, sendo que acabamos por associar tal conceito então a uma ideia de inovação tecnológica e empreendedorismo, sendo que grandes sociedades atualmente contaram com um início enquanto sendo Startups, contando com grandes exemplos a Apple, o Facebook, Xiaomi, tratando-se esta última de uma Startup com surgimento mais recente, e tendo já um sucesso de louvar, sendo considerada atualmente a segunda maior Startup mais valiosa do mundo. Teremos ainda também a Uber e até mesmo a Google.

Também a título de curiosidade, será de referir algumas Startups que estão a ter um crescimento de notar e que poderão vir a conseguir alcançar um elevado sucesso, Startups essas que se encontram nos Estados Unidos da América, tratando-se então de “Snowflake”, que desenvolve software que pretende ajudar as pessoas a conseguirem movimentar os seus dados através de “nuvens”¹⁰.

Também existe a “People.ai” que combina Inteligência Artificial com a experiência do mundo real, procurando ajudar os seus clientes a que consigam um maior sucesso financeiro. Estes serão dois dos maiores exemplos de modelos de negócio Startup que possivelmente poderão provocar um grande impacto no mercado.

Pensamos então num período em que viogira o empreendedorismo, ou seja, quando os indivíduos iniciam a empreender os seus próprios negócios para aproveitar as oportunidades que surgem nos mercados. Dessa forma, as Startups acabam por ser concebidas de uma forma diferente, em relação àquela que fora a ideia inicial, surgida há já algumas décadas, porque de facto, registou-se uma grande evolução.

Aqui chegados, poderemos dividir em três fases distintas, a evolução das Startups, consistindo essas na era da “pré-internet”, a “era da internet” e a “era pós- internet”.

Iniciando então pela era “Pré-Internet”, tratavam-se nada mais do que pequenas e médias empresas que se destinavam a procurar estabelecer no mercado, surgindo maioritariamente em pequenos negócios de serviços e pequenas indústrias, sendo que os recursos disponíveis eram limitados.

Quanto à “Era da Internet”, surgiu com a evolução a priori referida, relativamente à digitalização nos Estados Unidos da América, sendo que a Internet veio a tornar efetivamente

¹⁰ “Nuvens” também conhecido como “Cloud”, tratando-se de uma base de dados, através da qual os seus utilizadores terão a possibilidade de movimentar os seus dados de um dispositivo para outro, de forma fácil.

possível a criação de novos modelos de negócios, através das plataformas digitais, e recorrendo a estratégias de marketing através das demais redes sociais e aplicações móveis. Tal facto proporcionou que o conceito de Startup evoluísse até um ponto, no qual acabariam por vir a surgir imensas oportunidades de mercado, e para tal, acabariam também por surgir diversos investimentos, que como veremos *infra*, tornar-se-ia indispensável para a sobrevivência destes modelos de negócios.

Por fim, quanto à “Era pós-internet” e tratando-se daquilo que atualmente visualizamos, trata-se já de um plano mais desenvolvido e sofisticado, através do qual as Startups irão surgir com planos a longo prazo, ou seja, apresentarão equipas muito mais complexas e com melhores competências, e que apresentarão modelos de negócios mais rigorosos e sofisticados. Dessa forma, gerar-se-á uma maior concorrência, pois o mercado ficará mais complexo, mais competitivo e mais experiente, sendo necessário se destacar, para que seja possível conseguir investimentos necessários. Tratam-se de projetos ambiciosos, mas bastante inovadores, procurando então atingir o sucesso e/ou tal como se denomina no nosso ordenamento jurídico, quando uma Startup consegue atingir esse patamar, tornam-se “Unicórnios portugueses”, tal como irei referir *infra*.

Não poderemos no entanto desconsiderar um elemento que representa um papel importante para que uma sociedade consiga obter sucesso, tratando-se do elemento “Capital”. As Startups não se distinguem nesse aspeto, das demais sociedades, necessitando como tal de investimento, e muitas das vezes, esse investimento é feito de forma faseada, sendo que desde logo, na fase inicial irá ser requerido investimento de capital, por razões óbvias.

Do mesmo modo, já após a sua criação estar finalizada, trata-se de um processo de risco, e como tal, será necessário que quem efetuou o investimento inicial, tenha capacidade para agir, caso seja necessário, realizando demais investimentos que se prevejam como sendo inevitáveis. Igualmente na fase de expansão, poderá vir a ser necessário que se efetuem pequenos investimentos, de forma a conseguir financiar um crescimento maior e mais célere, e corresponder com as expectativas e necessidades do mercado, que como sabemos, atualmente são, cada vez mais, exigentes.

