

UNIVERSIDADE DE SANTA CRUZ DO SUL
CURSO DE DIREITO

Erica Giovana Azeredo

STARTUPS: REGULAMENTAÇÕES JURÍDICAS A SEREM OBSERVADAS

Santa Cruz do Sul

2020

Erica Giovana Azeredo

STARTUPS: REGULAMENTAÇÕES JURÍDICAS A SEREM OBSERVADAS

Trabalho de Conclusão apresentado ao
Curso de Direito da Universidade de Santa
Cruz do Sul para obtenção do título de
Bacharel em Direito.

Orientadora: Profa. Dra. Elia Denise
Hammes

Santa Cruz do Sul

2020

Fazer mais pelo mundo do que ele faz por você: isso é sucesso.

-Henri Ford

AGRADECIMENTOS

Muitas pessoas passam pela vida da gente e contribuem para a nossa formação, tanto humana, quanto profissional, acredito que o maior agradecimento é demonstrar a nossa gratidão.

Sou eternamente grata a "Deus" que eu costumo chamar de força superior do bem.

Sou grata ao meu pai pelo incentivo e investimento em meus estudos e por todo o esforço dedicado à minha formação humana e profissional e a toda família maravilhosa que tenho, que é meu alicerce.

Sou grata aos meus amigos que tornam a minha vida mais leve e feliz.

Sou grata ao meu namorado pelo apoio, incentivo e sonhos compartilhados.

Sou grata a todos os meus professores que sempre me instigaram a aprender.

Sou grata a minha chefe que é uma mentora nessa desafiadora profissão que escolhi.

Sou grata a minha orientadora, que aceitou meu pedido e me ajudou até aqui, e a todos os professores e funcionários do curso de direito.

RESUMO

O presente trabalho possui como foco o estudo das regulamentações jurídicas que podem ser aplicadas as startups e objetiva apontar quais os melhores mecanismos que podem ser utilizados por diferentes startups. Nestes termos, indaga-se: Quais os conhecimentos jurídicos aplicados a empresas já firmadas podem responder as demandas jurídicas de empresas modernas e disruptivas, do tipo Startups.?. O método de abordagem utilizado é o dedutivo, partindo-se do estudo do histórico, conceito e características das Startups, para então adentrar em questões regulatórias e pertinentes a formação de uma Startup, questões de investimentos e fomento e de possíveis regulamentações futuras. O método de procedimento é o monográfico, e a técnica de pesquisa é a bibliográfica, com fontes variadas, como livros, artigos, sites, leis. É de fundamental importância o estudo do tema, visto que se trata de empresas inovadoras e disruptivas que buscam suprir algum problema de determinado grupo social. Nesse sentido, este tema se mostra relevante, uma vez que essas empresas se encontram em ascensão e não possuem regulamentações jurídicas claras e pré definidas. Desse modo, esta pesquisa tem por finalidade levantar e evidenciar informações de suma relevância sobre as Startups e as regulamentações jurídicas a serem a elas aplicadas, bem como despertar a necessidade de desburocratização e inovação jurídica que contribuam para o desenvolvimento dessas empresas.

Palavras-chave: Startup. Direito. Regulamentações Jurídicas. Inovação.

ABSTRACT

The present work focuses on the study of legal regulations that can be applied to startups and aims to point out which are the best mechanisms that can be used by different startups. In these terms, we ask: What legal knowledge applied to companies already signed can answer the legal demands of modern and disruptive companies, such as Startups.?. The approach method used is the deductive one, starting from the study of the history, concept, and characteristics of Startups, to then enter into regulatory and pertinent issues the formation of a Startup, investment and promotion issues, and possible future regulations. The procedure method is monographic, and the research technique is bibliographic, with varied sources, such as books, articles, websites, laws. The study of the theme is of fundamental importance since they are innovative and disruptive companies that seek to supply some problem of a certain social group. In this sense, this topic is relevant, since these companies are on the rise and do not have clear and pre-defined legal regulations. In this way, this research aims to raise and evidence extremely relevant information about Startups and the legal regulations to be applied to them, as well as awakening the need for red tape and legal innovation that contribute to the development of these companies.

Keywords: Law. Legal Regulations. Innovation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Processo de abertura de empresas no país	35
Figura 2 - Tempo de abertura de empresas	35
Figura 3 – Relação do ano de 2019 das estatísticas quanto aos tipos empresariais	36
Figura 4 – Relação do ano de 2020 das estatísticas quanto aos tipos empresariais	37

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	O MUNDO DAS STARTUPS	11
2.1	Histórico e Conceito	11
2.2	Características para se identificar como startup	13
2.3	Formalização de uma Startup	15
3	CONSTITUIÇÃO DE UMA STARTUP	17
3.1	Tipos empresariais individuais	17
3.2	Tipos empresariais societários	22
3.3	Acordo entre Sócios	30
3.4	Estatísticas	34
4	REGIMES TRIBUTÁRIOS MAIS ACATADOS PELAS STARTUPS	38
4.1	Lucro Real	38
4.2	Lucro Presumido	39
4.3	Inova Simples	40
5	A IMPORTÂNCIA DA PATENTE, REGISTRO E PROTEÇÃO DE MARCA PARA AS STARTUPS	42
5.1	Patentes	42
5.2	Marcas	43
6	INCENTIVO ÀS STARTUPS NO BRASIL ATRAVÉS DE FOMENTO E INVESTIMENTOS	49
6.1	Investimentos	49
6.2	Incubadoras e aceleradoras	56
6.3	Fomento a inovação	57
7	MARCO LEGAL DAS STARTUPS	60
7.1	Projeto de Lei Complementar nº 249/2020	60
8	CONCLUSÃO	64
	REFERÊNCIAS	66

1 INTRODUÇÃO

Versa o presente trabalho monográfico o estudo de diferentes mecanismos que podem ser aplicados na formação de uma Startup. Nesse sentido, objetiva-se apontar quais as regulamentações jurídicas a serem utilizadas por diferentes startups.

A principal questão a ser respondida com o trabalho reside em quais os conhecimentos jurídicos aplicados a empresas já firmadas podem responder as demandas jurídicas de empresas modernas e disruptivas, do tipo Startups.

O método utilizado para a concretização da pesquisa é o dedutivo. O método de procedimento é o monográfico e a técnica de pesquisa é a bibliográfica, com fontes variadas, livros, artigos, sites, leis.

Dessa forma, no primeiro capítulo, é delineada uma introdução ao mundo das Startups e os aspectos históricos que acabaram por desencadeá-las. Foi no mesmo compasso da internet que essas empresas começaram a se formar, empresas conceituadas como inovadoras e disruptivas, que buscam resolver um problema de determinado grupo social, utilizando-se de tecnologia e inovação e que possuem como características a capacidade de identificar a dor de um determinado público, a inovação, a capacidade de atuar em um cenário incerto, com um modelo de negócio repetível e escalável.

No segundo capítulo, são classificados os tipos empresariais individuais e societários existentes utilizados por determinadas empresas, como Micro Empreendedor Individual – MEI, Sociedade Limitada, Sociedade Anônima, dentre outros. Nesse capítulo também se destacam algumas estatísticas quanto aos tipos empresariais mais utilizados entre as empresas existentes no país.

No terceiro capítulo são abordadas questões quanto aos regimes tributários presentes na legislação Brasileira comumente utilizados e que podem ser aplicados as Startups, basicamente são formados por: Lucro real, Lucro presumido e Simples Nacional, que no âmbito das Startups está enquadrado como Inova Simples.

Nos capítulos seguintes são trazidos assuntos pertinentes a importância da proteção das Startups através do registro de marcas e patentes, ativos que precisam ser resguardados, visto que as Startups são empresas com cunho inovador. O presente trabalho também discorre quanto a diferentes formas de fomento que existem para dar auxílio as Startups no Brasil. No final do trabalho é trazido o Marco

legal das Startups que se trata do Projeto de Lei Complementar nº 249/2020, que institui o marco legal das Startups e do empreendedorismo inovador e que encontra-se tramitando no Congresso Nacional apensado ao Projeto de Lei nº 146/2019 em regime prioritário.

O estudo do tema em comento é de fundamental importância, visto que se trata de Startups, empresas inovadoras e disruptivas em ascensão, que buscam suprir algum problema de determinado grupo social e que possuem poucas regulamentações jurídicas específicas regulamentadas.

Desse modo, esta pesquisa tem por finalidade levantar e evidenciar informações de suma relevância sobre o mundo das Startups no que tange as regulamentações jurídicas que essas empresas podem se utilizar no momento de sua constituição, bem como despertar a necessidade de constantes inovações jurídicas.

2 O MUNDO DAS STARTUPS

O advento das Startups no Brasil pode ser considerado recente, visto que essas empresas muito evoluíram em compasso com a internet, é um mundo novo e que está em constante evolução. Antes de adentrar especificamente no estudo das regulamentações jurídicas no que cabe as Startups, nesse primeiro capítulo será traçado um breve panorama acerca das questões pertinentes ao mundo das Startups, desde o histórico, conceito, características e formalização dessas empresas.

2.1 Histórico e Conceito

De acordo com Feigelson *et. al* (2018) a partir do século XX, com considerado aumento no século XXI surgem as primeiras empresas que podem se chamar de “Startups”, um novo modelo para a economia no mundo corporativo. Pequenas empresas inovadoras com impetuoso desenvolvimento tecnológico e econômico que surgiram quase que ao mesmo passo da internet. O navegador *Mosaic* estabelecido em 1993 sucedeu a formação de diversas empresas, a partir de então conhecidas como Startups, algumas que perduram até os dias atuais, como *Yahoo!* e *Amazon*.

Extrai-se a definição de Startup conforme a seguinte obra:

Toda startup nasce de uma ideia, de uma premissa, de uma tese. Uma carência do mercado, a aposta em um novo comportamento, uma nova forma de prestar um serviço ou vender um produto. A inovação é a base do conceito de startup, e apesar das dificuldades inerentes em definir essa simples palavra acreditamos na clássica aceção que preceitua que startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios, baseado em tecnologia, repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza [...] (NYBO *et al* 2018 p. 18).

Os ensinamentos de Ries (2012) são muito objetivos e completos no tangente a conceituar que empresa pode ser considerada como Startup “uma startup é uma instituição humana projetada para criar produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. Ries (2012), avalia a inovação como a chave da existência desse tipo de empresa, seja ela qual for.

Uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo. (BLANK; DORF, 2012 p. 535)

É de suma importância a visão correta sobre uma startup, a fim de não a considerar apenas como um início ou versão menor de uma empresa, “Uma Startup não é a versão, menor de uma grande empresa”. (BLANK; DORF, 2012 p. 19).

O uso do termo “Startup” começou a ser utilizado durante a crise das empresas ponto com, mais aproximadamente entre os anos de 1996 a 2001, a época da “bolha da internet”. A Bolha da Internet, como ficou habitualmente conhecida, adotou e começou a utilizar o termo Startup, que até então apenas significava um grupo de pessoas trabalhando por uma ideia diferente e com potencial de fazer dinheiro. Além disso, startup, na etimologia da palavra, também sempre foi sinônimo de iniciar algo e colocá-lo em funcionamento. (SEBRAE, 2014)

Recentemente, com a disposição da Lei Complementar 167 de 2019 surgiu a definição de Startup:

Art. 65-A (...)

§ 1º Para os fins desta Lei Complementar, considera-se **startup** a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos, os quais, quando já existentes, caracterizam **startups** de natureza incremental, ou, quando relacionados à criação de algo totalmente novo, caracterizam **startups** de natureza disruptiva.

§ 2º As **startups** caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita. (BRASIL, 2019, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm)

Essa pode ser considerada uma definição legal das Startups. No entanto, o Projeto de Lei Complementar nº 249/2020 que tramita no Congresso define as Startups:

Art. 3º São consideradas startups as organizações empresariais, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

§ 1º Para fins de aplicação desta Lei Complementar são elegíveis para o enquadramento na modalidade de tratamento especial destinada ao fomento de startup o empresário individual, a empresa individual de responsabilidade limitada, as sociedades empresárias e as sociedades simples:

I - com faturamento bruto anual de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a doze meses, independentemente da forma societária adotada;

II - com até seis anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e

III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo: a) declaração, em seu ato constitutivo ou alterador, e utilização de modelos de negócios

inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do disposto no inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do disposto no art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 2006. (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2020, https://camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?coedteor=1936965)

Essa é a definição de Startup que será regulamentada pela futura lei complementar que tramita em prioridade no Congresso e que, se aprovada, poderá ser considerada a definição de Startup de acordo com o Marco Legal das Startups.

2.2 Características para se identificar como startup

Conforme Bicudo (2016), integrante de uma das mais conhecidas plataformas de estudo sobre as Startups, a empresa Startse, uma Startup se caracteriza por ser uma empresa jovem, com modelo de negócio facilmente escalável e repetível, inserida em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. E que, embora não se forme apenas através de negócios digitais, necessita muito da inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional.

Uma grande vantagem das Startups, e o que as diferenciam de qualquer outro modelo de negócios tradicionais, é a efetiva capacidade de o produto ser “replicável” e “escalável” em virtude do uso da tecnologia. Como exemplo pode-se citar um aplicativo, que necessita ser criado apenas uma vez para então ser distribuído para milhões de pessoas. É um exemplo da economia de escala atingida pelas startups. (FEIGELSON *et al*, 2018)

As características de uma Startup possuem alguns aspectos a serem considerados, dos quais pode-se elencar que em estágio inicial encontram-se carentes de processos internos e organização. Por vezes, sem um modelo de negócio claro e movida por uma ideia inovadora, até radical, que resulta em uma ruptura da dinâmica ou status quo que prevalecia em um determinado mercado tecnológico antes da criação do produto e/ou serviço oferecido por determinada startup. Caracteriza-se como Startup uma empresa inovadora, que rompe práticas estabelecidas em um mercado, estabelecendo-se como uma empresa disruptiva, que possui controle de seus gastos e custos focando seu investimento no produto/serviço principal. (FEIGELSON *et al*, 2018)

O desenvolvimento de um produto e/ou serviço de uma empresa Startup é rudimentar e simples, valida se realmente existe demanda, e se ela conseguirá para manter os custos iniciais baixos. Esse produto é conhecido como MVP *Minimum Viable Product* ou simplesmente Produto Mínimo Viável, em tradução livre). (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018 p.14).

Uma das principais características de uma Startup está em sua capacidade escalável, de acordo com Feigelson *et. al* (2018) pela lógica de manutenção baixa dos custos, o produto e/ou serviço dessas empresas geralmente são escaláveis, ou seja, podem facilmente ser expandidos para outros mercados e em diferentes níveis de capilaridade e distribuição. Também existem startups focadas em mercados de nicho, que, dificilmente criarão produtos ou prestarão serviços customizados ou do *tipo tailor made*. A máxima dessas empresas é alcançar uma economia de escala por meio da réplica de um determinado produto a fim de alcançar inúmeros clientes.

Outra das principais características para Feigelson *et. al* (2018) é que as Startups necessitam de capital de terceiros para operação inicial. Como essas empresas almejam economia escalável de vendas do seu produto e/ou serviço, comumente o capital aportado inicialmente por seus fundadores não é suficiente para suportar o crescimento necessário ou investimentos a serem realizados para atingir determinado nível. Assim, não é raro que as startups captam investidores externos para financiar o início de suas operações ou seu plano de expansão em um processo de *fundraising* (ou simplesmente levantamento de recursos financeiros).

Também é uma característica importantíssima das Startups a utilização de tecnologia como parte de seu processo de inovação. As startups habitam o meio tecnológico a seu favor para desenvolver negócios escaláveis e inovadores. Repetidamente são utilizadas plataformas digitais (aplicativos e websites) por Startups, bem como outros tipos de tecnologia, como hardwares. (FEIGELSON *et al* 2018)

As startups são pequenas empresas que buscam resolver um problema de determinado grupo social utilizando-se de tecnologia e inovação. Geralmente crescem em ritmo acelerado, gerando lucros inigualáveis e possuem baixo custo de manutenção. Dentre as características mais comuns a muitas startups estão a capacidade de identificar a dor de um determinado público, a inovação, a capacidade de atuar em um cenário incerto, um modelo de negócio repetível e escalável, um time de pessoas com diferentes habilidades, além de funcionar em qualquer lugar, se

utilizar de *networking* e o mais importante que é trabalhar com muita dedicação. (INOVATIVA BRASIL, 2020)

2.3 Formalização de uma Startup

É difícil encontrar uma Startup que tenha como uma de suas preocupações iniciais a formalização de seus aspectos jurídicos. Muitas iniciam seus negócios sem consolidar de fato uma empresa, sem o escudo de proteção que a existência de uma pessoa jurídica proporciona a pessoa física. (NYBO, *et al* 2018).

