



SANTOS ADVOCACIA
ASSESSORIA JURÍDICA

E-BOOK · GOVERNANÇA DE DADOS PARA SAAS

Guia de Governança SaaS

Termos de Uso e Política de Privacidade

O que a lei exige, as decisões que cabem à empresa e os erros que mais custam.

Santos Sociedade Individual de Advocacia

OAB/GO nº 1868 · sajuridica.com

Sumário

—	Apresentação A quem se destina e o que este guia não é	3
01	Por que esses documentos sustentam o seu SaaS Contrato, oferta, prova, transparência e valor da empresa	4
02	O mapa das obrigações Quatro blocos de normas e o que cada um exige	5
03	Termos de Uso O que a lei exige e o que costuma faltar	6
04	Política de Privacidade O que a lei exige e o que costuma faltar	8
05	Ofertas, lançamentos e parcerias comerciais Onde a oferta mais se afasta do contrato	10
06	As decisões que só a sua empresa pode tomar Oito decisões que vêm antes de qualquer redação	12
07	Os erros que mais custam Oito erros e os sinais de alerta de cada um	13
08	Depois da publicação: governança contínua Os registros que precisam existir e quando revisar	15
09	Autodiagnóstico Dezenove perguntas sobre a sua empresa	17
10	Sobre a Santos Advocacia Autor, contato e aviso legal	19

APRESENTAÇÃO

Este e-book é para quem fundou ou dirige um SaaS e precisa decidir o que os Termos de Uso e a Política de Privacidade devem dizer.

Os dois documentos costumam ser tratados como formalidade de lançamento: adaptados de um concorrente, publicados no rodapé e esquecidos. Na prática, são o contrato com cada usuário e a descrição oficial de como a empresa trata dados pessoais. O que está escrito neles obriga a empresa, e o que falta também tem consequência.

Aqui você encontra

01 O que a lei exige de um SaaS no Brasil, no nível das decisões

02 As decisões que cabem à empresa, e não a quem redige

03 Os erros que mais custam e como percebê-los cedo

04 Um autodiagnóstico para saber em que ponto a sua empresa está

Este e-book não é um modelo para copiar.

Cada SaaS tem produto, público, fornecedores e modelo de cobrança próprios, e os documentos precisam descrever exatamente essa realidade.

AVISO

Conteúdo informativo, de caráter técnico, elaborado pela Santos Sociedade Individual de Advocacia. Não é parecer jurídico nem substitui a análise do caso concreto. Normas conferidas em fontes abertas em 30/10/2026; elas mudam com frequência, e a vigência deve ser conferida antes de qualquer aplicação.

01

CAPÍTULO

Por que esses documentos sustentam o seu SaaS

Termos de Uso e Política de Privacidade definem o que foi vendido, o que o usuário aceitou e como os dados dele são tratados. São cinco as razões para tratá-los como parte do produto.

1 São o contrato

Cada assinatura de um SaaS é uma contratação eletrônica. Os Termos fixam preço, renovação, cancelamento, desistência, reajuste e limites de responsabilidade. Nas relações de consumo, as cláusulas são interpretadas da maneira mais favorável ao consumidor (CDC, art. 47).

2 A oferta obriga

O que a empresa divulga com precisão suficiente, no site, nas redes ou em um evento de lançamento, integra o contrato (CDC, art. 30). Termos que contradizem a oferta não apagam o que foi anunciado, e o consumidor pode exigir o cumprimento (CDC, art. 35).

3 São prova

Numa reclamação no Procon, numa contestação de cobrança no cartão ou num processo, a empresa precisa mostrar qual versão o usuário aceitou, quando e o que ela dizia. Sem versões guardadas e registro do aceite, a melhor redação não ajuda.

4 A Política é a palavra oficial sobre dados

A LGPD exige que o tratamento seja informado de forma clara, precisa e fiel (arts. 6º, VI, e 9º). A Política é o primeiro documento que a ANPD, um titular ou um parceiro lê. Descrever um tratamento que não acontece, ou omitir um que acontece, é falha de transparência.

5 Pesam no valor da empresa

Em captação de investimento, venda ou parceria relevante, a auditoria jurídica lê os Termos, a Política e os contratos com fornecedores. Documentos genéricos ou desatualizados viram ponto de ajuste, condição ou atraso.

EM RESUMO

Corrigir depois do lançamento custa mais: exige versão nova, aviso aos usuários e, quando a mudança afeta direitos, novo aceite.