As Startups pretendem atuar num mercado inovador, tal como referido a priori, onde vigora o empreendedorismo e como tal, terá de se organizar, estrategicamente a sua evolução, para que consiga encontrar o melhor trajeto possível para o sucesso. De facto, surgem diversas etapas na criação da Startup, passando inicialmente pela sua criatividade, recolhendo quaisquer ideias que se obtenham com vista a chegar ao mercado, explorando então tais ideias e aplicando-as na prática, analisando então o seu impacto no mercado, que como fora referido, se trata de um mercado competitivo e inovador.

Vão depois evoluindo tais ideias, até que chega ao interesse de empresas, de maior dimensão, que as adquirem e cujo objetivo passa pelo proveito de tais ideias e invenções tecnológicas, vindo então a crescer e a tornar-se em negócios duradouros. De acrescentar apenas que neste tipo de situações, Portugal acaba por não ser uma exceção, sendo que, o descrito acaba muitas das vezes, por tornar-se a realidade para muitas das Startups.

2. IMPACTO DA DIGITALIZAÇÃO EM PORTUGAL

De facto, podemos abordar aqui uma temática muito interessante, nomeadamente aquela que foi a inovação digital nas sociedades em Portugal, sendo que existem diversas sociedades, das quais a tecnologia ainda se estará a adaptar, no entanto, existindo outras que já terão adotado completamente, e serão já totalmente digitais. Acrescentar ainda que esta transformação acabou por ser um dos resultados da pandemia provocada pelo Vírus SARS-CoV-2, isto porque houve uma enorme restrição no que diz respeito à circulação, pelo que as sociedades tiveram de procurar alternativas, e então surge um reforço à digitalização.

De acordo com alguns dados, considera-se como um resultado da pandemia, ter existido uma aceleração do processo de digitalização, sendo que todas estas sociedades necessitaram de procurar transmitir os seus serviços, de forma tecnológica.

Após verificação de alguns dados, foi possível concluir que de facto, o nosso ordenamento jurídico português desempenha um papel muito interessante, de acordo com os quadros da União Europeia, isto é, apresentamos um desenvolvimento acima da média, existindo já certas pequenas e médias empresas a venderem totalmente online, e com utilizações de serviços públicos, de forma digital. No que diz respeito à adaptação das sociedades, podemos dizer que 45%¹¹ dos utilizadores, recorrem atualmente aos serviços públicos de forma digital.

No entanto, não basta referir apenas tais indicadores porque de facto, olhando numa perspetiva mais reflexiva, podemos perceber que isto acabará também por provocar um impacto na economia, dado que serão criados mais postos de trabalhos, na área das tecnologias, sendo que as sociedades quererão ter funcionários devidamente competentes, e através dos dados analisados, pude concluir que de facto assim o foi tendo sido criados cerca de cinco mil postos de trabalho¹² no ano de 2021. Também podemos referir outros dados que serão importantes, dados que

¹¹ Dados obtidos através do Serviço de Estatística da União Europeia (Eurostat).

¹² Dados obtidos através da APDC; DGEEC (Direção Geral de Estatísticas da Educação e Ciência); EMPD; e PVI (Programa de Valorização do Interior), sendo que esta analisa os dados referentes ao interior do país, tendo em consideração os investimentos empresariais, que acabarão por ser suscetíveis de criação de emprego.

envolvem o empreendedorismo, nomeadamente o lançamento e apresentação da Europe Startup Nations Alliance¹³, num evento decorrido denominado Web Summit.

A digitalização acabará por provocar um impacto importante nas sociedades portuguesas, pois permite aproveitar de uma melhor forma as oportunidades que surgem, pelas tecnologias, permitindo melhorar a eficácia, a eficiência e aumentar a competitividade, permitindo expandir os seus negócios¹⁴.

Pensando num plano relativo à eficiência, desde logo pensamos que a utilização de meios tecnológicos irão permitir automatizar certas tarefas, que outrora seriam manuais, e portanto os processos irão acabar por melhorar. Além disso, provocará a possibilidade uma melhor comunicação, não só a nível interno, como também externo, e portanto, a eficiência e a cooperação irão evoluir, permitindo também a redução dos custos operacionais.

Já no que dirá respeito ao aumento da competitividade, tal facto ocorrerá, pois as sociedades que adotam estes meios tecnológicos estarão numa posição em que lhes permitirá competir melhor, não só em Portugal, como também num plano internacional. Esta digitalização possibilitará aceder a novos mercados atraindo mais clientes, e dessa forma, levará a que ocorra uma elevação da oferta dos produtos e serviços. Dessa forma associamos também a uma ideia de expansionismo no sentido em que a digitalização irá permitir uma expansão, pelo facto de que os modelos de negócio irão ser diferentes e inovadores. Um exemplo a título prático será numa questão de marketing, em que muitas das empresas irão vir a recorrer às redes sociais para atrair novos clientes e marcar a sua posição online, mostrando presença.

