

**SiqueiraCastro\***

**Direito e inovação; Direito e  
startup e Direito e tecnologia**

**Biblioteca RJ, 18/09/2020**

## SUMÁRIO

### Doutrinas

<b>O lado jurídico das startups: empreendedorismo, inovação e responsabilidade social</b> Iara Rodrigues dos Santos <a href="http://repositorio.ufjf.br:8080/jspui/bitstream/ufjf/3339/1/iararodriguesdossantos.pdf">http://repositorio.ufjf.br:8080/jspui/bitstream/ufjf/3339/1/iararodriguesdossantos.pdf</a>	<b>Doc1</b>
<b>Advocacia na startups: a importância na contratação do advogado(a) especializado(a) em startups</b> Rosenei de Fátima Dorigo Bernardes <a href="https://conteudojuridico.com.br/consulta/artigos/54630/advocacia-na-startups-a-importancia-na-contratao-do-advogado-a-especializado-a-em-startups">https://conteudojuridico.com.br/consulta/artigos/54630/advocacia-na-startups-a-importancia-na-contratao-do-advogado-a-especializado-a-em-startups</a>	<b>Doc2</b>
<b>Cuidados jurídicos ao tentar alavancar sua startup digital ou de internet</b> José Antonio Milagre <a href="https://jus.com.br/artigos/21000/cuidados-juridicos-ao-tentar-alavancar-sua-startup-digital-ou-de-internet">https://jus.com.br/artigos/21000/cuidados-juridicos-ao-tentar-alavancar-sua-startup-digital-ou-de-internet</a>	<b>Doc3</b>
<b>Direito para startup. Devo investir nesta área de atuação?</b> Caroline Capra <a href="https://www.migalhas.com.br/depeso/300907/direito-para-startups-devo-investir-nesta-area-de-atuacao">https://www.migalhas.com.br/depeso/300907/direito-para-startups-devo-investir-nesta-area-de-atuacao</a>	<b>Doc4</b>
<b>Direito para startups: 7 fundamentos que você precisa conhecer</b> <a href="https://chcadvocacia.adv.br/blog/direito-para-startups/">https://chcadvocacia.adv.br/blog/direito-para-startups/</a>	<b>Doc5</b>
<b>O direito e o ecossistema das startups</b> Alexandre Assaf <a href="https://administradores.com.br/artigos/o-direito-e-o-ecossistema-das-startups">https://administradores.com.br/artigos/o-direito-e-o-ecossistema-das-startups</a>	<b>Doc6</b>
<b>Direito e startups</b> <a href="https://bernardodeazevedo.com/wp-content/uploads/2020/02/Direito-Startups.pdf">https://bernardodeazevedo.com/wp-content/uploads/2020/02/Direito-Startups.pdf</a>	<b>Doc7</b>
<b>Introdução ao direito empreendedor, da inovação e das startups</b> José Milagre <a href="https://josemilagre.jusbrasil.com.br/artigos/121943066/introducao-ao-direito-empreendedor-da-inovacao-e-das-startups">https://josemilagre.jusbrasil.com.br/artigos/121943066/introducao-ao-direito-empreendedor-da-inovacao-e-das-startups</a>	<b>Doc8</b>
<b>Startup Law Brasil</b> João Pontual <a href="https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/18186">https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/18186</a>	<b>Doc9</b>



UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA  
FACULDADE DE DIREITO

IARA RODRIGUES DOS SANTOS

**O LADO JURÍDICO DAS *STARTUPS*: EMPREENDEDORISMO,  
INOVAÇÃO E RESPONSABILIDADE SOCIAL**

JUIZ DE FORA

2016

IARA RODRIGUES DOS SANTOS

**O LADO JURÍDICO DAS *STARTUPS*: EMPREENDEDORISMO,  
INOVAÇÃO E RESPONSABILIDADE SOCIAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
Faculdade de Direito da Universidade Federal  
de Juiz de Fora, como requisito parcial para  
obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Orientador: Professor PhD. Marcos Vinício  
Chein Feres

JUIZ DE FORA - MG  
2016

IARA RODRIGUES DOS SANTOS

**O LADO JURÍDICO DAS *STARTUPS*: EMPREENDEDORISMO,  
INOVAÇÃO E RESPONSABILIDADE SOCIAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Aprovado em: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. PhD. Marcos Vinício Chein Feres (Orientador)

---

Profa. Ma. Maíra Fajardo Linhares Pereira

---

Prof. Me. Marcelo de Castro Cunha Filho

À Faculdade de Direito da UFJF e às  
pessoas com quem convivi ao longo  
desses cinco anos de graduação.  
Deixo, aqui, a experiência de uma  
produção compartilhada com pessoas  
que me deram a melhor experiência  
da minha formação acadêmica.

## AGRADECIMENTOS

A Deus, por saber o que eu precisava antes mesmo que eu olhasse para o alto.

À minha família, que me fortaleceu e me fez acreditar que tudo valia a pena apesar das dificuldades.

Ao Dr. Leandro Cruz, neurologista capaz de controlar minhas crises de enxaqueca e devolver minha qualidade de vida.

Aos amigos, pelas correções, incentivos e apoio vividos nos momentos de maior desgaste, cansaço e pressão.

Ao meu orientador Marcos Vinício Chein Feres, por cada voto de confiança, ajudando-me a me tornar aquele Todd que aparece na aula do dia seguinte em *Leões e Cordeiros* da vida real.

À professora Maíra Fajardo Linhares, por me entusiasmar e apresentar o Direito Empresarial – horizonte no qual vislumbro o meu futuro.

À Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora, seu corpo docente, funcionários e colegas, por me permitirem desenvolver plenamente as minhas competências.

Em especial, à disciplina Instituições de Direito, por me dar convicção moral e ética para atuar em sociedade.

Agradecimento é quando todo amor do mundo resolve se exhibir em uma só palavra: obrigada!

“A partida? Está apenas começando. Este é o lugar onde a diversão começa”.

Kobe Bryant<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Kobe Bryant é ex-jogador profissional de basquete da NBA (*National Basketball Association*). É considerado o segundo maior jogador de basquete da história, atrás apenas de Michael Jordan. Assim como seu precursor, passou a se dedicar ao mundo empresarial após a aposentadoria em abril/2016.

## **RESUMO:**

A cultura da inovação presenteia o direito com inúmeras oportunidades e incontáveis desafios. No que tange às *startups*, objetiva-se demonstrar o quanto o conhecimento acerca do contexto jurídico brasileiro e as implicações dos mecanismos legais existentes podem ser úteis na construção, consolidação e expansão de um negócio. Mais que isso, refletir-se-á sobre o valor da advocacia preventiva e da responsabilidade social empresarial, com o devido desdobramento das perspectivas que ambas trazem na atração de investimentos, indispensável para alavancagem de uma empresa e no reconhecimento da identidade coletiva, seja ela corporativa ou não. Para tanto, a teoria institucional de Honneth será adotada, vislumbrando-se o impacto que as *startups* podem ter nas comunidades em que estão inseridas.

**Palavras-chave:** *Startups*; Direito; Inovação; Responsabilidade Social Empresarial; Honneth.

**ABSTRACT:**

The culture of innovation provides law with many opportunities and countless challenges. Regarding *startups*, the objective is to show how the knowledge about Brazilian legal context and the implications of existing legal mechanisms can be useful in business construction, consolidation and expansion. Furthermore, it will be reflected on the value of preventive law and corporate social responsibility, with due deployment of perspectives that both bring in attracting investments, essential to leverage a company and in recognition of collective identity, be it corporate or not. Therefore, Honneth's institutional theory will be adopted, aiming the *startups* and the impact they may have on the communities in which they operate.

**Keywords:** *Startups*; Law; Innovation; Corporate Social Responsibility; Honneth.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
<b>2 PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO .....</b>	<b>14</b>
2.1 LEVANTAMENTO DO CONJUNTO DE DADOS.....	14
2.2 TEORIA INSTITUCIONAL DE HONNETH.....	15
2.3 APROXIMANDO INOVAÇÃO DE RETORNO COMUNITÁRIO.....	17
<b>3 UM OLHAR SOBRE AS <i>STARTUPS</i> DA UFJF.....</b>	<b>21</b>
3.1 <i>STARTUP</i> : UM NOVO CONCEITO DE EMPRESA?.....	21
3.1.1. Parâmetros legais.....	24
3.2 O QUE O CRITT TEM A OFERECER.....	29
3.2.1 Critérios de incubação.....	30
3.2.2 <i>Startups</i> em atividade.....	32
3.3 REFLEXÕES SOBRE O CASO ANALISADO.....	33
<b>4 CONCLUSÃO.....</b>	<b>39</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>40</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Experiencia-se um momento histórico que, inflamado pelas intensas transformações econômicas globais<sup>2</sup>, viabiliza o surgimento de uma onda empreendedora como jamais vista. Dentro dessa nova tendência de como encarar e conduzir uma empresa, tem-se o fenômeno das *startups* – objeto da presente monografia.

Frise-se que o empreendedorismo é visto como o movimento que dá início a uma organização. Contudo, como todo negócio, relaciona-se necessariamente a riscos. Segundo José Milagre<sup>3</sup>, o Brasil “possui uma das maiores taxas de empreendedores em estágio inicial (TEA) do mundo. O número de empreendedores no Brasil cresceu 44% nos últimos 10 anos”.

No que tange às *startups*, o problema abordado neste trabalho perpassa a evidente necessidade de blindagem jurídica, pois se tratam de núcleos específicos criados para o crescimento. Geralmente, são modalidades específicas de tecnologia, em fase de desenvolvimento, baixa taxa de experiência, mas favoráveis ao mercado que lhes cercam.

Quatro em cada dez adultos brasileiros são empreendedores<sup>4</sup> – o que não só nos torna líderes em empreendedorismo, mas também reflete a necessidade de proteger os ramos de atividade que têm sido protagonistas na preferência desses profissionais.

Ademais, objetiva-se demonstrar como o direito é imprescindível para o desenvolvimento saudável de uma empresa. Portanto, não se trata de garantir apenas um investimento que solidifique os passivos financeiros, mas também que oriente e saiba se posicionar de forma socialmente responsável.

Tais empreendimentos podem ter um grande impacto nas comunidades em que estão inseridos se comprometidos em mudá-las para melhor. Em se tratando de *startups*, quais são os

<sup>2</sup> É inegável que a Internet trouxe muitas facilidades que permitiram a interligação de empresas e pessoas em diferentes países. Exemplo de facilidade são as operações comerciais e bancárias, que passaram a ser possíveis sem a presença física do cliente. Todavia, como consequência, perdeu-se a segurança de outrora, de que o indivíduo presente na outra ponta é o cliente em questão. Aqui aparece novamente a necessidade de o Direito abranger estas questões, pois é ele que nos dá a devida segurança. Esta interligação mencionada pode ser intitulada também como “virtualização da economia” ou como “desterritorialização do espaço” (ZANATTA, 2010, p.06).

<sup>3</sup> MILAGRE, José. *Introdução ao Direito empreendedor, da inovação e das startups*. Disponível em: <http://josemilagre.jusbrasil.com.br/artigos/121943066/introducao-ao-direito-empreendedor-da-inovacao-e-das-startups>. Acesso em 23/06/2016 às 14h27min.

<sup>4</sup> A pesquisa é parte do projeto Global Entrepreneurship Monitor, patrocinada pelo SEBRAE no Brasil, e foi realizada entre os meses de setembro e novembro de 2015, contando com a participação de mais de duas mil pessoas, entre 18 e 64 anos, de todas as regiões do país. Disponível em <http://revistapegn.globo.com/empreendedorismo/noticia/2016/02/4-em-cada-10-brasileiros-sao-empreendedores-diz-pesquisa.html>. Acesso em 22/06/2016 às 08h12min.

parâmetros legais impostos para o regular o seu ritmo de crescimento? Na hipótese do auxílio de um profissional jurídico, é possível reduzir os custos e os riscos para o empresário?

Assim sendo, pretende-se demonstrar como o conhecimento técnico jurídico aplicado aos novos negócios de impacto é determinante para o triunfo da plataforma e o consequente efeito positivo no país.

Para a presente monografia, trabalhar-se-á com a perspectiva das *startups* existentes no âmbito da Universidade Federal de Juiz de Fora para levantar hipóteses e análises das implicações da Lei de Inovação (Lei 10.973/2004) e demais legislações pertinentes, em conjunto com a teoria institucional de Axel Honneth<sup>5</sup>. Dessa forma, pretende-se investigar como essas *startups* se posicionam no mercado, se há preocupação com o adequado acompanhamento jurídico e, até onde, a instituição pode regulamentar ou fomentar algum critério de escolha de incubação de novas empresas, permitindo-se sobrepor a questão da responsabilidade social à mercadológica, estabelecendo-se uma nova política de incentivo voltada para o desenvolvimento institucional e regional.

Trata-se de tema não só recente, como efervescente. Em razão disso, vislumbram-se que ainda são escassos os estudos realizados acerca da problemática que essa nova realidade apresenta.

De tal modo, a literatura presente nessa área é, predominantemente, estrangeira. Citam-se, como exemplos: o manual elaborado por Eric Ries<sup>6</sup>, Dan & Saul<sup>7</sup> e Steve Blank<sup>8</sup>, todos norte para estudos. Em território nacional, menciona-se Júdice & Nybo<sup>9</sup>, com a recente publicação da obra *Direito das Startups* em 10 de fevereiro de 2016.

Por conseguinte, reivindica-se a abertura de prerrogativas para que a bibliografia acerca do movimento e a transformação que ele encerra tenham a devida proporção no contexto em que estamos inseridos.

Afinal de contas, tendo como canal de distribuição o mundo digital e sendo essencial para a sua sobrevivência a adequada infraestrutura jurídica, orientar o caminho a ser seguido pelos

---

<sup>5</sup> HONNETH, Axel. *Luta por reconhecimento: a gramática moral dos conflitos sociais*. 2. ed. São Paulo: Ed. 34, 2009.

<sup>6</sup> RIES, E. *A Startup Enxuta*. 1ª ed. São Paulo: Leya, 2012.

<sup>7</sup> DAN, S. & SAUL, S. *Start-up Nation: The story of Israel's Economic Miracle*. New York: Twelve Books, 2009.

<sup>8</sup> BLANK, S. *Why the Lean Start-Up Changes Everything*. Harvard Business Publishing, 2013. Disponível em <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>. Acesso em 23/06/2016 às 13h53min.

<sup>9</sup> JÚDICE, P. Lucas & NYBO, F. Erik. *Direito das Startups*. Curitiba: Editora Juruá, 2016.

profissionais dessa área, em relação à gestão do próprio negócio e à competitividade, oferece a possibilidade de transformação de um palco incerto para um campo lucrativo.

A essência desse trabalho é a preocupação em estabelecer parâmetros legais para que, com rentabilidade e responsabilidade social, o desenvolvimento de empreendimentos inovadores com demandas acertadas e potencial de crescimento seja seguro e promissor.

Quanto à metodologia empregada, registre-se que, através da análise do *corpus*, contextualização e leituras crítico-teóricas, adotou-se como método o sistema de leitura crítico-comparativa do material teórico e do recorte feito para encontrar não apenas as deficiências práticas, como também a potencialidade que o direito traz ao fornecer expectativa de crescimento e amparo contra riscos indevidos e inesperados.

O trabalho, além de procedimentos comparativistas, constará de uma investigação teórico-reflexiva sobre o ordenamento jurídico – contribuindo para consubstanciar o entendimento das relações que permeiam esse momento de consolidação da sustentabilidade. De fato, a partir dos dados coletados na pesquisa empírica, intentar-se-á observar relações entre o crescimento do número de *startups* e a ausência de regulamentação adequada.

A coleta de dados será realizada através da análise de *startups* em funcionamento na UFJF. Posteriormente, de posse dos dados coletados, será feito um diagnóstico dos mesmos, a fim de descrever os diferentes discursos que encerram e interpretá-los para que possam ser descritos e extraídos os seus efeitos tais como, por exemplo, o efeito das *startups* na estrutura institucional da UFJF ou da própria cidade de Juiz de Fora.

Dialogar com os recortes em foco tornará possível elucidar como essas relações de trajetória acontecem e se fazem presente na efetivação da blindagem jurídica que uma *startup* necessita, considerando-se os vínculos porventura existentes de uma consciência social.

Para tanto, principia-se, com a introdução de todo o tema a ser investigado. Está contida na introdução: o tema e o problema da pesquisa, a hipótese e a justificativa da importância de seu estudo, além de seus objetivos e metodologia.

Já o segundo capítulo é referente ao percurso teórico-metodológico adotado, ou seja, qual o caminho percorrido para a coleta de dados utilizados na pesquisa, assim como a sua correta relação com o marco teórico adotado, delineando-se uma reflexão sobre o papel empresarial na construção de uma gestão que vise um modelo socialmente responsável. Nesse sentido, toma-se o pressuposto o processo de institucionalização de direitos de Honneth, conduzindo a uma

compreensão, baseada no estudo do caso concreto, de que a responsabilidade social, mesmo na perspectiva das *startups*, é elemento sensível na construção da cidadania.

Na sequência, o capítulo terceiro se lança com um olhar sobre as *startups* incubadas no Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia (CRITT) da Universidade Federal de Juiz de Fora. O recorte escolhido será o articulador deste trabalho ao interpretar criticamente o papel do ordenamento jurídico frente às inovações referidas e a concretização das mesmas no âmbito interno.

Finalmente, o último capítulo traz as considerações finais de toda a pesquisa realizada com algumas ponderações sobre possíveis reflexões a serem desdobradas, oportunamente, em momento futuro.

Portanto, a proporção da assessoria jurídica no cenário atual brasileiro, seja ela preventiva ou não, excede fronteiras, uma vez que a devida assistência jurídica endossa a longevidade do negócio. Estar-se-á transitando em uma zona que envolve riscos, vulnerabilidades e questões meticulosas. Sem o planejamento jurídico orientado, dificilmente os horizontes do novo deixarão de ser abstratos, pois uma companhia *startup* é sinônimo de desafio.

## 2 PERCURSO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Neste capítulo, observar-se-á como foram obtidos os dados para análise das *startups* em funcionamento no âmbito da Universidade Federal de Juiz de Fora, bem como o método e o procedimento teórico utilizados que foram complementares e imprescindíveis na análise realizada posteriormente.

O exame para aquisição e processamento dos dados permitiram as comparações contidas na síntese desta pesquisa.

### 2.1 LEVANTAMENTO DO CONJUNTO DE DADOS

Foi realizado um levantamento de dados sobre as atuais *startups* incubadas no Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia da Universidade Federal de Juiz de Fora (CRITT/UFJF), procurando-se estabelecer conceitos, objetos, análises, verificação e interpretação de possibilidades, bem como apresentação dos resultados, tomando-se como base as informações fornecidas pela página virtual da instituição, dada a sua difusão de conhecimento, regularidade de atualização, ausência de burocracia na coleta de dados, simplicidade, credibilidade e transparência.

Por se tratar de um trabalho que visa à inovação e às novas tendências, especialmente, no tocante ao âmbito tecnológico, é plausível que se opte pelo intermédio dos recursos virtuais no desenvolvimento da pesquisa por levantamento. A técnica de pesquisa tradicional, realizada através de entrevistas pessoais e questionários, por determinação legal deve ser submetida à aprovação do Comitê de Ética da UFJF.

Assim sendo, a vantagem da pesquisa online para esse tipo específico de estudo reside na funcionalidade e na facilidade da manipulação dos dados. Por outro lado, a desvantagem que seria um levantamento meramente descritivo, é suprido com a utilização de uma vasta bibliografia que inclui estatísticas e trabalhos mais aprofundados sobre o Núcleo de Inovação Tecnológica da UFJF.

A técnica utilizada é baseada em um estudo comparativo entre as *startups*, o impacto que engendram em suas conjunturas e a luta por reconhecimento delineada por Axel Honneth.

Tal relação é possível na medida em que a proposta é mostrar um caminho teórico-metodológico que privilegie a questão do novo movimento empreendedor impulsionado pelas *startups*, captando o sentido da ação social que aspira a reconfigurar a noção de identidade dos seus agentes. Ao adotar esse enfoque, possibilitar-se-á uma reflexão sobre o fenômeno da inovação em consonância com o fenômeno da humanização, no intuito de compreender o valor do reconhecimento como luta coletiva, estando ele presente no universo corporativo e podendo contemplar os hábitos e práticas comunitárias, sendo intermediador de transformação social.

## 2.2 TEORIA INSTITUCIONAL DE HONNETH

Os argumentos centrais da teoria de Axel Honneth<sup>10</sup>, denominada como luta por reconhecimento, estão no repensar a dinâmica das relações sociais. Como se constrói a trama e o drama do reconhecimento nas redes intersubjetivas formadas nessa nova realidade econômica?

Honneth, baseado em Hegel e Mead, indica que por trás das narrativas históricas acontece um movimento gradativo de desenvolvimento moral.

Para tanto, o autor sustenta existirem três esferas para a plena realização do reconhecimento: o amor, o direito e a estima social.

A primeira esfera é a da autoconfiança, ponto de partida para a experiência do amor e a produção de autorrespeito – núcleos de moral e autonomia para a vida pública. Como exemplo, tem-se a primeira infância, na qual ao diferenciar a mãe do resto do mundo, a criança garante sua primeira prática autônoma. (...) “na experiência recíproca da dedicação amorosa, dois sujeitos se sabem unidos no fato de serem dependentes, em seu estado inicial, do respectivo outro”<sup>11</sup>. Não vivenciar essa etapa, tendo a negativa do amor e da conseqüente autoconfiança, é corromper as

---

<sup>10</sup> Axel Honneth é o atual representante da tradição da teoria crítica da Escola de Frankfurt. SAAVEDRA, Giovani Agostini; SOBOTKKA, Emil Albert. *Introdução à teoria do reconhecimento de Axel Honneth*. In: Civitas – Revista de Ciências Sociais, v. 8, n. 1, jan-abr, 2008, p.9-18. Disponível em: <http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/view/4319/686>

4. Acesso em 02/07/2016 às 23h55min.

<sup>11</sup> HONNETH, Axel. *Luta por reconhecimento: a gramática moral dos conflitos sociais*. 2. ed. São Paulo: Ed. 34, 2009.

bases para construção da autonomia e produzir um desrespeito concebido como maus tratos e violação físico-emocional.

Já a segunda esfera, intitulada como a do reconhecimento jurídico, é a garantia de que se seja identificado como sujeito de direitos no espaço público – vislumbrando-se o princípio da isonomia perante os demais. Assevera-se que a evolução das leis vai ao encontro de uma maior consciência acerca delas e a um tipo próprio de autorrelação: o autorrespeito. A negação dessa etapa, ou seja, a privação de direitos, seria um ataque direto à integridade social.