02

CAPÍTULO

O mapa das obrigações

Quatro blocos de normas incidem sobre um SaaS vendido no Brasil, e cada um pede decisões diferentes.

Código de Defesa do Consumidor e Decreto nº 7.962/2013

Identificação do fornecedor, informação completa da oferta, resumo antes da contratação, confirmação imediata, atendimento eletrônico e desistência em 7 dias pelo mesmo meio da contratação.

Onde aparece: Termos de Uso, telas de contratação, regulamentos de ofertas

Marco Civil da Internet e Decreto nº 8.771/2016, alterado em 2026

Guarda dos registros de acesso por 6 meses, sob sigilo; canais de notificação e de denúncia; relatório anual de transparência; deveres adicionais conforme o tipo de serviço.

Onde aparece: Termos de Uso, infraestrutura, canais de atendimento

LGPD (Lei nº 13.709/2018) e resoluções da ANPD

Base legal para cada finalidade, transparência, direitos dos titulares, encarregado, segurança, comunicação de incidentes e regras para transferência internacional.

Onde aparece: Política de Privacidade, contratos com fornecedores, registros internos

ECA Digital (Lei nº 15.211/2025)

Proteções para produtos direcionados a crianças e adolescentes ou de acesso provável por eles. Em vigor desde 17/03/2026.

Onde aparece: definição do público, cadastro, comunicação e divulgação

A pergunta útil não é “o que a lei exige”, e sim “o que a lei exige do meu produto”. Alguns deveres dependem do tipo de serviço: o dever de cuidado sobre conteúdo de terceiros, por exemplo, alcança quem intermedeia esse conteúdo. Outros dependem do público: um produto para adultos precisa demonstrar que é para adultos.

O mapa muda: documento publicado não se atualiza sozinho

2026

O regulamento do Marco Civil foi alterado pelo Decreto nº 12.975/2026

2026

O ECA Digital entrou em vigor

2026

A ANPD reconheceu a adequação da União Europeia (Resolução CD/ANPD nº 32/2026)

03 CAPÍTULO

Termos de Uso: o que a lei exige e o que costuma faltar

Os Termos de um SaaS vendido a consumidor precisam refletir a jornada real de contratação. A maior parte das falhas está na distância entre o texto, as telas do produto e o que foi divulgado.

EXIGÊNCIA	FUNDAMENTO	O QUE COSTUMA FALTAR
Identificação do fornecedor em local de destaque	Decreto nº 7.962/2013, art. 2º	Razão social desatualizada, endereço físico ausente, dados diferentes no site, nos Termos e na nota fiscal
Informação completa da oferta e resumo antes da contratação	Decreto nº 7.962/2013, arts. 2º e 4º, I	Resumo da tela de contratação diferente dos Termos; limites do plano descritos só no site
Confirmação imediata e contrato disponível para guarda	Decreto nº 7.962/2013, art. 4º, III e IV	Versões antigas substituídas sem registro; nenhuma prova de qual versão o usuário aceitou
Atendimento eletrônico com resposta em até 5 dias	Decreto nº 7.962/2013, art. 4º, V e parágrafo único	Canal sem confirmação de recebimento; prazo de resposta não controlado
Desistência em 7 dias, pelo mesmo meio da contratação	CDC, art. 49; Decreto nº 7.962/2013, art. 5º	Desistência só por e-mail quando a contratação foi no app; teste gratuito tratado como se substituísse o prazo
Reajuste e renovação com regra clara	CDC, art. 51, X; Lei nº 10.192/2001, art. 2º, § 1º	Reajuste sem índice ou periodicidade; preço alterável a qualquer tempo
Alteração dos Termos sem surpresa ao usuário	CDC, arts. 30, 35 e 51, XIII	“Podemos alterar a qualquer momento”, sem aviso nem novo aceite quando a mudança afeta direitos

CAPÍTULO 03 · CONTINUAÇÃO

EXIGÊNCIA	FUNDAMENTO	O QUE COSTUMA FALTAR
Redação clara e destaque das limitações	CDC, arts. 46 e 54, §§ 3º e 4º	Letra miúda, cláusulas que limitam direitos sem destaque, termos diferentes para o mesmo papel
Registros de acesso por 6 meses, sob sigilo	Marco Civil, art. 15; Decreto nº 8.771/2016, art. 15-A	Guarda sem prazo ou sem controle de acesso; infraestrutura que não grava o que a lei pede
Canais de notificação e denúncia e relatório anual de transparência	Decreto nº 8.771/2016, arts. 16-A e 20-A, incluídos pelo Decreto nº 12.975/2026	Nenhum procedimento de notificação e contestação; relatório anual não previsto
Público definido	ECA Digital (Lei nº 15.211/2025)	Produto “para adultos” sem nenhuma medida que demonstre isso no cadastro e na divulgação