Apenas referir que de facto a digitalização representa um papel muito importante e permitirá uma evolução do plano que *a priori* fora existindo, sendo que atualmente contribuirá para uma evolução das sociedades, que poderão beneficiar destas demais vantagens, assim como também de uma mudança laboral, de nível cultural, no sentido em que, criará a possibilidade de trabalho via remota, ou seja, contribuirá para uma flexibilidade de horários e para um aumento, não só da colaboração como também de comunicação, entre colegas e colaboradores.

Mas poderá, no entanto, trazer consigo também, certas desvantagens, como por exemplo, a exclusão digital no sentido em que a exclusão digital poderá provocar um afastamento daqueles que não tenham acesso à tecnologia, como será o caso dos idosos. Além disso, por um lado criará oportunidades de trabalho, para pessoas devidamente especializadas, mas poderá também provocar

¹³ Objetivo passa por acelerar o crescimento do empreendedorismo europeu, que como sabemos, se tratará de um elemento caracterizador do modelo de negócios Startup, através da evolução política nacional e com a devida cooperação dos estados membros.

¹⁴ Cfr. VEIGA, Fabio da Silva. “El concepto de empresa en la sociedad digitalizada: especial referencia a las Fintech”. In *Aspectos jurídicos de la actualidad en el ámbito del derecho digital*, Valencia: Tirant Lo Blanch, 2023, p. 329-338.

a perda de emprego, visto que a automatização das tarefas levará a que não seja necessária tamanha mão de obra, afetando especialmente os setores da indústria e logística. Relativamente a outra desvantagem, será então os problemas de segurança, no sentido em que, poderá colocar as pessoas em risco de ataques informáticos.

Podemos desde logo elencar algumas sociedades, que surgiram ao longo destes últimos anos, anos esses em que se mostrou uma devida evolução tecnológica, sendo alguns desses exemplos sociedades que embora não tenham sede em Portugal, atuam em Portugal provocando um impacto no mercado e desde logo, temos o caso da “Retarus”, tratando-se de uma sociedade cuja especialização passa por segurança dos emails e também plataformas de comunicação.

De facto, será um dos grandes exemplos, isto porque tem sede em Munique, na Alemanha, mas, no entanto, encontra-se presente com diversos escritórios espalhados pelo mundo, sendo que um desses encontra-se especificamente em Lisboa. A grande razão pela qual se considera esta sociedade como sendo uma sociedade totalmente digitalizada será porque permite aos seus funcionários que exerçam as suas atividades de forma remota, sendo que utilizam apenas meios informáticos.

Outro grande exemplo e que desempenhará um papel muito importante será efetivamente a “The Taken Seat”, isto porque se trata de uma Startup, cujo objetivo será facultar toda a ajuda necessária a outro negócio, ajudando a desenvolver ideias de negócio que irão permitir que outras startups se tornem autónomas, possuindo sede no Porto e Braga. Trata-se aqui também de uma outra situação na qual será facultada a possibilidade de exercer as funções de forma remota, e cujos funcionários trabalharão maioritariamente na área da tecnologia.

Neste capítulo, não poderia deixar de referir já seguindo o conceito de Startups, os denominados “Unicórnios Portugueses”, tal como fora referido *supra*. Consistem em Startups portuguesas, que têm vindo a ganhar imensa relevância, não só em termos de mercado, como também em termos financeiros, sendo que têm sido avaliadas com aqueles que são os maiores valores apresentados por uma Startup, no ordenamento jurídico português, sendo que para que se considere como sendo um “unicórnio português”, será necessário que atinja um valor igual ou superior a um bilião de dólares. Neste contexto, há que referir um livro da autora Ana Pimentel, com prefácio de Ricardo Marvão, no qual vem referir o regime dos unicórnios portugueses, referindo os principais e mostrando a devida importância dos mesmos.

Temos os principais exemplos tratando-se desses da “Farfetch”¹⁵, que está avaliada em cerca de 14,5 mil milhões de dólares americanos, tratando-se da Startup mais valiosa atualmente, com

¹⁵ Esta Startup trata-se nada mais do que uma plataforma que atua no mercado online e diz respeito ao setor da moda, tendo inclusive várias filiais, como por exemplo, em Nova Iorque e até mesmo em Tóquio, Japão.

ADN português. Temos por outro lado também a “Sword Health”, tratando-se já de uma Startup mais recente e que atualmente está avaliada em cerca de 2 mil milhões de dólares americanos. Trata-se já de uma Startup mais recente, tendo surgido em 2015 e cujo objeto de atividade consiste na procura de soluções, digitais, para tratamentos de patologias músculo-esqueléticas. Além disso, teremos também outros exemplos como a “Talkdesk”¹⁶, e também a “OutSystems”¹⁷. Consistem então naquelas que são as Startups mais valiosas atualmente, com ADN português.

