



ADVOCACIA EMPRESARIAL · STARTUPS E TECNOLOGIA

Startups & tecnologia

Estruturação e Governança que atrai investidores. Preparação para diligências, contratos e conformidade para quem levanta investimento e vende software.

JOÃO BENI BORJA · ADVOGADO · OAB/RJ 221355 · OAB/SP 519288

joaoborja@borjaadv.com · borjaadv.com · +55 21 99900-3555 · Rio de Janeiro · São Paulo

QUEM CONDUZ

João Beni Borja

Advogado · direito empresarial, societário e contratos de tecnologia

Advogado à frente do próprio escritório, com atuação em direito empresarial. Experiência em direção jurídica de empresas e em cargos estatutários de diretoria jurídica e de compliance, atendendo empresas de todos os portes, inclusive multinacionais de contratos e governança a operações societárias e de investimento, com direção técnica e gestão de equipe.

FORMAÇÃO

Bacharel em Direito, Universidade Cândido Mendes (2017). Pós-graduação AMPERJ (2023).

REGISTROS

OAB/RJ 221355
OAB/SP 519288

IDIOMAS

Inglês fluente
Espanhol intermediário



O CONTEXTO

O jurídico só aparece quando já é caro.

Numa empresa de tecnologia, a conta do que foi resolvido no improviso não chega no dia. Chega na diligência, na renovação e na mesa do cliente grande.

01

O cap table guarda tudo

Cada entrada de sócio, opção e conversão deixa registro. O que ficou mal documentado na largada reaparece quando alguém for comprar participação.

02

A diligência não avisa

Quando o investidor manda a lista, o prazo já está correndo. Organizar durante a operação custa velocidade e poder de negociação.

03

O contrato do cliente vira risco do investidor

O que a empresa assina para vender é lido depois por quem vai investir. Cláusula aceita sem critério em janeiro pesa na rodada em dezembro.

04

Cliente grande tem porta de entrada

Antes do produto, o comprador avalia contrato, privacidade e segurança. Sem isso pronto, a negociação para antes de começar.

PARA QUEM

Duas frentes, o mesmo escritório.

O trabalho se organiza em torno de dois momentos da empresa, que às vezes acontecem juntos.

STARTUP

Quem está captando ou se organizando para captar.

Vai receber investidor no cap table.

Precisa estar apresentável para auditoria.

Ainda não padronizou seus contratos.

TECNOLOGIA

Quem vende software e serviço recorrente.

Empresa de SaaS e de serviços B2B.

Precisa proteger o que entrega e atravessar a implantação sem exposição.

Precisa passar no crivo de grandes corporações.

CAP TABLE

Quem tem o quê, e desde quando.

Cap table não é planilha: é o conjunto de documentos que sustenta cada posição societária.

ORGANIZAÇÃO

Levantamento e conferência da cadeia societária, do contrato ou estatuto até a última alteração.

Reconstituição documental de participações e entradas anteriores.

Estruturação de plano de opções e de vesting, com os instrumentos correspondentes.

Acordo de sócios: deliberação, saída, transferência e proteção de minoritário.

ENTRADA DE INVESTIDOR

Assessoria jurídica na negociação e na formalização da operação de entrada.

Elaboração e revisão dos instrumentos de investimento e da documentação societária que os acompanha.

Ajuste dos atos societários e do registro na junta comercial.

Cumprimento das condições e obrigações assumidas depois do fechamento.

DILIGÊNCIA

Pronta antes de ser pedida.

Preparar a empresa para auditoria de investidor é trabalho anterior à operação — e é o que define se ela corre em semanas ou em meses.

PREPARAÇÃO

Diligência interna: leitura da empresa com o mesmo critério que o auditor do investidor vai usar.

Mapeamento de pendências societárias, contratuais, trabalhistas e regulatórias.

Saneamento do que pode ser resolvido antes, e registro do que não pode.

Organização documental em estrutura de sala de dados.

CONDUÇÃO

Resposta às listas e aos pedidos de esclarecimento do investidor.

Interlocução com os assessores da outra parte.

Tratamento das contingências apontadas e reflexo delas nos instrumentos da operação.

Acompanhamento até o fechamento e do que ficou pendente depois dele.

CONTRATOS

O que a empresa assina, todo dia.

A maior parte do risco de uma empresa de tecnologia está no contrato padrão que ela usa sem reler.

LADO CLIENTE

Contrato de prestação de serviço e de licença de software, redigido para o modelo de receita da empresa.

Escopo, prazo, reajuste, renovação e rescisão definidos com clareza.

Limitação de responsabilidade, propriedade do desenvolvido e uso de dados.

Níveis de serviço e consequências proporcionais ao que foi contratado.

DEMAIS FRENTES

Contratos com fornecedores, subprocessadores e parceiros de canal.

Instrumentos com time interno e prestadores, com cessão de propriedade intelectual e confidencialidade.

Termos de uso e política de privacidade do produto.