O texto dos Termos só fecha quando confere com

1

As telas de contratação, renovação e cancelamento

2

Os e-mails automáticos enviados ao usuário

3

O material de divulgação: site, redes e eventos

PONTO-CHAVE

Um requisito atendido no texto e ausente no produto continua descumprido.

04 CAPÍTULO

Política de Privacidade: o que a lei exige e o que costuma faltar

A Política descreve o tratamento de dados como ele é. Descrever não regulariza, e omitir não é opção.

EXIGÊNCIA	FUNDAMENTO	O QUE COSTUMA FALTAR
Controlador e encarregado identificados	LGPD, arts. 9º e 41; Resolução CD/ANPD nº 18/2024	Encarregado sem ato formal de indicação ou sem substituto; contato difícil de achar; conflito de interesses não avaliado quando o encarregado é sócio
Indicação ou dispensa do encarregado	Resolução CD/ANPD nº 2/2022	Dispensa presumida pelo porte da empresa, sem verificar se o tratamento é de alto risco
Finalidade e base legal para cada uso	LGPD, arts. 7º, 9º e 10	Lista genérica de bases legais sem ligação com as finalidades; legítimo interesse sem avaliação registrada
Dados sensíveis previsíveis	LGPD, art. 11	Funcionalidades que induzem o registro de saúde, religião ou outros dados sensíveis, sem hipótese própria nem restrição
Crianças e adolescentes	LGPD, art. 14; ECA Digital	Produto declarado para adultos que organiza dados de dependentes sem regra própria
Transferência internacional com mecanismo para cada fluxo	LGPD, art. 33; Resoluções CD/ANPD nº 19/2024 e 32/2026	Hospedagem ou ferramentas no exterior sem mecanismo; adendos de fornecedores estrangeiros tratados como suficientes; "dados armazenados no Brasil" quando o contrato admite tratamento fora

CAPÍTULO 04 · CONTINUAÇÃO

EXIGÊNCIA	FUNDAMENTO	O QUE COSTUMA FALTAR
Retenção e exclusão	LGPD, arts. 15 e 16; Marco Civil, art. 15	"Pelo tempo necessário", sem prazo por categoria nem regra para a exclusão da conta
Direitos do titular e canal próprio	LGPD, arts. 18 e 19	Pedidos de privacidade misturados ao suporte comercial; prazo de resposta não controlado
Incidentes de segurança	LGPD, art. 48; Resolução CD/ANPD nº 15/2024	Nenhum procedimento interno; desconhecimento do prazo de comunicação à ANPD e aos titulares (3 dias úteis, nos casos da resolução)
Papéis de controlador e de operador	LGPD, arts. 5º, VI e VII, e 37 a 39	SaaS usado por empresas que não diz em que papel trata os dados dos clientes do cliente
Mudança da Política	LGPD, arts. 8º, § 6º, e 9º, § 2º	Aviso aos usuários antes de a versão nova estar publicada; mudanças sem destaque do que mudou

Três pontos de transferência internacional que pedem atenção

1

Disponibilizar acesso a partir do exterior já conta como transferência internacional.

2

As cláusulas-padrão da ANPD entram nos contratos sem alteração; o prazo para incorporá-las terminou em agosto de 2025.

3

A única adequação reconhecida pela ANPD até aqui é a da União Europeia e do Espaço Econômico Europeu.

A Política não cria fundamento.

Se um tratamento não tem base legal ou mecanismo de transferência, a solução está no produto ou no contrato com o fornecedor, e não no texto.

05

CAPÍTULO

Ofertas, lançamentos e parcerias comerciais

Lançamentos, condições especiais e parceiros de divulgação são os pontos em que a oferta mais se afasta do contrato.

