
**O CO-FOUNDER.
BELIEVER OU
FOLLOWER.
O QUE TER EM
ATENÇÃO?**



Rita Trábulo

**ADVOGADA COORDENADORA DA
STARTINNOVATION TEAM BY CCA**

Difícilmente encontraremos verdades absolutas ou a receita mágica e infalível para o sucesso de um projeto, mas uma coisa é (praticamente) certa: a importância de ter uma equipa competente para desenvolver esse projeto. O *Founder*, o “dono” da ideia e do projeto não conseguirá (nem deverá) fazer tudo sozinho. Será importante identificar as competências e funções em que precisará de ajuda e encontrar a pessoa certa (ou pessoas certas). Poderão ser colaboradores, trabalhadores e parceiros... ou poderá ser algo mais. Alguém fundamental, com competências que completem as do *Founder* e que acredite e siga o projeto “como se fosse seu”.

Na realidade, nem sempre ser empreendedor significa ter uma ideia e desenvolvê-la a partir do zero. Ser empreendedor pode igualmente significar aproveitar a oportunidade e entrar na viagem de um projeto que já se encontra em trânsito: o Co-Fundador, ou também já adotado por nós, o *Co-founder*.

Para além de acreditar e seguir no projeto que não foi inicialmente projetado por si, o empreendedor que se lhe associa vai assumir um risco igual ao do empreendedor fundador inicial. É por isso que, mesmo não sendo um literal fundador do projeto... é apelidado como tal e seguirá as regras aplicadas aos que estão no projeto desde a primeira pedra.

Foquemo-nos agora, do ponto de vista jurídico, nos temas que deve, um *Co-Founder*, ter em atenção, ao associar-se a um projeto.

Conhecer ou não conhecer? Eis a questão.

Se há recomendação que serve que nem uma luva a toda a relação que começa é a da realização de uma análise prévia. Estamos habituados a ouvir falar em *Due Diligence* (ou seja, uma auditoria) em processos de investimento, sendo ela, também aqui, fundamental e deve ser feita à medida do objetivo. O *Co-Founder* deve ficar a conhecer previamente o *Founder* e o projeto a que se associa: qual o projeto, qual o enquadramento legal e regulatório e se está a ser cumprido, qual o status e fase em que se encontra, se existem já acordos entre os *Founders* existentes, o que é que já está feito, quais os próximos passos, que ativos existem associados ou relacionados com o projeto, se existem dívidas, se existem outras pessoas associadas e qual o seu papel, se existem já contratos, financiamentos (incluindo feitos pelo *founder*), investimento ou outras obrigações.

No início era o Verbo... ou o entendimento do que deve ser.

Chegamos ao momento das cartas na mesa, sem trunfos na manga. Decidindo embarcar no mesmo barco é importante definir os principais pontos de entendimento para os próximos anos. Alinhado, ou não, com o *Business Plan*, deve existir um acordo (um *Founders Agreement*) que considere os principais pontos desta relação, quer para o *Founder* quer para o *Co-Founder*.

Vejamos alguns desses pontos:

a) Cap table. Capitais vs. sweat equity.

Não só estrutura do capital que resulta da entrada do *Co-Founder*, com a definição da participação de cada um nos lucros e perdas da empresa, mas também o acordo sobre a percentagem de *equity* (ou modo de cálculo) que pode ser aberta para as futuras rondas de investimento ou até mesmo para os planos de *stock option* e de incentivo aos trabalhadores. Deverão ser ponderadas e acordadas regras ou limites para a diluição dos *Founders*, a estabelecer entre estes e apenas entre eles. Relembra-se que estamos a falar em termos de entendimento entre *Founders*, sendo "lei" apenas entre estes, não vinculando terceiros. Um bom exemplo é assegurar-se que um dos *Founders*, por circunstâncias especiais, pelo seu papel ou por conta de investimento feito, nunca poderá ser diluído abaixo de x %, comprometendo-se os restantes a fazer o necessário para cumprir o acordado.

Recomenda-se ainda a identificação dos recursos financeiros ou outros que podem ser trazidos pelos *Founders* para a sociedade, desde o financiamento até ao desenvolvimento de trabalho e dedicação exclusiva ao projeto. Os *Founders* podem acordar que estes "aportes" poderão ser traduzidos, mais tarde, em *equity* e em que termos. Poderão ser traçados objetivos pessoais e objetivos de empresa que, sendo atingidos, podem levar à conversão de financiamento ou trabalho desenvolvido em *equity*, com ajuste das participações de cada um (ajuste da *cap table*).

b) A tomada de decisões.