No entanto, importa referir por outro lado que poderão efetivamente existir sociedades cuja digitalização estará presente, mas não sejam totalmente digitais e surgem imensos exemplos, iniciando desde logo a indústria farmacêutica, visto que as empresas farmacêuticas recorrem a tecnologias digitais para melhorar o seu desenvolvimento e as pesquisas necessários, para não só conseguirem novos medicamentos, como também automatizar processos de produção e melhorar a comunicação com os pacientes.

Por outro lado, existem desde logo os supermercados, visto que também utilizam as demais tecnologias digitais para melhorar a experiência do cliente, como também para automatizar processos de gestão de inventário e melhorar a eficiência dos processos logísticos. Ainda existe outro prático, como será o caso das fábricas de automóveis, visto que utilizam tecnologias para melhorar não só a segurança dos seus veículos, como também para contribuir para o conforto e eficiência dos seus veículos, já para não falar da possibilidade e realidade que serão os carros autónomos.

Logo compreendemos que a digitalização tratar-se-á não de uma possibilidade, mas sim já de uma realidade, realidade que nos presencia atualmente e o continuará a fazer-lo no futuro.

3. VÁRIOS TIPOS SOCIETÁRIOS E A SUA RELAÇÃO COM AS STARTUPS

Por tanto, agora iremos abordar uma outra questão, nomeadamente os tipos societários existentes, ou seja, os tipos societários dos quais poderá gerar a criação de uma Startup. Aqui, poderemos inicialmente excluir diversos tipos societários nomeadamente os casos das sociedades unipessoais por quotas, assim como também os Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada (EIRL), isto porque, tais tipos societários têm como principal objetivo maximizar os lucros em prol do próprio empreendedor, o que como podemos compreender, levará a uma redução naqueles que serão os investimentos de terceiros, algo que não vai de acordo com os ideais para a formação de uma Startup. Por outro lado, as Startups por norma, pretendem obter a

¹⁶ Trata-se de uma Startup que trabalha com programas informáticos ou “Software”, que pretendem facultar às sociedades forma de se conectarem diretamente com os seus clientes, através de “call center” que ficam guardados numa nuvem (“cloud”). Assenta em critérios como a Inovação e também diversidade, equidade e inclusão.

¹⁷ Consiste numa plataforma que faculta as ferramentas necessárias para que as sociedades possam desenvolver e implementar as suas aplicações corporativas. Trata-se já de uma Startup mais antiga, tendo sido fundada em 2001.

colaboração de terceiros, terceiros esses que ao investirem esperam um retorno, retorno esse consistindo numa percentagem, que permitirá a sua participação na sociedade, e de facto, essa lógica tornar-se-á impossível em situações nas quais a sociedade apenas conta com um sócio.

Naquela que é a visão de alguma doutrina¹⁸, em que vem dizer que de facto as Startups pretendem inovar através do seu enorme empreendedorismo, de facto jamais será possível que tal facto ocorra se apenas houver um empreendedorismo de uma só parte, sendo por norma necessário a cooperação de várias entidades ou indivíduos. Dividem-se, no entanto, estes sujeitos, sendo que de um lado teremos aqueles que serão os proprietários e por outro lado, os fundadores das mesmas. Daí também surgir o pensamento inicial de que se deverá desde logo excluir as sociedades unipessoais por quotas assim como os EIRL, pois falamos em situações que envolvem vários sujeitos.

Relativamente às Sociedades em Nome Coletivo. Como sabemos, estas sociedades possuem consagração legal nos Art.º 175 a 196¹⁹ do Código das Sociedades Comerciais²⁰, onde se encontram todas as regras para que possam efetivamente existir. Desde logo, são enunciadas algumas características, como por exemplo, a questão da responsabilidade dos sócios, que como sabemos, poderá ser ilimitada e subsidiária, entre outras características. Será necessário então relacionar o papel deste tipo societário com as Startups, verificando todos os elementos necessários, assim como as vantagens e desvantagens das mesmas. Nesse seguimento, olhando para a perspetiva dos empreendedores, desde logo há que referir que estas sociedades (startups) não requerem um capital social mínimo obrigatório, isto porque de facto, os custos operacionais deverão ser mínimos dentro da possibilidade e como tal, aqui associar-se-á que estas sociedades irão requerer contabilidade organizada. Mas não basta referir isso, sendo necessário também referir que quando surja um sócio com uma contribuição em indústria, que como sabemos, trata-se de uma forma legal de dar entrada numa sociedade, essa contribuição não irá contribuir para o valor do capital social, sendo também uma característica aqui a ter em consideração.