Condições especiais e lançamentos

SITUAÇÃO	O QUE PODE DAR ERRADO	FUNDAMENTO
Regulamento publicado depois da divulgação	Divergência entre o regulamento e o que foi anunciado no site, nas redes ou em evento; prevalece o anunciado	CDC, arts. 30 e 35
Teste gratuito	Tratado como se substituísse a desistência; a contratação feita durante o teste tem prazo próprio de 7 dias	CDC, art. 49; Decreto nº 7.962/2013, art. 5º
Prazos da condição	Contagem que inclui o dia do cadastro sem regra expressa; a regra legal exclui o dia do começo	Código Civil, art. 132
Fim da condição	Passagem automática para um plano mais caro sem pedido do usuário	CDC, art. 39, III
Perda da condição	Hipóteses vagas ou sem destaque; falha do próprio fornecedor tratada como falta do usuário	CDC, art. 54, § 4º

PONTO-CHAVE

Nesses momentos, o que foi anunciado vale tanto quanto o que foi escrito.

CAPÍTULO 05 · CONTINUAÇÃO

Parceiros que divulgam e recebem comissão

PONTO	O QUE PODE DAR ERRADO	FUNDAMENTO
Natureza do contrato	O nome “parceria” não decide. Território, exclusividade, metas ou poderes para fechar negócios aproximam o contrato da representação comercial ou da agência, que têm regras próprias de remuneração e de encerramento	Código Civil, arts. 112, 113 e 710; Lei nº 4.886/1965
O que o parceiro diz	O que o parceiro divulga sobre o produto pode vincular a empresa como oferta	CDC, arts. 30 e 34
Dados para a apuração da comissão	Listas de clientes enviadas sem necessidade; códigos tratados como se fossem dados anônimos	LGPD, arts. 6º, III, e 12
Retenções na fonte	Comissão paga sem verificar as retenções devidas, que mudam conforme o regime tributário das partes	IN RFB nº 765/2007; IN SRF nº 459/2004; legislação municipal do ISS
Alterações	Prática diferente do contrato, sem aditivo escrito, que passa a orientar a interpretação	Código Civil, art. 113, § 1º, I

PONTO-CHAVE

Numa parceria, a redação resolve parte do risco, e a execução decide o restante.

O contrato precisa descrever o que as partes realmente fazem.

06

CAPÍTULO

As decisões que só a sua empresa pode tomar

Antes de qualquer redação, oito decisões cabem à empresa. O texto apenas registra o que foi decidido. Quando a decisão não existe, o documento a inventa ou a esconde.

DECISÃO	O QUE ESTÁ EM JOGO	ONDE APARECE
Onde hospedar os dados	No exterior, cada fluxo precisa de mecanismo de transferência. No Brasil, o contrato com o fornecedor precisa manter o tratamento no país	Política, contratos com fornecedores
Quem é o público	Produto só para adultos precisa demonstrar isso. Produto acessível a menores atrai o ECA Digital e as regras da LGPD para crianças e adolescentes	Termos, cadastro, divulgação
Encarregado	Indicar ou dispensar, lembrando que a dispensa do agente de pequeno porte não vale para tratamento de alto risco; quem indicar e como lidar com conflito de interesses	Política, ato de indicação
Contratação, desistência e cancelamento	Canais, prazos, renovação, reajuste e teste gratuito definem o que o consumidor pode exigir	Termos, telas, e-mails automáticos
Dados que o produto pede ou induz	Campos e funcionalidades que levam ao registro de dados sensíveis ou de terceiros mudam a base legal e os controles necessários	Produto, Política
Comunicação e melhoria do produto	Consentimento ou legítimo interesse; o legítimo interesse pede avaliação registrada antes do primeiro tratamento, como orienta a ANPD	Política, registros internos
Fornecedores	Cada fornecedor que recebe dados é um fluxo a descrever, com país, função e fundamento	Política, contratos
Riscos aceitos	Quando a empresa decide contra uma recomendação, a decisão e a ciência dos riscos precisam ficar registradas	Registros internos

Nenhuma dessas decisões é só jurídica: envolvem produto, tecnologia, finanças e marketing. Por isso cabem à direção da empresa, com apoio técnico, e precisam estar tomadas antes de o texto ser fechado.

07

CAPÍTULO

Os erros que mais custam

Os erros mais caros raramente estão numa cláusula isolada. Estão na distância entre o que os documentos dizem e o que a empresa faz, e quase todos dão sinal antes de virar problema.

1 Adaptar o texto de um concorrente

POR QUE CUSTA

O documento descreve outro produto, outros fornecedores e outro público. Prática de mercado não é prova de conformidade.

SINAL DE ALERTA

Fornecedores, funcionalidades ou países que a empresa não usa aparecem no texto.