Finalmente, a terceira esfera, concebida como estima social, prevê a particularização do indivíduo. Ao se sentir estabelecido no grupo, em sua totalidade, e assumir o caráter solidário dessas relações, tem-se como consequência a autoestima. Nesse ponto, o sujeito não mais se confunde com seu grupo, é capaz de se distinguir dos demais, identificando o seu sentimento de próprio valor. A recusa dessa esfera produzirá um ataque de desrespeito da degradação moral e da injúria. Portanto, a dignidade não lhe será negada e não será possível a construção de uma estima favorável do eu.

Isto posto, o reconhecimento dessas três esferas leva ao processo de emancipação e autonomia pessoal.

Honneth problematiza, ainda, a lógica social e aduz que a oportunidade de se perpassar por essas três esferas não é estanque e, só ocorrerá sem traumas nos atores sociais, caso o autorrelacionamento se estruture de forma a superar o desrespeito, a humilhação e a vergonha<sup>12</sup>.

Portanto, quanto maior for a luta de um indivíduo ou grupo em prol de uma demanda específica, mais forte será o desenvolvimento moral e a experiência de uma luta coletiva por reconhecimento, podendo precipitar ou atrasar o percurso de aprendizagem de dada comunidade.

Atualmente, o objetivo de se resgatar tais ideias é comprovar a veracidade do domínio que o outro exerce sobre a constituição do *self*, em um mundo repleto das mais plurais demandas. O valor simbólico exercido através das relações sociais que se firmam e que se tornam mais complexas com o *boom* das *startups* – uma vez que modificam a forma como interagimos com o nosso meio – podem provocar um processo histórico de inclusão e de autorrealização das esferas do reconhecimento, se houver medidas aptas a concretizá-lo.

---

<sup>12</sup> CUNHA FILHO, M. de Castro; FERES, Marcos Vinício Chein. Ordem Normativa Institucional e Liberdade. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* (Online), v. 31, p. 137-149, 2016.

### 2.3 APROXIMANDO INOVAÇÃO DE RETORNO COMUNITÁRIO

A atividade econômica está garantida pela Constituição Federal, art. 170 e seguintes, e não se mostra inerte ao papel decisivo que as empresas devem assumir, visando não apenas aos seus rendimentos, mas ao reconhecimento de seu papel na transformação da comunidade em que estão inseridas.

Nesse sentido, a Responsabilidade Social Empresarial (RSE) é um conceito-chave na integração entre empresas e preocupações sociais e ecológicas – momento privilegiado para que os valores corporativos se deixem permear por princípios básicos de dignidade e cidadania.

Saliente-se que a validade da Teoria do Reconhecimento nas conflitualidades e nos desrespeitos difusos também tornou Honneth inovador, ao inverter a ordem do princípio materialista do mote das conquistas pela construção de uma comunidade melhor<sup>13</sup>.

A RSE se assenta na capacidade de se criar uma relação interdependente entre empresas e seus grupos de interesse - *stakeholders*<sup>14</sup>, na qual elas assumem um vínculo de cooperação e benesses. Decerto, realizar-se-ão investimentos para que se equilibrem e harmonizem o seu âmbito econômico, com os direitos fundamentais e humanos, contribuindo para a construção de uma sociedade mais sustentável.

Sublinhe-se que se trata de uma responsabilidade por ações e omissões. Portanto, trata-se de uma gestão consciente e de um controle sobre comportamentos que possam perturbar a coletividade e/ou o planeta, numa perspectiva de reconhecimento de múltiplas vontades e identidades no mercado e na sociedade civil.

Dessa forma, sucesso passa a ser redefinido, então, com o diferencial da convergência entre o triunfo nos negócios e a inserção benéfica no meio ambiente.

Atualmente, pensar na responsabilidade social agrega valor à imagem empresarial, gera mais eficiência interna, já que os funcionários estão motivados e com qualidade de vida, além de haver majoração do retorno e da aceitação do mercado – o cliente contemporâneo não quer apenas consumir o produto, quer que haja contribuição prospectiva.

---

<sup>13</sup> O reconhecimento social na visão de Axel Honneth: compreendendo a gramática moral dos conflitos sociais. Puc-Rio. Disponível em: [http://www2.dbd.pucRio.br/pergamum/tesesabertas/1012878\\_2012\\_cap\\_2.pdf](http://www2.dbd.pucRio.br/pergamum/tesesabertas/1012878_2012_cap_2.pdf). Acesso em 02/07/2016 às 22h39min.

<sup>14</sup> FERREIRA, Cassia Bianca Lebrão Cavalari. *A responsabilidade social empresarial e o Direito*. São Paulo, 2006. 186 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006.

É importante lembrar que, para o empreendedor, a RSE é um mecanismo que produz não só uma comunidade ecologicamente sustentável, mas também se movido por uma interação sincera com os *stakeholders*, canaliza investimentos que produzem impactos significativos na cultura corporativa.

A RSE, como plano de negócio personalizado, estabelece as áreas e em qual proporção é interessante para a empresa investir, considerando a sua disponibilidade financeira e o seu compromisso com a sustentabilidade<sup>15</sup>.

Em contrapartida, existem benefícios que são concedidos às empresas como forma de se estimular a prática de condutas socialmente responsáveis que são extremamente fundamentais num cenário competitivo como o atual: dedução fiscal (incentivo com o abatimento do imposto de renda relativo ao valor utilizado em projetos sociais<sup>16</sup>), credibilidade e fortalecimento da sua imagem, formação de uma nova geração de consumidores, consolidação positiva na mídia, valorização institucional, atração de investimentos – o chamado investimento ético, dentre outros<sup>17</sup>.

A RSE é, assim, mais que uma estratégia para conquistar o público, é elemento vital na construção da identidade corporativa nos termos da luta por reconhecimento de Honneth aplicada a essa estrutura de mercado.

A cultura corporativa é aprendida e transmitida com base nas decisões tomadas hoje. Em vista disso, os investimentos realizados pela concretização dessa responsabilidade conduzem a resultados e a impactos sérios.

Existe um processo em curso. Há lacunas que ainda tornam a RSE apática em muitas regiões. Por exemplo, a ISO 26000 – primeira norma internacional de RSE – por ser uma norma de caráter voluntário, é ainda muito negligenciada ao invés de se aproveitar as diretrizes que ela recomenda.

Em longo prazo, maior motivação, qualidade, confiança e respeito, permitem às empresas, socialmente responsáveis, aumentarem o seu valor de mercado, justapondo-se medidas de promoção sócio-ecológicas com o desenvolvimento corporativo.

---

<sup>15</sup> Projeto InnoTrain CSR – *O que é a Responsabilidade Social Empresarial?*

Disponível em: <http://www.csr-training.eu/fileadmin/downloads/PT/PT.pdf>. Acesso em 02/07/2016 às 22h41min.

<sup>16</sup> Segundo o art. 13 da Lei 9.249/95, é possível a dedução fiscal pela empresa do cálculo do Imposto de Renda e da Contribuição Social Sobre o Lucro (CSSL) devido, até o limite de 2%, no processo de apuração das despesas operacionais.

<sup>17</sup> FERRAZ, Ana Carla Sanches Lopes. *A responsabilidade social como estratégia empresarial de desenvolvimento*. Marília, 2007. 187 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade de Marília, 2007.

Alex Osterwalder<sup>18</sup> acredita no modelo de negócio capaz de harmonizar lucro e impacto. Do ponto de vista social, o impacto das *startups* no horizonte brasileiro é impressionante. Por exemplo, observe-se a transformação conferida pelos aplicativos para transportes privado, nos quais a comunidade tem recebido cada vez mais recursos e atendimentos de qualidade, avaliando-se o serviço integralmente.

Porém, a inteligência desse tópico vai além: responsabilidade social tem sido a tônica no mundo revolucionário das *startups*.

Atualmente, há uma tendência empreendedora que busca associar criatividade com responsabilidade social – através de um impacto positivo sobre o ambiente circundante. *Greenklik* (missão de neutralizar o CO2 da atmosfera), *Eu Entrego* (objetivo de realocar pessoas desempregadas), *TRAFI* (auxilia pessoas que utilizam transporte público em São Paulo e Rio de Janeiro) são alguns modelos de *startups* que querem fazer a diferença.

O papel de transformação do mundo que os empreendedores detêm advém da sua própria estrutura inovadora e capaz de deslocar possibilidades de ideias sustentáveis geradoras de valor.

*Startups* são flexíveis e caminham no sentido de apresentarem um novo formato de modelo de negócios e um ambiente de trabalho mais dinâmico. Logo, afastando-se da estrutura excludente tradicional, oferecem uma filosofia mais colaborativa e capaz de transporem o estabelecimento empresarial padrão.

Portanto, a importância das *startups* para o desenvolvimento regional passa a ser repensada pela lógica do retribuir para crescer. Estar-se-á mudando a maneira de se relacionar corporativamente no país, adotando-se práticas sustentáveis, amparando os *stakeholders* e devolvendo à sociedade parte das conquistas adquiridas.

A Artemisia<sup>19</sup> é uma referência no ecossistema nacional de aceleradoras e realiza seleções ao procurar *startups* com foco em impacto social. Na escolha dos projetos que irá capacitar e articular investimentos, o lema da organização é “entre ganhar dinheiro e mudar o mundo, fique com os dois”.

---

<sup>18</sup> Alex Osterwalder é criador do *Business Model Canvas* e especialista em *startups*. Disponível em: <http://worthamillion.com.br/2016/04/28/sua-startup-deveria-ser-um-negocio-social-seu-negocio-social-deveria-ser-uma-startup/>. Acesso em: 02/07/2016 às 06h16min.

<sup>19</sup> Artemisia, fundada em 2004 pela Potencia Ventures, é uma organização sem fins lucrativos, pioneira na disseminação e no fomento de negócios de impacto social no Brasil. Disponível em: <http://artemisia.org.br/conteudo/artemisia/quem-somos.aspx>. Acesso em 02/07/2016 às 10h04min.

*Startups* de impacto social são aquelas que oferecem, intencionalmente, soluções criativas para a coletividade.

A Vox Capital<sup>20</sup> é um fundo de investimentos composto por mais de 40 investidores e projeções para ampliar a empresa que também tem como máxima capitalizar projetos de impacto social.

Em junho, a Coca-Cola estampou outro exemplar em seu projeto *OpenUp*. O programa visava potencializar *startups* que oferecessem soluções sustentáveis para a região amazônica, no intuito de impulsionar o seu desenvolvimento.

O empreendedorismo social vem ganhando espaço, mais atores e mais investidores, empenhados em apoiar negócios inovadores. A geração Y<sup>21</sup> já é considerada o futuro dos negócios sociais, pois não se preocupam só com o capital, mas com o novo, com os *stakeholders* e com a impressão que deixarão no mundo.

A importância das *startups* autossustentáveis vai além dos seus limites jurídicos, tendo o compromisso de solucionar problemas sociais e ambientais da comunidade em que estão inseridas.

As *startups* da UFJF têm diagnosticado as necessidades sociais da sua região? Em que consiste a preocupação das empresas incubadas e quais seus limites inclusivos? Estar-se-á ampliando o horizonte valorativo do meio coletivo? Potencializado identidades?

---

<sup>20</sup> Vox Capital tem reconhecimento internacional e já foi escolhida 3 anos consecutivos como um dos 50 principais investidores de impacto do mundo. Disponível em: <http://www.voxcapital.com.br/>. Acesso em 03/07/2016 às 06h05min.

<sup>21</sup> Geração Y – nascidos entre 1980 e 1990, serão responsável por 75% da força de trabalho em 2025. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Negocios-sociais/noticia/2015/12/por-que-os-millennials-sao-o-futuro-dos-negocios-sociais-1.html>. Acesso em 03/07/2016 às 06h10min.

### 3 UM OLHAR SOBRE AS *STARTUPS* DA UFJF

#### 3.1 *STARTUP*: UM NOVO CONCEITO DE EMPRESA?

Apesar do termo *startup* ser antigo no contexto norteamericano, no Brasil a controvérsia ainda é recente. Poder-se-á considerá-la um novo tipo de empresa, uma espécie alternativa de modelo de negócio ou, ainda, uma empresa em estágio inicial, em processo de amadurecimento.

Independente do referencial escolhido, as *startups* ganham especial relevo, pois vêm crescendo a todo vapor e movimentando bilhões de reais por ano. Estamos rodeados de *startups*.

Neste trabalho, contudo, a categorização adotada não é a de *startup* como uma categoria de empresa, mas de *startup* como o estágio de desenvolvimento de uma empresa<sup>22</sup>.

Steve Blank, especialista em empreendedorismo, é responsável pela exposição do tema que mais agrada, ao definir *startup* como uma “organização temporária projetada para buscar um modelo de negócios repetível e escalável”<sup>23</sup>.

Em outras palavras, *startup* produz uma combinação de fatores muito peculiares. Ela é vista como “organização temporária”, dado ao seu potencial promissor que, do ponto de vista estratégico, em algum momento sente necessidade de se expandir e se tornar autossustentável, ou então por falhar e por encerrar o negócio.

Visa “buscar um modelo de negócios”, porque não há modelo preparado ou pronto. É a busca pelo inexplorado e por fontes de inovação que edifica o seu alicerce. Encontrar um modelo de negócio é conseguir remunerar as horas de trabalho.

Considera-se “repetível”, na medida em que pode oferecer um produto ou serviço com um estoque ilimitado, já que não são necessárias personalizações. E, ainda, é “escalável”, para poder crescer cada vez mais, causando o menor impacto possível nos custos e no modelo do negócio.

---

<sup>22</sup> NYBO, Fontenele Erik. Memorando de entendimentos para pré-constituição de uma *startup*. In: *Direito das Startups*. JÚDICE, Lucas Pimenta. NYBO, Fontenele Erik. (Org.). 22ed. Curitiba, PR: Juruá Editora, 2016, p.29-38.

<sup>23</sup> BLANK, Steve. *The Four Steps to the Epiphany*. 2006. Disponível em: [http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four\\_Steps.pdf](http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf). Acesso em 23/06/2016 às 20h53min.

Assim está construída a definição clássica de *startup*, contudo, outros elementos podem ser citados, como as circunstâncias de incerteza a que o empreendedor está submetido, aplicação de soluções inovadoras etc.

O essencial é entender que o mercado brasileiro não só está propenso, como aderiu à abertura de mais e mais *startups*. Como evidência, temos o crescimento do número de investidores anjos. Em 2015, os anjos investiram R\$784 milhões de reais em *startups* brasileiras, 14% a mais do que no ano anterior<sup>24</sup>.

Num cenário em que o poder público investe de forma insuficiente e grande parte do setor privado se endivida, esse modelo se mostra uma alternativa extremamente atrativa.

A Lei de Inovação Tecnológica (Lei nº 10.973/2004) prevê que exista nas Universidades um Núcleo de Inovação Tecnológica, para que sejam apoiados os trabalhos com foco em inovação e empreendedorismo nos seguimentos da ciência e tecnologia.

Objetiva-se estimular a inovação tecnológica, fomentando-a no meio acadêmico e regulamentando a sua relação com o setor produtivo, pois se parte do princípio de que conhecimento aplicado e bem direcionado gera riqueza.

Nesse sentido, a Universidade Federal de Juiz de Fora conta com uma incubadora em seu ecossistema empreendedor.

Sem dúvidas, uma comunidade empreendedora é fruto de um agrupamento de inúmeros elementos e de como esses fatores interagem e atuam sobre suas comunidades.

A Startupi<sup>25</sup> elaborou uma lista do ecossistema brasileiro de *startups* e selecionou para constitui-la: as aceleradoras, os anjos, governo e entidades, *venture capital*, *crowdfunding* e as incubadoras. Nesse sistema, os seis elementos trabalham, como qualquer investimento, com o binômio risco/retorno. Alguns se interessarão apenas pelas ideias, outros precisarão de empreendimentos mais maduros, mas o fato é que o mercado tem se moldado para aproveitar o nicho de oportunidades que existem em cada uma dessas operações.

As aceleradoras são empresas que apoiam negócios inovadores, escaláveis e repetíveis, usando capital privado para financiamento e alavancagem do projeto. Oferecem suporte (físico,

---

<sup>24</sup> GARBIN, Daiana. *Cresce número de investidores-anjo que investem em startups brasileiras*. Disponível em: <http://g1.globo.com/jornal-da-globo/noticia/2016/01/cresce-numero-de-investidores-anjo-que-investem-em-startups-brasileiras.html>. Acesso às 23h07min.

<sup>25</sup> STARTUPI - Fundada em Dezembro de 2008, colaborou para a construção do ecossistema brasileiro de startups, informando e educando o mercado sobre inovação, negócios, empreendedorismo e tecnologia brasileira. Disponível em: <http://startupi.com.br/>. Acesso em 28/06/2016 às 00h01min.

jurídico, treinamentos etc.) por um tempo determinado recebendo, em troca, participação acionária no empreendimento<sup>26</sup>. O Facebook é um exemplo de empresa que contém um programa de aceleração para *startups* brasileiras que têm como base a plataforma da rede social.

Os anjos ou investidores anjo são profissionais experientes que têm capital disponível para investir sem nenhuma garantia de que o negócio será bem sucedido. Geralmente, contribuem apenas com o capital, e esperam, como contrapartida, um percentual na *startup* investida. Portanto, o empreendedor tem acesso a capital antes da consolidação da sua empresa, mas ganha um sócio. Anjos que podem agregar dinheiro e conhecimento na área do empreendimento investido, como *networking*, são conhecidos como *smart money*. Atualmente, no Brasil, mesmo com a crise econômica, em 2015 o número de anjos cresceu 30% e as projeções são de um crescimento cada vez maior<sup>27</sup>.

No que tange ao governo e entidades, é importante destacar a criação do programa do governo federal “*Start-Up Brasil*” que tem como foco apoiar a ligação entre *startups* nascentes de base tecnológica e as aceleradoras<sup>28</sup>. Através do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação são lançados editais para inscrição das aceleradas e, posteriormente, escolha das *startups*. E o “SEED” (*Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development*), programa do Governo de Minas Gerais, que objetiva transformar o estado no maior polo de empreendedorismo e inovação da América Latina através de incentivo, fortalecimento, promoção e apoio para a *startup* durante seis meses<sup>29</sup>.

Uma vez que o desafio mostra que se deve ampliar a prática empreendedora, essas são oportunidades valiosas para se promover a política da inovação.

*Venture Capital* (VC) descreve uma modalidade do investimento de capital de risco. É uma aposta. Uma espécie de aplicação que injeta capital levantado de fundos de investimentos, com a cessão, em troca, de ações da *startup* – vislumbrando uma valorização das mesmas no futuro. Geralmente, procuram empreendimentos de médio porte que já possuam um rendimento

---

<sup>26</sup> PROGRAMA *STARTUP BRASIL* – Guia de Aceleradoras. Disponível em [http://startupbrasil.org.br/wp-content/uploads/guia\\_aceleradoras\\_alterado2.pdf](http://startupbrasil.org.br/wp-content/uploads/guia_aceleradoras_alterado2.pdf). Acesso em 28/06/2016 às 13h31min.

<sup>27</sup> MIOZZO, Júlia. *Mesmo com a crise, número de investidores-anjo cresce 30% em 2015*. Disponível em: <http://startse.infomoney.com.br/porta/2015/09/14/13610/mesmo-com-a-cri-se-n-mero-de-investidores-anjo-cresce-30-em-2015/>. Acesso em 28/06/2016 às 13h36min.

<sup>28</sup> SOUZA, Pedro Henrique Menezes de. *Startups e seu controle acionário*. Juiz de Fora, 2013. 31 p. Monografia de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2013.

<sup>29</sup> SEED - *Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development*. Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do Governo de Minas Gerais. Disponível em <http://seed.mg.gov.br/>. Acesso em 28/06/2016 às 14h17min.

encorpado, mas que ainda precisam de um empurrão para desenvolverem plenamente suas potencialidades<sup>30</sup>.

Por outro lado, *crowdfunding* são financiamentos coletivos e acontecem, na maioria das vezes, pela internet. O empreendedor divulga o seu projeto e aqueles (indivíduos e/ou empresas) que se interessarem podem colaborar com a quantidade que acharem interessante. A contrapartida é pré-definida pelo dono do projeto<sup>31</sup>. Essa modalidade ainda sofre com um pouco da desconfiança do mercado nacional, mas o site Catarse<sup>32</sup> é uma iniciativa bem sucedida no seguimento.

Finalmente, as incubadoras que apoiam planos de negócios nascentes dando infraestrutura e suporte gerencial. Conforme dispõe o SEBRAE<sup>33</sup>, geralmente, são baseadas em programas de iniciativa das entidades públicas para apoiar as pequenas empresas. Nesse sentido, o processo para conseguir patrocínio exige maior formalidade e transparência. No momento, existem cerca de 400 incubadoras associadas na ANPROTEC<sup>34</sup> (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores). Dentre as quais, a Incubadora do Núcleo de Inovação Tecnológica da UFJF que será, aqui, analisada.

### 3.1.1. Parâmetros Legais

Esta é a era do empreendedorismo e, portanto, da advocacia preventiva, já que o empreendedor é aquele que antecipa sua visão dos fatos e faz as coisas acontecerem<sup>35</sup> – tal qual o consultor ou assessor jurídico.

---

<sup>30</sup> BISCAIA, Bruno. *Entendendo como funciona o capital de risco (venture capital)*. Disponível em: <http://dinheirama.com/blog/2010/09/29/entendendo-como-funciona-o-capital-de-risco-venture-capital/>. Acesso em 28/06/2016 às 18h13min.

<sup>31</sup> AGUILHAR, Ligia. *Financiamento coletivo é nova opção de startups em busca de investimento*. Disponível em: <http://link.estadao.com.br/noticias/geral,financiamento-coletivo-e-nova-opcao-de-startups-em-busca-de-investimento,10000030122>. Acesso em 28/06/2016 às 18h15min.

<sup>32</sup> Catarse – Maior comunidade de Crowdfunding do Brasil. Disponível em: <http://crowdfunding.catarse.me/>. Acesso em 28/06/2016 às 18h18min.

<sup>33</sup> SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas. *Entenda a diferença entre incubadora e aceleradora*. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-diferenca-entre-incubadora-e-aceleradora,761913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em 28/06/2016 às 18h27min.