De acordo com pesquisa do SEBRAE; IBQP; FGV (2015), que consolidou dados a respeito do empreendedorismo no Brasil, utilizando-se um conceito amplo de regularização formal, que considera registrado formalmente qualquer tipo de registro (v.g. em prefeituras ou Secretaria da Agricultura), ainda que não haja número de CNPJ, o índice de formalização ainda é mínimo. Segundo a pesquisa, naquele ano apenas 21% dos empreendedores iniciais possuíam qualquer tipo de regularização formal, sendo que o CNPJ foi acusado em apenas 17% do total de empresas consultadas. Numa ótica inversa, é intrigante pensar que cerca de 79% dos empreendedores brasileiros ainda operam na informalidade. O levantamento ainda conclui que tais dados reforçam a ideia de que é necessária a ampliação de programas de formalização. A startup, nesse contexto, carece de auxílio legal, como qualquer outra empresa. (NYBO *et al*, 2018 p. 22.)

É importante destacar o papel que o profissional jurídico possui para as Startups. Nybo *et al.* (2018) *apud* Armitage *et al.* (2016) acreditam ser a atuação desses profissionais de suma importância a atuação para a formação e desenvolvimento corretos das startups. O grande cerne da questão para Nybo *et al.* (2018) é que os profissionais jurídicos especializados no atendimento de Startups e novos negócios, ainda são raros no mercado, e os que existem costumam ser muito caros, elemento relevante para uma empresa nascente. Esses valores muitas vezes estão além do que pode pagar um negócio num estágio inicial de desenvolvimento conforme traz Nybo *et al.* (2018) *apud* (Thomas, 2009), entretanto, é de grande importância a contratação de um profissional externo, ou até mesmo interno, para auxiliar na formalização da empresa, gestando soluções jurídicas adequadas ao negócio.

Dentre os passos para a formação jurídica de uma Startup necessário se faz escolher o tipo societário da empresa, pois em algum momento surgirá a necessidade

de emitir notas, reger a relação entre os sócios, receber investimentos e contratar empregados.

Neste momento é necessário fazer uma análise comparativa, a fim de identificar, as vantagens e desvantagens da utilização de determinados tipos empresariais como veículo jurídico para o desempenho de atividades econômicas. (LIMA, 2019).

Em primeiro lugar, conforme Lima (2019), é importante distinguir-se a figura do sócio da figura empresário. O empresário é o titular da empresa (atividade), ao passo que o sócio é membro de uma sociedade empresária, essa sim é a titular da empresa. É importante essa distinção pois, delimita o regime de responsabilidade do empresário e o regime de responsabilidade da sociedade empresária.

É importante mencionar que do ponto de vista jurídico doutrinário não existe propriamente uma classificação rígida entre os sócios das sociedades empresárias. O que existe é a distinção de características típicas de cada sócio, que são definidas conforme a escolha do tipo empresarial da sociedade em questão. (LIMA, 2019).

3 CONSTITUIÇÃO DE UMA STARTUP

Anteriormente o capítulo foi dedicado a explicar o conceito de Startup, suas características e alguns aspectos de formalização. Neste capítulo será abordado a constituição de uma Startups sob o aspecto dos tipos empresariais, tanto individuais quanto societários que podem ser utilizados para a constituição de uma Startup e uma breve análise do quantitativo das empresas já existentes com base em seu tipo empresarial.

Segundo Arruda *et. al* (2015) em um Estudo elaborado pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral, com o propósito de compreender as características, comportamentos e atitudes de empreendedores de startups no Brasil em relação as razões que determinam a falência, em pouco tempo, da maioria das startups criadas no País. Os resultados encontrados com base no tempo médio de sobrevivência são: pelo menos 25% das startups morrem com um tempo menor ou igual a um ano, pelo menos 50% morrem com um tempo menor ou igual a quatro anos, pelo menos 75% morrem com um tempo menor ou igual a treze anos.

Um fator de risco para a sobrevivência de uma startup constatado por Arruda *et al* (2015) está ligado ao o número de sócios envolvidos. A pesquisa constatou que quando a startup é composta desde o seu início por mais de um sócio, maiores são as suas chances de descontinuidade. O estudo indica que essa causa esteja relacionada a problemas como menor capacidade de adaptação dos gestores às mudanças, necessidades do mercado e maior frequência de problemas de relacionamento entre os sócios.

3.1 Tipos empresariais individuais

a) Microempreendedor individual – MEI: A escolha desse tipo empresarial pode ser uma ótima opção para quem vai iniciar uma Startup sozinho, visto que é mais simples e barato que os demais tipos empresariais.

As principais regras aplicáveis a tal modalidade de exercício da atividade empresária para Microempreendedor individual – MEI estão dispostas, na Lei Complementar nº 128/2008 que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006) criando a figura do Microempreendedor Individual.

De acordo com Lima (2019), o Regime jurídico do Microempreendedor Individual – MEI tem como foco principal, aumentar a arrecadação fiscal e reduzir a informalidade na condução de uma atividade empresarial na base da pirâmide econômica e social do Brasil.

O Microempreendedor individual - MEI é uma espécie do gênero empresário definida nos termos do Art. 966 do Código Civil Brasileiro:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

(BRASIL, 2006, planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm).

Com embasamento nos termos dos artigos 3º e 18-A do Lei Complementar nº 123/06, refere Lima (2019), que esse destaque quanto a figura de empresário estabelecida no artigo 966 do Código Civil Brasileiro é importante, principalmente por se ter no Brasil uma cultura que difere a figura de “Empreendedor” do “Empresário”. Sendo comum quando se pensa em empreendedor, especialmente no microempreendedor, ouvir referências positivas ao brasileiro trabalhador (hipossuficiente), logo, demandante de cuidados e auxílios, e, quando se pensa em empresário é comum vermos referências negativas ao capitalista explorador e inimigo social.

Essa análise “sociológica” das concepções sobre o empreendedorismo no Brasil conforme Lima (2019), se faz relevante para identificar que, apesar das diferenças sociais e culturais, a diferença entre o empresário individual e o microempreendedor é de grau. Isso, porque na essência, dentro do âmbito empresarial, ambos organizam a atividade econômica assumindo todos os riscos da atividade na busca pelo lucro.

De acordo com a Lei Complementar 123, de 2006 em seu artigo 18, parágrafo 4º, inciso V, não podem optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional o Microempreendedor individual constituído na forma de Startup. Isso pois a Lei Complementar nº 167, de 2019, instituiu a Empresa Simples de Inovação (Inova Simples), que dispõe sobre o regime especial simplificado para a abertura e o fechamento de startups, que será abordado no próximo capítulo.

A abertura do Microempreendedor Individual - MEI é muito simples, basta acessar o site www.portaldoempreendedor.gov.br e seguir o passo a passo. O que traz a praticidade para se abrir o pequeno negócio autônomo e registrado com baixo custo. Essa alternativa surge como importante forma de o empreendedor que já tem uma ideia testar seu produto ou serviço no mercado, validando-o junto ao seu possível cliente e criando o produto mínimo viável (MVP), por exemplo. (DUARTE, 2015)

Com esse tipo empresarial, de acordo com a Lei Complementar 126 de 2006 poderá se enquadrar como Microempreendedor Individual – MEI, no caso das Startups, que tiverem somente um sócio, não podendo este mesmo ser sócio em outra empresa, podendo contratar somente um funcionário percebendo o valor de no máximo um salário mínimo.

b) Empresário individual – EI: O empresário individual – EI, segundo Torres (2020), pode ser definido por quem exerce em nome próprio uma atividade empresarial. O titular da empresa é a pessoa física, portanto o patrimônio pessoal do empresário será comprometido em caso de endividamento. Todos os bens móveis e imóveis podem ser utilizados para pagar dívidas da empresa, caso existam.

De acordo com Torres (2020), abrir uma EI é mais fácil: o empresário precisa apenas ter um valor mínimo no caixa de R\$1.000,00 e não tem limite de faturamento, a não ser que a empresa esteja no Simples Nacional, o limite de faturamento anual nesse caso é de R\$4.800.000,00.

O Requerimento para se tornar Empresário Individual – EI deve ser feito na Junta Comercial do Estado seguindo um procedimento mais burocrático do que o do Microempreendedor Individual - MEI. Para poder se tornar Empresário Individual – EI, basta ser maior de 18 anos (ou 16 anos emancipado) e não estar impedido da atividade por lei. (HAIDAMOUS, 2018).

Na prática, segundo Haidamous (2018), esse é um tipo empresarial pouco utilizado, pelos outros tipos serem mais vantajosos. Geralmente, a figura do Empresário Individual – EI, surge quando o empreendedor estoura o teto de faturamento do MEI, mas ainda não conseguiu se transformar em EIRELI ou Ltda. servindo no caso como um tipo de “transição”. As vantagens de ser Empresário Individual – EI por exemplo estão em não precisar cumprir todas as condições específicas do MEI. Poder optar pelo regime tributário do Inova Simples. As desvantagens podem ser que a estrutura não admite sócios. De modo que logo no

primeiro investimento em troca de participação será necessário constituir uma sociedade limitada. Outra desvantagem está no fato de que não há qualquer separação patrimonial entre Empresário Individual – EI e pessoa física, o que dificulta o recebimento de investimentos e todas as suas dívidas atingem o patrimônio da pessoa física. (HAIDAMOUS, 2018).

c) Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELLI: O tipo empresarial Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELLI, foi criado pela Lei 12.441 de 2011 que instituiu no Código Civil Brasileiro o Art. 980-A:

Art. 980-A. A empresa individual de responsabilidade limitada será constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não será inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País. (BRASIL, 2011, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm)

Com a introdução da EIRELI no ordenamento jurídico brasileiro iniciou-se a possibilidade de criação de um veículo jurídico que permitisse a limitação da responsabilidade do empresário e a segregação patrimonial, obrigacional e processual entre o empresário individual e a parcela de seus bens, patrimônio, estabelecimentos e obrigações referentes à sua atividade econômica. (LIMA, 2019)

Segundo Lima (2019), com o advento da EIRELI apresentou-se uma inovação ao Direito empresarial, pois se reconheceu a própria empresa como sujeito de direitos e não como objeto da atividade exercida pelo empresário individual ou pela sociedade empresária (titular da empresa).

Essa discussão quanto a possibilidade de limitação da responsabilidade do titular da empresa pelos riscos da atividade econômica já perdura há algum tempo, e encontra formas similares em outros países. Por exemplo, em Portugal existe tanto o instituto do Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI, quanto a sociedade unipessoal por quotas (Número 5 do artigo 270ºA). Contudo, o EIRELI não tem personalidade jurídica. (LIMA, 2019).

Conforme Lima (2019), as principais características da EIRELI são: possuir personalidade jurídica própria, trazendo um novo tipo de pessoa jurídica no direito brasileiro (inciso VI do artigo 44 do CCB). Ainda, observa-se quanto ao tema:

A maioria da jurisprudência e doutrina considera que a EIRELI constitui um novo tipo de pessoa jurídica. Vide, por exemplo, o Enunciado nº 3 da I Jornada de Direito Comercial, realizada em 2003: “3. A Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI não é sociedade unipessoal, mas um

novo ente, distinto da pessoa do empresário e da sociedade empresária”. Porém é possível defender que se trata, na verdade de uma sociedade unipessoal. Neste sentido, veja-se o seguinte posicionamento do Professor da Faculdade de Direito da USP Erasmo Valladão Azevedo e Novaes França: “O nosso fértil legislador pátrio pode já ter criado muitas coisas, mas seguramente não conseguiu engendrar uma nova modalidade de organização finalística privada, o sempre conveniente tertium genus. Se assim é, por qual razão o nosso legislador não afirmou claramente tratar-se de sociedade unipessoal? Possivelmente, não o fez por conta de conhecido e ultrapassado constrangimento ou prurido jurídico em consagrar que, mesmo sendo a sociedade legalmente qualificada como contrato e resultar da reunião de pessoas (CC, art. 981), pode haver sociedade com um só sócio – questão essa, de resto, de há muito resolvida, e muito bem resolvida, no direito europeu continental através da 12ª Diretiva da CEE sobre Direito das Sociedades de 30.12.1989: a sua constituição pode se dar por ato unilateral e a sua arrumação dogmática é hoje dada pela teoria do contrato plurilateral associativo através do qual se constitui e se rege a organização.” (LIMA; 2019; p. 53)

Para se constituir uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELLI, de acordo com o Código Civil Brasileiro é necessário um capital social integralizado superior a cem salários-mínimos vigentes no país. O patrimônio próprio da empresa responde pelas dívidas assumidas pela Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI no limite de seu capital integralizado e não se confunde com o patrimônio do seu titular, excetuando-se em casos de fraude. Pode ser cessionária de direitos patrimoniais do autor, condizentes ao seu titular. (BRASIL, 2002)

O titular da empresa pode ser pessoa física ou jurídica, podendo este participar somente de uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI. Há também a obrigatoriedade de o nome empresarial ser formado pela inclusão da expressão "EIRELI" após a firma ou a denominação social da empresa. (BRASIL, 2002).

De acordo com Lima (2019) A EIRELI, na forma como positivada no Brasil, pode ser criticada por exigir um capital social mínimo considerado elevado para os padrões das pequenas e médias sociedades empresárias brasileiras. Lima (2019) *apud* prof. Mattos Filho et al. (2014, p. 2), “77,9% das sociedades limitadas ativas registradas no Estado de São Paulo têm capital social de até R\$ 50.000,00 cinquenta mil reais.”.

É possível afirmar que a instituição de um capital social tão elevado, de um modo contribui para reduzir o número de “sociedades de fachada” (onde um sócio tem 99,99% do capital social e o outro tem 0,01%), mas de outro modo se mostra

ineficiente para aumentar a formalização de pequenos empreendimentos e fomentar a organização de pequenos e médios negócios.(LIMA, 2019)

3.2 Tipos empresariais societários

a) Sociedade limitada pluripessoal, unipessoal: As sociedades limitadas tiveram origem na Alemanha no final do século XIX, especificamente em 1892, com a criação das *Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)*. Na Inglaterra as sociedades contratuais por quotas de responsabilidade limitada tiveram origem em 1907 com a criação das *Limited Partnerships* por meio do *Limited Partnerships Act de 1907*. (LIMA, 2019)

De acordo com Lima (2019), no direito brasileiro, as sociedades por quotas de responsabilidade limitada foram criadas em 1919, por meio do Decreto 3.708, de 10 de janeiro o “Decreto das Limitadas”. Segundo Lima (2019 p. 18, *apud* SALAMA, 2014, p. 59) esse decreto fez com que o Brasil fosse o primeiro país das América Latina a ter uma legislação própria para as sociedades por quotas de responsabilidade limitada.

A sociedade limitada para Ramos (2016), é o tipo societário mais utilizado no Brasil entre as empresas, correspondendo a aproximadamente mais de 90% dos registros de sociedade no Brasil.

A grande existência das Sociedades limitadas no Brasil para Ramos (2016) se deve a duas características específicas que a tornam bem atrativa para as pequenas e médias empresas: a contratualidade e a limitação de responsabilidade dos sócios. Esse fato de os sócios responderem limitadamente pelas obrigações sociais faz com que muitos empreendedores em potencial se sintam estimulados à constituição de uma sociedade limitada para exercer sua empresa, uma vez que essa limitação de responsabilidade, funciona como relevante fator de redução do risco empresarial. No entanto essa característica de limitação de responsabilidade dos sócios não é a única a explicar a sua extrema aceitabilidade entre os pequenos e médios empreendedores, uma vez que a sociedade anônima também é um tipo societário que se caracteriza pela responsabilidade limitada de seus acionistas.