Não poderia deixar de referir aqui que relativamente aos riscos²¹, tal como acontece nos demais tipos societários, haverá um elevadíssimo risco, risco esse que incide naquilo que habitualmente visualizamos, nomeadamente, elevada concorrência e até mesmo, pouco sucesso no mercado, ou seja, pouco interesse por parte dos clientes. Além disso, também estará sempre presente a questão de necessidades de recursos, sendo que no caso das Startups, são exigidos alguns investimentos, ou seja, haverá que existir investidores, cujo interessa seja o de fazer com que a

¹⁸ DUENING, Tom N., HISRIC, Robert D. and LECHTER, Michael A. *Technology Entrepreneurship, Taking Innovation to the Marketplace*, 3ª Edição, Academic Press Elsevier, 2020, p. 164-166.

¹⁹ Artigos que vêm regular todo o regime legal aplicável para as Sociedades em Nome Coletivo

²⁰ Decreto Lei nº 262/86, de 02 de Setembro.

²¹ Palavras proferidas por Nadialice Francischini, na Revista de Direito, “Simplificando as Startup”, 2021, p. 2.

Startup se torne num negócio viável e próspero. Sem o devido investimento, não serão capazes as Startups de conseguir avançar. No entanto, há alguns fatores que poderão contribuir para que efetivamente surjam os investimentos, desde logo, o facto, tal como fora referido *supra* de que os sócios respondem ilimitadamente, logo, os investidores acabam por ter então uma garantia, relativamente aos seus investimentos.

Já no que diz respeito às Sociedades por Quotas, encontram a sua consagração legal nos Art.º 197 a 270º do Código das Sociedades Comerciais, tratando-se de uma sociedade cuja forma de organização, para startups, atribuirá uma parte proporcional a cada sócio, atribuindo então direitos e deveres. A responsabilidade será solidária entre os sócios, e limitada entre os mesmos, consoante aquelas que são as suas quotas na sociedade. Aqui também importa referir que efetivamente terá que existir uma relação de confiança mútua, não só perante os demais sócios como também para com a sociedade, algo que será deveras importante para a Startup. Isto será um fator de grande atração para os investidores da Startup porque de facto, os riscos correm sobre o capital social que fora investido, ou seja, será esse capital que irá responder em caso de surgir algum problema.

Por fim, relativamente às Sociedades Anónimas, como sabemos quando nos referimos às mesmas, associamos logo o conceito das ações e de facto, aqui os lucros obtidos serão distribuídos por entre os acionistas, sendo esse o foco principal, isto é, a obtenção de capital através de ofertas públicas de ações. Relativamente ao regime legal, encontramos a sua disposição presente no Código das Sociedades Comerciais, no Art.º 271²², tratando-se de uma entidade ligeiramente mais complexa do que as restantes, isto porque estará sujeita a uma maior burocracia. Desde logo, relativamente à sua constituição, serão necessários cinco sócios para que se possa constituir uma sociedade anónima, tal como consta no disposto do Art.º 273, nº 1 do Código das Sociedades Comerciais.

Também no que diz respeito ao capital social, tratando-se de uma questão de enorme relevância, não poderá ser inferior a cinquenta mil euros, segundo Art.º 276, nº 5 do Código das Sociedades comerciais, sendo que aqui a responsabilidade dos sócios será limitada, isto é, cada sócio responderá consoante o valor das ações que possua e nada mais. A grande vantagem de iniciar um modelo de negócio Startup como uma Sociedade anónima será que, o capital social, como apenas será relacionado aos sócios, visto que estes é que deram a entrada, será então um capital fechado, e quando for necessário proceder à sua abertura, isso irá permitir que a Startup se considere como

²² Encontrando também disposição legal no Art.º 464, nº 3 do Código das Sociedades Comerciais, dizendo respeito à dissolução destas sociedades, que apenas poderá acontecer por via administrativa.

uma sociedade já mais desenvolvida, e não ainda em fase inicial, mostrando então já possuir alguma longevidade

4. INVESTIMENTOS NAS STARTUPS E RESPETIVOS EFEITOS

Iremos agora debruçar-nos sobre aquele que é o papel do investidor na Startup e a sua relação com a mesma. Logo de início há que reforçar a ideia a priori referida de que, as Startups surgiram com a necessidade de os Estados Unidos da América terem de evoluir, o que levou a que surgissem então estas sociedades cujo objetivo é a inovação. No entanto, também como já fora referido anteriormente, tratam-se de sociedades que carregam um certo risco, porque o setor de tecnologia será um dos setores cujos investimentos mais importam, tendo de ser bem planeado, visto envolver muito capital.