<sup>34</sup> ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Disponível em: [anprotec.org.br/site/menu/incubadoras-e-parques](http://anprotec.org.br/site/menu/incubadoras-e-parques). Acesso em 28/06/2016 às 18h34min.

<sup>35</sup> DORNELAS, José Carlos Assis. *Transformando ideias em negócios*. 3ªed. Rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

Segundo o SEBRAE<sup>36</sup>, 25% (vinte e cinco por cento) das empresas fecham suas portas em até dois anos. Em vista disso, a advocacia moderna ao trazer uma atuação proativa, no intuito de evitar incidentes judiciais e extrajudiciais e, principalmente, a mortalidade do empreendimento, reduz não só a possibilidade de discussões jurídicas, como passa a ser uma espécie de ativo no balanço patrimonial, visto que suas vantagens são todas voltadas para o sucesso e a conservação do negócio.

A ausência de orientação especializada coloca em elevado risco a atividade econômica exercida. Subestimar o mercado, a economia e o próprio direito, podem resultar em consequências drásticas: incidência tributária insuportável, multas administrativas, penhora de bens, desconsideração da personalidade jurídica, prisão, falência etc.

Essa modalidade de advocacia já é cultura nos Estados Unidos, onde o número de advogados consultivos chega a superar o de contenciosos<sup>37</sup>. No Brasil, esse tipo de advocacia vem ganhando cada vez mais espaço no mundo jurídico e no ambiente corporativo.

A empresa que tem uma visão macro gerencial, não está interessada em apenas elevar seus rendimentos, mas em ser capaz de se resguardar para solidificação de suas relações e construção de uma imagem que seja autossustentável e se perpetue consistentemente.

O interesse da advocacia preventiva no crescimento saudável de uma empresa é coloca-la sempre a frente de seus concorrentes, alavancando a economia do país.

Segundo o Empresômetro<sup>38</sup>, ferramenta do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, do total de empresas ativas no Brasil, 91,2% são Micro ou Pequenas Empresas. E mais, 70% (setenta por cento) da causa de fechamento está estampada na ausência de planejamento adequado.

Nesse sentido, a contenção da mortalidade desses empreendimentos, no que cabe à profilaxia jurídica é bom para o empresário, para o judiciário – que se vê menos sobrecarregado de litígios – para o governo e, principalmente, para a população que é diretamente atingida pela geração de empregos e pelo crescimento econômico.

---

<sup>36</sup> SEBRAE – Serviço de Apoio às Pequenas e Micro Empresas. Coleção Estudos e Pesquisas. *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. Julho de 2013.

<sup>37</sup> TOMAZELLA, M. Camila. *A importância da advocacia preventiva atuando efetivamente no cotidiano das empresas*. Disponível em: <http://www.tomazellafiorani.com.br/artigos/a-importancia-da-advocacia-preventiva-atuando-efetivamente-no-cotidiano-das-empresas/>. Acesso em 27/06/2016 às 10h55min.

<sup>38</sup> EMPRESÔMETRO, MPE. Dados atualizados em 26/06/2016. Disponível em <http://empresometro.cnc.org.br/estatisticas>. Acesso em 27/06/2016 às 13h44min.

Se é sabido que a legislação brasileira é densa, por vezes intrincada, a tônica está em se trabalhar com estratégia, conduzindo o empreendedor à escolha de caminhos mais céleres e menos incertos.

O tripé da advocacia pós-moderna, parceria, proficiência técnica e criatividade<sup>39</sup>, vai ao encontro das soluções inovadoras que se esperam das novas formações corporativas.

O rompante das *startups*, além de recente, está em movimento contínuo. Logo, o seu tratamento normativo se encontra disperso pelo ordenamento jurídico.

Nesse sentido, para garantir o desenvolvimento do negócio há que se debruçar sobre todo o sistema, inclusive, deparar-se com as lacunas que o conhecimento da lei existente não supre.. Neste tópico, abordar-se-ão alguns pontos considerados fundamentais na condução jurídica de uma *startup*.

No estágio inicial de uma *startup*, a preocupação maior deve se concentrar na compreensão da importância de elaboração de um memorando de entendimentos de pré-constituição (*pre incorporation agreement* ou *pre shareholder agreement*).

Sem ser completamente consumido pela euforia da eclosão de uma ideia inovadora, aquele que empreende deve elaborar um contrato preliminar para explicitar diversos pontos conflituosos que se seguirão: a relação societária, esclarecendo a participação de cada um na empresa, o do tipo societário, como será realizada a aquisição e venda de quotas, deveres e direitos de cada sócio, as regras do direito de preferência, bem como de admissão dos novos sócios, primeira oferta, distribuição dos dividendos e das atividades, pagamentos, quóruns de deliberação, dever de confidencialidade, não concorrência, proteção aos sócios minoritários e outras que deverão ser estudadas de acordo com o caso<sup>40</sup>.

O negócio deve ser juridicamente viabilizado. Portanto, é imprescindível conhecer a legislação em que ele está inserido para que o seu crescimento seja sustentável. Observando-se sempre os limites éticos. Benseny<sup>41</sup> adverte que o maior desafio de uma empresa não é ter novas ideias, é ter a capacidade de colocá-las em prática.

---

<sup>39</sup> CMMM – Carmona Maya, Martins e Medeiros Sociedade de Advogados. *O tripé da advocacia pós-moderna – a parceria, a proficiência técnica e a criatividade como elementos fundamentais para estratégias inovadoras de negócios*. Disponível em: <http://www.cmmm.com.br/artigos/o-tripe-da-advocacia-posmoderna-%E2%80%93-a-parc/198/>. Acesso em 01/07/2016 às 12h13min.

<sup>40</sup> ALVES, Tiago. *6 Motivos para a sua Startup conversar com um advogado*. Disponível em: <http://ideianoar.com.br/advogado-startup/>. Acesso em 25/06/2016 às 08h07min.

<sup>41</sup> Nelson Marinho Benseny é executivo, consultor, coaching e professor de Gestão e Negócios da Universidade Mackenzie.

Outro item que merece especial atenção diz respeito à identidade do negócio: proteção do nome e da marca. O registro da marca é uma tutela específica para salvaguardar o nome da *startup*. Os desdobramentos dessa etapa são fundamentais para que, futuramente, não se recebam acusações de plágio. Vale a pena ponderar a estratégia jurídica pertinente para saber se é interessante registrar o produto agregando valor e exclusividade ao mesmo, garantindo a sua devida proteção industrial.

É comum, também, ser necessário realizar contratos durante o processo de incubação ou amadurecimento da empresa. Nesse sentido, o melhor a ser feito é não ficar refém das cláusulas que lhe são impostas, mas saber avaliar as que chegam e manter o seu próprio modelo de contrato para situações como estas. Por exemplo, como celebrar um contrato com investidores anjo? Contratação de serviços?

Registre-se que, nessas etapas, não há necessidade da participação de profissional jurídico. Porém, elas são causa determinante da maior parte dos litígios societários, não havendo outra forma para prevenir os problemas senão tornar o procedimento mais seguro com a presença de um especialista.

Vencida essa etapa preparatória, de consolidação do projeto inicial, é chegado o momento de testar à reação do mercado frente ao produto: a validação do Minimum Viable Product - MVP. Esse não é um exercício simples. Na ânsia pela validação das hipóteses, aceitam-se termos de uso sem a devida compreensão das consequências, bem como ignora-se a adoção de uma política de privacidade. Nesse sentido, o Marco Civil da Internet (Lei 12.965/2014) traz um conjunto de normas referenciais que irá ser aplicado a esses elos.

O segundo grande estágio é o da formalização da *startup*. É necessário lembrar que sempre é possível funcionar na informalidade, mas, nesse caso, deixa-se de ter acesso a uma série de benefícios, como os da previdência social e as linhas de crédito. Além de se perder grandes oportunidades em programas de incentivo que exigem a legalização.

Costuma-se ser o momento de formalizar a *startup* com o início do faturamento. Então se procede à expedição do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, definição do regime fiscal, inscrição estadual e municipal, alvará de funcionamento etc. Na análise da adequação da melhor forma de se formalizar o negócio, o profissional levará em consideração o ramo do

---

empreendimento, avaliará quais serão os impostos incidentes e reunirá todos os documentos necessários.

Respeitado esse procedimento, o impacto na segurança jurídico-financeira da *startup* será eminente. Por exemplo, a Lei 11.196/2005, apelidada de Lei do Bem, traz incentivos fiscais interessantes para as empresas de base tecnológica. Não obstante, a credibilidade no trato com investidores, colaboradores, sócios, fornecedores e clientes será muito maior e haverá mais estabilidade na gestão da empresa.

Ademais, frise-se que esse estágio é fundamental para a profissionalização do empreendimento e a construção de bases compactas para o seu crescimento. É axiomática a elevada taxa de mortalidade de empreendimentos por falta de planejamento nessa etapa. Por isso, é vital contar com suporte jurídico competente para evitar falhas que se traduzam em encargos. O art. 3º da LINDB (Decreto-Lei nº4.657/1942) é preciso ao definir que o desconhecimento da lei não é argumento para não cumpri-la.

Posteriormente, atinge-se o terceiro estágio-chave que é o instante em que a *startup* alcança o seu momento de expansão. Assim, abre-se a possibilidade de contratação de pessoal, busca por investimentos, além de diagnósticos de táticas estruturais, como a de manutenção dos talentos na equipe.

O quadro delineado acima tem sido percebido pelo Poder Público que vem tentando fornecer estímulos na ausência de uma regulamentação específica. Como exemplo, temos a tramitação do Projeto de Lei nº6625/2013 de autoria do Senador José Agripino.

O PL nº6625/2013 é de suma importância, não só por isentar as *startups* dos impostos federais, mas especialmente por sinalizar a conduta de um governo inclinado a impulsionar e cooperar com uma demanda em franco desenvolvimento.

### 3.2 O QUE O CRITT TEM A OFERECER

O CRITT<sup>42</sup> (Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia da Universidade Federal de Juiz de Fora) é o órgão institucional responsável pela implementação do art. 16 da Lei 10.973/2004.

Nesse sentido, atua lado a lado com empreendedores e empresas para gestão da política de inovação tecnológica e de proteção ao conhecimento, sendo um facilitador na captação de recursos e na execução de parcerias e convênios.

Em seu parque tecnológico, o CRITT incita o empreendedorismo a começar pelo CO.LABORE, programa voltado para o Ensino Médio, no qual se pretende formar uma cadeia de comportamentos criativos voltados para a sociedade; à disponibilização de um Plano de Negócios para orientar a crescente competitividade empresarial; além do Programa de Incentivo à Inovação (PII), que estimula a criação de microempresas de tecnologia<sup>43</sup>.

São oferecidas relações de cooperação para que, através da construção de um cenário propício ao desenvolvimento tecnológico, grandes ideias e potencialidades sejam concretizadas e oferecidas ao mercado.

Segundo Oliveira<sup>44</sup>, o órgão se encontra alicerçado em cima de dois setores que estão diretamente relacionados ao seu papel de Núcleo de Inovação Tecnológica: o Setor de Proteção ao Conhecimento – gerenciador das políticas de inovação da Universidade e responsável pela prestação de orientação jurídica especializada às empresas selecionadas em seus Editais – e a Coordenação de Transferência de Tecnologia, encarregada pelo atendimento a inventores independentes e pela transmissão formal de novas descobertas e inovações resultantes de pesquisas acadêmicas.

---

<sup>42</sup> CRITT – Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia. *O que é o CRITT?* Disponível em: <http://www.ufjf.br/critt/institucional/sobre-o-critt/>. Acesso em 27/06/2016 às 20h35min.

<sup>43</sup> Informações disponibilizadas pelo Portal do Critt. Disponível em: <http://www.ufjf.br/critt/>. Acesso em 27/06/2016 às 20h36min.

<sup>44</sup> OLIVEIRA, E. Ludmila. *Uma análise do Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT/CRITT) na UFJF à luz do direito como identidade*. Juiz de Fora, 2014. 39 p. Monografia de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2014.

O núcleo de inovação tecnológica tem importância significativa na busca de soluções inovadoras para o desenvolvimento científico e tecnológico da região. Mais que isso, coordena também o IBT – a Incubadora de Bases Tecnológicas.

É no IBT que as ideias e os modelos de negócios serão auxiliados para uma série de avaliações que serão determinantes na sua preparação para ascender ao mercado propriamente dito. Dentre as empresas incubadas, considerar-se-ão as *startups* de base tecnológica.

### 3.2.1 Critérios de incubação

Para facilitar a compreensão dos critérios observados na escolha de incubação de *startups* na Universidade Federal de Juiz de Fora, analisar-se-á o Edital SEDETEC nº04, de 15 de Outubro de 2012, da Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico – SEDETEC.

A seleção é sempre aberta e tornada pública no uso das atribuições do Secretário de Desenvolvimento Tecnológico da UFJF e do Diretor do CRITT, seguindo as disposições constitucionais pertinentes, bem como a Lei nº 10.973/2004.

Preliminarmente, define-se que o prazo de incubação para as empresas selecionadas será de até três anos, com possibilidade de prorrogação a ser analisada a critério da coordenação da incubadora.

Saliente-se que as incubadoras da UFJF são coordenadas e fiscalizadas pelo Diretor do CRITT da UFJF.

Fica evidente que o interesse das incubadoras da UFJF é estimular empreendimentos ligados à tecnologia e *design* modernos que viabilizem soluções socioeconômicas inovadoras e capazes de criar sinergia entre empresa e universidade.

Nesse sentido, vale salientar que o edital define como incubação uma etapa em que o plano de negócio é implantado e passa a usufruir do espaço físico e demais serviços de gestão, mediante uma taxa de incubação a ser paga.

As propostas recebidas consideradas elegíveis são enviadas por pessoas físicas ou jurídicas, no desenvolvimento de produtos para empresa existente ou a ser criada, não sendo

permitida a prestação de serviço sem que haja em seu processo atividade inovadora de base tecnológica.

As exigências documentais exigidas para inscrição são a ficha de inscrição, a pré-proposta, o pagamento de uma taxa de R\$100,00 (cem reais) e certidões negativas de débito da Fazenda Federal, Estadual e Municipal, se pessoa jurídica.

O processo seletivo consta de três etapas, todas de caráter eliminatório e classificatório, a saber: pré-seleção (na qual é analisada toda a documentação enviada, especialmente a pré-proposta), entrega e apresentação oral do plano de negócio (o roteiro do plano de negócio deve seguir o padrão disponibilizado pelo CRITT – sendo avaliados a inovação, o negócio, mercado, viabilidade financeira, aspectos técnicos, perfil do empreendedor, a apresentação geral – e ser apresentado para uma banca examinadora em até trinta minutos) e a entrevista final com o proponente (momento em que se avalia o temperamento empreendedor – oportunidade, iniciativa, persistência, comprometimento, persuasão, autoconfiança, independência, eficiência, dentre outros).

Os candidatos aprovados e convocados deveriam apresentar, no termo de assinatura do contrato, o contrato social da empresa registrado na Junta Comercial, inscrição no CNPJ e provas de regularidades fiscal e previdenciária.

Todas as informações recebidas são tratadas como confidenciais em razão do processo seletivo e o descumprimento de qualquer condição prevista no edital ou nas cláusulas contratuais podem ensejar além de multa, penalidades como restrições ao uso do espaço físico disponível.

Dentre todas essas análises técnicas, a análise de maior peso é a do plano de negócio – aquela que faz um estudo do comportamento do sócio e investiga a estrutura do empreendimento em si (viabilidade financeira, retorno, impacto na sociedade e na universidade etc.).

Finalmente, dá-se que os casos omissos são resolvidos de forma soberana e irrecorrível pelo diretor do CRITT da UFJF, após oitiva dos coordenadores das incubadoras.

Após qualificação e assinatura de contrato, inicia-se o processo de incubação que apresenta três fases. Cada fase dura, em média, um ano.

Em seu primeiro ano de incubação, a empresa desenvolve o produto, realiza ajustes e efetua o projeto – na maioria dos casos, as empresas já apresentam protótipos que necessitam de validação.

Definido o produto, o segundo ano é para empregar esforços na venda desse produto, captação de clientes e realização de plano de marketing. É um começo de tentativa de estabilização financeira.

Na última fase, preparam-se as empresas para que sobrevivam sem o auxílio da incubadora.

O Setor de Proteção ao Conhecimento transmite as orientações para mediação com as empresas no que tange, especialmente, os direcionamentos jurídicos. São tratados encaminhamentos, como: questões de patente, suporte para regulamentação em autarquias, registro de *software*, marca, dentre outro.

É comum o CRITT ser procurado por uma empresa sem interesse de incubar, apenas atrás de diretrizes para patentear um produto. Nesse caso, encaminha-se diretamente ao setor competente para que as informações devidas sejam fornecidas.

Salvo exceções, o limite máximo é de cinco anos para expiração do processo de incubação.

### 3.2.2 *Startups* em atividade

Atualmente, destacam-se quatro empresas com conceito de *startup* incubadas no CRITT. Algumas contempladas no processo seletivo supramencionado e outras recentemente selecionadas. São elas: OPT Soluções, Imovi Tecnologia Imobiliária, TrackSchool e Smarti9.

A *OPT Soluções*<sup>45</sup> oferece serviços de gestão de frotas, manutenção e logística. Está em seu segundo ano de incubação e tem apresentado um crescimento considerável, tendo sido, inclusive, selecionada para um programa de aceleração nos Estados Unidos.

A *Imovi Tecnologia Imobiliária*<sup>46</sup>, há três anos na incubadora, disponibiliza um agregador de software para o mercado imobiliário, com soluções criativas para o gerenciamento de imobiliárias e corretores autônomos. A *startup* já está no final do processo de incubação, mas conseguiu prorrogar a sua graduação – saída do CRITT – para daqui seis meses.

---

<sup>45</sup> OPT Soluções. Disponível em: <http://www.optsolucoes.com/home/>. Acesso em 29/06/2016 às 12h13min.

<sup>46</sup> Imovi Tecnologia Imobiliária. Disponível em: <http://www.imovi.com.br/>. Acesso em 29/06/2016 às 16h12min.

A *TrackSchool*<sup>47</sup>, por sua vez, está iniciando seu processo de incubação agora. É um novo aplicativo desenvolvido para pais, responsáveis e/prefeituras acompanharem o trajeto e velocidade dos veículos que transportam estudantes, monitorando o trajeto percorrido por estes. A *startup* participa, também, do Sebrae Like a Boss 1UP – competição que irá escolher a melhor startup da Zona da Mata.

E a *Smarti9*<sup>48</sup>, criada em 2012, a partir de pesquisas acadêmicas da Faculdade de Engenharia da UFJF. É, portanto, uma *spinoff* que fornece soluções inovadoras para sistemas de telecomunicações. Diogo Fernandes, sócio administrador da *startup*, foi convidado para representa-la no vale do Silício (EUA), na *K-Startup Grand Challenge* – programa de internacionalização de startups<sup>49</sup>. A *Smarti9* conta com uma extensa lista de premiações: 1º lugar e melhor ideia do Grand Prix Senai de Inovação 2014, Prêmio Mineiro de Inovação 2014 – Categoria Produtos, Melhor Technology Show Case 2014 – Idea to Product Global, Melhor time da América Latina e Menção Honrosa 2015 da Global Venture Labs Investment Competition, dentre outras.

### 3.3 REFLEXÕES SOBRE O CASO ANALISADO

As empresas incubadas no CRITT pagam uma taxa de administração baixa, comparativamente ao mercado, e têm tudo em relação ao suporte que necessitam para impulsionar os seus negócios<sup>50</sup>.

Contam com uma avaliação anual para serem capazes de considerar se irão avançar de fase ou não. Mais que isso, bimestralmente, têm seus planejamentos avaliados.

---

<sup>47</sup> TrackSchool. Disponível em <http://trackschool.com.br/>. Acesso em 29/06/2016 às 16h33min.

<sup>48</sup> Smarti9 - Disponível em <http://www.smarti9.com.br>. Acesso em 01/07/2016 às 22h49min.

<sup>49</sup> *Empresário de startup incubada no Critt/UFJF participa de desafio no Vale do Silício*. Disponível em <http://www.ufjf.br/critt/2016/07/04/empresario-de-startup-incubada-no-crittufjf-participa-de-desafio-no-vale-do-silicio/>. Acesso em 05/07/2016 às 00h12min.

<sup>50</sup> As reflexões deste tópico estão baseadas nos dados fornecidos pelo Portal do Critt e pelo Edital SEDETEC nº04, de 15 de Outubro de 2012, da Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico da UFJF.

A avaliação do planejamento traçado tem como condão a evolução constante da *startup*, para evitar que se prostre no mercado. Essa avaliação é feita através do plano de ação, instrumento através do qual as empresas transmitem um *feedback* da sua atuação e é, então, possível identificar onde estar-se-á avançando, com problemas, necessitando de ajustes etc.

Vale sublinhar que o comportamento humano é heterogêneo. O empresarial também. Dos empreendedores incubados não seria diferente. Há os que carregam na bagagem o *know-how* de experiências passadas e com isso se preocupam com, mais frequência, em mobilizar o Setor de Proteção ao Conhecimento, outros não, ingressando sem perícia alguma.

Seja como for, dadas as particularidades de cada perfil, fica evidente que a previsão esperada através da Lei de Inovação está sendo cumprida integralmente pelo CRITT – existem recursos e equipe qualificada para oferecer uma estrutura que vem se destacando e possibilitando que as iniciativas incubadas sejam conceituadas por todo o país.

É importante deixar claro, todavia, que o Setor de Proteção ao Conhecimento – instituído pela Resolução nº 19/2003 da UFJF – tem como diretrizes institucionais traçadas, a política de proteção interna da propriedade intelectual e de transferência de tecnologia. Portanto, sua função precípua é a proteção de inventos, marcas, softwares, licenciamento de direitos, entre outros. Ademais, no que tange às empresas incubadas, fornece consultoria jurídica e revisão de contratos, caso as demandas não exijam advogado particular<sup>51</sup>.

Assim, vê-se que a cautela com o lado jurídico de *startups*, apesar de existir, ainda é limitado. Foca-se numa atuação que privilegia os principais institutos jurídicos do universo das *startups* de tecnologia, mas, do ponto de vista regulatório<sup>52</sup>, pouco se lida com as inovações de circunvenção (*circumventive*), aquelas “foras da lei”, que residem no velho oeste jurídico. E, mesmo as inovações que se enquadram nas leis existentes (*compliance*), padecem de um acompanhamento menos genérico que acompanhe suas necessidades antevendo-as de maneira profilática.