2 Mudar o produto e não mudar os documentos

POR QUE CUSTA

Funcionalidade nova, fornecedor novo ou integração nova ficam fora da Política e dos Termos.

SINAL DE ALERTA

Lançamentos que não passam por revisão dos documentos.

3 Divulgar uma condição que os Termos não trazem

POR QUE CUSTA

O que foi anunciado obriga a empresa, mesmo que o texto diga outra coisa.

SINAL DE ALERTA

Condições comerciais definidas em campanha ou evento sem conferência com os Termos.

4 Tratar fornecedores no exterior como neutros

POR QUE CUSTA

Hospedagem, e-mail, formulários e mensageria no exterior são transferências internacionais, e o texto não supre a falta de mecanismo.

SINAL DE ALERTA

Ninguém consegue listar, de memória, todos os fornecedores que recebem dados.

CAPÍTULO 07 · CONTINUAÇÃO

5 Escrever afirmações absolutas

POR QUE CUSTA

“Nunca compartilhamos dados” ou “seus dados ficam no Brasil” viram promessa que a operação não sustenta.

SINAL DE ALERTA

Frases sem exceção, sem escopo e sem condição.

6 Comunicar fora de ordem

POR QUE CUSTA

Mensagens por canais que a Política ainda não previa, ou avisos que remetem a uma versão ainda não publicada. A correção posterior não alcança o que já foi enviado.

SINAL DE ALERTA

Listas e grupos formados antes de o aviso existir; e-mail de atualização agendado antes da publicação.

7 Presumir que um dever não se aplica

POR QUE CUSTA

Dispensas e exceções têm condições. Concluí-las sem conferir o alcance da norma gera descumprimento silencioso.

SINAL DE ALERTA

“Isso não vale para empresa pequena”, sem leitura da norma.

8 Prometer com data e não acompanhar

POR QUE CUSTA

Compromissos datados nos documentos viram dívida quando ninguém é responsável por eles.

SINAL DE ALERTA

Datas nos documentos que não estão no calendário de ninguém.

A MESMA RAIZ

Os documentos foram tratados como texto, e não como descrição fiel de uma operação que muda.

08

CAPÍTULO

Depois da publicação: governança contínua

Publicar é o começo. Termos e Política precisam acompanhar o produto, e a empresa precisa conseguir provar o que fez, quando fez e com que fundamento.

Os registros que sustentam a governança

REGISTRO	PARA QUE SERVE	NATUREZA E FUNDAMENTO
Histórico de versões e registro dos aceites	Provar o que cada usuário aceitou e quando	Exigência legal Decreto nº 7.962/2013, art. 4º, IV; o registro do aceite é a prova
Registro das operações de tratamento	Descrever o que a empresa faz com dados pessoais; é a base da Política	Exigência legal LGPD, art. 37
Avaliação de legítimo interesse, quando essa base é usada	Demonstrar o equilíbrio entre o interesse da empresa e os direitos do titular, antes do primeiro tratamento	Orientação da ANPD Guia Orientativo (2024); sustenta o registro do art. 37 e o relatório de impacto que a ANPD pode pedir (LGPD, art. 10, § 3º)
Registro de incidentes de segurança	Guardar todos os incidentes, comunicados ou não, por no mínimo 5 anos	Exigência legal Resolução CD/ANPD nº 15/2024
Relatório anual de transparência	Prestar contas das notificações recebidas e das medidas adotadas	Exigência legal Decreto nº 8.771/2016, art. 20-A
Registro de decisões e riscos aceites	Mostrar que a direção decidiu com informação, inclusive quando contrariou uma recomendação	Boa prática Governança (LGPD, art. 50)

Exigência legal dever previsto em norma vigente.

Orientação da ANPD **Boa prática** medidas que sustentam a prova e a governança, sem dever expresso na lei.

CAPÍTULO 08 · CONTINUAÇÃO

Quando revisar

- 01** Novo fornecedor que recebe dados, ou mudança do país onde os dados são tratados
- 02** Funcionalidade que coleta novos dados ou muda a finalidade de um tratamento
- 03** Nova oferta, condição de lançamento ou parceria comercial
- 04** Mudança de preço, plano, renovação ou reajuste
- 05** Incidente de segurança
- 06** Norma nova ou alterada, como o regulamento do Marco Civil e as resoluções da ANPD em 2026
- 07** Revisão periódica programada, mesmo sem mudança aparente

Antes de ir ao ar

Toda mudança passa por uma pergunta: ela só esclarece o texto ou afeta direitos?