No silêncio da exceção, prevalece a regra e esta dita que vencem as decisões tomadas pela maioria. Dando voz à exceção, neste Acordo entre *Founders*, serão identificadas e enumeradas as matérias que deverão ser sempre decididas pela unanimidade dos *Founders* e que serão, em regra, fundamentais para a continuidade da empresa e dos próprios *Founders*. É importante não criar em vão obstáculos ao desenvolvimento do projeto. Encontramos aqui, como matérias típicas: a alteração da própria atividade, a venda de ativos essenciais, a contratação de pessoas chave acima de determinado salário, os pedidos de financiamento, a prestação de garantias, a aprovação de planos de incentivos de trabalhadores, a aprovação do *Business Plan*, para além das alterações mais estruturais, como a alteração de estatutos, fusão, cisão, terminando na própria dissolução.

c) Exclusividade e não-concorrência.

É certo e sabido que se não houver pessoas 100% dedicadas ao projeto e ao seu desenvolvimento... dificilmente serão atingidos os objetivos pretendidos. Também é comum, nomeadamente em startups em fase inicial, que não existem recursos financeiros para manter uma equipa completa em modo exclusivo. Este é o momento em que é importante que fique desde logo definido o que se espera de cada um, quais os objetivos a traçar e definir quem fica em regime de exclusividade ou em que momento passará a ficar nesse regime. Para que tudo fique transparente deverá ficar igualmente escrito que atividades em paralelo são ou podem ser desenvolvidas pelos *Founders*, principalmente as que forem concorrentes. Para o futuro, é comum acordar-se um pacto de não-

concorrência, não só enquanto os *Founders* são *Founders*, ou seja sócios, mas principalmente quando (e se) o deixarem de ser.

d) Lock-Up e limites à saída.

Com a sua entrada no projeto, na empresa, o *Co-Founder* certamente que quererá a segurança e garantia de que a equipa se manterá inalterada por x tempo. É comum que *Founders* se obriguem mutuamente a permanecer na sociedade por x anos, anos esses que muitas vezes estão alinhados com o *Business Plan* e com a estratégia definida para a empresa). Para este efeito, encontramos cláusulas que proíbem a transmissão, a qualquer título, das participações sociais, pelos *Founders*, ressaltando situações de consentimento prévio, de justa causa ou de reação a comportamentos danosos para a sociedade e/ou para os restantes *Founders*.

Findo o período de *Lock-up* (ou na falta dele) e seguindo a mesma lógica, é comum que fiquem desde logo acordadas regras que limitem a livre disponibilidade da participação e posição social de cada um. Desde direitos de preferência da própria sociedade ou dos restantes *Founders* a consentimentos prévios, é importante não esquecer que, numa fase inicial, o projeto, a startup, reveste um carácter muito pessoal. A saída de um dos *Founders* será certamente notada, mas ainda mais a entrada de um terceiro estranho ao projeto e pior se for à revelia dos restantes. Com a definição, neste momento, de como se processará a iniciativa de saída de um dos *Founders*, será tudo mais claro quando (e se) esse momento chegar. Lembra-se, um *Co-founder* que entra no projeto, acredita não só nele, mas também em quem está à sua frente e em quem o desenvolve. O *Co-founder* quererá, portanto, assegurar-se que a equipa se mantém ou, assim não sendo, que tenha uma oportunidade para se pronunciar e agir de acordo com os seus interesses e com os da startup.

e) Resolução de impasse e de situações de incumprimento.

Porque nem sempre a vida é um “mar de rosas” e os desentendimentos e incumprimentos podem surgir ao virar da esquina, o foco será (ou deverá ser) o de manter a empresa a funcionar. Este é o momento da definição dos mecanismos de resolução de impasse, quer para quando alguém pretenda sair da sociedade e não haja consentimento para tal, quer para quando não se consiga a unanimidade em decisões estruturais e identificadas como fundamentais. Devem ser igualmente definidas as consequências e penalizações a aplicar em caso de incumprimento.

Muitos desses mecanismos passarão pela aquisição ou amortização da participação social do *founder* que estiver desalinhado com o projeto ou que tenha incumprido com alguma regra do acordo.

Em que é importante pensar desde logo? Neste acordo deverão ficar definidos os termos dessa aquisição ou amortização, nomeadamente o método de definição do preço a pagar pela participação ou pela contrapartida. Este preço poderá depender de uma avaliação da sociedade, do projeto, ou até ser um valor que fique fechado desde este momento. São várias as hipóteses e devem ser encontradas decisões à medida, distinguindo-se casos de boa-fé e casos de má-fé, assumindo que a

solução escolhida e o preço terão, em última instância, carácter penalizador.

Estas linhas poderiam duplicar com mais recomendações. Cada caso é um caso e é fundamental que sejam falados e acordados os termos e compromissos de todos os *Founders*. De quem entra e de quem já lá está. Aquele que entra para uma startup já existente e que passa a vestir o fato de *Co-Founder* deve conhecer para onde vai, com quem vai e em que termos.

**'DITADAS
AS REGRAS DO
JOGO, SEGUIR-SE-ÃO
OS PASSOS PRÁTICOS E
BUROCRÁTICOS, FICANDO
ABERTO O CAMINHO PARA A
DEDICAÇÃO AO PROJETO E FAZER
O QUE TODOS ESPERAM:
FAZER ACONTECER E SEGUIR
CAMINHO'.**