---

<sup>51</sup> CRITT – Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia. *Proteção ao Conhecimento*. Disponível em: <http://www.ufjf.br/critt/setores/protECAO-ao-conhecimento/sobre-o-setor/>. Acesso em 01/07/2016 às 10h39min.

<sup>52</sup> NYBO, Fontenele Erik. Memorando de entendimentos para pré-constituição de uma *startup*. In: *Direito das Startups*. JÚDICE, Lucas Pimenta. NYBO, Fontenele Erik. (Org.). *Direito das Startups*. 22ed. Curitiba, PR: Juruá Editora, 2016, p.29-38.

Sob outra perspectiva, deve-se enfatizar que o Núcleo de Inovação Tecnológica potencializa os diferenciais competitivos na região, atuando como um catalisador de talentos e induzindo a um desenvolvimento empreendedor de sucesso.

O cenário do empreendedorismo vem se configurando e se reconfigurando a todo instante. Como suas práticas são bastante herdadas do paradigma norteamericano e, muitas vezes, a mera transposição de institutos de um país para o outro falha, pois se trata de práticas e costumes contrastantes – os nós criados nesse ínterim, na ausência de orientação adequada, sistematizam o descompasso do que poderia ser o momento de potencialização promovido pelas interações regionais entre governo, indústria e universidades.

No intuito de analisar as *startups* em atividade na UFJF, depara-se com quatro casos extremamente bem sucedidos e premiados. Passado o período de incubação, em seu processo de desenvolvimento que se segue, a ausência de cautela legal poderá ser crítica, enquanto fator limitante na sua expansão, pois não existirá mais a incubadora para parametrizar os seus indicadores de desempenho.

O Direito disponibiliza ao empreendedor um surpreendente poder de negociação e de antecipação às alterações da economia.

Ante o exposto, não restam dúvidas de que a cultura da inovação, do empreendedorismo e da responsabilidade social é crucial para a constante ascensão contemporânea.

Para mais, a Universidade é eleita como espaço em que se naturalizam as tendências de vanguarda. Portanto, na escolha das *startups* incubadas na UFJF, pretendeu-se analisar se as precauções jurídico e social tornam a instituição do CRITT benéfica para o empreendedor e para toda a população.

Tomando-se como pressuposto a pesquisa realizada e a filosofia do reconhecimento de Honneth, tem-se que não é possível conceber o Núcleo de Inovação Tecnológica como um aparato mecânico de execução das disposições legais, mas como indutor de valores que provocam efeitos incisivos na autonomia, na dependência e nos aspectos identitários dos sujeitos envolvidos.

O CRITT da UFJF é referência regional no desenvolvimento de novas tecnologias e desempenha seu papel, junto às *startups* incubadas, de forma valorosa – vide a qualidade do trabalho executado e às honorarias que as empresas têm recebido externamente.

A análise do progresso das empresas incubadas e a sua respectiva correlação com a questão da implementação de uma política de responsabilidade social mais acentuada demonstram que a UFJF poderia organizar o seu NIT de forma a destinar ao menos uma parcela dos seus critérios de incubação às *startups* mais comprometidas a fornecerem um retorno à comunidade, aproveitando-se, assim, do papel emancipador da teoria institucional de Honneth para que a qualificação do setor público seja deslocada concomitantemente ao corporativo.

Vislumbram-se nos processos de seleção, critérios objetivos na escolha dos contratos que serão celebrados. Nada obstante, nos limites regulamentadores existentes, não se encontram óbices para que não sejam fomentadas práticas de retribuição à zona envolvida ou inflamadas a constituição de *startups* com foco em impacto social.

Nessa esteira, torna-se apropriada uma reflexão sobre a abordagem de Honneth no que tange à compreensão dos desafios que o mundo contemporâneo enfrenta, de forma singular, no âmbito jurídico-empresarial.

A assessoria especializada oferecida pelo CRITT às *startups* preza pela proteção da propriedade intelectual e pela revisão dos contratos, estando suscetível de ser acionada na elucidação das demais demandas jurídicas que se fizerem presentes no período de incubação. Ocorre que, mesmo sendo um recurso proveitoso para o empreendedor, ele não pode se esgotar aí, deve haver preocupação com a capacitação pessoal dos envolvidos.

Afinal de contas, também é muito importante para a incubadora que os projetos nos quais ela investe seu tempo e seus recursos, tornem-se sólidos do ponto de vista econômico e legal. Por outro lado, é digno de nota que as necessidades jurídicas, frequentemente, só são trazidas a tona, caso haja interesse e procura do Setor de Proteção ao Conhecimento pela própria *startup* incubada. Se não existe o hábito salutar de se amparar pela legislação vigente, como medida profilática, de nada serve o serviço oferecido.

A advocacia preventiva se revela ainda mais séria, quando se verificam dados graves como os divulgados pelo estudo da Fundação Dom Cabral em 2012, no qual constava que 25% (vinte e cinco por cento) das *startups* eram extintas em um período inferior a um ano e 50%

(cinquenta por cento) em um período inferior a 4 anos<sup>53</sup>. Nesse ponto, a estatística confirma a lógica de que negócios de risco tendem ao rompimento e à irregularidade.

Desta maneira, acredita-se que a empresa que se estabelece de forma juridicamente sustentável e responsável tende a se perpetuar e obter vantagens frente às suas concorrentes no mercado.

Portanto, infere-se que, se esses modelos não estivessem no CRITT, através do apuramento da Dom Cabral – datado da mesma época do edital analisado – provavelmente, metade das *startups* em atividade hoje na UFJF, fracassariam antes que se completasse o ciclo de incubação.

Empreendedorismo e inovação se relacionam de forma a tornar ainda mais complexa a relação entre o ciclo econômico e o sistema de normatização. Sem acompanhamento, deve-se questionar não somente a deficiência na utilização de instrumentos garantidores da estabilização organizacional, mas a possibilidade de alienação resignada.

Uma geração de empreendedores alienados corrói a essência da própria instituição que, conforme Honneth, subsiste graças a uma luta por reconhecimento que se estabelece legitimando os atributos daquilo que lhe é exterior.

Nesse contexto, mesmo que se passe pela esfera do amor e seja construída uma identidade para se relacionar no espaço público, trabalhando-se sob pressão de uma atividade inovadora e incerta, a negação dos padrões mínimos de segurança jurídica na orientação da *startup*, é capaz de fragmentar e corromper sua percepção como pessoa de direito. Enquanto houver lacunas e soluções improvisadas, faltará respeito no tratamento e na intimidade da empresa.

Do mesmo modo, pode-se considerar quebrada a esfera da estima social quando uma *startup* consolidada causa um sentimento de desvalia no contexto em que está inserida, sem, em contrapartida, dedicar uma parcela dos seus recursos ao bem-estar do próximo.

Uma vez degenerada e não cumpridora de suas funções sociais, a instituição passa a ser reprodutora das mais diversas tensões e injustiças<sup>54</sup>. No jogo econômico, ademais, distorce e agrava o cruel sistema da exclusão.

---

<sup>53</sup> GARRIDO, Gustavo Luiz; COELHO, Giuliano Tozzi. A estruturação do investimento entre aceleradoras e *startups* no Brasil. In: *Direito das Startups*. JÚDICE, Lucas Pimenta. NYBO, Fontenele Erik. (Org.). *Direito das Startups*. 22ed. Curitiba, PR: Juruá Editora, 2016, p.131-145.

No bojo dessa perspectiva, vale sublinhar a importância crítica da compreensão que se tem sobre o direito das *startups* e do seu impacto ao refletir em institutos decisivos para a construção de uma sociedade mais simétrica.

Vê-se, então, que uma instituição fragmentada gera consequências contraproducentes para o empreendedor e prejudiciais a toda sociedade civil. Sendo assim, não é a inclusão mecânica que traz dignidade ao homem, mas a construção das três dimensões de Honneth – reconhecer-se para se relacionar e construir uma *startup* consciente do seu papel.

---

<sup>54</sup> FERES, Marcos Vinício Chein; COUTINHO, Priscila de Oliveira. Estado, Direito e Sociedade Civil: direito, criminalidade e políticas sociais. In: *Instituições de Direito*. LACERDA, Bruno Amaro; FERREIRA, Flávio Henrique Silva; FERES, Marcos Vinício Chein. (Org.). Juiz de Fora, MG: Editora UFJF, 2011, p.153-166.

## 4 CONCLUSÃO

Baseando-se na hipótese de que seja adotado um maior peso à questão da Responsabilidade Social Empresarial na análise das seleções realizadas pelo CRITT como, por exemplo, no plano de negócios, acreditar-se-á que seja transposta a barreira, por vezes constatada e não contestada, entre desenvolvimento econômico e emancipação social.

Foi possível identificar o quanto o assunto é importante para o empreendedorismo e para o direito, inclusive na busca por financiamentos que, frequentemente, é o grande embaraço para que a inovação provocada aconteça em sua plenitude.

Ainda há muito o que se ponderar sobre as nuances jurídicas das *startups*, sejam de base tecnológica ou não, e quanto mais estruturados os estudos estiverem e mais engajados os operadores do direito se mostrarem, maior resultado será visto dentro das comunidades.

Com isso, dadas todas as possibilidades de crescimento vislumbradas em uma zona estratégica como a Zona da Mata – tal qual a emergência de um país como o Brasil, a síntese da incubação tem muito ainda a ser explorada, merecendo um estudo econométrico para avaliar o resultado da autoestima na experiência da dignidade na gestão corporativa efetiva da qualidade de vida coletiva.

Destaca-se a Teoria da Luta por Reconhecimento, pois ela parte da capacidade dos sujeitos interpretarem as situações que são vivenciadas pelo conjunto em uma mesma condição de privação, invisibilidade ou transgressão de direitos. Através de um diálogo crítico, há possibilidade de resistência e luta para resgatar sua estima no grupo.

Nesse sentido, enfim, o uso da responsabilidade social e do direito aplicados ao fenômeno empreendedor das *startups*, pode ser substrato para o conhecimento e a contribuição do processo evolutivo social.

Assim, cabe ao direito ir ao encontro dessas relações para que sejam, apropriadamente, reguladas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agência SEBRAE de Notícias. *4 em cada 10 brasileiros são empreendedores, diz pesquisa*. Disponível em <http://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2016/02/4-em-cada-10-brasileiros-sao-empreendedores-diz-pesquisa.html>. Acesso em 22/06/2016 às 08h12min.

AGUILHAR, Ligia. *Financiamento coletivo é nova opção de startups em busca de investimento*. Disponível em: <http://link.estadao.com.br/noticias/geral,financiamento-coletivo-e-nova-opcao-de-startups-em-busca-de-investimento,10000030122>. Acesso em 28/06/2016 às 18h15min.

ALVES, Tiago. *6 Motivos para a sua Startup conversar com um advogado*. Disponível em: <http://ideianoar.com.br/advogado-startup/>. Acesso em 25/06/2016 às 08h07min.

ANPROTEC. Disponível em: [anprotec.org.br/site/menu/incubadoras-e-parques](http://anprotec.org.br/site/menu/incubadoras-e-parques). Acesso em 28/06/2016 às 18h34min.

ARTEMISIA. Disponível em: <http://artemisia.org.br/conteudo/artemisia/quem-somos.aspx>. Acesso em 02/07/2016 às 10h04min.

BISCAIA, Bruno. Entendendo como funciona o capital de risco (venture capital). Disponível em: <http://dinheirama.com/blog/2010/09/29/entendendo-como-funciona-o-capital-de-risco-venture-capital/>. Acesso em 28/06/2016 às 18h15min.

BLANK, Steve. *The Four Steps to the Epiphany*. 2006. Disponível em: [http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four\\_Steps.pdf](http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf). Acesso em 23/06/2016 às 20h53min.

BLANK, Steve. *Why the Lean Start-Up Changes Everything*. Harvard Business Publishing, 2013. Disponível em <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>. Acesso em 23/06/2016 às 13h53min.

BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988. 292 p.

\_\_\_\_\_. LEI 9.249/95, DE 26 DE DEZEMBRO DE 1995, altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências.

\_\_\_\_\_. LEI 10.973/04, DE 2 DE DEZEMBRO DE 2004, dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências.

\_\_\_\_\_. LEI 12.965/2014, DE 23 DE ABRIL DE 2014, estabelece princípios, garantias, direitos e deveres para o uso da Internet no Brasil.

CATARSE. Disponível em: <http://crowdfunding.catarse.me/>. Acesso em 28/06/2016 às 18h18min.

CMMM – Carmona Maya, Martins e Medeiros Sociedade de Advogados. *O tripé da advocacia pós-moderna – a parceria, a proficiência técnica e a criatividade como elementos fundamentais para estratégias inovadoras de negócios*. Disponível em: <http://www.cmmm.com.br/artigos/o-tripe-da-advocacia-posmoderna-%E2%80%93-a-parc/198/>. Acesso em 01/07/2016 às 12h13min.

CRITT. *Empresário de startup incubada no CRITT/UFJF participa de desafio no Vale do Silício*. Disponível em <http://www.ufjf.br/critt/2016/07/04/empresario-de-startup-incubada-no-crittufjf-participa-de-desafio-no-vale-do-silicio/>. Acesso em 05/07/2016 às 00h12min.

CUNHA FILHO, M. de Castro; FERES, Marcos Vinício Chein. Ordem Normativa Institucional e Liberdade. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* (Online), v. 31, p. 137-149, 2016.

\_\_\_\_\_. *O que é o CRITT?* Disponível em: <http://www.ufjf.br/critt/institucional/sobre-o-critt/>. Acesso em 27/06/2016 às 20h35min.

\_\_\_\_\_. *Proteção ao Conhecimento*. Disponível em: <http://www.ufjf.br/critt/setores/protecao-ao-conhecimento/sobre-o-setor/>. Acesso em 01/07/2016 às 10h39min.

DAN, S. & SAUL, S. *Start-up Nation: The story of Israel's Economic Miracle*. New York: Twelve Books, 2009.

DIAS, Raíza. *Caridade não, é negócio*. <http://www.fecomercio.com.br/CMS-Site/Files/Uploads/5/2016-03-10/14430.pdf>. Acesso em 03/07/2016 às 00h43min.

DOLABELA, Fernando. *Oficina do empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Transformando ideias em negócios*. 3ªed. Rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUKER, Peter Ferdinand. *Inovação e espírito empreendedor*. Editora Pioneira, 1987.

EDITAL SEDETEC Nº04, DE 15 DE OUTUBRO DE 2012. Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico – SEDETEC. UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA. 2012. 26p.

EMPRESÔMETRO, MPE. Disponível em <http://empresometro.cnc.org.br/estatisticas>. Acesso em 27/06/2016 às 13h44min.

ESTÚDIO GLOBO. *Por que os millennials são o futuro dos negócios sociais*. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Negocios-sociais/noticia/2015/12/por-que-os-millennials-sao-o-futuro-dos-negocios-sociais-1.html>. Acesso em 03/07/2016 às 06h10min.

FERES, Marcos Vinício Chein; COUTINHO, Priscila de Oliveira. Estado, Direito e Sociedade Civil: direito, criminalidade e políticas sociais. In: *Instituições de Direito*. LACERDA, Bruno Amaro; FERREIRA, Flávio Henrique Silva; FERES, Marcos Vinício Chein. (Org.). Juiz de Fora, MG: Editora UFJF, 2011, p.153-166.

FERRAZ, Ana Carla Sanches Lopes. *A responsabilidade social como estratégia empresarial de desenvolvimento*. Marília, 2007. 187 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade de Marília, 2007.

FERREIRA, Cassia Bianca Lebrão Cavalari. *A responsabilidade social empresarial e o Direito*. São Paulo, 2006. 186 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006.

GARBIN, Daiana. *Cresce número de investidores-anjo que investem em startups brasileiras*. Disponível em: <http://g1.globo.com/jornal-da-globo/noticia/2016/01/cresce-numero-de-investidores-anjo-que-investem-em-startups-brasileiras.html>. Acesso às 23h07min.

GARRIDO, Gustavo Luiz; COELHO, Giulliano Tozzi. A estruturação do investimento entre aceleradoras e startups no Brasil. In: *Direito das Startups*. JÚDICE, Lucas Pimenta. NYBO, Fontenele Erik. (Org.). *Direito das Startups*. 22ed. Curitiba, PR: Juruá Editora, 2016, p.131-145.

HONNETH, Axel. *Luta por reconhecimento: a gramática moral dos conflitos sociais*. 2 ed. São Paulo: Ed. 34, 2009.

IMÓVI. Disponível em: <http://www.imovi.com.br/>. Acesso em 29/06/2016 às 16h12min.

JÚDICE, P. Lucas & NYBO, F. Erik. *Direito das Startups*. Curitiba: Editora Juruá, 2016.

MILAGRE, José. *Introdução ao Direito empreendedor, da inovação e das startups*. Disponível em: <http://josemilagre.jusbrasil.com.br/artigos/121943066/introducao-ao-direito-empendedor-da-inovacao-e-das-startups>. Acesso em 23/06/2016 às 14h27min.

MIOZZO, Júlia. *Mesmo com a crise, número de investidores-anjo cresce 30% em 2015*. Disponível em: <http://startse.infomoney.com.br/porta1/2015/09/14/13610/mesmo-com-a-criese-nmero-de-investidores-anjo-cresce-30-em-2015/>. Acesso em 28/06/2016 às 13h36min.

NYBO, Fontenele Erik. Memorando de entendimentos para pré-constituição de uma startup. In: *Direito das Startups*. JÚDICE, Lucas Pimenta. NYBO, Fontenele Erik. (Org.). 22ed. Curitiba, PR: Juruá Editora, 2016, p.29-38.

OLIVEIRA, E. Ludmila. *Uma análise do Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT/CRITT) na UFJF à luz do direito como identidade*. Juiz de Fora, 2014. 39 p. Monografia de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2014.

OPT Soluções. Disponível em: <http://www.optsolucoes.com/home/>. Acesso em 29/06/2016 às 12h13min.

*O reconhecimento social na visão de Axel Honneth: compreendendo a gramática moral dos conflitos sociais*. Puc-Rio. Certificação Digital nº 1012878/CA. Disponível em: [http://www2.dbd.pucrio.br/pergamum/tesesabertas/1012878\\_2012\\_cap\\_2.pdf](http://www2.dbd.pucrio.br/pergamum/tesesabertas/1012878_2012_cap_2.pdf). Acesso em 02/07/2016 às 22h39min.

PROGRAMA STARTUP BRASIL – Guia de Aceleradoras. Disponível em [http://startupbrasil.org.br/wp-content/uploads/guia\\_aceleradoras\\_alterado2.pdf](http://startupbrasil.org.br/wp-content/uploads/guia_aceleradoras_alterado2.pdf). Acesso em 28/06/2016 às 13h31min.

PROJETO INNOTRAIN CSR – *O que é a Responsabilidade Social Empresarial?* Disponível em: <http://www.csr-training.eu/fileadmin/downloads/PT/PT.pdf>. Acesso em 02/07/2016 às 22h41min.

RIES, E. *A Startup Enxuta*. 1ª ed. São Paulo: Leya, 2012.

SAAVEDRA, Giovani Agostini; SOBOTKKA, Emil Albert. Introdução à teoria do reconhecimento de Axel Honneth. In: *Civitas – Revista de Ciências Sociais*, v. 8, n. 1, jan-abr, 2008, p. 9-18. Disponível em:

<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/civitas/article/view/4319/6864>. Acesso em 02/07/2016 às 23h55min.

SEBRAE. *Entenda a diferença entre incubadora e aceleradora*. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-diferenca-entre-incubadora-e-aceleradora,761913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em 28/06/2016 às 18h27min.

\_\_\_\_\_. Coleção Estudos e Pesquisas. *Sobrevivência das Empresas no Brasil*. Julho de 2013.

SEED - *Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development*. Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do Governo de Minas Gerais. Disponível em <http://seed.mg.gov.br/>. Acesso em 28/06/2016 às 14h17min.

STARTUPI. Disponível em: <http://startupi.com.br/>. Acesso em 28/06/2016 às 00h01min.

SCHUMPETER, A Joseph. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SMARTI9 - Disponível em <http://www.smarti9.com.br>. Acesso em 01/07/2016 às 22h49min.

SOUZA, Pedro Henrique Menezes de. *Startups e seu controle acionário*. Juiz de Fora, 2013. 31 p. Monografia de Conclusão de Curso – Faculdade de Direito, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2013.

TRACKSCHOOL. Disponível em <http://trackschool.com.br/>. Acesso em 29/06/2016 às 16h33min.

TOMAZELLA, M. Camila. *A importância da advocacia preventiva atuando efetivamente no cotidiano das empresas*. Disponível em: <http://www.tomazellafiorani.com.br/artigos/a-importancia-da-advocacia-preventiva-atuando-efetivamente-no-cotidiano-das-empresas/>. Acesso em 27/06/2016 às 10h55min.

VOX CAPITAL. Disponível em: <http://www.voxcapital.com.br/>. Acesso em 03/07/2016 às 06h05min.

*WORTH A MILLION*. Sua startup pode ser um negócio social. Seu negócio social pode ser uma startup. Disponível em: <http://worthamillion.com.br/2016/04/28/sua-startup-deveria-ser-um-negocio-social-seu-negocio-social-deveria-ser-uma-startup/>. Acesso em: 02/07/2016 às 06h16min.

ZANATTA, Leonardo. *O Direito Digital e as implicações cíveis decorrentes das relações virtuais*. Disponível em: [http://docplayer.com.br/754699-O-direito-digital-e-as-implicacoes-civeis-decorrentes-das-relacoes-virtuais-1.html#show\\_full\\_text](http://docplayer.com.br/754699-O-direito-digital-e-as-implicacoes-civeis-decorrentes-das-relacoes-virtuais-1.html#show_full_text). Acesso em 21/06/2016 às 11h17min.



# Advocacia na Startups: A importância na contratação do advogado (a) especializado (a) em Startups

## ADVOCACIA/DEFENSORIA EM GERAL

**POR: ROSENEI DE FÁTIMA DORIGO BERNARDES**

**ANDREA LUIZA ESCARABELO SOTERO[1]**

(orientadora)

**RESUMO:** Neste artigo propõe-se mostrar o futuro dos profissionais do direito com o aumento das empresas de tecnologia, a existência ou não de um campo de trabalho para quem quer se especializar na área jurídica de tecnologias, principalmente visando o nicho do empreendedorismo tecnológico das startups. Um empreendedor ou qualquer pessoa que venha a interagir com o ecossistema das startups precisa contar com uma assessoria jurídica para garantir o sucesso desde a idealização até a captação de investimentos, pois envolve um sistema que faz necessário um arcabouço jurídico que forneça ao empreendedor as melhores decisões dentro das várias áreas do direito. Um advogado que queira atuar nesta área precisa ser dinâmico, oferecer soluções rápidas nas mais diversas áreas do direito. Faz-se necessário ter conhecimento profundo em várias áreas como contratos, Direito do Trabalho, Direito Tributário, Empresarial, Propriedade Intelectual, enfim ter uma visão macro da Legislação.