A outra característica que torna a sociedade limitada o tipo societário mais utilizado na praxe comercial brasileira para Ramos (2016) é a sua contratualidade, que permite aos sócios maior liberdade na hora de firmar o vínculo societário, o que

não é permitido por exemplo, nas sociedades anônimas, pois seu vínculo é estatutário e submetido a um regime legal delimitado por lei. Muitas matérias relacionadas às relações entre sócios na Sociedade Limitada dependem do que estiver disposto no contrato social. É a vontade dos sócios que decide a maioria das questões pertinentes a sociedade, ao contrário do que ocorre na sociedade anônima, que possui um regime legal previamente estabelecido que disciplina as relações sociais, sem dar margem de liberdade aos acionistas quanto as decisões.

A criação das sociedades limitadas como forma de oferecer uma opção em que os sócios tenham as suas responsabilidades e riscos patrimoniais limitados de acordo com Lima (2019), apresentam algumas características. Podem ser constituídas por uma ou mais pessoas, no caso de ser constituída por uma única pessoa, as disposições sobre o contrato social (artigo 997 do Código Civil Brasileiro) se aplicam ao documento de constituição firmado pelo sócio. (LIMA, 2019)

Conforme o art. 1052 do Código Civil Brasileiro a responsabilidade dos sócios é restrita ao valor de suas quotas, no entanto, os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital social conforme o art. 1.052 do Código Civil Brasileiro e possuem autonomia para escolher o regime jurídico supletivo ao contrato social, podendo escolher entre as regras aplicáveis às sociedades simples (artigos 997 a 1.038 do Código Civil Brasileiro) ou as regras aplicáveis às sociedades limitadas (artigos 1.052 a 1.141 do Código Civil Brasileiro), conforme previsto no artigo 1.055, caput e parágrafo único, do Código Civil Brasileiro. (LIMA, 2019).

Os procedimentos de formação e organização desse tipo societário são mais simples do que das sociedades anônimas, nos termos do artigo 997 do Código Civil Brasileiro em contraposição aos artigos 80 a 99 da Lei das S.A. Possui aspectos híbridos entre sociedades de pessoas e sociedades de capitais (art. 1.057 do Código Civil Brasileiro). Não é aceito a formação do capital social dos sócios com serviços (art. 1.055, parágrafo 2º, do Código Civil Brasileiro). (LIMA, 2019)

A empresa pode conduzir seus serviços como firma ou denominação (art. 1.158 do Código Civil Brasileiro), desde que conste ao final a palavra “limitada” ou sua abreviatura “Ltda.”. Não é preciso que as demonstrações contábeis das sociedades limitadas sejam publicadas em jornal de grande circulação ou imprensa oficial da localidade da sede da sociedade (artigos 1.179, 1.188 e 1.189 do Código Civil Brasileiro). (LIMA, 2019)

Os sócios nas sociedades limitadas podem escolher o regime de circulação das quotas sociais, podendo serem elas ou não cedidas para terceiros conforme previsto no contrato social. No caso do contrato social ser omissivo incidirão regras como: cessão para sócio, pode ceder para outro sócio independentemente da autorização dos demais sócios (art. 1.057, caput, primeira parte do Código Civil Brasileiro); ou cessão para terceiros – pode ceder para terceiros somente mediante autorização de sócios representando 25% (1/4) do capital social (art. 1.057, caput, in fine do Código Civil Brasileiro). (LIMA, 2019).

No que tange especificamente a sociedade limitada unipessoal, cumpre mencionar que na verdade não se cria um tipo jurídico, é uma atualização da própria sociedade limitada, que surge com a promulgação da lei de liberdade econômica (Lei nº 13.874, DE 20 DE SETEMBRO DE 2019) em sua redação:

Art.421- [...] “Art.1.052. § 1º A sociedade limitada pode ser constituída por 1 (uma) ou mais pessoas. § 2º Se for unipessoal, aplicar-se-ão ao documento de constituição do sócio único, no que couber, as disposições sobre o contrato social.” (NR). (BRASIL, 2019, <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm>)

Anteriormente a sociedade limitada só poderia ser constituída com dois ou mais sócios. Desde então a sociedade limitada passa a ter a possibilidade de ser unipessoal, uma sociedade limitada com somente um sócio.

A instrução normativa nº 63 do Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração (DREI), de 11 de junho de 2020 inclui regras específicas sobre a sociedade limitada unipessoal no manual de registro das limitadas, estipula o que deve ser levado em conta em caso de constituição ou transformação de uma sociedade limitada em unipessoal. Onde por exemplo, de acordo com o Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração (DREI) o nome dessa sociedade limitada unipessoal deve ser o nome do sócio.

O contrato social é um documento específico que servirá para registrar de maneira documental as características básicas da empresa. Sob uma análise doutrinária, o contrato social cria um sujeito de direitos, no caso, a pessoa jurídica, e envolve os sócios a essa de maneira direta. Basicamente, pode-se dizer que o contrato social é a certidão de nascimento da empresa. (DUARTE, 2015).

Para adquirir personalidade jurídica em sua constituição a sociedade precisa arquivar seus atos constitutivos no registro competente, que no caso das sociedades

simples é o cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas, nos 30 dias subsequentes a sua constituição. (TOMAZETTE, 2017)

Tanto o registro inicial, quanto quaisquer alterações no ato constitutivo devem ser registradas, bem como devem ser averbadas as instituições de sucursais ou filiais. (TOMAZETTE, 2017)

É clara a relevância de se ter um contrato social elaborado de maneira responsável, vez que nele deverão constar informações gerais e específicas da empresa. Como por exemplo, a estrutura societária da empresa, o endereço físico do negócio, as obrigações, deveres e responsabilidades de cada sócio, capital social da empresa e dos cotistas, disposições sobre retirada de valores, condições de entrada e saída dos sócios. A importância do contrato social também se verifica na necessidade de respeitar que o que estiver redigido é a responsabilidade dos sócios. Na hipótese de uma empresa que não possui contrato social, simplesmente não existe proteção ao patrimônio dos sócios, ou seja, em caso de prejuízos e cobranças à empresa, os sócios respondem diretamente com seus bens pessoais, instaurando-se o que se conhece por sociedade em comum no campo do Direito Empresarial. (DUARTE, 2015)

A base de qualquer sociedade são as pessoas, sendo importante identificar e qualificar esse conjunto de pessoas no ato constitutivo da sociedade. Também é importante caracterizar e qualificar a própria sociedade, com seu nome, objeto, prazo de duração e sua sede, para o público em geral poder reconhecê-la a qualquer ato. Toda essa qualificação identifica o novo ente que surge com esse contrato. (TOMAZETTE, 2017)

Um dos pontos importantes de uma sociedade é a contribuição de todos os sócios para a formação do capital social, que deve ser identificado no contrato social. É crucial saber qual é o valor do capital social, como ele se divide entre os sócios e como será formado, seja em bens, seja em serviços. Também é um requisito do contrato social um ponto sobre a existência ou não de responsabilidade subsidiária dos sócios. Contudo, em caso de não ser elaborado um contrato social, o mesmo não se torna inválido, prevalecendo, no silêncio deste, a divisão dos lucros e das perdas de maneira proporcional à participação de cada sócio no capital social, que aquele cuja contribuição consiste em serviços somente participa dos lucros na proporção da média do valor das quotas (art. 1.007). (TOMAZETTE, 2017)

Quando se registra e respeita o que está estabelecido no contrato social, os sócios, geralmente, responderão de acordo com sua cota de participação na sociedade. Cumpre salientar que essa disposição está prevista no Código Civil, no entanto, em casos de cobranças advindas da esfera trabalhista, previdenciária ou tributária, é comum a desconsideração da personalidade jurídica e o avanço ao bem dos sócios, quando a empresa não consiga arcar com as despesas com seu capital próprio. (DUARTE, 2015)

A responsabilidade dos sócios resta debatida na doutrina, sob a orientação da possibilidade de os sócios deliberarem sobre as obrigações da sociedade de forma subsidiária. Tomazette (2017) faz referência ao Enunciado 479 na V Jornada de Direito Civil: “Na sociedade simples pura (art. 983, parte final, do CC/2002), a responsabilidade dos sócios depende de previsão contratual. Em caso de omissão, será ilimitada e subsidiária, conforme o disposto nos artigos 1.023 e 1.024 do CC/2002.” De tal modo, os artigos 1.023 e 1.024 do CC só se aplicariam no silêncio do contrato social. Orientação similar, foi adotada na I Jornada de Direito Comercial que afirmou que “Nas sociedades simples, os sócios podem limitar suas responsabilidades entre si, proporção da participação no capital social, ressalvadas as disposições específicas” (Enunciado 10).

b) Sociedade anônima: O histórico deste tipo societário tem sua origem com ligação as associações dos credores do Estado da Idade Média, cujo maior exemplo seja, talvez, a *Officium Procuratorum Sancti Georgio* (Casa de São Jorge), que era uma organizada instituição financeira desenvolvida em Gênova entre os séculos XV e XIX. Outros doutrinadores, apontam como embrião das sociedades anônimas as Companhias das Índias patrocinadas pelos Estados Nacionais no início da Idade Moderna, podendo-se citar como exemplo a Cia das Índias Ocidentais holandesa, responsável pelas invasões do litoral brasileiro (Recife, Olinda e Salvador) em meados dos anos 1600. No Brasil, desde sua concepção, a sociedades anônima além da sociedade limitada é um tipo societário muito utilizada, e se mostra uma espécie societária muito atrativa aos grandes empreendimentos. Independente da origem precisa das sociedades anônimas, pode-se perceber que desde os primórdios, esse tipo societário é marcado por grandes empreendimentos, marca que as acompanha até hoje. (RAMOS, 2016)

Como os empreendimentos regidos pelas sociedades anônimas eram de grande relevância para a economia, elas foram por muito tempo constituídas sob

outorga do poder estatal. Somente após a promulgação do Código Comercial francês de 1808 é que a constituição das sociedades anônimas passou a ser constituído em uma faculdade aberta aos investidores nelas interessados, precisando apenas de uma autorização estatal. (RAMOS, 2016)

No decorrer do tempo, com o desenvolvimento do capitalismo exigiu-se a simplificação das regras para a constituição das sociedades anônimas, motivo pelo qual por volta dos anos 1800 os diversos ordenamentos jurídicos da Europa deixaram de exigir a prévia autorização governamental para a constituição de uma S/A, restando necessário apenas um registro no órgão competente e a submissão a um regime legal específico.

De acordo com Ramos (2016), no Brasil, as sociedades anônimas também passaram por três fases históricas. Primeiramente eram constituídas sob outorga do poder imperial como é o caso, por exemplo, do Banco do Brasil, criado em 1808 por meio de alvará do rei D. João VI. Após, em 1849, as sociedades anônimas brasileiras começaram a ser constituídas com autorização governamental, regra essa que foi mantida e consolidada pelo Código Comercial de 1850. Por fim, com as evoluções normativas ocorridas nos diversos ordenamentos jurídicos europeus, o Brasil passou a deixar de exigir a prévia autorização governamental para a constituição das sociedades anônimas, incorporando o sistema da regulamentação. Diante disso só passou a ser exigida a autorização do governo em casos excepcionais, como exemplo em casos de constituição de sociedades estrangeiras, instituições financeiras e companhias abertas.

A sociedade anônima possui características marcantes que as diferenciam das demais e que a tornam um modelo jurídico mais sofisticado e completo, no direito brasileiro, para união de capital proveniente de indivíduos desconhecidos, os quais, no entanto, desejam a concretização de um mesmo objetivo. Junto com a sociedade em comandita por ações, a sociedade anônima forma o gênero das “sociedades por ações”. Ambas, independentemente de seu objeto, são consideradas empresárias, conforme o parágrafo único do art. 982 do Código Civil. (NASCIMENTO, 2019)

No âmbito das Sociedades anônimas há a padronização das posições de sócio, o que significa conferir igualdade de direitos aos titulares de ações da mesma classe e espécie e de outro lado, conferir diferentes direitos e deveres aos titulares cujas ações sejam de classes ou espécies distintas. Deste modo, a diferença entre acionistas majoritários e minoritários não está relacionada a diferença de um tipo de

ação, mas sim pelo acúmulo das ações, cujo detentor de um número maior de ações terá mais poder nas decisões societárias. (NASCIMENTO, 2019)

Dentro das sociedades anônimas as posições do sócio não são personalizadas, o que significa dizer que o Estatuto Social fixa o número, espécies e classes das ações sem identificar a pessoa do acionista. Assim o acionista pode transferir a ação para outra pessoa sem precisar alterar o estatuto da companhia. Diferentemente de outros tipos societários, nas sociedades anônimas, não são personalizadas as posições dos sócios, o que revela o seu caráter institucionalista. (NASCIMENTO, 2019)

As ações são incorporadas em título de crédito, cuja função é facilitar a circulação de direitos, designado valor mobiliário, o que lhe confere natureza corpórea. A incorporação da ação em título de crédito serve como um ótimo meio para reunir capitais de grande número de pessoas e desenvolver o mercado. A sociedade anônima também está autorizada, por lei, a emitir outros títulos, além das ações, que conferem ao seu titular, o direito de participar nos lucros (partes beneficiárias), o direito de subscrever ações (bônus de subscrição), ou créditos pecuniários contra a companhia (debêntures). (NASCIMENTO, 2019)

As sociedades anônimas também possuem como característica a livre circulação de ações e demais títulos emitidos pela companhia, que seguem a regra da livre circulação, sem a identificação da pessoa de seu titular. Essa possibilidade está prevista no caput do art. 36 da Lei nº 6.404/76 que permite ao Estatuto Social das companhias fechadas impor limitações à circulação das ações nominativas, desde que regule minuciosamente tais limitações e não impeça a negociação, nem sujeite o acionista ao arbítrio dos órgãos de administração da companhia ou da maioria dos acionistas. (NASCIMENTO, 2019)

O artigo 1º da Lei das Sociedades anônimas traz um aspecto que incentiva empresários, há a limitação da responsabilidade do acionista perante terceiros ao preço de emissão das ações subscritas ou adquiridas o que também limita o risco financeiro do acionista. (NASCIMENTO, 2019)

As sociedades anônimas respeitam o Estatuto social, outras normas e contratos parassociais. O sistema jurídico aplicável às companhias engloba todas as normas previstas em seu estatuto social; Lei das Sociedades Anônimas e sua regulamentação; outras leis societárias; estipulações de contratos parassociais ou preliminares. Chama-se sistema pois suas normas se relacionam por referência a uma mesma companhia. (NASCIMENTO, 2019)

As normas do estatuto social formam o chamado sistema jurídico particular da companhia.

A LSA dispõe, no art. 83, que o estatuto social “deverá satisfazer a todos os requisitos exigidos para os contratos das sociedades mercantis em geral e aos peculiares à companhia, e conterà as normas pelas quais se regerá a companhia”. O estatuto social compreende as normas particulares ou individuais criadas pelas partes do contrato de companhia, como ocorre em qualquer outro contrato, mas apresenta duas peculiaridades: (i) a LSA, além de regular o contrato de companhia, é a legislação de organização das companhias; e (ii) suas normas são genéricas, no sentido de que não são dirigidas a pessoas identificadas. (NASCIMENTO, 2019, p. 32)

As características peculiares resultam da definição dos direitos e as obrigações dos acionistas no estatuto como elementos das ações, com abstração de seus titulares. O acordo de vontades que a companhia cria atinge quaisquer pessoas que ocupem e venham a ocupar as posições jurídicas de acionistas ou dos cargos de órgãos sociais. Deste modo, pode-se afirmar, que o estatuto social tem a mesma natureza do direito objetivo, no sentido de que é um sistema de normas jurídicas genéricas, obrigatórias e permanentes, que só podem ser modificadas ou extintas com observação das normas jurídicas que regulam sua produção, vigência e eficácia. A Lei das Sociedades Anônimas reserva aos subscritores das ações (na constituição) e à Assembleia Geral dos acionistas (durante a existência da companhia) a alçada para criar e modificar o estatuto. A norma do estatuto somente deixa de vigor, por nova deliberação da Assembleia Geral, adotada com a observância dos preceitos legais aplicáveis ou por decisão judicial que afirme a sua invalidade. (NASCIMENTO, 2019)

Se faz importante frisar que os tipos empresariais abordados não são os únicos que podem ser utilizados, no entanto, são os comumente utilizados por suas peculiaridades e por se encaixarem ao modelo de negócio, quantidade de sócios, questões específicas.