Por isso mesmo, vêm muitas das vezes os investidores referir-se às Startups como sendo um “mercado com grande assimetria de informações”²³. Quer isto dizer que as Startups requerem um investimento externo, e dessa forma, terá que existir uma grande estruturação. Podemos aqui referir aquela que é a visão do empreendedor Steve Blank, que afirma que as Startups se tratam de “organizações temporárias em busca de um modelo de negócio repetível e escalável”.

Podemos então deduzir que quando não surja investimento pelos meios convencionais, ou seja, através de investidores que acreditem no processo e no projeto, poderão os empreendedores recorrer aos empréstimos, ao banco, o que não será aconselhável visto que na maioria das situações, geram elevados juros, devido ao risco do negócio, o que poderá ditar a sua queda.

O objetivo da sociedade será o lucro, tal e qual como acontece com as demais sociedades, e dessa forma, será necessário ultrapassar as dificuldades financeiras iniciais, que este modelo de negócio enfrentará, isto porque, inicialmente além dos custos de desenvolvimento, haverá também os custos das operações, gerando algumas despesas, não só em imóveis e móveis, como também em colaboradores, o que será indispensável para uma Startup recém nascida.

A título de exemplo, tratando-se de uma das maiores Startups atualmente existentes, temos a situação da Uber, que foi fundada em 2009, estando já mais que consagrada em cerca de 63 países à volta do mundo. Será importante referir isto porque em 2016, esta Startup passou por enormes dificuldades financeiras, acabando inclusive por ter um prejuízo de três bilhões de dólares, no entanto, através de investimentos realizados, conseguiu recuperar, o que acaba por comprovar que de facto, os investimentos a realizar ditarão o sucesso ou não destas sociedades. Apesar de se tratar de uma das maiores Startups que alguma vez surgiu, ainda assim não conseguiu atingir o

²³ CASSAR, Gavin. *The Financing of Business Start-ups*. Journal of Business Venturing, nº 19, 2004, p. 262- 283.

“Breakeven point”²⁴. Conseguimos então perceber que as Startups são negócios versáteis, cujo risco estará sempre associado, mas que também conseguem atingir um enorme sucesso, provocando impacto no mercado e nos clientes, sendo esse um elemento fulcral, ou seja, atingir o mercado e provocar impacto, atraindo clientes para que consumam o seu serviço/produto e como tal, percebemos que se trata de um elemento que dita também o futuro.

Ainda nessa ótica, há que referir que relativamente os fundos de investimento que pretendam investir em Startups serão regulados pela entidade competente, que no nosso ordenamento jurídico, se trata da CMVM²⁵, mais concretamente, pelas normas do Código dos Valores Mobiliários²⁶. Vem definir a CMVM que os fundos de investimentos realizados, acabam por executar uma tarefa como instrumentos financeiros que são, através dos capitais que são investidos. Aqui, ao referir fundos de investimentos, refere-se a todos os tipos de investimentos, sendo que efetivamente a CMVM supervisiona todos.

Distinguem-se aqui algumas modalidades de investimento, sendo que recorrentemente se fala em “Private equity” e também “Venture Capital”²⁷. Relativamente à primeira modalidade, ou seja, a “Private equity” tratar-se-á de um investimento que surgirá numa fase adiantada da Startup, ou seja, uma fase em que o pretendido será já expandir no mercado e dessa forma conseguir uma maior consolidação. No que diz respeito ao “Venture Capital”, trata-se então de fundos, que irão ser aplicados na fase inicial da Startup, que possivelmente poderá até já estar a exercer funções, mas contará com uma margem de lucro muito reduzida. São também denominados de “fundos de capital de risco”.

Ao falarmos de risco, tendo já sido mencionado por diversas vezes, terá de ser devidamente explicado. Aqui quando refiro o risco, será respeitante ao(s) investimento(s) realizado, que como foi referido, numa Startup será muito elevado. Por esse mesmo fator, existe então um cargo, que surgiu para minimizar esses riscos, nomeadamente, um administrador, cujas funções passarão por administrar os recursos investidos, de forma que a Startup consiga tirar máximo proveito, e dessa forma, irá permitir transmitir uma maior confiança aos investidores.

Relativamente àquele que é o regime que vigora nos Estados Unidos da América, onde se baseiam pela *Common Law*, vem adotar uma estrutura distinta, nomeadamente, uma estrutura denominada de “Limited Partnerships”. Trata-se de uma estrutura através da qual o gestor virá assumir uma

²⁴ Ponto fulcral na qual a Startup não está a apresentar dívidas, mas também não está com margem de lucro, encontrando-se num ponto intermédio.

²⁵ Comissão de Mercado de Valores Mobiliários.