**Palavras chave:** Startups. Assessoria jurídica. Tecnologias.

**ABSTRACT:** In this article it is proposed to show the future of legal professionals with the increase of technology companies, the existence or not of a work field for those who want to specialize in the legal area of technologies, mainly aiming at the startups' technological entrepreneurship niche. An entrepreneur or anyone who will interact with the ecosystem of startups needs to rely on legal advice to ensure success from conception to attracting investments, as it involves a system that requires a legal framework that provides the entrepreneur with the best decisions within the various areas of law. A lawyer who wants to act in this area needs to be dynamic, offering quick solutions in the most diverse areas of law. It is necessary to have in-depth knowledge in various areas such as contracts, Labor Law, Tax Law, Business, Intellectual Property, in short, to have a macro view of the Legislation.

Keywords: Startups. Legal advice. Technologies.

## 1. INTRODUÇÃO

O objetivo desta pesquisa é despertar a atenção para novos campos de atuação para os profissionais do direito, com intuito de considerar as possibilidades de atuação dentro desta área, se seria compensador, já que não existe no Brasil uma legislação específica na área de tecnologia.

Neste cenário será feita uma análise de toda legislação brasileira que deverá ser estudada para formação e manutenção de uma startups, uma empresa formada como todas regidas pelo Código Civil, que neste diploma também se baseia para elaboração de vários contratos, que são de extrema importância, mas que seguem também modelos de contratos do Direito Internacional. Empresas que contratam funcionários e colaboradores com CNPJ, na maior parte em home-office, com normas ditadas pela CLT ou Direito do Trabalho. Ainda se recorrendo ao Direito Tributário para verificar a melhor forma de tributação para a forma de empresa escolhida. O Direito do Consumidor que deve ser respeitado e muito bem pensado devido as distancias atingidas pela internet.

## 2. NORMAS JURÍDICAS PARA SE INICIAR UMA STARTUPS

Por se tratar de empresas que funcionam de forma mais dinâmica, os processos jurídicos acabam se tornando mais complexos, sendo uma empresa que tem a característica de crescer rapidamente implica em mudanças constantes na receita, na carteira de clientes e no número de colaboradores, além de serem geralmente administradas por profissionais bastante jovens, faz-se necessário uma boa orientação jurídica detalhada, para que ela se encaixe nos regimes fiscais corretos, tenha em seus contratos com colaboradores cláusulas de sigilo, contratos com profissionais e prestação de contas para seus investidores e *stakeholders*.

Para Erik Frederico Oioli (2019.p.13):

Como o próprio termo *startup* sugere em sua tradução literal, estamos nos referindo a uma empresa em fase de inicial ou de lançamento. Se juridicamente a empresa consiste em uma atividade econômica organizada destinada a produção e ou circulação de bens ou serviços, a *startup* é aquela em estagio inicial de organização da sua atividade. Isso traz uma série de implantações, das mais relevantes para aplicação do Direito.

Deve-se ter em mente que para montar uma empresa startup é necessário um minucioso planejamento jurídico para que possa inspirar confiança e captar investidores e que também garanta o sucesso.

## 3. ASPECTOS SOCIETÁRIOS DA STARTUP

Estabelecem diretrizes para a formação dos contratos através dos quais a atividade econômica da empresa se desenvolverá: por exemplo, compra e venda, locação, dentre outros;

Na escolha do modelo empresarial adequado, é possível proteger o patrimônio dos sócios (se houver mais de um) ou do titular (se for apenas um), tornando-o completamente distinto do patrimônio da sociedade. Essa segregação patrimonial é assegurada através de uma sociedade limitada, de uma EIRELI, ou mesmo sociedade por ações (anônima).

Erik Frederico Oioli (2019, p.17) dispõe que:

(...) Não configuram uma nova espécie de pessoa jurídica de direito privado ou um novo tipo jurídico societário, mas sim uma instituição em estágio inicial de desenvolvimento que reúne características peculiares que as distingue das demais. Nesse sentido, pode-se, resumidamente, afirmar que as startups são empresas em estágio inicial de desenvolvimento e que, por essa razão, se diferenciam das empresas tradicionais, sobretudo no que diz respeito à busca pela inovação, o perfil de seus sócios e ao modelo de negócios adotado.

A título de esclarecimento, o direito brasileiro dispõe no Código Civil de vários, mas taxativos, modelos empresariais que podem ser adotados pelo empreendedor. Dentre os mais comuns, têm-se: empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), única espécie constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social em que há a proteção patrimonial; sociedades limitadas, modelo mais comumente utilizado no Brasil; e sociedades anônimas, tipo societário usual nas empresas de maior porte.

Erik Frederico Oioli (2019.p. 18), assevera que “as startups são empresas distintas das tradicionais, pois são disruptivas, adotam um modelo de negócios diferenciado, inovador e antiburocrático.

Para o funcionamento de qualquer empresa, o empreendedor terá de despender recursos financeiros. A conjunção desses recursos, representados por quotas ou ações, constituirá o capital social, ou seja, um patrimônio mínimo para o início da atividade determinado pelos sócios ou estabelecido em lei.

É importante ressaltar que não devem ser confundidos os modelos de organização da empresa de empresário individual e empresa individual de responsabilidade limitada.

A similaridade que pode dar causa a eventuais confusões é de que em ambos os tipos a empresa é constituída por apenas um titular.

Existem diferenças relevantes, contudo, que não podem ser ignoradas pelo empreendedor.

A primeira é a de que a EIRELI, para ser constituída, deve integralizar capital social não inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País, o que não é exigido do empresário individual.

Além disso, diferentemente da EIRELI, o empresário individual responde integralmente pela administração da empresa e pode ver seu patrimônio pessoal atingido em eventual execução de créditos devidos em decorrência de sua atividade empresarial.

Assim, em que pese seja possível a startup de propriedade única, alertamos que a escolha pelo modelo de empresário individual, ou qualquer outra espécie em que os sócios da empresa sejam ilimitadamente responsáveis pelas dívidas advindas do empreendimento, não é indicada para esse tipo de negócio, sobretudo pelos elevados riscos que estão a ele relacionados.

### 3.1. MEI ou Microempreendedor Individual (Lei Complementar nº 128/2008)

É a pessoa que trabalha por conta própria e que busca uma forma junto ao Estado de regularizar-se e agir como empresa, o que chamamos de investidor-anjo, segundo Renaldo Limiro em um artigo voltado ao tema, resume as principais características promovidas pela regulamentação como sendo as seguintes:

As bases da instituição deste investidor-anjo são no sentido de incentivar as atividades de inovação e os investimentos produtivos, somente na sociedade enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte. Passam estas sociedades, nos termos da LC citada, a ter a opção de admitir o aporte de capital dos denominados investidores-anjos, cujo aporte não integrará o capital social da empresa. De outro lado, a empresa e o investidor-anjo, necessariamente, terão de firmar compromisso – contrato de participação -, com vigência não superior a 7 anos. (LIMIRO, 2016).

Essa talvez seja a melhor forma do empreendedor já que tem a idéia de testar o produto na internet, o qual exige que o empresário tenha seu CNPJ para atuar nesse ramo

### 3.2. Sociedade Limitada e EIRELI

A característica principal é a responsabilidade limitada dos sócios, na proporção de suas quotas, deverá ter cadastro junto a Receita Federal para obtenção do CNPJ, na Secretaria de Fazenda do Estado para inscrição estadual e também relativa do ICMS. Dependendo da atividade e do faturamento poderá se enquadrar no regime tributário do Simples Nacional, diminuindo os custos e facilitando o recolhimento de impostos. Com isso, as sociedades limitadas se mostram uma ótima alternativa para startup.

Para Edgar Vidical de Andrade Reis (2018, p. 86) “a realização de investimento por meio de obtenção de participação societária da startup é, provavelmente, a primeira opção ventilada pelos fundadores de startups que ainda não possuem muito conhecimento sobre o assunto, por ser a mais óbvia.”

A EIRELI, criada pela Lei nº 12.441 de 2011, é uma espécie de sociedade limitada, mas com apenas um sócio, não existe divisão de responsabilidade. Na verdade, a EIRELI surgiu com o objetivo de evitar fraudes, o famoso 99% para um sócio e 1% para outro. A EIRELI objetivou oferecer proteção ao patrimônio pessoal do empresário, redução da carga tributária.

### 3.3. S/A ou Sociedade Anônima ou ainda Sociedade por Ações de Capital Fechado

Podemos defini-la como pessoa jurídica de direito privado formada por dois ou mais acionistas, onde o capital social esteja dividido em ações de igual valor nominal, que podem ser negociadas com terceiros alheios a qualquer dos sócios, pois não existe o affectiosocietatis da Ltda, além de restringir a responsabilidade do acionista ao valor de emissão das ações que adquiriu. Por esses benefícios, tem se tornado comum na área de Startups.

### 3.4. SCP ou Sociedades em Conta de Participação

É uma reunião de pessoas naturais ou jurídicas para o exercício de atividades determinadas com resultados comuns, pactuadas por um contrato e formada por sócios ostensivos e participantes. Sócio Ostensivo é aquele que realiza todas as operações em nome da SCP e assume integralmente a gestão, administração e responsabilidade pela companhia, geralmente são os idealizadores do negócio.

No entendimento de Edwaldo Tavares Borba (2012, p. 113), esclarece “que o justifica pelo argumento de que referido tipo societário não possui patrimônio próprio e personalidade jurídica.

Nesse sentido, Edgar Vidical de Andrade Reis (2018, p. 71) conclui que “não há dúvidas de que a sociedade em conta de participação realmente não possui patrimônio próprio (e sim um patrimônio especial) nem personalidade jurídica, conforme a própria legislação expressamente prevê”.

O Sócio Participante é oculto e possui obrigações apenas com o sócio ostensivo, na prática seu compromisso costuma ser o de aportar capital e aguardar o retorno do investimento. Em termos financeiros é a mais barata de ser mantida.

#### 3.1.1. Espécies de Contratos

Os contratos Preliminares obtém validação do modelo de negócio para garantir a segurança da participação de todos os membros do projeto, é indicado a elaboração, por um advogado, de um memorando entre Co-Founders (co-fundadores), para pré-constituição da startup, garantindo-se neste momento também qual será a responsabilidade de cada sócio perante o projeto. ^

Ensina Titericz que:

Os acordantes decidem questões como mensurar o capital a ser investido, definir quotas de participação societária que pertencerá à titularidade de cada um deles, estabelecer os direitos e obrigações dos envolvidos e acordar sobre o valuation da sociedade que será tido como base, inclui-se, de preferência, o índice de avaliação realizado por instituição especializada. Dito isso, o empreendedor e o investidor visam a mitigar riscos e alinhar os interesses na realização de investimento no empreendimento (TITERICZ, 2003, p.19).

O contrato Social é o documento máximo de uma Sociedade Limitada, onde são firmadas as questões mais importantes de uma empresa: os sócios; a área de atuação; as regras de entrada e saída de sócios; a fixação de um administrador, dentro outros. Portanto, necessário que seja elaborado por um profissional do Direito, pois esse Contrato Social será registrado na Junta Comercial do Estado em que a startup atuará.

De acordo com Marlon Tomazette (2014, p. 349), o regime jurídico da sociedade

limitada, instituído em 1919, mantém-se inalterado até o presente momento, apenas tendo havido a alteração da nomenclatura do instituto com a inovação do Código Civil (BRASIL, Lei nº 10.406, 2002), que prevê expressamente:

Art. 1.052. Na sociedade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

Art. 1.053. A sociedade limitada rege-se, nas omissões deste Capítulo, pelas normas da sociedade simples.

Parágrafo único. O contrato social poderá prever a regência supletiva da sociedade limitada pelas normas da sociedade anônima. (BRASIL, Lei nº 10.406, 2002)

Passamos analisar o contrato de Vesting que é instrumento jurídico, utilizado por startups para formalização de parcerias com programadores ou designers. Neste contrato define-se uma porcentagem de participação na startup a um profissional, para construção de validação na plataforma, caso não produza o esperado ou se mostre inadequado, o contrato é rescindido.

No contrato de Investimento as startups conseguem recursos por meio de investimentos externos. É por meio de aporte de capital feito por “investidor anjo” ou outros. Os mecanismos mais comuns são Equity (investidor que se torna sócio), Parceria (Contrato de SCP- divisão de lucros com retorno do investimento) ou Mutuo Conversível (o investidor recebe de volta o valor investido corrigido). Para garantir uma boa negociação, ambas as partes devem se fazer acompanhar de seu advogado.

No contrato de Confidencialidade, o tipo de empreendimento é muito preocupante a confidencialidade das informações envolvidas no projeto. Na verdade, este contrato precisa envolver também um Contrato de não Concorrência; ambos são necessários para o sucesso de uma startup. A confidencialidade para Erik Frederico Oioli (2019, p.54):

(...) como o próprio nome diz, é a disposição contratual que visa manter confidencial uma formação. Trata-se de obrigação de não fazer, posto que a parte que se obriga a manter algo confidencial acaba por se comprometer a não divulgar tais dados, sendo, portanto, uma obrigação negativa.

Este documento determinará um prazo entre 2 e 4 anos onde as partes assinantes estarão proibidas de integrar projetos que prestem o mesmo tipo de serviços ou mercadoria.

No contrato de Desenvolvimento de Software, o advogado de uma startup deverá tomar muito cuidado na elaboração deste contrato que envolve questões como: Tipo do Projeto; Cronograma, Entregáveis; Aprovações; Pagamentos; Propriedade Intelectual, Cláusula de Não-concorrência; Responsabilidade Pós-contratuais. Algumas startups fazem parceria com uma software house, com cessão de quotas, o que garante uma diminuição nos custos e maior interesse por parte da contratada.

Já no contrato Individual de Trabalho, como toda empresa, as startups deverão formalizar seus vínculos trabalhistas, imprescindível, principalmente para evitar problemas futuros, este contrato servirá para clarificar as diretrizes que o empregado deve seguir e para que uma empresa opere dentro da legalidade, tudo sob orientação de um profissional em Direito Trabalhista.

### 3. A IMPORTÂNCIA DO STARTUP NAS ÁREAS: DIREITO INTERNACIONAL, TRIBUTÁRIO E TRABALHISTA:

No direito internacional, com a crescente expansão do ecossistema de inovação no cenário nacional e da relevância desses empreendimentos para a economia, fez-se necessária a importação de alguns institutos jurídicos internacionais de forma adaptada para o direito brasileiro, como por exemplo, os contratos de vesting e cliff.

Além disso, percebe-se um movimento regulatório das atividades típicas desse novo mercado como, por exemplo, com as manifestações da CVM sobre o EquityCrowdfunding (Instrução CVM 588) e ICO's (InitialCoinOfferings) e a publicação de leis como a lei complementar 155/2016 (Lei do Investidor Anjo) e lei 12.965/2014 (Marco Civil da Internet).

Assim, podemos dizer que o termo “direito das startups” surge como identificador de um microsistema jurídico composto de normas específicas e comuns aos direitos empresarial, civil, digital, contratual, trabalhista, intelectual, concorrencial e aos demais leis tradicionais que são aplicadas de forma contextualizada para se adequar a real necessidade do empreendedor.

A advocacia tributária pode realizar um planejamento tributário, pois dominar esse setor significa ter em mão uma ferramenta poderosa para estimular o crescimento. Na verdade o problema não chega a ser tão complicado, basta ter um pouco de conhecimento em duas áreas: Direito Civil e Direito Tributário. Sendo uma MEI, teria-se três formas para recolhimento de tributos Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido. Em caso de uma empresa com um faturamento de R\$ 860.000,00 mil anual, pelo Simples Nacional pagaria 16% de Imposto dependendo da alíquota do ISS do município, porém se opta pelo Lucro Presumido com esse mesmo faturamento deveria pagar 13,33% de imposto, dependendo também da alíquota do município onde está instalada.

Com relação ao ISS, é uma causa também de estudo para instalação de uma empresa, já que cada município tem sua alíquota, diferente do COFINS que é o mesmo no país inteiro. Fazendo um estudo deste a empresa poderá economizar milhares de reais ao ano.

A evolução do direito do consumidor em consonância com os avanços tecnológicos é apenas uma esfera da transformação do novo mundo que já paulatinamente se molda dia a dia. O aspecto virtual pertence a um futuro já existente, mas também possibilita a diversificação das oportunidades que se propagam no mesmo sentido em que o mercado se adapta, dentro de um quadro proporcionalmente amplo, pela expansão do consumo diante da nova economia do compartilhamento, onde o serviço se distribui escalonadamente, em detrimento do aperfeiçoamento compulsório do instrumento hábil regulador das relações de consumo.

Por tais razões, é nítido a gama de ramificações resultantes da instabilidade frenética do mercado, que possibilita inúmeras oportunidades no meio jurídico para os advogados que estiverem dispostos a se reinventarem diante de um cenário extremamente promissor, onde muito aprendizado será necessário para o alcance do êxito profissional.



O Direito do Consumidor que rege as relações entre as empresas e os consumidores, em seu art. 101, Inciso I do CDC garante ao consumidor, por fato do produto, propor ação em seu domicílio, ocorrendo então, com o grande alcance da internet, as startups podem ter que se locomover para lugares mais longínquos para se defender. Poderia-se apelar para o uso da arbitragem, porém o artigo 51, inciso VII, considera abusiva a cláusula contratual que estipula a adoção obrigatória de arbitragem.

No direito Trabalhista, regularizar os contratos de trabalhos dos funcionários. Em um ambiente flexível é muito comum que existam contratos informais, para evitar problemas com a Justiça do Trabalho cuida da contratação e das relações da startup com os seus empregados, o enquadramento sindical, que depende da forma como a empresa se enquadra, define qual será o sindicato que representará os seus empregados. Porque os direitos dos empregados de startups, assim como de qualquer empresa tradicional, estão previstos na Constituição Federal, na CLT e na convenção coletiva (também conhecida como dissídio). É muito comum que a convenção garanta direitos e benefícios adicionais, como plano de saúde, assistência odontológica, vale alimentação, vale refeição.

A empresa, como já dito, é responsável pelo enquadramento, devendo considerar a atividade econômica preponderante da empresa; a localidade dos seus respectivos estabelecimentos. As startups, no Brasil acabam se enquadrando na área de tecnologia ou de processamento de dados, por terem software as a servisse (SaaS) como atividade e, não é esta sua atividade econômica preponderante.

Portanto, esse ajustamento ao sindicato correto é um item importante a ser observado pelo empreendedor orientado pelo seu advogado desde o planejamento da startup, sendo uma forma de evitar custos para a empresa que garante a possibilidade de negociar por meio de acordos coletivos com o sindicato de seus empregados, como formas de jornada, horas extras, intervalos, 13º salário, férias com adicional de 1/3, FGTS, INSS, IRRF.

O ambiente de trabalho em uma startup é mais definido para jovens, um ambiente mais líquido, relações e comunicações instantâneas, sem rotina e com menos burocracia, o que torna o dia a dia mais informal. Portanto acaba sendo comum que estas empresas permitam um horário de trabalho mais flexível, o que acaba se tornando um risco de ações trabalhistas ou fiscalizações.

Com a Reforma Trabalhista, as startups, viram uma saída para resolverem essa situação referente à jornada de trabalho, adotando medidas como identificar os empregados que se enquadram no conceito de cargo de confiança ou em regime de teletrabalho, da sua residência ou de um coworking ou de outro lugar de sua preferência.

## 5. LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) – Lei nº 13.709/2018 – dispõe sobre o tratamento de dados pessoais por pessoa natural ou jurídica. Ela altera o Marco Civil da Internet, trazendo mudanças importantes a diversas empresas.

Além disso, a LGPD entra em vigor em agosto de 2020. Então, falta menos de um ano para as empresas e o governo se preparem para ficar em conformidade com a lei. Assim, é possível evitar multas, prejuízos e práticas indevidas quanto ao uso de dados pessoais.

A Lei Geral de Proteção de Dados protege juridicamente o cidadão para que as suas informações pessoais não sejam utilizadas de forma indevida ou sem sua devida autorização.

Fica claro se pensarmos nos inúmeros startups em aplicativos gratuitos. Pois, o ganho financeiro desses modelos está, até agora, na captação dos dados de seus usuários para, então, usar de forma indevida, podendo até vendê-los para outra empresa. Infelizmente essa prática acabou sendo cada vez mais comum. Pensando nisso, nosso judiciário brasileiro criou normas necessárias e reguladoras para esse tipo de ação para proteger os dados pessoais dos cidadãos do país:

A lei 13.709/18 não serve apenas para empresas de tecnologia, mas, para qualquer empresa que possui algum dado pessoal de seu cliente e até mesmo as informações de seus colaboradores.

## 6. PROPRIEDADE

É importante mencionar que o registro de patentes confere vários direitos ao seu titular, impedindo, por exemplo, que terceiros produzam, usem, coloquem à venda, vendam ou importem o produto ou processo objeto de patente sem o consentimento de seu titular.

Concede, ainda, o direito do titular da patente de receber indenização pela eventual exploração indevida do objeto patentado.

Entretanto, antes de responder a pergunta que intitula este item, vale frisar que a Lei de Propriedade Industrial (nº 9.279/1996) prevê que nem tudo poderá ser patentado.

No art. 10 desta legislação, tem-se um rol de hipóteses que não são consideradas aptas ao patenteamento, por exemplo: descobertas, teorias científicas e métodos matemáticos; concepções puramente abstratas; regras de jogo; seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza; bem como programas de computador em si; modelos de negócio, dentre outros.

Além do mais, mesmo que o produto de sua Startup se enquadre na Lei nº 9.279/1996, deve-se lembrar que além da burocracia para obter a patente, há um alto custo envolvido nesse serviço.

## 7. AS INCIDÊNCIAS TRIBUTÁRIAS ÀS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELAS STARTUPS

A complexa legislação tributária brasileira não facilita a vida das startups e o cenário acaba sendo intimidador para essas jovens empresas. De início, vale esclarecer que, para o Direito Tributário, uma startup é uma empresa como outra qualquer, sujeita aos mesmos tributos que as demais. Assim, sobre as atividades econômicas das startups incidem Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), sendo que os primeiros e os dois últimos incidem sobre os mesmos montantes. O técnico desses montantes sobre os quais incidem os tributos é base de cálculo.