Um modelo de sociedade que está sendo muito utilizado por grandes empresas como o Banco Goldman Sachs, a XP Investimentos e companhias do grupo Ambev é o modelo de *Partnership* (sociedade), que também pode ser um caminho para as empresas se reinventarem e exponencializarem seus resultados. Esse modelo é perfeitamente aplicável aos mais variados tipos de negócio. E funciona muito bem porque as pessoas não querem mais trabalhar para outras pessoas, cada vez mais trabalham para satisfazer desejos e objetivos de si próprios. O grande conceito por trás da *Partnership* é de que as pessoas trabalhem em empresas das quais elas

também colham os frutos e resultado pelo esforço que elas geram. E não só os chefes e acionistas. E quando o objetivo de um time para crescer está completamente alinhado aos objetivos de crescimento da empresa, as coisas acontecem de forma diferente. (STARTSE, 2020)

As Startups geralmente se utilizam de uma ferramenta muito útil no que tange as especificidades da sociedade que é o acordo entre sócios.

3.3 Acordo entre Sócios

O acordo entre sócios não é um tipo empresarial, e sim um contrato celebrado entre os sócios que vai servir para estabelecer regras próprias e específicas da relação pertinente a Sociedade que se conectam.

Juridicamente definido como “contrato parassocial”, o acordo de sócios, “acordo de quotistas” ou “acordo de acionistas”, cuida de temas não obrigatórios no “contrato social”, ajuda a evitar o abuso de poder da pessoa designada ao controle da sociedade, também estabelece hipóteses e condições para entrada ou saída de sócios, a diminuir os riscos de morte prematura da startup, e demais questões. (PARDIGNO, 2019)

É muito comum os indivíduos envolvidos na formação da empresa não vislumbrarem circunstâncias indesejadas na relação que terão com seus sócios. Deste modo, não é típico que os fundadores de uma startup, se preocupem em debater sobre pontos como por exemplo o falecimento de algum deles, o abandono por parte de algum sócio por causa de mudanças de cidade ou país. O acordo entre os sócios é de suma importância, se faz necessário estabelecer as regras básicas a serem seguidas enquanto perdurar o vínculo societários dos envolvidos. (FEIGELSON *et al*, 2018)

Preliminarmente o Código Civil não prevê o referido acordo de sócios. No entanto, a Lei nº 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas) prevê o acordo de acionistas, especialmente em seu artigo 118. O acordo de quotistas aplicável às Sociedade Limitadas é uma inspiração em que se baseia, do acordo de acionistas. Assim, diante da confecção desse documento, deve o contrato social de uma Sociedade Limitada antever a aplicação supletiva das regras vigentes para a Sociedade por Ações (mais especificamente, a Lei nº 6.404/76) para que o documento ofereça maior segurança ofereça na esfera desse tipo societário. Também é comum

que os acordos de quotistas mencionem a aplicação supletiva de preceitos da Lei das S.A. (FEIGELSON *et al*, 2018)

Embora o acordo de sócios não seja um documento obrigatório ao iniciar uma Startup, é muito importante e recomendável aos empreendedores. O instrumento referenciado se mostra um elemento de sobrevivência importante para as empresas nas mais delicadas situações. Esse instrumento de acordo de sócios costuma descrever as regras de relacionamento dos sócios entre si, as conjecturas de venda da participação societária (como *drag along*, *tag along*, e direito de preferência) além dos mecanismos de operacionalização desses institutos, normas para a convocação de reuniões ou assembleias e exercício de votos, regulamentação dos órgãos societários e a sua forma de funcionamento, tópicos que demandam determinados quóruns de votação, diluição resultante de investimentos e mecanismos antidiluição (*full ratchet* e *weighted average*), repartição do capital social, como será dada a regulamentação hipóteses de *down round*, composição e membros dos órgãos societários, direitos, hipóteses de eventos de liquidez e a consequente distribuição dos proventos, obrigações de reporte dos administradores, dentre outros. Este documento prevê uma série de assuntos estipulados ou tratados de forma simples no contrato social ou estatuto social, se trata de um documento privado (diferentemente do contrato social ou estatuto social que se tornam públicos uma vez registrados na Junta Comercial) e que não será analisado pelos vogais da Junta Comercial. (FEIGELSON *et. al* 2018)

É ideal o acordo de sócios vincular a participação societária da sociedade em sua totalidade. Pois deste modo, no decorrer do percurso com o ingresso de novos integrantes na sociedade, novos investidores ou colaboradores que recebem suas participações com base no contrato de *vesting*, por exemplo, restarão submetidos ao acordo de sócios em vigor. Ainda, a importância de constar no contrato social que esse documento deverá acatar o previsto no acordo de sócios, de modo a evitar-se qualquer transtorno advindo da interpretação das disposições legais que sejam aplicáveis somente quando houver previsão no contrato social, como é o caso do art. 1.057 do Código Civil em que, apenas na “omissão do contrato”, o sócio estaria apto a ceder suas quotas a terceiros ou sócio sem aprovação de titulares representantes de mais de $\frac{1}{4}$ do capital social da sociedade. (FEIGELSON *et. al* 2018)

O futuro do aporte de capital na Startup é uma questão com grande relevância, pois pode gerar problemas aos sócios. É importante que no acordo de sócios esteja

estipulado a previsão sobre o direito de preferência no caso da venda de ações e quanto a possibilidade de diluição da participação societária no caso da obtenção de capital junto a investidores, pois caso a Startup venha a se dissolver, poderá ocorrer desvalorização da participação societária, o decréscimo na distribuição de lucros e dividendos e a diminuição da participação do sócio na administração da sociedade, visto que parte do capital votante irá ser devolvido ao investidor que realizou o aporte. (PARDIGNO, 2019)

É interessante também definir uma hierarquia de prevalência do acordo de sócios diante do próprio contrato social da startup, visto que podem existir desacordos entre as previsões contidas em cada documento. O acordo de sócios deve valer-se em caso de divergência entre os documentos, pois é um documento privado que não tem registro obrigatório na Junta Comercial, e por ter um processo de alteração mais simples do que o contrato social. No entanto, nada impede, se for desejo dos sócios de registrar o acordo na Junta Comercial, segundo entendimento extraído do art. 32, inciso II, alínea e da Lei n. 8.934/94, até mesmo para que o ato tenha publicidade e seja oponível a terceiros se as partes assim o desejarem. (FEIGELSON *et. al* 2018)

A título de exemplo da possível divergência entre o que pode constar no contrato social e no acordo de sócios, o art. 1.057 do Código Civil que prevê que em caso de omissão do contrato social, um sócio pode ceder sua quota, total ou parcialmente, a outro sócio, involuntariamente da audiência dos outros, podendo ceder até mesmo a estranho, desde que não haja oposição de titulares de mais de um quarto do capital social. Ao se analisar uma das cláusulas comuns de acordos de quotistas, que diz respeito à forma como as transações de alienação ou cessão de quotas devem ocorrer e poderão alterar a maneira pela qual referida operação seria desenvolvida caso fosse regida apenas pela Lei ou pelo contrato social. Percebe-se que uma vez celebrado o acordo de sócios contendo referida cláusula, as futuras operações envolvendo eventuais transferências de qualquer natureza, por qualquer sócio, passam a estar regulamentadas por este. (FEIGELSON *et. al* 2018)

A regra geral desse tipo de acordo se encontra prevista no art. 118 da Lei das Sociedades por Ações, que prevê o tratamento as seguintes temáticas: a) compra e venda de ações; b) preferência para adquiri-las; c) exercício do direito a voto; e d) poder de controle. No entanto, não é um rol taxativo, e permite que o acordo de sócios verse sobre outros temas que desejem as partes. Citam Feigelson *et. al* (2018) de acordo com Eizirik, 2003 que no caso a sociedade não será compelida a obedecer a

ele, ainda que estejam presentes os requisitos de sua validade. Especificamente no âmbito das Sociedades Anônimas é imprescindível que ocorra a averbação da existência do acordo de acionistas no livro de registro de ações para que este acordo seja oponível a terceiros. (FEIGELSON *et. al* 2018)

As cláusulas particularmente relevantes para a celebração desses acordos no contexto das startups especificamente as questões referentes às Sociedades Limitadas. No entanto, é aceitável que as cláusulas sejam também utilizadas para as Sociedades Anônimas, de acordo com suas normas características para esse tipo de sociedade previstas na Lei das Sociedades Anônimas. (FEIGELSON *et. al* 2018)

Uma das cláusulas mais relevantes do acordo de sócios é sobre direito de preferência. Sendo importante perceber que tal direito já decorre de previsão legal, conforme previsto no art. 1.057 do Código Civil. A Lei das Sociedades Anônimas, porém, só oferece direito de preferência aos acionistas existentes na hipótese de subscrição de ações para aumento de capital e não no caso de alienação de participação societária a terceiros. Embora não se encontre previsão específica no Código Civil, essa cláusula no acordo de sócios visa detalhar tais procedimentos, além de criar maiores restrições com o intuito de proteger os sócios e o núcleo de gestão da sociedade. Uma das possibilidades interessantes de tais cláusulas também é o estabelecimento de mútuo de opções de compra sobre a totalidade das quotas de determinado sócio em casos de serem objeto de arresto, sequestro, penhora judicial ou qualquer outra medida constritiva e tal constrição não ser levantada. Visa-se com essas cláusulas proteger a sociedade. Aborda-se, portanto, proteger a sociedade de problemas particulares dos sócios que poderiam ferir a continuidade da startup. (FEIGELSON *et. al* 2018)

Também é importante que a cláusula de preferência estabeleça que esse direito não é aplicável quando a alienação e/ou transferência das quotas for realizada para qualquer pessoa jurídica, fundo de investimentos e/ou outro veículo de associação, inclusive joint-ventures, consórcios, sociedades em conta de participação, de que um sócio venha a participar, visto que isso ocorre comumente em hipóteses de planejamento tributário e planos de reorganização societária. Vem sendo cada vez mais usual que os investidores institucionais façam aportes com condições, à criação de holdings offshore em outros países, como os Estados Unidos, especialmente em Delaware pois este Estado estabelece leis bastantes favoráveis a empresas. (FEIGELSON *et. al* 2018)

Outras cláusulas também comuns e necessárias neste tipo de acordo entre sócios são sobre voto afirmativo, previsão de participação no Conselho de Administração ou Conselho Consultivo, direitos de conversão, mecanismos antidiluição, *tag-along*, *drag-along*, período de *lock-up*, não concorrência, direito de veto, previsão de eventos de liquidez, preferência na liquidação, participação ou não participação no saldo dos proventos resultantes de um evento de liquidez, a disposição de parcela do capital social para criação de um *stock option pool* para incentivo a colaboradores e previsões relativas a contratos de partes relacionadas. (FEIGELSON *et. al* 2018)

O acordo entre os sócios pode decorrer do contrato de investimento, todavia nada impede que esse acordo seja realizado entre os criadores da startup. Os contratos formalizados para aportes de capital de qualquer natureza em uma Startup, seja de investidores anjos, fundos, etc, muitas vezes possuem cláusulas que exigem a formalização de um acordo entre sócios para que o investidor ingresse na sociedade, tanto de forma direta ou após a conversão de um título de dívida, como, por exemplo, o mútuo conversível. Deste modo, o referido contrato de investimento comumente apresenta os direitos mínimos a serem garantidos ao investidor especificamente, necessitando o acordo de sócios ser criado ou alterado conforme o referido instrumento de investimento celebrizado entre as partes antes do aporte efetivo por parte do investidor. (FEIGELSON *et. al* 2018)

Estas questões são importantes e devem estar previstas no acordo de sócios, pois uma das principais causas de morte de uma Startup é o desajuste entre sócios, quanto a assuntos que não foram definidos previamente em instrumentos contratuais. O acordo de sócios é um instrumento muito importante para amenizar os riscos de morte prematura da Startup. (PARDIGNO, 2018)

3.4 Estatísticas

Em termos de inovação e evolução, recentemente o Governo Federal lançou uma ferramenta muito útil que fornece indicadores relativos ao quantitativo de empresas registradas no país, e traz o tempo médio necessário para a abertura de empresas.

Atualmente, de acordo com o Governo Federal (2020), estão registradas 19,5 milhões de empresas no país, e um processo simplificado muito tem contribuído. O

processo de abertura de empresas no Brasil segue o processo trazido na figura abaixo:

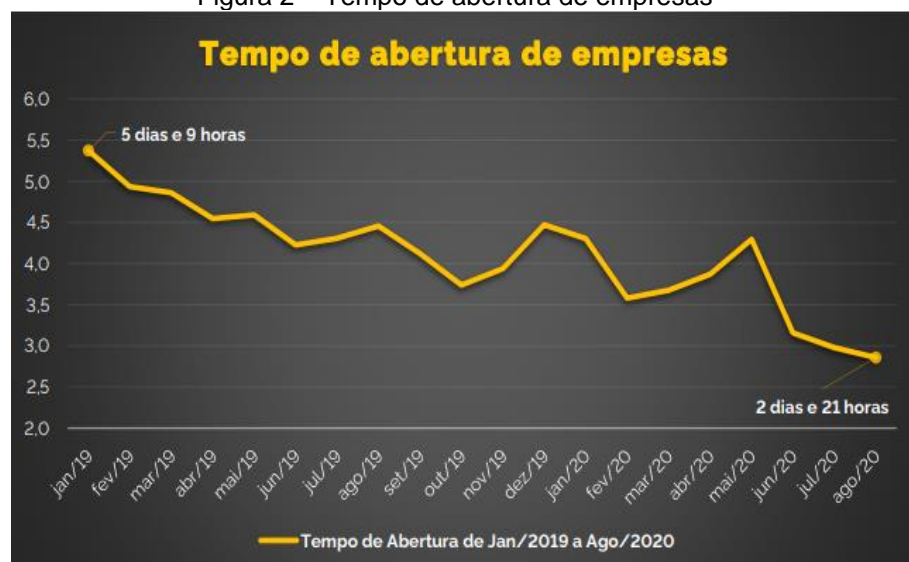
Figura 1 – Processo de abertura de empresas no país



Fonte: disponível em: < <https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas/boletins/mapa-de-empresas-boletim-do-2o-quadrimestre-de-2020.pdf>>
Acesso em: 22 nov. 2020

No segundo quadrimestre de 2020 o tempo médio registrado para abertura de empresas no Brasil é de 2 dias e 21 horas, o que representa diminuição de 1 dia (25,8%) em relação ao quadrimestre anterior que foi de 3 dias e 21 horas. Este foi o menor tempo de abertura de empresas registrado na série histórica, ficando abaixo de 3 dias pela primeira vez. (GOVERNO FEDERAL, 2020)

Figura 2 – Tempo de abertura de empresas



Fonte: disponível em: < <https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas/boletins/mapa-de-empresas-boletim-do-2o-quadrimestre-de-2020.pdf>>
Acesso em: 22 nov. 2020

O Governo Federal tem coordenado ações para que todas as etapas do processo de abertura de empresas tenham respostas automáticas ao usuário, permitindo ao cidadão abrir empresa em menos de 1 dia e de forma simples, em consonância a recente Resolução nº 61 do CGSIM, de 12 de agosto de 2020, que dispensa a etapa da pesquisa prévia de viabilidade locacional do processo de abertura de empresas quando a resposta não for disponibilizada ao usuário de forma automática, imediata à solicitação. Os dados mostram avanços dos órgãos federais, estaduais e municipais no caminho a um ambiente de negócios mais dinâmico no país, principalmente na redução dos tempos de análise para abertura de empresas. (GOVERNO FEDERAL, 2020)

No que tange especificamente aos tipos empresariais pode-se verificar estatísticas quanto ao quantitativo de empresas existentes especificamente no estado do Rio Grande do Sul, junto ao site da Junta Comercial, Industrial e Serviços do Rio Grande do Sul. O tipo empresarial Micro empreendedor individual (MEI) instituído em 2008 pela Lei Complementar nº 128/2008, logo em 2009 já ultrapassou o tipo societário Sociedade Limitada em número de empresas abertas. E desde então vem liderando o ranking dos tipos empresariais mais utilizados pelas empresas. No ano de 2019 por exemplo verifica-se um total de 186.746 empresas abertas no Rio Grande do Sul, sendo 152.320 delas Micro Empreendedor Individual (MEI). (JUCERGS, 2020)

Figura 3 – Relação do ano de 2019 das estatísticas quanto aos tipos empresariais

Dados da Consulta								
Data:	2019	Tipo:	Empresa	Constituição	Pesquisar			
2019 Empresa - Constituição								
Mês	Empresário	LTDA	S/A	Cooperativa	MEI	EIRELI	Outros	Total
Jan	851	961	3	3	13.368	461	5	15.652
Fev	810	1.026	6	4	12.482	532	3	14.863
Mar	1.197	1.021	0	3	12.634	517	0	15.372
Abr	1.170	1.185	7	3	13.263	628	4	16.260
Mai	1.244	1.227	7	1	12.602	590	5	15.676
Jun	1.132	1.207	1	2	11.931	646	5	14.924
Jul	1.332	1.281	5	4	13.312	669	2	16.605
Ago	1.271	1.598	3	6	13.914	600	5	17.397
Set	1.100	1.303	4	6	12.729	520	4	15.666
Out	1.156	1.534	11	5	15.027	529	8	18.270
Nov	895	1.414	2	5	12.754	400	3	15.473
Dez	710	1.226	4	5	8.304	333	6	10.588
Tot.	12.868	14.983	53	47	152.320	6.425	50	186.746

Fonte: disponível em: http://www.jucergs.rs.gov.br/p_estatisticas-jc.asp
Acesso em 22 nov. 2020

Já em 2020 até o mês de outubro foram abertas 160.362 empresas abertas, sendo 131.064 delas Micro Empreendedor Individual (MEI).