²⁶ Aprovado pelo Decreto Lei nº 486/99, de 13 de novembro, tendo saído a sua versão mais recente através da Lei nº 23-A/2022, de 09/12,

²⁷ FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik e FONSECA, Victor. *Direito das Startups*, 1ª Edição, Saraiva Jur, 2018, p. 98.

posição mais centrada, enquanto que os restantes membros, nomeadamente os investidores, irão exercer a posição de “limited partner”.

Significa isto que, os investidores não irão receber quaisquer responsabilidades legais sobre possíveis passivos que possam vir a ultrapassar o capital social investido, mas ainda assim, não deixarão de poder participar na administração. Já no que diz respeito ao gestor, este assumirá todas as responsabilidades (legais), tendo então o dever de gerir os demais investimentos.

Esta estrutura tem vindo a ser adotada não só pelos Estados Unidos da América, como também pelo Reino Unido, ambos países que se baseiam no *Common Law*. Também terão gerado o interesse de muitos outros, como serão o caso do Chile e até mesmo do Panamá.

Acontece então que estes fundos de investimento serão uma fase essencial, que irá contribuir para a capitalização das Startups, sendo que a fase final corresponderá então à transformação da Startup numa empresa, consolidada no mercado e com o devido impacto na bolsa de valores.

De facto, como que poderemos associar uma certa estruturação no processo de investimento, iniciando desde logo pela identificação de uma oportunidade, oportunidade essa de investir num negócio que possua um potencial de crescimento, ocorrendo por diversas formas, como por exemplo eventos de “networking”, ou então conferências de Startup, sendo inclusive possível referir um exemplo, ocorrido no nosso país, a famosa “Web Summit”²⁸.

Ultrapassada essa fase, será necessário proceder à análise de investimento, através da qual irá ser possível analisar o potencial de retorno do investimento, procedendo-se à análise não só do mercado e da equipa que constitui a startup, como também o modelo de negócios que esta tem por base, seguindo-se da possível negociação, através da qual o investidor irá propor os termos para que se efetue tal investimento, tendo de vir a contraparte a proceder à respetiva aceitação ou não. Se efetivamente for alcançado um acordo, então irá o investidor contribuir com capital, do qual a startup necessita e, na maioria dos casos, o investidor acabará por ser tornar um acionista.

Relativamente à análise, e tal como fora referido *supra*, procura-se a existência de um retorno que consistirá primeiramente no crescimento, o qual necessitará do capital referido. Será necessário proceder à aquisição de recursos adicionais, como equipas devidamente especializadas, assim com investimento na tecnologia e por fim, mas não menos relevante, o *marketing*, que influenciará o papel no mercado e cuja finalidade será habilitar a possibilidade de alcançar uma maior longevidade, garantido então o retorno. Esse retorno poderá adotar muitas faces, como por

²⁸ Conferência através da qual se vêm a juntar diversas entidades, com um centro a incidir na tecnologia da internet, contando com demais empresas, interligadas à área tecnológica.

exemplo, surgir através da venda de uma empresa, ou então a ocorrência de uma oferta pública inicial.

Tal como já fora referido, e nós enquanto juristas teremos esse conhecimento, no que diz respeito ao Direito Societário e Direito Empresarial, estará sempre subjacente um risco, que na relação com as Startups, apresentará um carácter de elevado risco, porque e após breve análise prática, foi possível apurar que muitas situações os modelos de negócio Startup falha, não conseguindo alcançar o sucesso pretendido e tornando-se num investimento que poderá levar à perda do capital investido, pelo que os investidores terão que estar preparados para tal realidade e o direito entende tais riscos. Nessa perspetiva, no dia 22 de dezembro de 2022, o Governo português entregou na Assembleia da República, a Proposta de Lei n.º 56/XV/1.^a, que visa estabelecer o regime aplicável às START-UPS e SCALEUPS, criando um quadro regulamentar que incentiva a criação e o desenvolvimento da sua atividade. Tal proposta, se aprovada, demarcará um novo quadro regulatório para as Startups, especialmente no campo da sua conceituação entre outras questões de ordem fiscal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do exposto, podemos verificar que os modelos de negócio Startup são uma matéria em constante evolução, sendo que diariamente surgem novas Startups, as quais poderão vir a provocar um impacto não só no mundo digital, como também no mundo jurídico, sendo que irão desempenhar um papel fundamental naquelas que serão as sociedades emergentes.

E de facto, podemos ver que se criou aqui um modelo de negócio diferente, mais ágil e que pretende acompanhar a inovação do mundo, através de diversos empreendedores que se juntam para construir uma ideia, pretendendo então adquirir fundos, para que possa alcançar da melhor forma o público-alvo e tentando afirmar-se num mundo, cada vez mais complexo e dinâmico.