No caso de prestação de serviços, normalmente incide Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISS), mas existem serviços que se encontram sujeitos ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), como ocorre em serviços de telecomunicação e, quando há processo de industrialização, ou importação, ou remessa de insumos para industrialização por encomenda, há também incidência de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

A opção mais popular entre as startups, o Simples Nacional é um regime simplificado de apuração e arrecadação. A base de cálculo é a receita bruta e as alíquotas unificadas variam de acordo com as atividades desenvolvidas e o porte da empresa. Além da receita originada das atividades operacionais, incluem-se também na base de cálculo royalties, aluguéis e demais receitas decorrentes da cessão de direitos de uso.

## 8. A IMPORTÂNCIA DA ORIENTAÇÃO JURÍDICA

Em primeiro lugar, qualquer tipo de contrato, especialmente os mais complexos, deve ser sempre personalizado, pois as relações contratuais ensejam direitos e obrigações específicas, de forma que a redação de outro instrumento pode ficar inadequada para este novo contrato.

De acordo com Alan Moreira Lopes e Tarcisio Teixeira (2016, p. 10):

(...) entre todos os aspectos jurídicos que precisam ser analisados antes da constituição de uma startup como sociedade empresária, é imprescindível formalizar as intenções e expectativas dos futuros sócios por meio de instrumentos para a celebração de negócios jurídicos contratuais.

Assim, para não ser pego de surpresa na hora de fechar o negócio, é imprescindível elaborar ou ter no seu banco de dados, um bom contrato, com a finalidade de aumentar a segurança da relação evitando litígios de qualquer natureza.

Ao redigir contratos específicos ou mesmo modelos, comumente se cometem equívocos, seja por conta da redação confusa, por falta de cláusulas essenciais ou por existirem disposições que não estão de acordo com os ditames da lei. Ocorre que conhecer as cláusulas importantes de determinados contratos e saber como redigi-las adequadamente não é tão simples como pode parecer.

Neste sentido, vale ressaltar que o advogado ou consultor jurídico é o profissional habilitado para orientar e, se for o caso, elaborar o instrumento contratual adequado para a relação que está surgindo, evitando nulidades que prejudiquem a continuidade do vínculo. Isto porque eles estão atentos às novas exigências legais e antenados com as mudanças introduzidas pelos Tribunais do país.

Assim, fica a advertência e a recomendação de que os serviços advocatícios para auxiliar nas negociações e na elaboração do contrato não devem ser subestimados, sendo sempre recomendável a contratação de um profissional.

Visivelmente, redigir um contrato revela ser processo complexo, mas não desanime, é possível simplificá-lo ao observar que a maioria dos instrumentos contratuais segue uma fórmula simples para além de suas peculiaridades.

## 9. O DESENVOLVIMENTO DA STARTUP NO BRASIL

Considere-se que o cenário regulatório é bastante complexo no Brasil. O Marco Civil da Internet é uma legislação relativamente recente (Lei nº 12.965/14) e está sofrendo uma importante atualização. Em agosto de 2018 foi sancionada a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) que estabelece a regulamentação para uso, proteção e transferência de dados pessoais no Brasil, nos âmbitos privado e público. A referência da matéria é o GDPR (General Data Protection Regulation), rígida regulação geral de proteção de dados aprovada pela União Europeia três meses antes.

A nova legislação brasileira estabelece quem são os envolvidos e quais são suas atribuições, responsabilidades e penalidades no âmbito civil. De forma clara e com a previsão de pesadas multas para os casos de não atendimento às obrigações, a LGPD objetiva garantir a privacidade dos dados pessoais e permitir um maior controle sobre eles, contribuindo para o desenvolvimento do setor no país. A LGPD entra em vigor em fevereiro de 2020.

## 10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para atuar na área de tecnologia, ou para uma startup, o profissional deve pensar em soluções estratégicas e assertivas para trazer a resposta mais adequada para seu cliente dentro de toda legislação existente. Não é exigido dresscode formal, mas uma forma bem objetiva de se comunicar, estar atento de que são empresas que podem não ter recursos financeiros no momento atual, porém existe possibilidade de crescimento rápido, sendo assim é um ambiente desafiador, instigante e principalmente promissor, para aqueles que realmente querem crescer nesta área. Advogar para startups nos impõe uma atuação criativa, arrojada e dinâmica, compatível com a dinâmica do dia a dia. Dificilmente um cliente que está em fase de validação do negócio esperará dias por uma resposta no e-mail, justamente porque precisa ser ágil e aperfeiçoar o seu produto para lançá-lo no mercado. Apego ao tradicionalismo extremo e formalismo em excesso são dispensáveis. O importante é objetividade para viabilizar de forma segura a startup e o foco em vê-la escalar.

### REFERÊNCIAS:

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito societário**. 13. Ed.rev. e atual. Rio de Janeiro: Renovar, 2012.

TEIXEIRA, Tarcisio; LOPES, Alan Moreira. **Startups e inovação: direito no empreendedorismo**. Barueri: Manole, 2017.

TITERICZ, R. **Caracterização dos fundos de investimento de capital de risco brasileiro**.

Dissertação de mestrado UFSC. Florianópolis, 2003.

TOMAZETTE, M. **Direito Societário e Globalização: rediscussão da lógica público-privada do direito societário diante das exigências de um mercado global**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2014.

LIMIRO, Renaldo. LC 155/16 e o investidor-anjo nas micros e pequenas empresas. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI249788,71043LC+15516+e+o+investidoranjo+nas+micros+e+pequenas+empresas>>. Acesso em: 02/mar 2020.

OIOLI, Erik Frederico. **Manual de Direito para Startups**. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

### NOTAS:

[1] Docente do curso de Direito – IESB Instituto de Ensino Superior de Bauru



**Rosenei De Fátima Dorigo Bernardes, o autor**

Discente do curso de Direito – IESB Instituto de Ensino Superior de Bauru .

Conforme a NBR 6023:2000 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), este texto científico publicado em periódico eletrônico deve ser citado da seguinte forma: BERNARDES, Rosenei De Fátima Dorigo. *Advocacia na Startups: A importância na contratação do advogado (a) especializado (a) em Startups* Conteúdo Jurídico, Brasília-DF: 18 set 2020. Disponível em: <https://conteudojuridico.com.br/consulta/artigos/54630/advocacia-na-startups-a-importancia-na-contratao-do-advogado-a-especializado-a-em-startups>. Acesso em: 18 set 2020.

Este texto foi publicado no Jus no endereço  
<https://jus.com.br/artigos/21000>  
Para ver outras publicações como esta, acesse <https://jus.com.br>



## Cuidados jurídicos ao tentar alavancar sua startup digital ou de internet

Cuidados jurídicos ao tentar alavancar sua startup digital ou de internet



José Antonio Milagre

---

Publicado em 02/2012. Elaborado em 08/2011.

---

Startups são a onda da vez no Brasil, que é líder em empreendedorismo. Para não se prejudicar ao tentar recursos para alavancar sua startup, algumas orientações básicas são necessárias e pertinentes.

Não é preciso muita explicação para chegarmos à conclusão de que no mundo da tecnologia da informação muito pouco é genuinamente criação, e grande parte é cópia ainda que parcial ou derivada.

No cenário mundial, podemos rememorar em 1988, o caso Apple x Microsoft envolvendo interface gráfica Xerox Alto, com acusações de plágio com o Windows 2.0, bem como o recente caso envolvendo o CEO do Facebook, Mark Zuckerberg e os irmãos Winklevoss, além de outra batalha com o "ex-sócio" Eduardo Saverin.

Muitos já chegaram até meu escritório com projetos de "idéias on-line" sites do tipo, teve uma idéia, submeta e sinta o "colaborativo" dar o feedback se a idéia é boa ou não, cooperando com a execução. Logicamente, explico que isto pode não dar certo no Brasil, embora tenha esperança que este cenário mude, porque temos uma cultura da cópia, do mínimo esforço. Você correria o risco de alguém com mais dinheiro que você executar seu projeto na frente?

Startups (empresas em implementação com pouca ou nenhuma experiência de mercado e com futuro promissor) são a onda da vez no Brasil, que é líder em empreendedorismo (com um empreendedor para cada oito adultos). Uma necessidade de ter negócios digitais tomam a mente de investidores. Mídias sociais, social commerce, mobilidade, virtualização e cloud, storage, dentre outros são alguns segmentos de interesse. Crescimento e riqueza estão migrando para economias emergentes como Brasil, que aliás possui uma "destreza tecnológica"

invejável. Empresas inovadoras, com idéias interessantes, jovens e com poucos recursos para desengavetar projetos ou fazer a "máquina rodar" passam a valer "ouro" em um mercado que cresce no Brasil.

Antigamente, colecionávamos casos envolvendo incubadoras e aceleradoras que concebiam excelentes projetos, porém se ajudavam com uma mão, tiravam com a outra. Quantos profissionais prejudicados por orientadores e incubadoras que em troca do apoio exigiam sociedade ou administração no negócio ou mesmo direitos de exploração econômica dos softwares produzidos pelos empreendedores... Empreendedores chegavam até nós com aberrações contratuais firmadas, onde nada mais podia ser feito a não ser a tentativa de anulação judicial dos negócios.

Atualmente o quadro se agrava, vivemos uma onda de "corretoras de startups" (me desculpem mas não vou usar anglicismos pouco claros) que oferecem a intermediação entre investidores e empreendedores. Chegam com o discurso de que possuem longa carteira de investidores ou fontes de "seed money", aptos e a investirem em projetos viáveis no mundo da tecnologia da informação e que precisam fazer testes e avaliações. Mapeiam toda a empresa, coletam todas as informações estratégicas e nem sempre o negócio se concretiza.

Outras empresas propõem uma consultoria em formato de evento, onde o empreendedor paga uma inscrição para ter acesso a um ambiente com demais empreendedores, onde irá expor seu projeto e receber a avaliação de 'especialistas' que prometem alavancar os negócios em pouquíssimos dias. Algumas ainda oferecem a investidores faixas de preços para "startups" que dizem fazer a prospecção. Tem startup de 10k, de 20k e assim por diante...

Quais os riscos? Seu projeto ser absolutamente usurpado, em um conceito que chamamos de "aproveitamento parasitário". Não estou pedindo que engesse seus negócios digitais, mas para não se prejudicar ao tentar "recursos" para sua alavancar sua startup, algumas orientações básicas são necessárias e pertinentes:

1. Conheça sua empresa. Se você já não é uma pessoa física, conheça seu tipo societário, tributos existentes, obrigações. Leia o contrato social de sua empresa, conheça os poderes do sócio administrador;

2. Proteja sua obra. Seja um software, desenho industrial ou mesmo um serviço inovador, há a possibilidade de proteção intelectual por formas distintas no Brasil. Consulte um especialista e tenha as Leis 9609 e 9610/1998 sempre à mão;

3. Conheça as leis existentes: Não é possível ser um empreendedor ou inventor em Ti e não conhecer os conceitos da Lei de Inovação 10.973/2004 e demais leis inerentes. Se o projeto envolver desenvolvimento, blinde o contrato com os desenvolvedores, deixando claro seus direitos patrimoniais sobre o produto;

4. Celebre acordos de confidencialidade: Carregue na sua pasta os chamados NDAs (Non-disclosure-agreements) e não comece a falar nada sobre seu projeto sem que o interlocutor, investidor ou corretor assine e obrigue-se a confidencialidade,

principalmente, se você já tem um modelo de negócios pré-definido;

5. Se seu negócio se enquadra no conceito de "inovação", procure agências de fomento legalizadas, que poderão financiar seus projetos desde que estimulem o desenvolvimento da tecnologia e inovação;

6. Faça parte de associações com credibilidade no setor: SUCESU, ASSESPRO, ABRAT, ANPROTEC, dentre outras associações poderão oferecer assessoria, mentores e apoio ao empreendimento de TI, além de respaldo jurídico e mediação especializada em casos de litígios com investidores e terceiros;

7. Esteja "up-to-date" com as linhas de financiamento FINEP e BNDES; Talvez, com um bom projeto, você consiga um dinheiro sem a necessidade de abrir capital ou quotas da sua empresa. O SEBRAE também não deve ser descartado.

8. Esteja aberto a investimentos e conversações (lógico!), porém cheque a integridade de "intermediários" e "investidores". O Google está aí para isso. Pesquise casos passados, avalie. Assim como eles farão uma análise de risco e due diligence sobre o seu negócio, faça sobre o deles, principalmente, se sua empresa já está faturando; Se o investidor for estrangeiro, consulte o modelo legal existente em seu país de origem; *Gustavo Chierighini* (<http://www.saiadolugar.com.br/2010/08/03/9-mitos-sobre-capital-de-risco-para-startups/>) é preciso em sua explicação sobre o tema, onde pondera que: *"Não acredite na força dos relacionamentos, isso é pura ilusão. Intermediários baratos adoram usar isso para conquistar negócios e clientes. Ninguém vai investir absolutamente nada por causa disso. Gestores de investimentos prestam contas sobre suas decisões e nessas horas a amizade pode até atrapalhar"*

9. Cuidado com programas de aceleração relâmpago de sua empresa inovadora de TI. Só querem o seu dinheiro, em troca, vão te despejar inúmeras planilhas e números, conceitos e alguns e-mails, para que você se vire. Em co-working, saiba antes dos direitos e deveres de cada um e como ficará a propriedade ou co-propriedade do projeto após finalizados os trabalhos.

10. Não busque assessoria jurídica orientada ao incidente. Tenha profissionais especializados em direito e tecnologia da informação do seu lado, a cada etapa de amadurecimento de seu projeto. Não faça nada sem antes consultá-los, inclusive nos contratos de venda da empresa ou cessão de direitos de exploração. Não aceite tudo que está escrito nos contratos ou cartas de intenções (term-sheets), questione! Muito cuidado quando o empreendedor se mantiver com algumas ações da empresa, será preciso avaliar cláusulas que limitam seus poderes neste caso.

Com estas singelas orientações, o empreendedor digital poderá minimizar riscos de ter sua idéia sabotada, de concorrência desleal ou até mesmo, exclusão dos quadros societários da startup, sendo forçado a vendê-la. O aspecto jurídico deve estar presente em todo o projeto de anuncio e aceleração das startups.

Logicamente, cobrar pelo serviço de captação de recursos ou consultoria para o negócio são atividades comuns, porém desconfie de consultorias que como preço pedem sociedade ou participação nos lucros da empresa. Normalmente, o ingresso à sociedade se dá apenas para investidores e na modalidade *venture capital ou capital de riscos*, que é um tipo de investimento privado, através do qual se compra participação societária em startups que apresentem possibilidades de crescimento exponencial.

Importa dizer, as fusões e aquisições devem ser planejadas, sobretudo no que tange a aspectos legais existentes em relação aos dados de consumidores.

Devemos ter em mente que *incumbents* vão cada vez mais tentar a aproximação de Startups, sobretudo com os eventos de Olimpíadas e Copa do Mundo a se realizarem no Brasil. Viveremos a chamada "febre das aceleradoras". Isto é bom? Isso é ótimo, mas a ânsia em conceber um modelo de negócio e ver um projeto decolar pode superar etapas de planejamento, risco e segurança, que podem impactar completamente o futuro da startup e de seus criadores. Pense nisso e cautela!

---

## Autor



### **José Antonio Milagre**

Advogado, Perito em Informática, Vice-Presidente da Comissão Estadual de Informática Jurídica e Palestrante do Departamento de Cultura e Eventos da OAB SP; Mestrando em Ciência da Informação pela UNESP, Professor convidado do MBA em Direito Eletrônico da Escola Paulista de Direito e Professor da Escola Superior da Advocacia - ESA SP.

Site(s):

- [www.legaltech.com.br](http://www.legaltech.com.br)

---

## Informações sobre o texto

Como citar este texto (NBR 6023:2018 ABNT)

MILAGRE, José Antonio. Cuidados jurídicos ao tentar alavancar sua startup digital ou de internet. **Revista Jus Navigandi**, ISSN 1518-4862, Teresina, ano 17, n. 3137, 2 fev. 2012. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/21000>. Acesso em: 18 set. 2020.

## MIGALHAS DE PESO

# Direito para startups. Devo investir nesta área de atuação?

Caroline Capra

*Com as mudanças e popularização desses tipos de serviços, questões como Compliance e a Lei Geral de Proteção de Dados passaram a fazer parte de precauções jurídicas.*

quarta-feira, 24 de abril de 2019



Empresas que nascem pequenas, ligadas à tecnologia, com propósito relacionado à inovação e com pretensão de causar um impacto social são as propostas das startups. O termo se tornou bastante conhecido nos últimos anos no Brasil, graças à popularização de serviços como Uber, Airbnb, Nubank e outros.

Com as mudanças e popularização desses tipos de serviços, questões como Compliance e a [Lei Geral de Proteção de Dados](#) passaram a fazer parte de precauções jurídicas.

Quais conceitos o advogado deve compreender antes de atender uma startup?

A primeira dica para o advogado que pretende atuar com startups é: aprenda todas as terminologias comuns entre os startupers. Assim como no ambiente jurídico, o mundo da tecnologia e inovação também tem seu vocabulário. É por isso que você irá ouvir bastante sobre validação, produto mínimo viável (sigla MVP em inglês), investidor-anjo, escalabilidade, pitch e valuation, por exemplo.

Em entrevista ao [Na Prática](#), Erik Nybo, coordenador do curso de Direito em Startups do Insper, explicou que não existem barreiras para quem deseja entrar nesse universo. No entanto, ele ressalva que é fundamental para o advogado dominar todos os termos próprios do universo startup para entender e ser entendido.

O profissional de Direito tem um papel fundamental no mundo das startups. Isso porque todo mundo que inicia um negócio precisa de uma assessoria jurídica para questões burocráticas que envolvem uma nova empresa. O advogado também é peça importante na validação da ideia que dá origem à startup. Além da validação de mercado, a validação legal do novo negócio é fundamental para os próximos passos de colocar a ideia em prática.

Por exemplo, existe uma ideia de um novo modelo de reciclagem de lixo hospitalar. Antes de iniciar as atividades, os empresários já verificaram se há necessidade real de mercado, o custo operacional da empresa, quanto de receita ela poderá gerar, quantos colaboradores serão necessários para executarem as tarefas e tudo o que precisa para deixar a empresa o mais pronta possível para o trabalho.

Porém, somente um profissional do Direito conseguira dizer com precisão se a atividade está de acordo com a legislação prevista para o descarte deste tipo de lixo. Sendo assim, o advogado, além das burocracias corriqueiras que envolvem a abertura de uma empresa, deverá identificar se a atividade proposta possui maneiras de serem executadas dentro da lei.

O Direito dentro de uma startup vai muito além de questões burocráticas já que deverá ter base, também, no Direito do Consumidor, Empresarial, Tributário, Civil e Trabalhista, por exemplo.

#### Direito do Consumidor

Deverá cuidar das relações entre empresa e consumidor final. Se o produto ou serviço oferecidos está dentro das regulamentações

#### Direito Empresarial

Cuidará das questões necessárias ao abrir uma empresa. Estabelecimento de diretrizes para os contratos relacionados à sua atividade-fim

#### Direito Tributário

Irá coordenar a respeito dos tributos que serão pagos sobre as atividades da empresa. Dependendo do planejamento da startup, poderá resultar no pagamento de um valor excessivo de taxas e impostos.

#### Direito Civil

Determinará as normas para a formação de contratos, como locação, compra e venda.

#### Direito Trabalhista

Irá cuidar das relações trabalhistas, ou seja, a contratação de colaboradores para a startup.

Além dessas áreas tradicionais, Compliance passa a ser abordado também, afinal, em agosto de 2020 entrará em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados, o que afetará o tratamento de dados nas empresas em toda sua cadeia produtiva e, ainda, nas cadeias de seus fornecedores.

Estar em conformidade com as normas e as leis é imprescindível para a atuação de qualquer empresa. É necessário estar apto para solucionar situações conflitantes que envolvam as políticas internas e as leis vigentes no Brasil.

LGPD e startups: qual a ligação?

A Lei Geral de Proteção de Dados tem como propósito proteger juridicamente o cidadão comum para que suas informações pessoais não sejam utilizadas sem sua prévia liberação. A LGPD, inspirada na lei original do continente europeu, surgiu justamente para assegurar o usuário perante a lei.

Isso fica claro se pensarmos nas inúmeras startups que têm como produto aplicativos gratuitos. O ganho financeiro desses modelos está, até agora, na captação dos dados de seus usuários para, então, vendê-los para outra empresa. Essa prática acabou se tornando cada vez mais recorrente. Por isso, o judiciário brasileiro entendeu que era necessário a criação de normas reguladoras para esse tipo de ação para proteger os dados dos cidadãos do país.

A lei não serve apenas para empresas de tecnologia, mas, para qualquer empresa que possui algum dado de seu cliente e até mesmo as informações de seus colaboradores.

Então, acha que Direito para startups pode ser favorável para você atuar? Se você quer saber sobre este e outros assuntos ligados ao Direito e à Tecnologia não deixe de conferir nosso blog! Aproveite e assine nossa newsletter.



\*Caroline Capra é assistente de marketing da Advise. Produz conteúdos relacionados ao Direito e Tecnologia com o intuito de melhorar a rotina dos advogados.



Atualizado em: 1/1/1900 12:00



# Direito para Startups: 7 fundamentos que você precisa conhecer

JANEIRO 9, 2019



## Leitura de 13 min

No artigo de hoje iremos falar um pouco mais sobre as Startups, empresas pequenas e jovens cujos modelos de negócios são orientados a um rápido crescimento, muitas vezes através da adoção de inovações tecnológicas ou comerciais.

À medida que a popularidade destas empresas aumenta, novos empreendedores surgem pretendendo dar vida a uma ideia ou projeto inovador, dispostos a enfrentarem as incertezas do mercado para alcançarem o sucesso.

Pensando nisso, separamos alguns temas que você, seja empreendedor ou apenas interessado em aprender um pouco mais, precisa saber a respeito das Startups.

Se esta for a primeira vez que leu a palavra “Startup”, não tem problema, faremos uma breve introdução sobre o assunto.

Inicialmente, você precisa ter em mente que o que diferencia as **Startups** das empresas tradicionais é o seu modelo de negócios.

A principal distinção das Startups é que possuem um perfil característico de incerteza e inovação. Os empreendedores precisam investir em hipóteses de modelo de negócio para encontrar algo escalável, recorrente e lucrativo, até que se alcance o *marketing fit*, ou seja, até que o mercado absorva e aceite o produto ou serviço oferecido.