Figura 4 – Relação do ano de 2020 das estatísticas quanto aos tipos empresariais

Dados da Consulta								
Data:	2020	Tipo:	Empresa	Constituição:		Pesquisar		
2020 Empresa - Constituição								
Mês	Empresário	LTDA	S/A	Cooperativa	MEI	EIRELI	Outros	Total
Jan	831	1.375	12	7	15.352	353	5	17.936
Fev	834	1.357	3	1	12.765	280	3	15.243
Mar	887	2.693	5	0	6.130	337	9	10.061
Abr	515	997	5	1	9.496	209	4	11.227
Mai	723	1.255	5	2	11.577	263	4	13.829
Jun	807	1.656	6	2	13.581	304	4	16.360
Jul	929	1.945	2	3	14.682	342	5	17.908
Ago	803	1.997	5	4	14.467	262	5	17.543
Set	935	2.323	7	4	16.384	312	2	19.967
Out	877	2.458	5	4	16.630	308	7	20.289
Nov								
Dez								
Tot.	8.141	18.056	55	28	131.064	2.970	48	160.362

Fonte: disponível em: http://www.jucergs.rs.gov.br/p_estatisticas-jc.asp
 Acesso em 22 nov. 2020

Conforme a Associação Brasileira de Startups, em 2015, o número de Startups mapeadas no Brasil era de 4.451, esse número continuou crescendo gradualmente nos anos consecutivos, mas teve o seu grande boom em 2018, quando atingiu a marca de 10.000 startups. Atualmente existem no mercado brasileiro 13.347 Startups, o estado do Rio Grande do Sul está em terceiro lugar no ranking, estando a cidade de Porto Alegre em quarto lugar no ranking de cidades com maior número de Startups. Diversas iniciativas e instituições foram se desenvolvendo para dar apoio e construir esse ecossistema, inúmeros *coworkings*, *hubs* de inovação, parques tecnológicos e uma agenda com diversos eventos envolvidos para dar suporte e oferecer o ambiente ideal para o desenvolvimento de novas startups e o amadurecimento de modelos de negócios já existentes. (STARTUPBASE, 2020)

Pode-se notar grande crescimento empresarial no país, bem como a diminuição do tempo de abertura de empresas, a inovação e desburocratização em muito reflete nesse aumento exponencial.

4 REGIMES TRIBUTÁRIOS MAIS ACATADOS PELAS STARTUPS

Após a análise dos tipos empresariais aplicáveis às Startups no capítulo anterior, esse capítulo discorre quanto aos regimes tributários presentes na legislação Brasileira e que podem ser utilizados por Startups, que basicamente são formados por três opções de, dentre eles: Lucro real, Lucro presumido e Simples Nacional, que no âmbito das Startups está enquadrado como Inova Simples.

4.1 Lucro Real

Conforme a legislação tributária, o regime de Lucro Real tem início no lucro líquido do exercício apurado pela contabilidade, para a deliberação do montante do Lucro Real, após as deduções e acréscimos estabelecidos em lei sobre o faturamento.

O Lucro real é o regime fiscal mais complexo do sistema tributário brasileiro. Para se adequar a esse regime é necessário que a startup possua um controle de suas receitas e despesas, sendo mais vantajoso para quem possui um percentual de lucro inferior ao percentual da tributação do Lucro Presumido ou possua despesas dedutíveis do cálculo do imposto de renda, o que deve ser analisado caso a caso. (LAUREANO, 2020)

Segundo Feigelson *et al* (2018, *apud* Oliveira (2014, p. 65), “lucro Real é o lucro líquido do exercício, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação tributária”. No lucro real a apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) varia de acordo com a opção escolhida pelo contribuinte. Uma opção mensal, seria o Lucro Real por estimativa, a apuração é no final do período, podendo resultar na redução do imposto ou suspensão, conforme o imposto apurado e pago mensalmente. (FEIGELSON *et al* 2018)

A apuração do imposto de renda pelo regime do lucro real incide no cálculo mediante a aplicação de uma alíquota determinada sobre o lucro real. É um regime padrão a ser adotado pelas empresas, uma vez que os demais regimes dependem do atendimento a certos requisitos pelas empresas optantes. (FEIGELSON *et al* 2018)

Dentre outras hipóteses previstas em lei, as sociedades que exploram atividades financeiras e sociedades que possuem sócio ou acionista residente ou

domiciliado no exterior estão obrigadas ao recolhimento do imposto sob este regime. Por isso grande parte das *fintechs* e startups com investidores estrangeiros seriam obrigadas aderir a esse regime. (FEIGELSON *et al* 2018)

Outro ponto interessante é que as sociedades que derivam de uma operação de incorporação, fusão ou cisão, ou seja, que resultam de uma reestruturação societária, podem optar por um regime de apuração do lucro diferente daquele adotado pela empresa que originou referida operação. Essa possibilidade é muito interessante, visto que é algo muito comum quando se fala em pivotar um modelo, por exemplo. (FEIGELSON *et al* 2018)

Ainda, estão obrigadas a adotar esse regime, as empresas que auferirem receita no ano-calendário superior a R\$ 78.000.000,00. Se faz importante mencionar que nesse regime o optante tem a possibilidade de deduzir da base de cálculo algumas despesas e custos, atendidos os critérios definidos pela Receita Federal. A apuração do lucro pelo regime presumido consiste em presumir que a receita da pessoa jurídica reste classificada dentro de uma das faixas de faturamento previstas pela legislação tributária. (FEIGELSON *et al* 2018)

4.2 Lucro Presumido

Conforme Segundo Feigelson *et al* (2018, *apud* Oliveira, 2014) o Lucro Presumido é “uma forma simplificada de apuração da base de cálculo dos tributos com o imposto de renda e da contribuição social, restrita aos contribuintes que não estão obrigados ao regime de apuração de tributação com base no Lucro Real. As empresas que decidam optar por esse regime de tributação na apuração do imposto de renda e da contribuição social não estão obrigadas a possuir escrituração contábil de forma detalhada das suas receitas e despesas, que mostre seu Lucro Real. É necessário que possua e escreva o livro caixa, o qual irá expor entre outras, as receitas de fato recebidas.

O Lucro Presumido, diferentemente do lucro real, que toma como base a efetiva escrituração contábil, opera por meio de presunção de lucro obtido pela empresa. É uma opção que está disponível para a pessoa jurídica que tenha auferido receita igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 no ano-calendário. (Feigelson *et al*, 2018)

A legislação tributária prevê que serão tributados de modo obrigatório pelo regime arbitrado as empresas que não mantiverem as escriturações contábeis

exigidas pela empresa obrigada à tributação com base no lucro real, em caso de o contribuinte optar indevidamente pelo regime de lucro presumido, quando houver indícios de fraude na escrituração contábil ou houver vícios que a tornem imprestável, dentre outras hipóteses. Diante disso é possível perceber que se trata de um regime aplicável ao contribuinte quando a Receita Federal não tem meios suficientes para apurar o lucro e, por isso, é obrigado a arbitrá-lo. (Feigelson *et al*, 2018)

De acordo com Goularte (2020) existem grandes vantagens e desvantagens dentro desse regime. As desvantagens consistem no fato de que não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS; se a empresa está com uma margem de lucro menor que a margem de presunção, está pagando mais imposto do que deveria; prestadores de serviços têm margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade; quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha. Já as vantagens estão na possibilidade de fazer menos cálculos e guardar menos documentos que no lucro real; há menor chance de recolhimentos incorretos; se o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção, há economia nos impostos; alíquotas menores para PIS e COFINS.

4.3 Inova Simples

Por conta da grande relevância que as Startups possuem no processo de conversão da inovação em retorno econômico, foi publicada a Lei Complementar nº 167/2019, que institui o Inova Simples, como “regime especial simplificado que concede às iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem como Startups ou empresas de inovação com tratamento diferenciado com vistas a estimular sua criação, formalização, desenvolvimento e consolidação como agentes indutores de avanços tecnológicos e da geração de emprego e renda”. (GOVERNO FEDERAL, 2020)

Está regulamentado pela Resolução CGCIM nº 55, de 23 de março de 2020, que "visa a definir o rito sumário para abertura, alteração e fechamento de empresas sob o regime do Inova Simples, que se dará de forma simplificada e automática, no Portal Nacional da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim)". (GOVERNO FEDERAL, 2020)

O Inova Simples trouxe agilidade e desburocratização com a possibilidade expressa de que as sedes dessas sociedades possam, desde que respeitadas legislações locais, ser em universidades, parques tecnológicos, espaços compartilhados (*coworkings*), empresas juniores, incubadoras, aceleradoras e, até mesmo, em endereços residenciais. (MICHILES, 2020)

Todo este arcabouço legal trazido pelo Inova Simples, visa como um dos principais objetivos possibilitar a experimentação, a validação de um produto mínimo viável (PMV), tão importante para as Startups, em pouco tempo e sem burocracia. Nesse sentido é permitida a comercialização experimental de serviço ou produto até o limite fixado para o MEI, que, atualmente, é de R\$ 81 mil anuais, valor plenamente compatível com o que o mercado tem realizado quando se trata de Produto Mínimo Viável. (MICHILES, 2020)

Um aspecto muito interessante é que logo no ato de inscrição frente ao cadastro do CNPJ, a Empresa Simples de Inovação poderá realizar seu pedido de registro de marca ou de patente, segundo o regime do Inova Simples, mediante os links disponibilizados nesta página, exames que inclusive serão realizados em caráter prioritário.

5 A IMPORTÂNCIA DA PATENTE, REGISTRO E PROTEÇÃO DE MARCA PARA AS STARTUPS

O capítulo anterior trouxe regimes tributários no âmbito das Startups, nesse capítulo será elucidado algumas questões pertinentes a patente e marcas e o quanto esses registros são importantes para a proteção das empresas, principalmente Startups que não raramente trazem inovações de cunho tecnológico, ativos que precisam ser resguardados.

5.1 Patentes

Para proteger as invenções foi desenvolvido o sistema de patentes, que garante ao inventor o direito de se utilizar a sua criação de uma forma exclusiva durante certo período (TOMAZETTE, 2017).

Esse direito está previsto em nossa constituição federal em seu inciso XXIX, artigo 5º:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: [...] XXIX - a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País; (BRASIL, 1988, <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>)

O privilégio temporário de utilização da invenção, como um monopólio é um ótimo modo de recompensar o trabalho do inventor. A concessão desse privilégio incentiva a atividade que faz bem tanto para o inventor quanto para o desenvolvimento tecnológico e econômico do país. (TOMAZETTE, 2017)

A patente é muito importante pois com ela o inventor poderá se proteger de explorações indevidas da sua criação. O sistema de patentes se justifica por razões de economia (melhor forma de retribuir o esforço do inventor), de técnica (contribuição para o aumento do conhecimento) e de desenvolvimento econômico e tecnológico. O

sistema é importante não somente para os interesses do inventor, mas para os interesses de toda a sociedade. (TOMAZETTE, 2017)

Um ponto bastante relevante sobre as patentes é sua confidencialidade. A divulgação da tecnologia inovadora antes do depósito como patente pode colocar em risco todo o processo de aquisição da exclusividade, o que pode vir a arruinar as chances de se emplacar um novo produto ou serviço. (HANOFF *et al*, 2019)

De acordo com o Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) cada patente possui um tempo determinado de validade. Por exemplo a Patente de Invenção (PI) que é voltada a produtos ou processos que atendam aos requisitos de atividade inventiva, novidade e aplicação industrial possuem validade de 20 anos a partir da data do depósito. A Patente de Modelo de Utilidade (MU) - para objetos de uso prático, ou parte deste, suscetível de aplicação industrial, que apresente nova forma ou disposição, envolvendo ato inventivo, que resulte em melhoria funcional no seu uso ou em sua fabricação a sua validade é de 15 anos a partir da data do depósito. O Certificado de Adição de Invenção (C) – que é o aperfeiçoamento ou desenvolvimento introduzido no objeto da invenção, mesmo que destituído de atividade inventiva, porém ainda dentro do mesmo conceito inventivo terá o certificado acessório à patente e com mesma data final de vigência desta. (HANOFF *et al*, 2019)

5.2 Marcas

Uma startup deveria se preocupar, desde o início, em proteger seus ativos de Propriedade intelectual, bem como conhecendo os ativos pertencentes a outras empresas parceiras ou concorrentes, de modo a evitar futuras demandas. E ainda garantir a segurança jurídica para que a startup possa crescer sem este tipo de obstáculo. É necessário desde o início do desenvolvimento de certa tecnologia conhecer o estado da técnica, efetuar busca em bancos de patente, isso pode evitar desperdício de tempo, de mão-de-obra (recursos humanos) e dinheiro com invenções duplicadas. (HANOFF *et al*, 2019)

No Brasil, o órgão governamental responsável pelas concessões de pedidos de proteção de ativos de propriedade intelectual é o INPI – Instituto Nacional da Propriedade Intelectual. Uma Startup pode promover junto ao INPI – Instituto Nacional da Propriedade Intelectual a proteção de suas Patentes, Marcas, Desenhos Industriais (DI), Programas de Computador, suas Topografias de Circuitos Integrados e/ou

Indicação Geográfica (IG). O INPI também é responsável pela averbação e/ou registro de Contratos de Transferência de Tecnologia. (WEID *et al*, 2019)

O Instituto Nacional de Proteção Industrial (INPI), define marca como “marca é um sinal distintivo cujas funções principais são identificar a origem e distinguir produtos ou serviços de outros idênticos, semelhantes ou afins de origem diversa.”. Em consonância com a legislação brasileira, são passíveis de registro como marca todos os sinais distintivos visualmente perceptíveis, não compreendidos nas proibições legais, conforme disposto no art. 122 da Lei nº 9279/96 (Lei da Propriedade Industrial). (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020)

A marca tem como principal função denominar determinado produto ou serviço, o que a permite se diferenciar em relação aos demais competidores. É a partir da marca que o consumidor escolhe os produtos que quer consumir e os serviços que quer contratar. Após a marca ser registrada é mais fácil licenciá-la para o uso de terceiros. Há casos em que as marcas chegam a alçar patamares de valores mais valiosos que os próprios bens que a empresa possui, e sem sua proteção outorgada o titular da marca fica vulnerável a condutas de concorrência desleal. (WEID *et al*, 2019)

O registro de desenho industrial (DI) está relacionado com a proteção de uma criação de design, que pode ser tanto a aparência de um objeto tridimensional, como uma estampa ou qualquer padrão ornamental bidimensional. Esse registro possui validade territorial, e vale por dez anos contados da data do pedido, podendo ser prorrogado por até três períodos de cinco anos. Assim, o registro de DI possui validade máxima de 25 anos. O trâmite para se obter o registro também é um atrativo atualmente, se não houver exigências, os registros podem ser obtidos em cerca de 4 meses após o depósito. (WEID *et al*, 2019)

O Direito autoral é um ramo da propriedade intelectual que contempla, dentre outras obras intelectuais, sobre expressões literais, e que proíbe que terceiros as copiem, alterem, redistribuam ou vendam sem a autorização do Titular do Direito dos ativos intangíveis criados. A Lei do Direito Autoral, Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, define, no seu art. 7º, quais as obras intelectuais protegidas por meio da criação de espírito. No inciso XII deste artigo são inseridos também os programas de computador, como obra protegida. O § 1º rege que o programa de computador é objeto de legislação específica. (WEID *et al*, 2019)