SÓ ESCLARECE

Basta avisar.

AFETA DIREITOS

Aviso com antecedência e novo aceite.

Em ambos os casos, a versão nova é publicada antes de qualquer comunicação que a cite.

09

CAPÍTULO

Autodiagnóstico: o que a sua empresa precisa saber responder

Dezenove perguntas mostram em que ponto a sua empresa está. Responda pensando no produto como ele funciona hoje, e não como foi planejado.

Contratação e oferta

- ☐ Os Termos descrevem exatamente as telas de contratação, renovação e cancelamento que o usuário vê hoje?
- ☐ O usuário consegue desistir em 7 dias pelo mesmo meio em que contratou?
- ☐ Todas as condições divulgadas no site, nas redes, em campanhas e em eventos estão nos Termos ou em regulamento próprio?
- ☐ A empresa consegue provar qual versão dos Termos cada usuário aceitou, e quando?
- ☐ A regra de reajuste tem índice e periodicidade definidos?

Dados e fornecedores

- ☐ Existe a lista completa dos fornecedores que recebem dados pessoais, com o país onde cada um os trata?
- ☐ Cada transferência internacional tem um mecanismo identificado?
- ☐ Cada finalidade tem base legal definida e, quando a base é o legítimo interesse, uma avaliação registrada?
- ☐ O produto induz o registro de dados sensíveis ou de dados de crianças? Se induz, isso está tratado?
- ☐ Há prazo de retenção por categoria de dado e regra para a exclusão da conta?

CAPÍTULO 09 · CONTINUAÇÃO

Papéis, pessoas e canais

- ☐ O encarregado foi indicado formalmente, ou a dispensa foi verificada contra os critérios de alto risco?
- ☐ Os pedidos de titulares têm canal próprio e prazo de resposta controlado?
- ☐ Está claro em que casos a empresa é controladora e em que casos é operadora?
- ☐ Os contratos com parceiros comerciais descrevem o que as partes de fato fazem?

Governança e operação

- ☐ Existe procedimento para incidentes de segurança, com responsável e prazo de comunicação conhecidos?
- ☐ Há canal de notificação e previsão do relatório anual de transparência?
- ☐ Os lançamentos de funcionalidades passam por revisão dos documentos antes de ir ao ar?
- ☐ Os compromissos com data nos documentos têm responsável e estão no calendário?
- ☐ As decisões tomadas contra uma recomendação estão registradas, com ciência da direção?

COMO LER AS RESPOSTAS

Cada “não” ou “não sei” aponta um ponto em que os documentos podem não descrever a operação real, ou em que a empresa não conseguiria provar o que faz.

Esses pontos merecem análise no contexto do seu produto.

10

CAPÍTULO

Sobre a Santos Advocacia

A Santos Sociedade Individual de Advocacia atua em direito aplicado aos negócios: contratos, governança, estruturação empresarial e gestão de riscos jurídicos.

Em empresas de tecnologia, o trabalho começa no diagnóstico dos documentos e da operação, passa pela estruturação jurídica das estratégias de negócio e pela engenharia de contratos e chega ao apoio às decisões de governança.

AUTOR

Rogério João dos Santos

Advogado · OAB/GO nº 41.703

Especialista em Contratos, Sociedades e Governança, Mercado de Capitais e Economia de Empresas.

CONTATO

Santos Sociedade Individual de Advocacia

OAB/GO nº 1868

Av. Minas Gerais, nº 142, sala 106A
Bairro Jundiá, Anápolis/GO
CEP 75.110-770

contato@sajuridica.com
WhatsApp (62) 99672-1424
sajuridica.com

AVISO LEGAL

Conteúdo informativo, de caráter técnico, elaborado nos termos do Provimento CFOAB nº 205/2021. Não é parecer jurídico e não substitui a análise do caso concreto. As normas citadas foram conferidas em fontes abertas em 30/10/2026 e podem ter mudado depois dessa data.

© 2026 Santos Sociedade Individual de Advocacia. Todos os direitos reservados.



SANTOS ADVOCACIA
ASSESSORIA JURÍDICA



Direito aplicado aos negócios

Santos Sociedade Individual de Advocacia · OAB/GO nº 1868

Av. Minas Gerais, nº 142, sala 106A, Bairro Jundiaí, Anápolis/GO, CEP 75.110-770

contato@sajuridica.com · WhatsApp (62) 99672-1424 · sajuridica.com