Tudo precisa acontecer de forma muito rápida, principalmente a validação da ideia, evitando que o projeto se torne ultrapassado ou que os recursos financeiros se esgotem.

Embora o fator tecnológico não defina uma Startup, o baixo custo e facilidades para inovação contribuem para que a maioria dessas empresas optem por atuar nos setores relacionados à internet ou à tecnologia em geral, obtendo altos retornos com investimentos menores.

Por outro lado, temos as empresas tradicionais que, em geral, visam estabelecer, ao longo dos anos, uma consolidação no mercado econômico, e buscam um crescimento menos célere e têm uma taxa de retorno mais proporcional aos investimentos.

Pois bem, o direito para as Startups ou das Startups contém conceitos jurídicos tradicionais, aplicados de acordo com o dinamismo próprio dessas empresas. São eles, por exemplo, o direito empresarial, civil, consumerista, trabalhista e tributário:

- Direito Empresarial: determina os parâmetros para que uma empresa se inicie, realize suas atividades e até mesmo se encerre. Deve-se ter grande cuidado com essa área, pois aqui se pode evitar muitos riscos jurídicos para a -empresa e até conflitos entre os sócios;
- Direito Civil: estabelece diretrizes para a formação dos contratos através dos quais a atividade econômica da empresa se desenvolverá: por exemplo, compra e venda, locação, dentre outros;
- Direito do Consumidor: rege as relações da empresa com os seus consumidores finais;
- Direito Trabalhista: regulamenta a contratação e as relações da Startup com os seus empregados;

– Direito Tributário: dispõe acerca dos tributos que incidirão sobre as atividades comerciais da Startup, o que, a depender do planejamento da empresa, poderá ocasionar o pagamento de um valor elevado ou não de taxas e impostos.

Continue lendo este artigo para descobrir: 1) Qual modelo empresarial adotar? 2) De que modo se pode obter financiamento para minha Startup? 3) Como conseguir um CNPJ? 4) O que é endereço fiscal? 5) Posso patentear meu negócio? 6) E registrar minha marca? É interessante? 7) Vantagens de uma consultoria jurídica para as startups

### O que você vai encontrar neste artigo:

- 1- QUAL MODELO EMPRESARIAL ADOTAR?
- 2- DE QUE MODO POSSO OBTER FINANCIAMENTO PARA MINHA STARTUP?
- 3- COMO CONSEGUIR UM CNPJ?
- 4- O QUE É ENDEREÇO FISCAL?
- 5- POSSO PATENTEAR MEU NEGÓCIO?
- 6- E REGISTRAR MINHA MARCA? É INTERESSANTE?
- 7- VANTAGENS DE UMA CONSULTORIA JURÍDICA PARA AS STARTUPS

## 1- QUAL MODELO EMPRESARIAL ADOTAR?

Na escolha do modelo empresarial adequado, é possível **proteger o patrimônio dos sócios** (se houver mais de um) ou do titular (se for apenas um), tornando-o completamente distinto do patrimônio da sociedade. Essa segregação patrimonial é assegurada através de uma sociedade limitada, de uma EIRELI, ou mesmo sociedade por ações (anônima).

A título de esclarecimento, o direito brasileiro dispõe no Código Civil de vários, mas taxativos, modelos empresariais que podem ser adotados pelo empreendedor. Dentre os mais comuns, tem-se: empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), única espécie constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social em que há a proteção patrimonial; sociedades limitadas, modelo mais comumente utilizado no Brasil; e sociedades anônimas, tipo societário usual nas empresas de maior porte.

Para o funcionamento de qualquer empresa, o empreendedor terá de despender recursos financeiros. A conjunção desses recursos, representados por quotas ou ações, constituirá o capital social, ou seja, um patrimônio mínimo para o início da atividade determinado pelos sócios ou estabelecido em lei.

É importante ressaltar que não devem ser confundidos os modelos de organização da empresa de empresário individual e EIRELI.

A similaridade que pode dar causa a eventuais confusões é de que ambos, em ambos os tipos, a empresa é constituída por apenas um titular.

Existem diferenças relevantes, contudo, que não podem ser ignoradas pelo empreendedor.

A primeira é a de que a EIRELI, para ser constituída, deve integralizar capital social não inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País, o que não é exigido do empresário individual.

Além disso, diferentemente da EIRELI, o empresário individual responde integralmente pela administração da empresa e pode ver seu patrimônio pessoal atingido em eventual execução de créditos devidos em decorrência de sua atividade empresarial.

Assim, em que pese seja possível a Startup de propriedade única, alertamos que a escolha pelo modelo de empresário individual, ou qualquer outra espécie em que os sócios da empresa sejam ilimitadamente responsáveis pelas dívidas advindas do empreendimento, não é indicada para esse tipo de negócio, sobretudo pelos elevados riscos que estão a ele relacionados.

## **2- DE QUE MODO POSSO OBTER FINANCIAMENTO PARA MINHA STARTUP?**

Captar recursos financeiros para o começo de uma empresa deve ser listado como fundamental para o sucesso do negócio e retorno dos investimentos realizados. De início, vários fatores externos, como a instabilidade do mercado financeiro, podem exigir dos empresários investimentos desconformes aos lucros.

Acontece que não apenas a falta de recurso pode ser um fator de risco para a sobrevivência da Startup, mas também a forma pela qual se obtém tal investimento. Por isso, apontaremos vantagens e desvantagens dos meios de captação de recursos disponíveis no Brasil.

Como primeiro modo de captar recursos, tem-se os tradicionais financiamentos bancários. Os contratos bancários, com quase nenhuma possibilidade de discussão, são celebrados com as altíssimas taxas de juros usualmente praticadas no Brasil, ao passo que as linhas de crédito especial, que possuem taxas de juros reduzidas, disponibilizam quantias reduzidas, insuficientes para o financiamento da maioria dos negócios.

Ao escolher este tipo de financiamento para a Startup, o empresário se coloca diante de vários fatores prejudiciais ao sucesso do negócio, pois assume alta despesas com a soma do valor financiado e das taxas de juros. Não bastasse, as instituições financeiras normalmente obrigam os empreendedores a comprometerem seu patrimônio pessoal, exigindo que os próprios sócios constem como avalistas.

Temos, ainda, a participação societária de investidor ou investidor-anjo, que, ao dispor de determinada quantia estabelecida entre as partes para financiar a Startup, receberá uma fração de seu capital social, conferindo ao investidor a condição de sócio, normalmente, minoritário.

Este modo de captar recursos denota moderada segurança, principalmente pela possibilidade de escolha da mencionada limitação da responsabilidade entre os sócios. Ocorre que, sobretudo nas relações consumeristas e trabalhistas, é frequente a desconsideração da personalidade jurídica da empresa, atingindo o patrimônio pessoal dos sócios. Ou seja, ao ser intitulado sócio, o investidor, ainda que não participe da administração da empresa, poderá ver seu patrimônio pessoal confiscado.

Em razão disso, é muito comum que os investimentos em Startups sejam realizados mediante Títulos de Dívida Conversíveis, pelos quais o investidor apenas se torna sócio da empresa se desejar, assim minimizando os seus riscos.

O *Crowdfunding*, traduzido como “financiamento coletivo”, consiste na participação de vários investidores, os quais contribuem cada um com determinada quantia, a fim de que, em conjunto,

seja alcançada a quantia necessária para viabilizar o empreendimento. Este mecanismo diminui os eventuais riscos dos investidores.

### 3- COMO CONSEGUIR UM CNPJ?

A regularização e formalização da atividade dentro das exigências legais deve ser providenciada antes do início efetivo da operação da empresa.

Para que exista e seja reconhecida, sua Startup precisará do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) junto à Receita Federal, ainda que seja uma loja virtual. A inexistência de inscrição no CNPJ significará que a empresa está atuando de modo irregular, o que poderá lhe causar graves prejuízos, inclusive com multas aplicadas pelas autoridades competentes.

Vale mencionar que a existência do CNPJ transmite credibilidade ao negócio frente aos consumidores e eventuais investidores. Ademais, o número do CNPJ é a forma como sua pessoa jurídica será identificada para todos os fins, facilitando a emissão de notas fiscais, aquisições de produtos, incentivos fiscais, bem como contratar com a Administração Pública.

Para conseguir a inscrição no CNPJ, siga esses passos:

1- Será preciso o preenchimento de documentos por meio do aplicativo de Coletor Nacional (<https://www.redesim.gov.br>):

A) FCPJ (Ficha Cadastral da Pessoa Jurídica);

B) No caso de sociedades, apresentar quadro de Sócios e Administradores (QSA);

C) Ficha Específica, quando a requerente estiver localizada em unidade federada ou município conveniado.

2- Para transmitir os documentos preenchidos, basta clicar em "Finalizar Preenchimento".

3- O aplicativo gravará o Recibo de Entrega, que deverá ser impresso, em uma via, na opção "Preparar Página para Impressão".

4- Utiliza-se o número gerado no recibo de entrega para o acompanhamento do pedido de inscrição, o que deve ser feito pela página da RFB na internet, opção "Consulta da Situação do Pedido de CNPJ enviado pela Internet".

5- De forma automática, o sistema realizará uma pesquisa eletrônica para verificar a possibilidade do exercício da atividade empresarial no endereço requerido e a existência de Pessoa Jurídica com nomes idênticos ou semelhantes, o que reflete, diretamente, na aprovação ou não do cadastro.

6- Havendo pendências, serão elencadas para que sejam retificadas. Não havendo, o sistema disponibilizará para impressão o Documento Básico de Entrada no CNPJ (DBE) ou Protocolo de Transmissão, que deverá ser assinado pelo responsável ou procurador.

7- Na ocasião, será disponibilizado o endereço da unidade cadastradora responsável por analisar as informações contidas na documentação apresentada, à qual os documentos deverão ser encaminhados.

8- Para a formalização da solicitação do CNPJ, jamais devem ser enviados documentos originais, mas cópias autenticadas.

Por fim, ressalta-se que compete à Secretaria da Receita Federal do Brasil a administração do CNPJ. É este órgão que disponibiliza, na sua página de internet, as orientações gerais para solicitação do CNPJ:

<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/cadastros/cadastro-nacional-de-pessoas-juridicas-cnpj/solicitacao-de-atos-perante-o-cnpj-por-meio-da-internet>

## 4- O QUE É ENDEREÇO FISCAL?

É preciso esclarecer que o endereço fiscal possui conceito distinto do comercial e não serão necessariamente idêntico a este.

O endereço comercial é minuciosamente escolhido pelo(s) empreendedor(es). Para defini-lo, são considerados vários fatores externos, tais como a localização do estabelecimento, sempre

estratégica, as despesas com aluguel, energia, água e a estrutura para recepção e atendimento aos clientes e parceiros comerciais.

Por outro lado, o endereço fiscal, exigido para o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, trata-se do endereço utilizado para correspondências em todas as esferas da administração municipais, estaduais e federais, bem como para eventuais demandas perante o Poder Judiciário.

Na falta de estabelecimento físico, pode ser informado o endereço residencial. Aqueles que não desejam vincular o endereço residencial à sua atividade econômica, podem optar por escritórios virtuais ou ainda *coworking*.

## **5-POSSO PATENTEAR MEU NEGÓCIO?**

É importante mencionar que o registro de patentes confere vários direitos ao seu titular, impedindo, por exemplo, que terceiros produzam, usem, coloquem à venda, vendam ou importem o produto ou processo objeto de patente sem o consentimento de seu titular.

Concede, ainda, o direito do titular da patente de receber indenização pela eventual exploração indevida do objeto patentado.

Entretanto, antes de responder a pergunta que intitula este item, vale frisar que a Lei de Propriedade Industrial (nº 9.279/1996) prevê que nem tudo poderá ser patentado.

No art. 10 desta legislação, tem-se um rol de hipóteses que não são consideradas aptas ao patenteamento, por exemplo: descobertas, teorias científicas e métodos matemáticos; concepções puramente abstratas; regras de jogo; seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza; bem como programas de computador em si; modelos de negócio, dentre outros.

Além do mais, mesmo que o produto de sua Startup se enquadre na Lei nº 9.279/1996, deve-se lembrar que além da burocracia para obter a patente, há um alto custo envolvido nesse serviço.

O Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI tabelou valores distintos para serviços relativos às patentes, tais como: pedido e concessão; recursos e nulidades administrativas; transferência, alterações de cadastros e correções; e serviços em geral.

Os valores podem atingir cifras superiores a R\$ 4.000,00 (quatro mil reais), sem contar com outras despesas, como representação perante o INPI e contratação de profissionais relacionados às atividades.

## **6- E REGISTRAR MINHA MARCA? É INTERESSANTE?**

O registro da marca é muito importante para todo empresário, pois protege legalmente a empresa da concorrência desleal ou plágios. Ademais, é pela marca que a empresa será lembrada pelos clientes e ganhará relevância no mercado, sendo possível que, com o tempo, torne-se referência de qualidade e credibilidade. É considerada, ainda, integrante do patrimônio da empresa.

É muito interessante o registro da marca junto ao INPI, pois garante ao proprietário o uso exclusivo da marca, em todo território nacional, em sua área de atuação.

Aqui, importa destacar que, os custos para o registro da marca são menores que o da patente, além de se tratar de um processo muito mais simples. Ademais, conforme mencionado, tal despesa se converte em investimento quando a empresa se consolida no mercado econômico e se torna referência.

## **7- VANTAGENS DE UMA CONSULTORIA JURÍDICA PARA AS STARTUPS**

Certamente as habilidades de empreendedorismo são muito importantes para a subsistência de qualquer negócio.

No entanto, mesmo se os empreendedores forem gestores capazes e inovadores, a falta de orientação jurídica correta, seja pela má interpretação da lei ou o seu desconhecimento, pode acarretar graves prejuízos ao negócio.

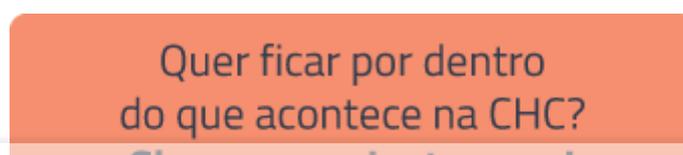
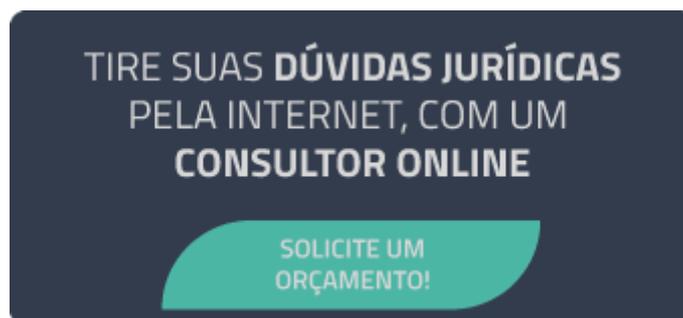
Por exemplo: muitas empresas encaram um processo de falência por falta de planejamento tributário, ou mesmo por desconhecimento das normas aplicáveis às relações de trabalho e emprego.

A consultoria jurídica é, portanto, um grande diferencial para o sucesso de qualquer empresa, principalmente das Startups.

Isso porque, já que as Startups vivem de inovações, buscando a escalabilidade de seu modelo empresarial, elas devem tomar decisões rápidas e assertivas, o que só aumenta o risco de, na ausência de uma correta assessoria jurídica, ocorrerem equívocos graves e possivelmente irreversíveis.

É especialmente vantajoso para esse tipo de empresa, portanto, receber orientações jurídicas, oferecendo-lhes respaldo para a melhor decisão, ou, ainda, apontando-lhes eventuais riscos jurídicos envolvidos em suas atividades.

Pesquisar...





Consultoria jurídica: conheça 5 benefícios para sua empresa



Compras pela internet: 8 dicas para não sair de mãos vazias



TRABALHISTA

**adm** ADMINISTRATIVO

**ent** CONTRATUAL

**emp** EMPRESARIAL

**tri** TRIBUTÁRIO

**imb** IMOBILIÁRIO

**prev** PREVIDENCIÁRIO

**dig** DIGITAL

**di** PROPRIEDADE  
INTELLECTUAL

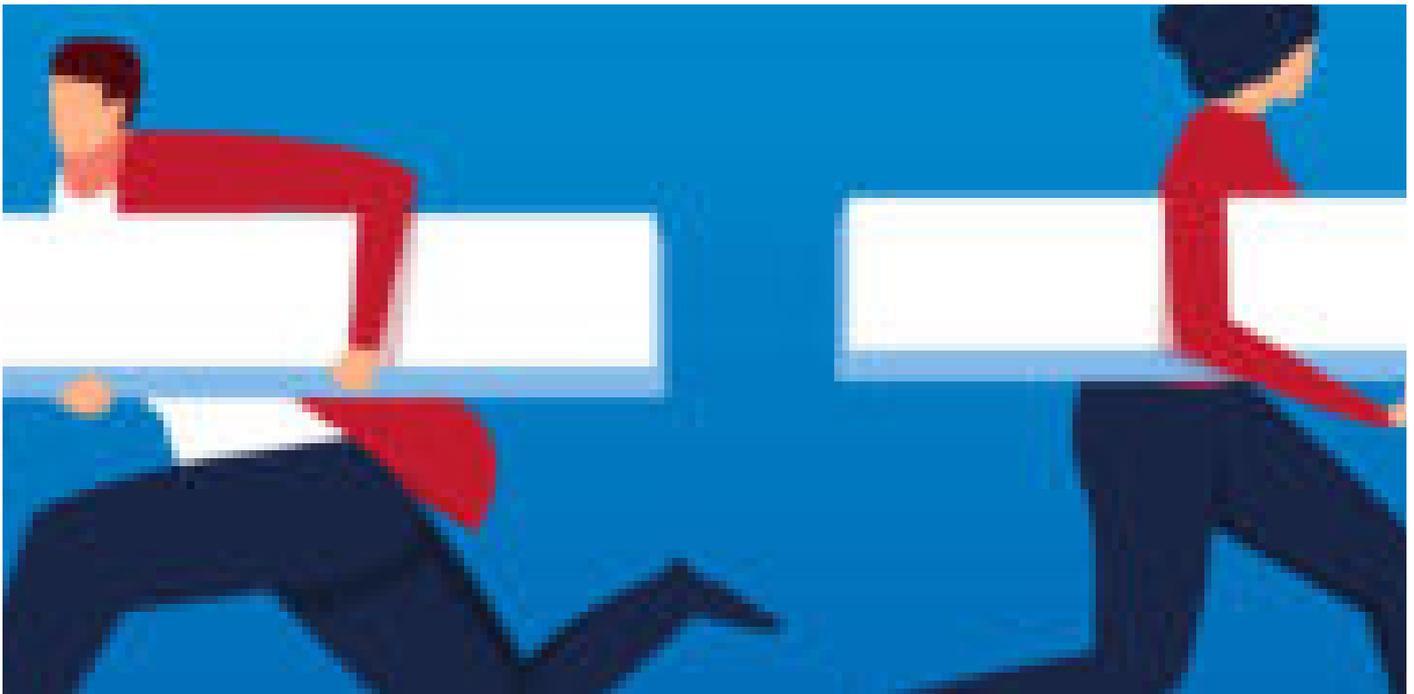
Siga-nos no Instagram:



Tudo que você precisa saber sobre a LGPD!



## Relacionados



Exclusão de sócio: como funciona o paredão da vida empresarial

INTELLECTUAL



CONSUMIDOR



AMBIENTAL



ANTERIOR

[Empreendedorismo individual: por que você deve formalizar seu negócio e como f...](#)

PRÓXIMO

[Investidor Anjo: entenda como é feita a tributação do investimento](#)

## 3 comentários em "Direito para Startups: 7 fundamentos que você precisa conhecer"

Pingback: [Startups e Venture Capital: como se beneficiar de capital corporativo? | CHC Advocacia](#)

Pingback: [9 práticas para ajudar as finanças de startups | CHC Advocacia](#)

Pingback: [Os objetivos buscados pela MP da Liberdade Econômica - CHC Advocacia](#)

## Deixe um comentário

O seu endereço de e-mail não será publicado. Campos obrigatórios são marcados com \*

Digite aqui...

Nome\*

E-mail\*

Website

Salvar meus dados neste navegador para a próxima vez que eu comentar.

[Publicar comentário >>](#)

Rua Coronel Jucá, 999 Fortaleza, Ceará CEP 60170-320

CNPJ: 02.541.671/0001-95

+55 85 3268.2222



## Política de Privacidade



[\(podcast/davi-braga-pensando-grande-desde-pequeno\)](#)

Davi Braga: pensando grande desde pequeno



[\(u/assafilho79\)](#) Alexandre Assaf [\(u/assafilho79\)](#)  
19/03/2019

## O Direito e o ecossistema das startups

A startup surge como uma nova modalidade de empresa, demandando uma maior reciclagem e proteção jurídica



CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADE

Diante da velocidade de propagação da tecnologia e do desenvolvimento de novos institutos, a *startup* surge como uma nova modalidade de empresa, demandando uma maior reciclagem e proteção jurídica, porquanto o advogado é um importante elemento deste ecossistema empreendedor.

### Introdução

Em poucas palavras, ecossistema significa o sistema onde se vive. É um termo que deriva das ciências biológicas.

Contudo, é bastante utilizado no contexto empresarial para designar o conjunto de empresas nascentes e inovadoras que atuam em determinado local, por meio de interação com os hábitos de consumo existentes, com o auxílio de diversos agentes (aceleradoras, investidores, advogados, governos e entidades, incubadoras e *etc.*) em um cenário de riscos e incertezas.

O objetivo do presente trabalho é analisar este ecossistema empreendedor, as suas origens e diferenças em comparação as empresas tradicionais, realçando ao final, a importância de profissionais capacitados para um sistema estável, equilibrado e autossuficiente.

Desta forma, como veremos no decorrer do trabalho, é bastante recomendável aos empreendedores compreenderem que os institutos jurídicos e a advocacia preventiva existem para sua proteção, como verdadeiros investimentos e não custos, além da necessidade de uma maior profissionalização em seus métodos, com uso do MVP e um plano de negócios escalável e coeso.

### **Origem e breve histórico**

Na década de 70 o termo já era usado para definir as pequenas empresas inovadoras nos EUA.

A sua evolução, conforme disserta o estudioso Bruno Feigelson [1]:

“passa a acompanhar, de certa forma, o surgimento e a propagação da internet. O marco histórico de origem das empresas desenvolvidas com fundamento nessa tecnologia é o ano de 1993, data de criação do navegador Mosaic. A partir de então, sucedeu-se a fundação de diversas empresas deste tipo...Exemplos marcantes de startups fundadas nesse período são a Yahoo! E a Amazon”

Porém, a sua notoriedade mundial ocorreu após o evento denominado de “bolha da internet”.