No que tange a proteção à propriedade intelectual dos programas de computador é estabelecida pela Lei nº 9.609, de 19 de fevereiro de 1998. Conforme essa lei, conhecida popularmente como “Lei de Software”, em seu art. 1º, “Programa de computador é a expressão de um conjunto organizado de instruções em linguagem natural ou codificada, contida em suporte físico de qualquer natureza, de emprego necessário em máquinas automáticas de tratamento da informação, dispositivos, instrumentos ou equipamentos periféricos, baseados em técnica digital ou análoga, para fazê-los funcionar de modo e para fins determinados”. Em suma, um programa é um conjunto de instruções ou declarações, escritas em linguagem própria, a serem usadas direta ou indiretamente por um computador, a fim de obter determinado resultado. (WEID *et al*, 2019)

A proteção dos direitos de autor abrange todas as (ou partes das) expressões no programa de computador. A proteção aos direitos relativos ao programa de computador independe de registro, no entanto, registrar o programa no INPI (como define o Decreto 2556/98) é um diferencial, pois garante maior segurança jurídica ao seu detentor, caso haja, por exemplo, demanda judicial para comprovar a autoria ou titularidade do programa. Ainda, a proteção nesse caso não é territorial como no caso das patentes, mas sim, sua abrangência é internacional, compreendendo todos os 176 países signatários da Convenção de Berna (1886). O registro do software no INPI é rápido, totalmente eletrônico, com a expedição do certificado em um prazo médio inferior a 7 dias. (WEID *et al*, 2019)

Quanto as topografias de circuito integrado, a proteção é pertinente às imagens, construídas ou codificadas sob qualquer meio ou forma, que demonstre a configuração tridimensional das camadas que compõem um circuito integrado, e na qual cada imagem represente, no todo ou em parte, a disposição geométrica ou arranjos da superfície do circuito integrado em qualquer estágio de sua concepção ou manufatura. Basicamente, é o desenho de um chip. A proteção da topografia de circuito integrado é concedida por 10 (dez) anos contados da data do depósito do pedido de registro no INPI ou da data da primeira exploração (o que tiver ocorrido primeiro). (WEID *et al*, 2019)

A Indicação Geográfica é um ativo de propriedade industrial utilizado para identificar a origem de um determinado produto ou serviço, proveniente de um local que tenha se tornado conhecido, ou quando certa característica ou qualidade desse produto ou serviço se deva à sua origem geográfica. A proteção concedida por uma

IG, além de preservar as tradições locais, possui o potencial de diferenciar produtos e serviços, melhorar o acesso ao mercado e promover o desenvolvimento regional, gerando efeitos para produtores, prestadores de serviço e consumidores. (WEID *et al*, 2019)

Há dois tipos de proteção de IG no Brasil: a Indicação de Procedência (IP) e a Denominação de Origem (DO). Por IP, entende-se o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que se tornou conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço. E, por DO, o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos. (WEID *et al*, 2019)

No caso dos contratos de tecnologia, o INPI é o responsável pela averbação e/ou registro de contratos que envolvam licenciamento de direitos de propriedade industrial, fornecimento de tecnologia, serviços de assistência técnica e franquia.

Segundo Weid *et al* (2019), foi possível identificar potenciais vantagens em se proteger os ativos de Propriedade Intelectual através de consultas às distintas coordenações do INPI responsáveis pelos diferentes tipos de proteção de Propriedade Industrial:

- conferir segurança jurídica, diminuindo possíveis riscos;
- permitir a comprovação mais fácil do autor / inventor (prova de autoria);
- permitir o licenciamento (das marcas, dos DIs, das patentes, dos softwares);
- possuir os ativos de PI têm valor contábil;
- servir como garantia para operações financeiras;
- possuir os registros (da marca, do DI, do software) e a patente são necessários para que a empresa possa se candidatar a determinadas licitações e é requisito para obter financiamentos públicos;
- inibir a pirataria, porque funciona como uma advertência aos eventuais infratores;
- a proteção destes ativos de PI pode reduzir a sua vulnerabilidade a condutas de concorrência desleal;
- ter custo relativamente baixo para o registro de alguns ativos (no caso do software e do DI);
- incentivar o investimento em P&D (na inovação), no caso de patentes e de DI;
- dar publicidade aos registros e patente é uma vantagem para a sociedade, já que a divulgação dos documentos de patente, por exemplo, possibilita a pesquisa a estas fontes, contribuindo para o avanço da ciência. (WEID *et al*, 2019 p. 24)

As marcas são classificadas quanto a sua natureza como de produto ou serviço, coletiva e de certificação. A marca de Produto ou Serviço é aquela usada para

distinguir produto ou serviço de outros idênticos, semelhantes ou afins, de origem diversa (art. 123, inciso I, da LPI). (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020)

A marca coletiva é destinada a identificar e distinguir produtos ou serviços provenientes de membros de uma pessoa jurídica representativa de coletividade (associação, cooperativa, sindicato, consórcio, federação, confederação, entre outros), de produtos ou serviços iguais, semelhantes ou afins, de procedência diversa (art. 123, inciso III, da LPI). Possui finalidade distinta da marca de produto ou serviço o objetivo da marca coletiva é indicar ao consumidor que aquele produto ou serviço provém de membros de uma determinada entidade. Portanto, podem utilizar a marca coletiva os membros da entidade detentora do registro, sem necessidade de licença de uso, desde que estejam previstos no regulamento de utilização da marca. Por sua vez, o titular da marca coletiva pode estabelecer condições e proibições de uso para seus associados, por meio de um regulamento de utilização. (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020)

A marca de certificação é aquela usada para atestar a conformidade de um produto ou serviço com determinadas normas, padrões ou especificações técnicas, notadamente quanto à qualidade, natureza, material utilizado e metodologia empregada (art. 123, inciso II, da LPI). A marca de certificação possui finalidade distinta da marca de produto ou serviço. O objetivo principal da marca de certificação é informar ao público que o produto ou serviço distinguido pela marca está de acordo com normas ou padrões técnicos específicos. (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020)

Quanto a apresentação das marcas, elas podem ser nominativa, isso é, constituída por uma ou mais palavras no sentido amplo do alfabeto romano; marca figurativa, constituída por desenho, imagem, figura, símbolos; marca mista que a junção das formas nominativa e figurativa e marca tridimensional que são marcas constituídas pela forma plástica distintiva em si, capaz de individualizar os produtos ou serviços a que se aplica. (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020)

As marcas também respeitam os princípios legais de territorialidade, especialidade, sistema atributivo. O artigo 129 da LPI consagra o princípio da proteção territorial, pelo que prevê: “a propriedade da marca adquire-se pelo registro validamente expedido, conforme as disposições desta lei, sendo assegurado ao titular

seu uso exclusivo em todo o território nacional [...]”. Essa proteção conferida pelo Estado não ultrapassa os limites territoriais do país e, somente nesse espaço físico, é resguardado o direito de exclusividade de uso da marca registrada. (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020).

Para fazer o cadastro junto ao INPI basta realizar um pedido de registro ou uma petição de marca. O primeiro passo é o cadastro no sistema e-INPI, que possibilita o acesso aos serviços da Diretoria de Marcas, Desenhos Industriais e Indicações Geográficas. Este cadastro é obrigatório para toda pessoa física ou jurídica que queira solicitar serviços ao INPI e funciona para todas as diretorias do Instituto. O próprio interessado, seu advogado, representante legal ou agente da propriedade industrial (API) poderá cadastrar uma identificação eletrônica, composta por login e senha, para autenticar seu acesso ao sistema. É importante ressaltar que o cadastro no e-INPI deve referir-se a uma única pessoa física ou jurídica e que, em caso de pedido de registro ou petição apresentado por um conjunto de cotitulares ou requerentes, todos deverão ser cadastrados no e-INPI. (INSTITUTO NACIONAL DE PROTEÇÃO INDUSTRIAL, 2020).

6 INCENTIVO ÀS STARTUPS NO BRASIL ATRAVÉS DE FOMENTO E INVESTIMENTOS

O capítulo anterior discorreu quanto a marca e patente bem como a importância da proteção das Startups através do registro. Nesse capítulo será aclarado as diferentes formas de fomento que podem ser utilizadas pelas Startups no Brasil. As Startups, por serem empresas inovadoras, que surgem a partir de uma ideia que busca suprir uma necessidade social, muitas vezes para crescer de forma acelerada necessitam de altos investimentos, tanto em capital quanto em *know-how*.

6.1 Investimentos

Nem todas as startups vão alcançar o sucesso e muitas vezes o motivo para isso acontecer é a dificuldade em fazer os negócios decolarem. Por isso, é muito importante para as Startups contarem com os investimentos para acelerar seu crescimento. Para aumentar as chances de investimento é preciso que a empresa esteja com seu negócio validado. É importante entender em qual a Startup está, pois, dependendo disso, o investimento pode mudar. (ABSTARTUPS, 2016)

O cenário de possíveis investimentos para uma startup podem ser organizado segundo as fases da empresa. No início é mais difícil que haja um investidor interessado na empresa. É logo nessa primeira fase que entram os investidores três Fs: *Family, Friends and Fools*, ou seja, família, amigos e tolos. São as pessoas que confiam no empreendedor e decidem investir mesmo que tudo possa dar errado. (ABSTARTUPS, 2016)

Essa primeira rodada de investimentos, além dos três importantes agentes: FFFs (*Family, Friends and Fools*), pode contar com os investidores-anjo e fundos semente (*seed*). Nessa fase geralmente os investimentos costumam ser mais baixos, e o investidor, menos qualificado. Essa rodada tem o objetivo de sustentar a ideia do empreendedor para que ela possa sair do papel (Bussgang, 2014). Por conta disso, pode ser vista como a rodada de investimento na qual o investidor assume mais risco. (NYBO et al, 2018)

É comum que nesse estágio esses investidores optem por contratos como mútuo conversível ou opção de compra para diminuir seu risco, já que por meio desses contratos o investidor não se torna sócio do negócio imediatamente, podendo exercer

a opção de vir a integrar o quadro societário da startup ou não. A vantagem dessa estratégia é que o investidor não assume os riscos inerentes a se tornar um sócio (ou seja, riscos patrimoniais decorrentes de eventos de desconsideração da pessoa jurídica, por exemplo). Além disso, especificamente no caso do mútuo conversível, o investidor possui maior facilidade na devolução do seu investimento em caso de falência da startup, uma vez que ele é caracterizado como credor e não sócio (Lobo; Potenza, 2016). Trataremos especificamente das particularidades jurídicas de cada um desses tipos de investimento em itens específicos, mais adiante. (NYBO *et al*, 2018)

O contrato de mútuo conversível de forma simplificada, é como se fosse um contrato de empréstimo. Em seus termos, esse contrato define que o investidor terá direito a converter o valor aportado na empresa em uma quantidade de ações no futuro. Essa conversão será feita apenas quando for de interesse do investidor. Assim, o fundo ou anjo fica protegido de possíveis erros administrativos. Isso acontece porque ele pode aguardar para solicitar a conversão de seu investimento em ações ou quotas da empresa. Esse contrato também tem a vantagem de ser muito mais fácil de ser estabelecido e bem menos burocrático do que os outros modelos. (ACESTARTUPS, 2017)

Os investidores anjo são pessoas físicas com capital disponível, O Investidor Anjo é um investidor Pessoa Física que coloca capital próprio em startups com alto potencial de crescimento geralmente em fase bem inicial. Ele muitas vezes auxilia também com mentoria e networking para alavancar o negócio. (EQSEED, 2019)

Para ter chances reais de atrair um investidor-anjo, é preciso exaltar as métricas mais importantes da startup, assim como ter projeções animadoras. No negócio, a empresa precisa achar o nicho ideal no mercado para o seu produto, inclusive começar a conquistar os primeiros clientes. É aqui que o fundo de venture capital, geralmente um grupo de investidores que se junta para angariar uma quantia voltada para investimentos de grande porte, entra. (NYBO, *et al* 2018))

O Venture Capital, também chamado de Capital de Risco, é uma modalidade de investimentos que se dá através da compra de uma participação (*equity*), geralmente minoritária, em empresas e startups. Geralmente se refere às rodadas *Seed*, *Series A*, *B* e *C* nas startups e empresas. É uma modalidade de investimento considerada de alto risco, porém, com chances de retornos elevados. Como se trata de um investimento em empresas em crescimento, sua proposta não é que o

investidor receba os dividendos da empresa periodicamente. O objetivo é, na verdade, lucrar com a valorização das ações da empresa investida numa eventual saída futura da operação, que pode acontecer por meio da venda ou fusão da startup com uma grande empresa, ou *Initial Public Offering* (IPO), Oferta Pública Inicial, (abertura de capital). (EQSEED, 2019)

A terceira etapa no processo de financiamento de startups é o capital semente (*seed capital*). É estruturado por fundos de investimento que geralmente buscam investir no estágio inicial da empresa (por essa razão, são denominados *early stage funds*). Conforme Nybo *et al* (2018 *apud* Rea 1989) as dificuldades de uma startup nessa fase são: a definição de seus mercados, a análise de produtos competitivos e o desenvolvimento de planos de marketing. Segundo (Nybo *et al*, 2018 *apud* Spina 2015), organizam-se por meio de gestoras de fundos advindos de recursos de terceiros, injetando seu capital em startups consideradas promissoras pelos analistas de investimento desses fundos. Os fundos que investem nessas Startups podem ser classificados como *venture capitalists* (VCs), por assumirem o risco no investimento em empresas em fase inicial. O capital investido é aventureiro, empreendedor, por fomentar projetos em fase inicial. De qualquer maneira, é possível afirmar que a negociação com *venture capitalists* (VCs), costuma ser um pouco mais complexa do que a com os anjos, com exigências um pouco mais firmes dos investidores. (NYBO *et al*, 2018)

Como o investimento capital semente acontece nos estágios iniciais das startups, com aporte de capital atingindo normalmente até R\$ 800 mil (no Brasil). Por vezes tem como objetivo dar tração à empresa, aumentar o investimento em Marketing, em tecnologia ou contratar funcionários. (EQSEED, 2019)

O estágio seguinte na cadeia de financiamento consiste na figura do *Private Equity*. Diferentemente do *venture capital* e de forma complementar a essa figura, o *Private Equity* pode ser utilizado quando a startup já possui produtos e marcas consolidados, sendo que o aporte de capital realizado é destinado primordialmente à expansão, capital de giro Nybo *et al*, (2018 *apud* Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2011) e profissionalização do negócio por meio de um time de gestão para viabilizar futuras etapas de investimento e saídas aos investidores. (NYBO *et al*, 2018)

Equity são quotas (LTDA) ou ações (S/A) de empresas. Quando se refere ao *Equity* de uma empresa, se fala na participação societária que uma determinada

pessoa física ou jurídica tem em relação àquela empresa. Ao comprar *equity* de uma empresa, passa-se a ser um dos donos dela. Geralmente, a porcentagem possuída da empresa (*equity*) é também a porcentagem dos lucros da empresa que se tem direito e a parte referente ao valor pago pela empresa quando ela é vendida. (EQSEED, 2019)

Ao investir numa startup, o investidor compra *equity*, ou seja, participação societária, naquela startup. Isso lhe dá o direito de vender sua participação por um preço maior do que o preço de compra ou receber pagamentos de dividendos (distribuição de lucros). Quando um investidor compra *equity* de uma empresa, ele está visando principalmente seu momento de saída, ou “*exit*”, do negócio. Esse momento acontece quando a empresa é vendida ou abre capital na bolsa. (EQSEED, 2019)

Os retornos desses investimentos geralmente vêm de três formas. Primeiro, quando a Startup é vendida os investidores obtêm um ganho de capital com o crescimento do valor de mercado que a empresa atinge no momento da venda. É comum empresas de grande porte comprarem startups para agregar inovação, conquistar ou ampliar um mercado ou a base de clientes, isolar um concorrente promissor, entre outros. Segundo, quando a Startup faz um IPO, do inglês “*Initial Public Offering*”, é uma sigla para Oferta Pública Inicial (OPI). Isso significa que a startup abre o capital na bolsa de valores e os investidores obtêm um ganho de capital com a venda e valorização das ações da empresa. Esse termo é usado para definir o momento que uma empresa faz a abertura do seu capital, ou seja: passa a vender ações ao público. Terceiro, quando a Startup está lucrando e decide distribuir dividendos para os acionistas. Nesse momento a parte que o investidor recebe depende do *Equity* (percentual de participação) que ele tem na empresa. (EQSEED, 2019)