Documentos societários e de sócio, alinhados ao que foi assinado no mercado.

PLAYBOOKS

Para a empresa não depender do advogado a cada e-mail.

PLAYBOOK DE CONTRATOS

Minutas-padrão por tipo de operação, com as variações previstas.

Matriz do que pode ser cedido, do que se negocia e do que não sai.

Alçadas: quem decide o quê, e em que ponto o jurídico entra.

Repertório de contracláusulas para os pedidos mais frequentes do outro lado.

PLAYBOOK COMERCIAL

Orientação de negociação para o time de vendas, na linguagem do time de vendas.

Limites do que pode ser prometido em proposta e em reunião.

Fluxo de aprovação e de assinatura, com prazos definidos.

Registro do que foi acordado, para a renovação e para a diligência futura.

PROTEÇÃO

O contrato precisa descrever o que você realmente entrega.

Boa parte dos conflitos em tecnologia nasce da distância entre o que foi vendido e o que o contrato diz que foi vendido.

O QUE ELE DEFINE

Objeto descrito na medida do produto, sem generalidade que amplie a obrigação.

Titularidade do software, das customizações e do que for desenvolvido junto.

Obrigações do cliente: acesso, informação, ambiente e responsáveis.

Regime de suporte, evolução e atualização de versão.

O QUE ELE LIMITA

Limitação de responsabilidade compatível com o valor do contrato.

Exclusão de dano indireto e de lucro cessante, dentro do permitido.

Critério para indisponibilidade, falha de terceiro e caso fortuito.

Hipóteses de suspensão e de rescisão, com efeito definido para os dados.

IMPLANTAÇÃO

A fase em que o risco é maior e o contrato é mais fraco.

Entre a assinatura e o produto rodando existe um período longo, com expectativa alta e obrigação mal definida. É onde a relação costuma azedar.

ANTES DE COMEÇAR

Escopo de implantação separado do escopo de operação, com entregáveis nomeados.

Cronograma com marcos, dependências do cliente e efeito do atraso de cada lado.

Critério de aceite: o que caracteriza entrega concluída.

Faturamento vinculado a marco, não a promessa.

DURANTE E NA VIRADA

Tratamento de pedido fora do escopo e de mudança de requisito.

Registro de comunicação e de aprovação ao longo do projeto.

Passagem formal da implantação para a operação recorrente.

Saída: devolução de dados, prazo de retenção e desligamento.

PRIVACIDADE

Tratar dado de terceiro é assumir obrigação de terceiro.

Quem processa dado de cliente responde por isso — e precisa conseguir demonstrar, não apenas afirmar.

ESTRUTURA

Mapeamento do tratamento de dados no produto e na operação.

Definição dos papéis de controlador e operador em cada relação.

Contratos de tratamento com clientes e com subprocessadores.

Documentação: política interna, aviso de privacidade e registro das operações.

ROTINA

Fluxo de atendimento a titular de dados, com prazo e responsável.

Procedimento de resposta a incidente, definido antes do incidente.

Revisão periódica diante de mudança no produto ou na cadeia de fornecedores.

Base legal revisitada quando o uso do dado muda.

CERTIFICAÇÕES

O crivo que vem antes do contrato.

Grande corporação não compra sem passar o fornecedor por avaliação jurídica, de segurança e de privacidade. Isso se prepara com antecedência.

MONITORAMENTO

Levantamento das exigências recorrentes no setor do cliente e das certificações que ele costuma pedir.

Acompanhamento da distância entre o que a empresa tem e o que é exigido.

Organização das evidências e da documentação que sustentam cada resposta.

Articulação com os responsáveis técnicos e com o auditor externo, quando houver.

AValiação DE FORNECEDOR

Preparação para questionário de segurança e de privacidade.

Análise do contrato-padrão do comprador e das cláusulas inegociáveis dele.

Posição definida sobre responsabilidade, auditoria, seguro e nível de serviço.

Condução da negociação com o jurídico e o compliance do outro lado.

POSICIONAMENTO

Jurídico na velocidade do produto.

01

Quem já esteve do outro lado

Experiência em direção jurídica de empresas e em cargos estatutários. A pressa e a decisão de negócio são conhecidas por dentro, não só pela norma.

02

Serviço recorrente, não avulso

Trabalho conduzido em regime contínuo, com escopo definido, versionamento dos documentos e ponto único de contato, a mesma lógica de assinatura que a empresa já usa no próprio produto.

03

Padronização e reuso

Minutas, playbooks e matrizes de risco que ficam com a empresa e diminuem a dependência de consulta caso a caso.



CONTATO

João Beni Borja

Advogado · empresarial, societário e contratos de tecnologia

E-MAIL

joaoborja@borjaadv.com
borjaadv.com

TELEFONE

+55 21 99900-3555

REGISTROS

OAB/RJ 221355
OAB/SP 519288

RIO DE JANEIRO · SÃO PAULO