Em relação a todos os elementos abordados neste relatório, conseguimos à partida, realizar uma distinção respeitante a determinados fatores, desde logo, a estruturação das Startups que poderá/deverá variar consoante o sistema presente se trate de *Common Law* ou então de *Civil Law*, sendo que na nossa opinião, assim como demais opiniões na doutrina, entende-se que de facto os sistemas *Common Law* são mais benéficos para as Startups, pois favorecem o seu crescimento de uma forma mais célere, pois permitem a autorregulação das mesmas por vias contratuais ou por recomendações, sendo isso que se pretende, também para atrair a atenção de possíveis futuros investidores, sendo que como vimos, estes investimentos farão toda a diferença.

Relativamente àquela que é a literatura disponível para nos ajudar na compreensão dos modelos de negócio Startup, será muito vasta abrangendo todos os tópicos de relevância que

poderão levar à compreensão destes modelos de negócio. Acrescentar, no entanto que, este modelo de negócio, por muito bem que esteja estruturado, poderá, ainda assim, não conseguir alcançar os objetivos a que se propõe, sendo que uma das etapas fundamentais será efetivamente o seu dito crescimento.

Por fim, será importante ter sempre em consideração a possibilidade de testar continuamente o modelo de negócio Startup, o qual poderá passar por várias mudanças e adaptações, e enquanto juristas, teremos que saber interpretar os vários desafios que nos são propostos nas relações sociais e jurídicas, onde estamos a assistir a uma evolução histórica, uma evolução digital, que provocam um impacto em todos os domínios, mas que se refira que se trata de uma evolução necessária que nos irá permitir evoluir enquanto sociedade, para uma sociedade mais moderna.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLANK, Steven Gary e DORF, Bob. *The Startup Owner's Manual: "The step-by-step guida for building a great company"*. Pescadero, California: K&S Ranch, 2012, p.30.

DUENING, Thomas N., HISRICH, Robert D., e LECHTER, Michael A, "Technology Entrepreneurship, Taking Innovation to the Marketplace", Academic Press Elsevier, 2ª Edição, 2015.

DUENING, Tom N., HISRICH, Robert D. and LECHTER, Michael A. "Technology Entrepreneurship, Taking Innovation to the Marketplace", Academic Press Elsevier, 3ª Edição, 2020, p. 164-166.

GALVÃO, Helder e XAVIER, Barreto Luís. "Direito para Startups", Abreu Advogados, Almedina Editora, 2022.

GERBER, Michael E., "The E-Myth Revisited", HarperCollins e-books, 1986.

PIMENTEL, Ana, "unicórnios portugueses, A História das Startups de Mil Milhões de Dólares", Lua de Papel, 2021.

RIES, Eric, "The Lean Startup", Crown Business, 1ª Edição, 2011, pp. 37-41.

VEIGA, Fabio da Silva. "El concepto de empresa en la sociedad digitalizada: especial referencia a las Fintech". In *Aspectos jurídicos de la actualidad en el ámbito del derecho digital*, 329-338. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2023, p. 329-338.

WEBSTER, Frank. "Theories of the Information Society", Routledge Editora, 3ª Edição, 2006.

WEBGRAFIA

"Business Models of Journalistic Startups in Portugal: an Analysis of Product Innovation, Dissemination and Monetization in Media Enterprises", [Consult. 11/01/2023]. Disponível em <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/20554/1/5194-Article%20Text-17381-2-10-20200602.pdf>

“Lei Complementar n.º 182/2021. Marco Legal das Startups: Aspetos importantes e desafios”. Consult. [09/12/2022]. Disponível em <https://pt.linkedin.com/pulse/lei-complementar-n%C2%BA-1822021-marco-legal-das-startups-aspectos-leite>

“Portugal, a nova incumbadora global de startups”, [Consult. 10/01/2023]. Disponível em <https://ijbmkt.emnuvens.com.br/ijbmkt/article/view/139/107>

“Sociedade da Informação – UC. Consult. [20/11/2022]. Disponível em <http://www4.fe.uc.pt/fontes/trabalhos/2008007.pdf>

“Sociedade da Informação”. Consult. [20/11/2022]. Disponível em <https://pt.economy-pedia.com/11035044-society-of-information>

“Startup Lisboa”. Consult. [10/12/2022]. Disponível em <https://www.startuplisboa.com/>

“The Fourth Industrial Revolution, by Klaus Schwab”. [Consult. 07/11/2022]. Disponível em <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwab>

Portugal Digital, “Digital em Números”, [Consult. 28/12/2022]. Disponível em <https://portugaldigital.gov.pt/indicadores/>

Revista de Direito, “Simplificando as Startup”, de Nadialice Francischini. [Consult. 28/12/2022]. Disponível em <https://revistadireito.com/2021/08/31/simplificando-as-startup/>