Nem todas as startups vão alcançar o sucesso e muitas vezes o motivo para isso acontecer é a dificuldade em fazer os negócios decolarem. Por isso, é muito importante para as Startups contarem com os investimentos para acelerar seu crescimento. Para aumentar as chances de investimento é preciso que a empresa esteja com seu negócio validado. É importante entender em qual a Startup está, pois, dependendo disso, o investimento pode mudar. (ABSTARTUPS, 2016)

O cenário de possíveis investimentos para uma startup podem ser organizado segundo as fases da empresa. No início é mais difícil que haja um investidor

interessado na empresa. É logo nessa primeira fase que entram os investidores três Fs: *Family, Friends and Fools*, ou seja, família, amigos e tolos. São as pessoas que confiam no empreendedor e decidem investir mesmo que tudo possa dar errado. (ABSTARTUPS, 2016)

Essa primeira rodada de investimentos, além dos três importantes agentes: FFFs (*Family, Friends and Fools*), pode contar com os investidores-anjo e fundos semente (*seed*). Nessa fase geralmente os investimentos costumam ser mais baixos, e o investidor, menos qualificado. Essa rodada tem o objetivo de sustentar a ideia do empreendedor para que ela possa sair do papel (Bussgang, 2014). Por conta disso, pode ser vista como a rodada de investimento na qual o investidor assume mais risco. (NYBO et al, 2018)

É comum que nesse estágio esses investidores optem por contratos como mútuo conversível ou opção de compra para diminuir seu risco, já que por meio desses contratos o investidor não se torna sócio do negócio imediatamente, podendo exercer a opção de vir a integrar o quadro societário da startup ou não. A vantagem dessa estratégia é que o investidor não assume os riscos inerentes a se tornar um sócio (ou seja, riscos patrimoniais decorrentes de eventos de desconsideração da pessoa jurídica, por exemplo). Além disso, especificamente no caso do mútuo conversível, o investidor possui maior facilidade na devolução do seu investimento em caso de falência da startup, uma vez que ele é caracterizado como credor e não sócio (Lobo; Potenza, 2016). Trataremos especificamente das particularidades jurídicas de cada um desses tipos de investimento em itens específicos, mais adiante. (NYBO et al, 2018)

O contrato de mútuo conversível de forma simplificada, é como se fosse um contrato de empréstimo. Em seus termos, esse contrato define que o investidor terá direito a converter o valor aportado na empresa em uma quantidade de ações no futuro. Essa conversão será feita apenas quando for de interesse do investidor. Assim, o fundo ou anjo fica protegido de possíveis erros administrativos. Isso acontece porque ele pode aguardar para solicitar a conversão de seu investimento em ações ou quotas da empresa. Esse contrato também tem a vantagem de ser muito mais fácil de ser estabelecido e bem menos burocrático do que os outros modelos. (ACESTARTUPS, 2017)

Os investidores anjo são pessoas físicas com capital disponível, O Investidor Anjo é um investidor Pessoa Física que coloca capital próprio em startups com alto

potencial de crescimento geralmente em fase bem inicial. Ele muitas vezes auxilia também com mentoria e networking para alavancar o negócio. (EQSEED, 2019)

Para ter chances reais de atrair um investidor-anjo, é preciso exaltar as métricas mais importantes da startup, assim como ter projeções animadoras. No negócio, a empresa precisa achar o nicho ideal no mercado para o seu produto, inclusive começar a conquistar os primeiros clientes. É aqui que o fundo de venture capital, geralmente um grupo de investidores que se junta para angariar uma quantia voltada para investimentos de grande porte, entra. (NYBO, *et al* 2018))

O Venture Capital, também chamado de Capital de Risco, é uma modalidade de investimentos que se dá através da compra de uma participação (*equity*), geralmente minoritária, em empresas e startups. Geralmente se refere às rodadas *Seed*, *Series A*, *B* e *C* nas startups e empresas. É uma modalidade de investimento considerada de alto risco, porém, com chances de retornos elevados. Como se trata de um investimento em empresas em crescimento, sua proposta não é que o investidor receba os dividendos da empresa periodicamente. O objetivo é, na verdade, lucrar com a valorização das ações da empresa investida numa eventual saída futura da operação, que pode acontecer por meio da venda ou fusão da startup com uma grande empresa, ou *Initial Public Offering* (IPO), Oferta Pública Inicial, (abertura de capital). (EQSEED, 2019)

A terceira etapa no processo de financiamento de startups é o capital semente (*seed capital*). É estruturado por fundos de investimento que geralmente buscam investir no estágio inicial da empresa (por essa razão, são denominados *early stage funds*). Conforme Nybo *et al* (2018 *apud* Rea 1989) as dificuldades de uma startup nessa fase são: a definição de seus mercados, a análise de produtos competitivos e o desenvolvimento de planos de marketing. Segundo (Nybo *et al*, 2018 *apud* Spina 2015), organizam-se por meio de gestoras de fundos advindos de recursos de terceiros, injetando seu capital em startups consideradas promissoras pelos analistas de investimento desses fundos. Os fundos que investem nessas Startups podem ser classificados como *venture capitalists* (VCs), por assumirem o risco no investimento em empresas em fase inicial. O capital investido é aventureiro, empreendedor, por fomentar projetos em fase inicial. De qualquer maneira, é possível afirmar que a negociação com *venture capitalists* (VCs), costuma ser um pouco mais complexa do que a com os anjos, com exigências um pouco mais firmes dos investidores. (NYBO *et al*, 2018)

Como o investimento capital semente acontece nos estágios iniciais das startups, com aporte de capital atingindo normalmente até R\$ 800 mil (no Brasil). Por vezes tem como objetivo dar tração à empresa, aumentar o investimento em Marketing, em tecnologia ou contratar funcionários. (EQSEED, 2019)

O estágio seguinte na cadeia de financiamento consiste na figura do *Private Equity*. Diferentemente do *venture capital* e de forma complementar a essa figura, o *Private Equity* pode ser utilizado quando a startup já possui produtos e marcas consolidados, sendo que o aporte de capital realizado é destinado primordialmente à expansão, capital de giro Nybo *et al*, (2018 *apud* Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2011) e profissionalização do negócio por meio de um time de gestão para viabilizar futuras etapas de investimento e saídas aos investidores. (NYBO *et al*, 2018)

Equity são quotas (LTDA) ou ações (S/A) de empresas. Quando se refere ao *Equity* de uma empresa, se fala na participação societária que uma determinada pessoa física ou jurídica tem em relação àquela empresa. Ao comprar *equity* de uma empresa, passa-se a ser um dos donos dela. Geralmente, a porcentagem possuída da empresa (*equity*) é também a porcentagem dos lucros da empresa que se tem direito e a parte referente ao valor pago pela empresa quando ela é vendida. (EQSEED, 2019)

Ao investir numa startup, o investidor compra *equity*, ou seja, participação societária, naquela startup. Isso lhe dá o direito de vender sua participação por um preço maior do que o preço de compra ou receber pagamentos de dividendos (distribuição de lucros). Quando um investidor compra *equity* de uma empresa, ele está visando principalmente seu momento de saída, ou “*exit*”, do negócio. Esse momento acontece quando a empresa é vendida ou abre capital na bolsa. (EQSEED, 2019)

Os retornos desses investimentos geralmente vêm de três formas. Primeiro, quando a Startup é vendida os investidores obtêm um ganho de capital com o crescimento do valor de mercado que a empresa atinge no momento da venda. É comum empresas de grande porte comprarem startups para agregar inovação, conquistar ou ampliar um mercado ou a base de clientes, isolar um concorrente promissor, entre outros. Segundo, quando a Startup faz um IPO, do inglês “*Initial Public Offering*”, é uma sigla para Oferta Pública Inicial (OPI). Isso significa que a startup abre o capital na bolsa de valores e os investidores obtêm um ganho de capital

com a venda e valorização das ações da empresa. Esse termo é usado para definir o momento que uma empresa faz a abertura do seu capital, ou seja: passa a vender ações ao público. Terceiro, quando a Startup está lucrando e decide distribuir dividendos para os acionistas. Nesse momento a parte que o investidor recebe depende do *Equity* (percentual de participação) que ele tem na empresa. (EQSEED, 2019)

6.2 Incubadoras e aceleradoras

Quanto as formas de apoio para as Startups no Brasil, também se faz importante discorrer quanto as incubadoras, que geralmente são instaladas em Universidades e ajudam Startups desde um estágio mais inicial, e as aceleradoras, que aceleram Startups em um estágio de crescimento ou validação.

Incubadoras são um dos principais e mais antigos habitats de incentivo ao empreendedorismo no Brasil, surgiram no mundo no final da década de 50. Trata-se de uma organização que tem como objetivo principal auxiliar empreendimentos em fases iniciais, oferecendo suporte gerencial e técnico para que se desenvolvam e prosperem no mercado. (WITTMANN, 2018)

Entre os serviços oferecidos pelas incubadoras estão o espaço físico, acesso à Internet, telefonia, conexão com instituições financeiras, instituições de pesquisa e órgãos governamentais, e apoio administrativos e assistenciais em diferentes áreas, como marketing, finanças, contabilidade, recursos humanos e jurídica. “Resumidamente, incubadora é um lugar onde as pessoas recebem suporte para transformar ideias em negócios exitosos”, sintetiza o doutor em Ciência da Computação e consultor organizacional, Marcos Suassuna. O grande papel das incubadoras universitárias é o de transformar seus pesquisadores e cientistas em empreendedores. Nas incubadoras, os empreendedores têm acesso a capacitações, consultorias, treinamentos, mentorias e assinaturas de revistas e jornais, para que possam estar sempre bem informados em relação ao mercado. (WITTMANN, 2018)

Aceleradoras podem ser uma alternativa ao investidor anjo e são ideais para empresas que já possuem o produto sendo usado por clientes, mas estão com dificuldades ampliar seu mercado de atuação. As aceleradoras fornecem auxílio para o objetivo seja cumprido de forma mais rápida, possuem experiência em aceleração de negócios e uma rede de mentores qualificada, além do próprio networking ao qual o

empreendedor terá acesso. Somente negócios com um mínimo de maturidade conseguem a aprovação em programas de aceleração. Os acordos de aceleração são diferentes de programa para programa, no geral variam de 5% a 25% da participação da empresa. (ABSTARTUP, 2016)

6.3 Fomento a inovação

No Brasil, também pode-se contar com inúmeros programas de apoio a Startups, editais de licitações e editais governamentais de fomento à Startups.

Os principais atores de fomento à inovação do nosso sistema nacional de inovação para Startups são: Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Há dois tipos de recursos disponíveis, que são reembolsáveis e não reembolsáveis. Os recursos reembolsáveis são aqueles que precisam ser devolvidos aos agentes fomentadores. Ou seja, são recebidos geralmente por meio de um empréstimo e costumam financiar projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) de grandes empresas em áreas estratégicas do governo. Os recursos não são reembolsáveis não possuem a necessidade de devolução do dinheiro. Este é um recurso recebido para apoiar o empreendedor em seu projeto, para quem está iniciando sua startup ou para fomentar bolsas de mestrado e doutorado. (PARAOL, 2020)

A Finep Startup tem por objetivo apoiar a inovação em empresas nascentes intensivas em conhecimento, cobrindo o *gap* de apoio e financiamento existente entre aportes feitos por programas de aceleração, investidores-anjo e ferramentas de financiamento coletivo (*crowdfunding*) e aportes feitos por fundos de *Seed Money* e *Venture Capital*. Com o Finep Startup a Finep pretende:

- Fortalecer o Sistema Nacional de CT&I por meio de apoio a um segmento empresarial de alto dinamismo tecnológico;
- Disponibilizar recursos financeiros e conhecimento para empresas com alto potencial de crescimento e retorno;
- Promover o crescimento do mercado de capital semente no Brasil; e
- Estimular o investimento privado por meio de investidores-anjos. (FINEP, 2020, <<http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/programas-e-linhas/finep-startup>>)

O Finep Startup conta com apoio financeiro, através da celebração de um

contrato de opção de subscrição de participação no Capital Social. O valor do apoio financeiro é de até R\$ 1,2 milhão, determinado de acordo com a necessidade de capital da startup, utilizando recursos próprios, podendo atingir R\$ 2,2 milhões caso aderentes ao Programa Rota 2030. A seleção de startups ocorre por meio de rodadas de edital de seleção pública. (FINEP, 2020)

O Programa Centelha, implementado através de parceria com a FINEP/FAPERGS também pretende disseminar a cultura do empreendedorismo inovador em todo o território nacional através da mobilização e articulação institucional dos atores nos ecossistemas locais, estaduais e regionais de inovação do país. A ideia é colaborar para ampliação e melhoria da qualidade das propostas de empreendimentos de base tecnológica submetidas aos ambientes promotores de inovação existentes no País, como incubadoras e aceleradoras de empresas, espaços de coworking, laboratórios abertos de prototipagem, e parques e polos tecnológicos, entre outros. (FINEP, 2020)

O Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) possui o programa Garagem, que é um programa de apoio ao desenvolvimento de startups e a estruturação de um Centro de Inovação no Rio de Janeiro. O BNDES Garagem usa sua capacidade de articulação e conexão com clientes, investidas e investidores para auxiliar as startups. (PARAOL, 2020)

InovAtiva Brasil é um programa gratuito de aceleração em larga escala para negócios inovadores. Realizado pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). São aceleradas até 250 startups por ano com quatro meses de capacitação online de nível mundial em empreendedorismo inovador, mentorias individuais e atividades presenciais em *Bootcamps*. Ao final do processo, o *Demoday InovAtiva* conecta as empresas finalistas a potenciais investidores, clientes e parceiros. (GOVERNO FEDERAL, 2020)

O programa oferece ainda benefícios para continuar apoiando as startups após sua conclusão. Entre o período de 2013 e 2017, foram mais de 650 startups aceleradas de todo o país e dos mais diversos setores da economia. O trabalho do InovAtiva Brasil foi reconhecido dentro do governo (Concurso Inovação no Setor Público 2015, promovido pela Escola Nacional de Administração Pública), pelo mercado brasileiro (Prêmio de Melhor Aceleradora no Startup Awards 2016, promovido pela Associação Brasileira de Startups) e como *benchmarking* de política

pública inovadora em nível internacional (no Observatório de Inovação no Setor Público da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. (GOVERNO FEDERAL, 2020)

São muitas as formas de fomento a inovação no Brasil no que tange as Startups. É necessário acompanhar os editais e estar por dentro das notícias para não perder o que mais se encaixa ao modelo de negócio da Startup.

7 MARCO LEGAL DAS STARTUPS

Delineados o conceito, histórico e as regulamentações jurídicas das Startups, no decorrer do trabalho pode-se perceber muitas evoluções e pontos que ainda necessitam melhoras, desta forma, se faz imprescindível discorrer quanto ao Marco Legal para as Startups.

Diante das séries de desafios legais que os empreendedores enfrentam para abrir suas Startups, devido ao sistema complexo, coisas comuns esbarram em problemas da legislação. O arcabouço legal faz com que as Startups se tornem menos competitivas e com isso atrasam em termos de inovação, por isso há muito tempo vem se falando em um Marco Legal para as Startups, visto que necessitam de melhores regulamentações.

7.1 Projeto de Lei Complementar nº 249/2020

O marco legal das Startups trata-se do Projeto de Lei Complementar nº 249/2020 que institui o marco legal das Startups e do empreendedorismo inovador. Atualmente o Projeto de Lei Complementar encontra-se tramitando no Congresso Nacional apensado ao Projeto de Lei nº 146/2019 em regime prioritário.

Esse Projeto de Lei Complementar destinado a estabelecer o Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador, tem por objetivo apoiar o desenvolvimento do empreendedorismo inovador e alavancar o ecossistema de startups no Brasil. Desdobra suas propostas em quatro temáticas principais: ambiente de negócios; facilitação do investimento em startups; relações de trabalho e colaboração na nova economia; e ação do Estado. Justifica a importância de apoiar esse desenvolvimento por várias razões, tendo em vista que são empresas:

- (i) com grande potencial econômico;
 - (ii) mais expostas e vulneráveis às falhas de mercado e às limitações das políticas públicas;
 - (iii) que tendem a operar com bases digitais, em um contexto de crescente digitalização da economia;
 - (iv) predispostas à internacionalização, inclusive com potencial de atração de investimentos estrangeiros;
 - (v) geradoras líquidas de posições de trabalho;
 - (vi) propensas a desenvolver soluções sustentáveis e com impactos positivos no meio ambiente, mostrando-se em geral inclusivas.
- (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2020,

https://camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?coedteor=1936965

O anteprojeto do Projeto de Lei Complementar nº 249/2020 considera o ecossistema de empreendedorismo inovador, com base na transversalidade que necessita melhoria do ambiente de negócios; da efetividade de políticas públicas direcionadas ao aumento da oferta de capital para investimento em inovação; das transformações que se projetam para as relações de trabalho, especialmente em face da economia de colaboração; e do papel do Estado como ente regulador e formulador de políticas públicas. (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2020)

O público-alvo que essa política visa alcançar compreende dois grupos principais, um em nível individual que são as empresas e outro no nível do ecossistema do empreendedorismo inovador. Quanto as empresas, são identificadas como startups as "entidades nascentes ou em operação recente voltadas à aplicação de métodos inovadores a modelo de negócios, produto ou serviços ofertados". No nível agregado, entende-se como ecossistema de empreendedorismo inovador o "conjunto de atores interconectados, públicos ou privados, assim como os processos que concorrem, formal ou informalmente, para conectar, mediar ou estabelecer o desempenho do ecossistema empreendedor". Diversos atores do setor público e do setor privado, têm potencial de se beneficiar de modo direto ou indireto. Há eventuais impactos em outras políticas públicas, no contato com diversas frentes de atuação do Estado em decorrência da natureza multidisciplinar da iniciativa, como, por exemplo, em relação ao Direito empresarial e societário. (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2020)

A proposta do Marco Legal das Startups entre outras medidas traz a nova modalidade de licitação exclusiva para Startups e contratação de serviços tecnológicos pelo poder público. A Administração Pública poderá contratar pessoas físicas ou jurídicas, isoladamente ou em consórcio, para o teste de soluções inovadoras por elas desenvolvidas ou a serem desenvolvidas, com ou sem risco tecnológico, por meio de licitação na modalidade especial que será regulamentada pela futura lei, se aprovada, podendo inclusive limitar a participação da licitação somente para empresas enquadradas como Startups. (COMEGNO; POMPEU, 2020)

É possível notar que os mencionados projetos de lei possuem como finalidade apoiar o desenvolvimento do empreendedorismo inovador e decolar o ecossistema de Startups no Brasil, de modo a se tornar uma via de mão dupla, pois, enquanto o Poder Público abre oportunidade para os negócios se desenvolverem, estes, por outro

lado, oferecem soluções relevantes, movimentando a economia. (COMEGNO; POMPEU, 2020)

O Startupi, portal de conteúdo direcionado ao mercado de startups, convidou especialistas em Startups para falar sua visão quanto ao tema. Para Cássio Spina fundador da Anjos do Brasil, o Marco Legal das Startups pode ser um instrumento importante para a aceleração do crescimento do ecossistema de inovação brasileiro desde que crie condições e estímulos para que elas obtenham os recursos humanos e financeiros necessários para seu desenvolvimento. Apesar dos avanços do ecossistema de Startup nos últimos anos, considera que o Brasil ainda está muito atrás comparado com as economias mais desenvolvidas e é preciso tomar medidas rápidas e efetivas para não perder a grande oportunidade da SELIC em seu menor patamar histórico. (PORFÍRIO, 2020)

José Muritiba, diretor executivo da Abstartups, acredita que o Marco Legal das Startups é um documento importante para o segmento de inovação e vai definir uma regulamentação para o setor, contemplando um passo importante de personalidade jurídica, ditando regras e próximos passos, promovendo um maior incentivo para novos negócios e parcerias. Além disso, de acordo com Muritiba, o documento vai beneficiar diversos setores do ecossistema, não só as startups. Algumas diretrizes fundamentais, como por exemplo, as funções de um investidor-anjo e o papel ele pode desenvolver dentro da empresa investida, como tributar os ganhos de uma startup, qual será a relação de trabalho estabelecida com os colaboradores e as regras para uma sociedade. Além de tudo, o documento dará poder, reconhecimento, validação do mercado, e em consequência, autonomia para o setor. (PORFÍRIO, 2020)

O *Partner* da Baptista Luz Advogados, Pedro Ramos, elencou os principais benefícios do Marco Legal, como a facilitação de acesso a licitações, o incentivo a maiores investimentos de empresas em startups e a possibilidade de criar *sandboxes* em setores regulados. A grande qualidade do Marco é uma lei complementar que confere a importância do empreendedorismo tecnológico ao desenvolvimento com base em princípios e diretrizes que devem ser levadas em conta por outras iniciativas regulatórias, seja do governo federal, seja dos Estados e Municípios. (PORFÍRIO, 2020)

O Marco Legal das Startups é um Projeto de Lei Complementar que ainda está em tramitação, no entanto as expectativas para esse marco de fato são muitas, de um

modo geral percebem-se grandes melhorias, pode ser um passo gigante para a evolução das Startups no país.

8 CONCLUSÃO

O presente trabalho monográfico teve como finalidade o estudo das regulamentações jurídicas que podem ser aplicadas as startups e aspectos relacionados a inovação que está surgindo no mundo das Startups, através de leis, livros, sites e artigos.

Para tanto, inicialmente delineou-se uma introdução ao mundo das Startups, no que tange aos aspectos históricos que acabaram por desencadeá-las.

Ainda, no primeiro capítulo buscou-se explicar tanto o conceito popular como conceitos jurídicos que definem as Startups, empresas com características inovadoras e disruptivas, que buscam resolver um problema de determinado grupo social, utilizando-se de tecnologia e inovação com e com capacidade de atuar em um cenário incerto, possuindo um modelo de negócio repetível e escalável.

No segundo capítulo o trabalho discorreu sobre os tipos empresariais individuais e societários existentes mais utilizados por determinadas empresas a que as Startups também se utilizam, como Micro Empreendedor Individual – MEI, Sociedade Limitada, Sociedade Anônima, dentre outros. Nesse capítulo também se destacaram-se algumas estatísticas quanto aos tipos empresariais mais utilizados entre as empresas existentes no país, tempo de abertura das empresas e quantidade de Startups existentes no Brasil.

Após isso, no terceiro capítulo foram abordadas questões quanto aos regimes tributários presentes na legislação Brasileira comumente utilizados e que podem ser aplicados as Startups, que basicamente são formados por três opções, dentre eles: Lucro real, Lucro presumido e Simples Nacional, que no âmbito das Startups está enquadrado como Inova Simples. Concluindo-se que há regulamentações jurídicas utilizadas pelas empresas tradicionais, como os tipos empresariais e societários, que podem ser utilizadas pelas Startups dependendo de seu modelo de negócios.

Nos capítulos seguintes são trazidos assuntos pertinentes a importância da proteção das Startups, através do registro de marcas e patentes, ativos que precisam ser protegidos, visto que as Startups são empresas com cunho inovador.

Mais adiante o presente trabalho também discorreu quanto a diferentes formas de fomento que existem para dar auxílio as Startups no Brasil. No final do trabalho foi trazido o Marco legal das Startups que se trata do Projeto de Lei Complementar nº

249/2020, que institui o marco legal das Startups e do empreendedorismo apensado ao Projeto de Lei nº 146/2019 que foi aprovado pela Câmara dos deputados.

Por fim, conclui-se que as Startups não são empresas tradicionais, no entanto, desde seu surgimento precisam se utilizar de regulamentações jurídicas existentes, regulamentações essas que servem como uma estrutura básica capaz de ser aplicável a este recente fenômeno, contudo, a continuidade de estudos e pesquisas quanto a este tema é fundamental para que se proceda a construção futura de uma legislação mais adequada às funções das Startup no Brasil, empresas promissoras para a economia, capazes de resolver determinadas lacunas sociais.

REFERÊNCIAS

- ARRUDA, *et al.* **Observatório Internacional Sebrae**, [s.l.], 2015. Disponível em: <http://ois.sebrae.com.br/publicacoes/causas-da-mortalidade-de-startups-brasileiras/>. Acesso em: 28 set. 2020.
- BICUDO, L. O que é uma Startup? **STARTSE**, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/startups/afinal-o-que-e-uma-startup>. Acesso em 10 maio 2020.
- BLANK, Steve; DORF, Bob. **STARTUP: Manual do Empreendedor**. Rio de Janeiro: Alta Books. 2014.
- BONA, A. Conheça 5 startups que deram certo no Brasil, **Simplic**, ano 2019. Disponível em: <https://andrebona.com.br/conheca-5-startups-que-deram-certo/>. Acesso em: 17 maio 2020.
- BRASIL. Ambiente em Migração - Ministério da Economia. Fomento a Inovação. **Ambiente em Migração - Ministério da Economia**, Brasília, 2020. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/inovacao/fomento-a-inovacao>. Acesso em: 22 nov. 2020
- BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: Acesso em: 23 nov. 2020.
- _____. Decreto Lei nº 13.874 de 20 de setembro de 2019. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nºs 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro 1994, o Decreto-Lei nº 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada nº 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF 20 de setembro de 2019. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em: 16 maio 2020.
- _____. Lei 123/2006 de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 9 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm. Acesso em: 16 maio 2020.

_____. Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 9 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm. Acesso em: 16 maio 2020.

_____. Lei 12.441 de 11 de julho de 2011. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 de julho de 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em: 16 maio 2020.

_____. Lei Complementar 167 de 24 de abril de 2019. Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera a Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF 24 de abril de 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 20 nov. 2020.

CAMARA DOS DEPUTADOS. Projeto de Lei Complementar PLP 249/2020. **Camara dos Deputados**, Brasília, 2020. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2264491>. Acesso em: 22 nov. 2020.

CARRILO, Ana Flávia. **ABStartup**, [s.l.], 2020. Disponível em: Crescimento das startups: veja o que mudou nos últimos cinco anos! (abstartups.com.br). Acesso em: 23 nov. 2020.

DUARTE, *et al.* Entendendo o contrato social e sua importância. **Jusbrasil**, [s.l.], 2015. Disponível em: <https://ndmadvogados.jusbrasil.com.br/artigos/236808391/entendendo-o-contrato-social-e-sua-importancia>. Acesso em: 17 nov. 2020.

DUARTE, *et al.* O MEI pode ser uma boa alternativa para iniciar sua Startup. **Jusbrasil**, [s.l.], 2015. Disponível em: <https://ndmadvogados.jusbrasil.com.br/artigos/213160687/o-mei-pode-ser-uma-boalternativa-para-iniciar-sua-startup>. Acesso em: 16 nov. 2020.

FEILGELSON, Bruno; Nybo, Erik Fontenele; FONSECA, Victor. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

GOVERNO FEDERAL. Inova Simples. **Governo federal**, [s.l.], 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/projetos-institucionais/inova-simples#:~:text=Em%20aten%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A0%20relev%C3%A2ncia%20das,incremental%20ou%20disruptivo%20que%20se>. Acesso em: 21 nov. 2020.

GOULARTE, Charles. O que é Lucro Presumido, **Contabilizei**, Paraná, 2020. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/> Acesso em: 19 nov. 2020.

GOVERNO FEDERAL. Mapa de empresas. **Governo Federal**, [s.], 2020, Disponível em: [mapa-de-empresas-boletim-do-2o-quadrimestre-de-2020.pdf](http://www.gov.br/mapa-de-empresas-boletim-do-2o-quadrimestre-de-2020.pdf) (www.gov.br). Acesso em: 23 nov. 2020.

HIDAMOUS, Renato. Tipos societários e regimes tributários para startups. **Lexio**, São Paulo, 2018. Disponível em: <https://www.lexio.legal/blog/tipos-societarios-e-regimes-tributarios-para-startups>. Acesso em: 16 nov. 2020.

HANNOF *et al.* A Cartilha das Startups. **Studio Estratégia**, [s.], 2020. Disponível em: <https://studioestrategia.com.br/2019/05/09/a-cartilha-das-startups-volume-1/>. Acesso em: 20 nov. 2020.

INOVATIVA BRASIL. Características de Startups. **Inovativa Brasil**, [s.], 2020. Disponível em: 8 características de startups - InovAtiva Brasil. Acesso em: 10 maio 2020.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Manual de Marcas. **Instituto Nacional da Propriedade Industrial**, Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: <http://manualdemarcas.inpi.gov.br/>. Acesso em: 21 nov. 2020.

LAUREANO, Vinicius. Descomplicando a tributação das startups. **Startupi**, [s.], 2020. Disponível em: <https://startupi.com.br/2020/03/descomplicando-a-tributacao-das-startups/#:~:text=Lucro%20Real,-%C3%89%20o%20regime&text=%C3%89%20necess%C3%A1rio%20que%20a%20startup,ser%20analisado%20caso%20a%20caso>. Acesso em: 20 nov. 2020.

LIMA, João Manuel: **Tipos Societários**. Rio de Janeiro: FGV Direito Rio, 2019. 96 p.

MICHILES, Saulo. Inova Simples: avanços para o mercado de *startups*, mas lacunas permanecem. **Conjur**, [s.], 2020. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2020-ago-17/saulo-michiles-avancos-lacunas-inova-simples>. Acesso em: 21 nov. 2020.

NASCIMENTO. João Pedro Barroso. **Direito Societário Avançado**. Rio de Janeiro: FGV Direito Rio, 2019. 176 p.

ACE STARTUPS. O que é mútuo conversível. **ACE Startups**, [s.], 2017, Disponível em: <https://acestartups.com.br/o-que-e-mutuo-conversivel/>. Acesso em: 18 nov. 2020.

OLIVEIRA, Luis Martins *et al* (Org.). **Manual de contabilidade tributária. 6. ed.** São Paulo: Atlas, 2014.

PARDIGNO, Euclides Pereira. O que você deve saber sobre acordo entre sócios. **Inovativa Brasil**, [s.], 2019. Disponível em: <https://www.inovativabrasil.com.br/o-que-voce-deve-saber-sobre-acordo-de-socios>. Acesso em: 20 maio 2020.

POMPEU, Marcio Rino; COMEGNO, Gabriel Magalhães. Marco Legal das *startups*: análise sobre a nova modalidade de licitação. **Conjur**, [s.], 2020. Disponível em: ConJur - Opinião: Análise sobre a nova modalidade de licitação. Acesso em: 23 nov.

2020.

RAMOS, Andre Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial Esquemático**. São Paulo: Editora Forense LTDA, 2016.

RIES, Eric: **Startup Enxuta**. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

SEBRAE. O que é uma Startup?, **SEBRAE**, [s. /], 2014. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=Tudo%20come%C3%A7ou%20durante%20a%20%C3%A9poca,%2C%20aparentemente%2C%20poderia%20fazer%20dinheiro>. Acesso em: 09 nov. 2020.

STARTUPBASE. Estatísticas. **StartupBase**, [s./], 2020, Disponível em: <https://startupbase.com.br/home/stats>. Acesso em: 23 nov. 2020

STARTSE. As 5 dúvidas mais frequentes sobre o modelo de Sociedade (Partnership) e Cultura nas empresas. **Startse**, [s./], 2020, Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/mercado/as-5-duvidas-mais-frequentes-sobre-o-modelo-de-sociedade-partnership-e-cultura-nas-empresas>

TORRES, V. EIRELI, EI e MEI: tudo o que você precisa saber para abrir uma empresa sem sócios, **Contabilizei**, Paraná, 2020. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/empreendedor-individual-ei-eireli-mei/>. Acesso em: 17 maio 2020.

WEID *et al.* Radar Tecnológico. **Instituto Nacional de Propriedade Industrial**, Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/aceso-a-informacao/pasta-x/radar-tecnologico/arquivos/documentos/radar-estendido-startups_v8_18072019.pdf. Acesso em: 21 nov. 2020.

ZIELINSKI, Andrei. O uso de quotas preferenciais nos contratos de vesting para Startups. **Migalhas**, [s./], 2020. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/330472/o-uso-de-quotas-preferenciais-nos-contratos-de-vesting-para-startups>. Acesso em: 28 set. 2020.