A “bolha da internet” ou “bolha das empresas.com” foi uma:

“bolha especulativa criada no final da década de 1990, caracterizada por uma forte alta das ações das novas empresas de tecnologia da informação e comunicação (TIC) baseadas na Internet. Essas empresas eram também chamadas "ponto com" (ou "dot com"), devido ao domínio de topo ".com" constante do endereço de muitas delas na rede mundial de computadores.

No auge da especulação, o índice da bolsa eletrônica de Nova Iorque, a Nasdaq, chegou a alcançar mais de 5000 pontos, despencando pouco tempo depois. Considera-se que o auge da bolha tenha ocorrido em 10 de março de 2000. Ao longo de 2000, ela se esvaziou rapidamente, e, já no início de 2001, muitas empresas "ponto com" já estavam em processo de venda, fusão, redução ou simplesmente quebraram e desapareceram” [2]

Nesta época surgiram inúmeras empresas de comércio eletrônico no mercado internacional, com atuação na rede mundial de computadores, e uma crescente valorização de ações referente à tecnologia e as empresas deste setor.

Contudo, ludibriados com o novo nicho de negócios proporcionado pela internet muitas empresas de comércio ignoraram completamente os preceitos básicos de economia, acreditando no mantra de que qualquer coisa podia ser vendida on line.

“Exemplo clássico dessa abordagem foram às empresas que tentaram usar um modelo de cortador de biscoitos para espalhar suas marcas no mapa global. Muitas delas simplesmente ignoraram as regras básicas de diligência em relação ao mercado-alvo e potenciais clientes no que diz respeito ao mercado e às necessidades locais. Se uma ideia fosse bem sucedida nos E.U.A., supunha-se que pudesse ser também em outras partes do mundo, o que acabou não acontecendo” [3]

Desta forma, surgiu a chamada bolha especulativa, onde os preços que normalmente têm um produto industrial, financeiro ou tecnológico sofreram um aumento muito rápido e elevado, frisa-se, de forma irreal, desviando-se do seu valor intrínseco, motivado por rumores ou notícias de lucros importantes no futuro.

Em meados de 2001 cessou a referida bolha econômica. Grande parte das empresas.com. encerraram suas atividades após exaurir seu capital de risco, sem ao menos obter qualquer lucro.

A partir daí, mostrou-se imprescindível a necessidade de um aporte consultivo jurídico e financeiro aos novos negócios, aliados a um plano de negócios coeso e ao MVP, objetos de estudos nos próximos tópicos.

### **Conceito prático**

Analisando a doutrina sobre o tema vemos que as startups podem ser consideradas: (i) empresas com um peculiar empreendimento; ou (ii) estágio de uma, uma fase embrionária.

“uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”

Para outros estudiosos, é considerada uma fase da empresa, aquelas em fase preliminar de desenvolvimento, conforme lecionam Cumming e Johan [5].

Estes autores entendem que há um protótipo de negócio, uma mera organização com ideias inovadoras, sem que haja um produto ou serviço já lançado no mercado.

Tentando conciliar esta exaustiva discussão, consideramos startup uma empresa protótipo, em seu estágio inicial de desenvolvimento e em processo de constituição, carente de processos internos e organização, com perfil inovador, altamente dependente do capital: humano (intelectual) e de terceiros (investimentos), bem como, da tecnologia, emergida em condições de risco e incertezas (mercado pouco explorado) tendo como finalidade primordial a criação e o desenvolvimento de produto ou serviços inéditos no mercado.

### **Requisitos e elementos intrínsecos**

Todavia, mais importante que esboçar sua definição, que pode variar devido à falta de um consenso jurídico sobre o tema, é necessário analisar a rotina destas inovadoras empresas e analisar os seus requisitos e elementos intrínsecos que as diferenciam das empresas comuns.

Preliminarmente, cumpre dizer que a startup é anterior à própria ideia do negócio, constituindo-se uma fase probatória de produtos e serviços, frisam-se inovadores, com o objetivo de serem lançados no mercado.

Já as empresas comuns, não estão preparadas para as incertezas e riscos de mercado, em face do seu alto custo (funcionários, impostos e etc) optando por atuarem em um mercado sólido e já conhecido, disputando espaço com outras empresas do mesmo ramo.

Como bem frisado por Cristiano Freitas [6], CEO da Syhus Contabilidade, as empresas comuns ao contrário da inovação oferecida pelas startups, optam pelo tradicionalismo, preferindo:

“atuar em mercados consolidados com soluções já conhecidas; oferecer produtos ou serviços para um público-alvo já existente; produzir uma demanda que já é atendida”

Feita estas pequenas considerações, passemos a analisar os seus requisitos, devendo possuir os seguintes elementos.

**A inovação, com perfil inovador e disruptível:** não há processos internos e organização. É movida pelo ímpeto de vender uma ideia, produto ou serviço inovador no mercado.

Para tanto, se utiliza de técnicas como o MVP [7] para observar e coletar dados sobre clientes e criar situações práticas de negócio para aferição de preços, funcionalidades, para a inserção de uma solução inovadora no mercado.

**Escalável, com uso de tecnologia:** o produto ou a ideia deve ser escalável e repetível, ou seja, facilmente expandido e distribuído ao mercado, de forma ilimitada e uniforme, para inúmeros clientes (como um aplicativo, e demais plataformas digitais), com um rápido crescimento, sem que isso interfira no custo da empresa. A intenção é alcançar uma economia de escala. Por essa razão, dificilmente optaram por serviços customizados.

**Ambiente de extrema incerteza:** mercado pouco explorado, porém com riscos. Não se confunde com modelo de negócios pequenos, já consolidados, como uma padaria. O ineditismo se faz presente, ainda que seja de forma parcial, tornando a atividade dos empreendedores bastante incerta.

**Tipos de investimento: bootstrapping, investimento-anjo, capital de risco e agências de fomento**

Atuando em um mercado de risco e incerto as startups em cada fase de seu desenvolvimento pode ser financiada de diversas maneiras.

O investimento inicial pode ser denominado de capital semente, para atingir um patamar financeiro para o exercício de suas atividades, focados exclusivamente no desenvolvimento de seu produto e/ou serviço principal, ou receba novos aportes financeiros.

### **Investimento próprio (bootstrapping)**

Na criação destas empresas o empreendedor não se utiliza de capital externo, procurando utilizar de capitais próprios ou faz empréstimos pessoais para lançar o seu negócio, com poucos gastos.

Além do aporte financeiro próprio, caracterizam-se por extrair de cada fundador suas capacidades individuais e tempo para tracionar o negócio, em seu estágio inaugural, por meio de prospecção de investidores.

Veja-se o exemplo de empresas como a Apple, Amazon e Google, que começaram suas atividades em verdadeiras garagens, pequenas, com baixos custos e hoje são referência no mercado onde atuam.

### **Investimento-Anjo**

Lançadas no mercado, as startups nascentes com potencial de crescimento (emergentes) entenda-se, plano de negócios escalável, são objetos desta espécie de investimento que se caracteriza:

“1. É efetuado por profissionais (empresários, executivos e profissionais liberais) experientes, que agregam valor para o empreendedor com seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamentos além dos recursos financeiros, por isto é conhecido como smart-money.

2. Tem normalmente uma participação minoritária no negócio.

3. Não tem posição executiva na empresa, mas apoiam o empreendedor, atuando como um mentor/conselheiro.

O Investimento com recursos de terceiros é chamado "gestão de recursos". É efetivado por fundos de investimento e similares, sendo uma modalidade importante e complementar a de Investimento-Anjo, normalmente aplicado em aportes subsequentes.

O Investidor-Anjo é normalmente um (ex)-empresário/empreendedor ou executivo que já trilhou uma carreira de sucesso, acumulando recursos

suficientes para alocar uma parte (normalmente entre 5% a 10% de seu

**SERVIDOR DEDICADO** é no melhor DC da América Latina!

 **HostDime**

para investir em novas empresas, bem como aplicar sua

(<https://adm.to/2KnBabb>).

experiência apoiando a empresa. Importante observar que diferentemente que muitos imaginam, o Investidor-Anjo normalmente não é detentor de grandes fortunas, pois o investimento-anjo para estes seria muito pequeno para ser administrado.

Importante observar que o investimento-anjo não é uma atividade filantrópica e/ou com fins puramente sociais. O Investidor-Anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno, que consequentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade através da geração de oportunidades de trabalho e de renda. O termo "anjo" é utilizado pelo fato de não ser um investidor exclusivamente financeiro que fornece apenas o capital necessário para o negócio, mas por apoiar ao empreendedor, aplicando seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamento para orientá-lo e aumentar suas chances de sucesso.

O investimento-anjo em uma empresa é normalmente feito por um grupo de 2 a 5 investidores, tanto para diluição de riscos como para o compartilhamento da dedicação, sendo definido 1 ou 2 como investidores-líderes para cada negócio, para agilizar o processo de investimento. O investimento total por empresa é em média entre R\$ 200 mil a R\$ 500 mil, podendo chegar até R\$ 1 milhão" [8]

São de fundamental importância para o crescimento sustentável dos seus negócios.

### **Capital de risco**

São aportes de capital de forma direta ou por meio de fundo de investimentos para aquisição de participações em empresas não listada em bolsas de valores, geralmente minoritária, com o objetivo de ter ações valorizadas para posterior saída da operação.

O capital de risco pode ser classificado como *venture capital* ou *private equity*, de acordo com o tipo de empresa receptora dos investimentos.

**Venture capital.** Em geral, considera-se *venture capital* o investimento em empresas em estágio inicial, com potencial de geração de receitas e lucros ainda incerto, e possivelmente dependente de um produto, tecnologia ou mercado que não tenha sido inteiramente testado como proposição de negócios. O risco deste investimento tende a ser maior em comparação ao de *private equity*. São os mais comuns nas *startups*.

**Private equity.** Investimento em empresas, mais maduras, em processo de consolidação no mercado, que possam oferecer oportunidades de retorno em razão de uma potencial reestruturação societária, alteração na estrutura de capital, mudança de gestão, dentre outros.

Em geral, o produto ou serviço prestado pela empresa receptora já é plenamente aceito pelo mercado. Este investimento antecede a entrada dessas empresas na bolsa de valores.

Na espécie, a empresa gestora, que detém os investimentos adquire uma participação societária na empresa investida, se tornando um sócio, a fim de alavancar os seus resultados. Tem como objetivo final dar-lhe um valor de mercado significativo.

A qualidade da gestão é aprimorada, com a profissionalização da equipe, com melhoria da credibilidade e imagem institucional da empresa. Não há somente o acréscimo do capital a empresa beneficiada.

Há ainda, os denominados investimentos: (i) *LoveMoney*; onde o capital é investido, em função da pessoa do empreendedor e seu potencial e não diretamente no potencial mercadológico de sua startup, (ii) *Smartmoney*; onde o investidor é também um mentor, contribuindo com seu know-how com o intuito de tracionar o negócio da empresa.

### **Agências de fomento**

E, por fim, há os investimentos por meio de agências de fomento, como a FINEP [9].

O crescimento econômico e a competitividade no mercado internacional de um país dependem muito do fomento a criação de empresas inovadoras e de base tecnológica.

Portanto, a consolidação de investimentos dessa natureza mostra-se estratégico, para um crescimento sustentável da economia.

## **Incubadoras**

São organizações sem fins lucrativos, geralmente formadas por meio de convênios ou termos de cooperação firmada entre várias instituições como universidades, institutos de pesquisas, prefeituras, empresas, associações de classe e etc., com o intuito de difundir e desenvolver uma cultura empreendedora para os novos negócios.

Para atingir seus propósitos, elas oferecem por tempo limitado, uma infraestrutura, suporte técnico, gerencial e logística para o desenvolvimento das startups emergentes, no que tange aos produtos e serviços.

Trata-se de processo de fundamental importância para a maturidade e consolidação dessas empresas, de modo a lhe proporcionar competitividade no mercado.

A preocupação aqui é apenas dar viabilidade ao seu plano de negócios, como se fosse um estágio, para o ingresso de um universitário ao mercado. Não há investimento nestas empresas, tampouco o intuito de lucro na espécie.

## **Aceleradoras**

As principais diferenças com relação às incubadoras residem no fato de que nas aceleradoras o lucro é um dos objetivos principais.

Deste modo, há um processo de inscrição de seleção altamente competitivo onde os investidores oferecem aporte de recursos financeiros e serviços de capacitação e mentoria intensiva em troca de participação societária na empresa escolhida.

Tem como objeto as startups com plano de negócios escalonáveis, porquanto os investidores almejam obter com a participação na empresa, resultados relevantes em curto prazo, para manterem o seu suporte e investimento.

## **Tipos de startups**

Elas aparecem de várias formas e propostas.

Contudo, devem estar presentes os seus requisitos estudados no tópico anterior quais sejam, inovadores, escaláveis e com uso de tecnologia.

Em geral, variam de acordo com o serviço que prestam e o nicho de mercado onde atuam.

Nesse cenário, destacamos as:

### **Fintechs**

Formado pela combinação dos termos *financial* e *technology* (finanças e tecnologia, da língua inglesa) tem o objetivo de simplificar, inovar e otimizar os serviços do sistema financeiro, por meio de uso intensivo da tecnologia, como aplicativos, inteligência artificial e *etc.*

Possuem custos operacionais bem inferiores e menor burocracia em suas operações em comparação as instituições financeiras tradicionais do setor.

### **Lawtechs/legaltech**

Compreende-se pela junção dos termos *law* e *technology* (Direito e tecnologia, da língua inglesa) tem a finalidade de ser uma plataforma digital para conectar pessoas a justiça, por meio de uma intermediação ágil e moderna perante os advogados, bem como, oferecer informações acessíveis na esfera jurídica ao público leigo.

Caracterizam-se também por oferecerem serviços jurídicos com uso de tecnologia, software e inteligência artificial, para a logística do exercício da advocacia, que podem ser usadas tanto pelos clientes quanto pelo setor jurídico de uma empresa/escritório.

Todas elas são movidas pela ambição de oferecer soluções rápidas, com otimização de tempo e estreitamento de relacionamentos entre

**SERVIDOR DEDICADO** é no melhor DC da América Latina!  HostDime  
Clientes, profissionais e advogados, por meio do uso da tecnologia.  
(<https://adm.to/2KnBabb>).

## A importância da assessoria jurídica e os processos de regularização

Conforme frisado em tópico anterior, a *startup*, é uma empresa embrionária, ainda em processo de constituição.

Portanto, é uma fase temporária, até atingir uma maturidade comercial, qual seja, oferecer um modelo de negócios repetíveis e escaláveis que sejam novidades e que atendam efetivamente as necessidades do mercado.

O consumidor, as preferências, carências e tendências de consumo são profundamente estudados para que o produto ou serviço seja lançado para a sociedade de consumo, com o maior grau de satisfação e qualidade possível, por meio de planos de *marketing*, desenvolvimento do MVP e etc.

Os altos riscos, o tempo depreendido no estudo e desenvolvimento do negócio, o receio da burocracia fazem com que a formalização dessas empresas seja postergada.

Deste modo, muitos empreendedores questionam: “qual seria o melhor momento para formalizar minha empresa?”, ou seja, a criação da pessoa jurídica que irá exercer a atividade empresarial proposta.

De início, cumpre asseverar que se trata de uma decisão estratégica dos seus fundadores, que deveram ter ciência do tempo para a sua constituição e dos custos fixos que deverão arcar adiante, em razão da contabilidade que precisará ser efetivamente declarada.

O advogado, nesse mister, deve ser um parceiro comercial, e um portfolio de gestão, indo além de seu conhecimento jurídico para auxiliá-las, em especial, na esfera preventiva, com um minucioso planejamento jurídico para a consolidação de seus negócios.

Ao propor o modelo jurídico adequado à determinada conjuntura, aliado com a avaliação do cenário econômico, o gestor jurídico com sua solução técnica que atenda aos propósitos empresariais, destaca-se como um importante direcionador de valor.

Observe, nesta temática, a importância dos advogados da *Apple* recrutados para defendê-la em ações de quebra de patentes por concorrentes, bem como do recente imbróglio com o FBI sobre a segurança e criptografia (dados pessoais) dos seus usuários. Gerenciar a reputação da empresa ao longo do seu processo produtivo é de suma importância e um desafio aos gestores jurídicos.

Partindo desta premissa, mostra-se recomendável que a formalização seja necessária a partir do momento em que essas empresas possuam uma receita recorrente. Isto porque, caso venham a ser demandadas judicialmente, antes de sua constituição, o seus fundadores responderão pessoalmente, com seus próprios patrimônios.

Doutra parte, a formalização propiciará um meio para expandir suas atividades, obter melhores recursos, além de uma maior confiança a seus investidores.

### **Procedimento de regularização**

Em resumo, o procedimento de sua regularização começa com:

#### **Registro**

É necessário fazer o registro da empresa perante a junta comercial munida do contrato social e demais documentos.

Para a definição de sua estrutura societária seus fundadores deveram ater-se as peculiaridades de seu modelo de negócios, seus objetivos e atual estágio de desenvolvimento de seu projeto, mediante uma análise estratégica, para escolher o melhor modelo societário a sua empresa (Ltda, S/A, e etc).

Alguns casos, o investidor não tem interesse em ser sócio da startup, novel, porquanto não tem certeza de que seu negócio irá prosperar.

Uma medida interessante para este tipo de situação seria utilizar o contrato de mútuo conversível em participações societárias ou o contrato de opção de

“Uma solução interessante para não se tornar sócio da empresa nessa fase inicial seria utilizar o contrato de mútuo conversível em participações societárias ou o contrato de opção de compra. Basicamente, os dois instrumentos contratuais possuem o mesmo objetivo, que consiste na realização de aporte financeiro em startups, com a possibilidade de converter esse investimento em participações societárias no futuro. A diferença é que o primeiro contrato trata-se de uma espécie de mútuo, no qual o investidor compra uma dívida da empresa investida, que poderá ser convertida em participação societária, enquanto no segundo contrato, o investidor aporta recursos na empresa para no futuro se tornar sócio caso o negócio venha a prosperar”

Posteriormente, é emitido perante a receita federal, o respectivo cadastro nacional de pessoas jurídicas (CNPJ) bem como, o cadastro perante o INSS.

### **Inscrição municipal e estadual**

Após a obtenção do CNPJ, a empresa deve providenciar a sua inscrição municipal e estadual, de cunho obrigatório.

### **Alvará de funcionamento**

Será exigido caso a startup possua algum estabelecimento físico, consistindo na autorização de funcionamento concedido pelo município.

### **Fase de pré-constituição**

Sem embargos da necessidade de sua constituição, o aporte jurídico e consultivo do profissional do Direito mostra-se imprescindível mesmo antes de sua existência na esfera jurídica, na fase embrionária.

O diagnóstico jurídico preciso e adequado de uma licença de tecnologia e da proteção da marca, dos nuances de um contrato, a correta tributação de uma operação, obrigações trabalhistas, as relações com investidores, fornecedores, funcionários, clientes e governo, de modo a contingenciar os riscos envolvidos, é direcionador de valor para as empresas.

Assim sendo, como o auxílio de um parceiro jurídico, nesta fase de pré-existência, destacamos o memorando de entendimentos (MOU), como importante ferramenta estratégica.

### **Memorando de entendimentos**

Trata-se de um documento, preparatório a elaboração do contrato social, de natureza pré-contratual, contendo por minúcia os interesses, as obrigações e os deveres de cada um dos seus fundadores, conforme as diretrizes do projeto e fins da empresa.

É uma ferramenta importante, porquanto representa uma segurança jurídica, complementando o futuro contrato social e ao mesmo tempo, oferece credibilidade institucional à empresa, antes mesmo de sua constituição, como forma de atrair investidores.

Engloba-se, ainda, no contexto deste primordial documento, questões como:

“definições e princípios preambulares, o objeto e a finalidade da empresa, a divisão da participação e a responsabilidade dos sócios e termos societários como vesting (aquisição progressiva de quotas), direito de preferência e confidencialidade” [11]

Denota-se de todo o exposto a importância de um aporte jurídico preventivo as startups ainda na sua fase embrionária, como forma de garantir a sua constituição, de forma sustentável e com menores riscos, favoráveis a sua própria subsistência no mercado.

### **Conclusão**

A evolução do conceito de startup acompanhou de certa forma, o período de surgimento e a propagação da rede mundial de computadores.

Nesta época, surgiram inúmeras empresas de TI no mercado internacional, com atuação na web, e uma acentuada valorização de ações referente à tecnologia e ao comércio eletrônico.

Contudo, ludibriados com o novo nicho de negócios proporcionado pela internet muitas delas ignoraram completamente os preceitos básicos de economia, acreditando no mantra de que qualquer coisa podia ser vendida *on line*.

Deste modo, conforme salientamos muitas foram encerradas, por falhas no seu plano de negócios, bolhas especulativas e *etc*.

A partir daí, mostrou-se imprescindível a necessidade de um aporte consultivo jurídico e financeiro aos novos negócios, aliados a um plano de negócios coeso e MVP, pois o mercado, as tendências de consumo e o próprio consumidor devem ser estudados, com minúcias, de forma estratégica e profissional.

Vivemos na era de incertezas, em mundo de relacionamentos conectados, em constante e rápida transformação, portanto, disruptível, em especial, na seara das relações comerciais e de consumo.

Há escassez de tempo e recursos. As startups são uma amostra da necessidade de se proporcionar serviços ágeis e sem burocracia para atender a um determinado nicho de mercado.

O empreendedorismo proporcionado pelas startups e seus investimentos em tecnologias, de modo a criar um ambiente próspero para a originalidade, agregam riqueza contínua e duradoura, uma vez que diversificam as exportações de um país, que não pode ficar restrito as oscilações do seu mercado de *commodities*.

O Direito, enquanto ciência social está também em constante evolução, e dessa maneira, deve acompanhar as transformações e complexidades do mercado.

Na esfera jurídica, a proteção deve ser dada antes de tudo ao negócio, como preparação prévia a constituição das empresas.

O diagnóstico jurídico preciso e adequado de uma licença de tecnologia e da proteção da marca, dos nuances de um contrato, a correta tributação de uma

fornecedores, funcionários, clientes e governo, de modo a contingenciar os riscos envolvidos, é direcionador de valor para as empresas em processos de constituição, como as *startups*.

Para uma melhor compreensão do que seja direcionador de valor, é preciso analisar o binômio: vantagens competitivas/custos.

A globalização da economia é um grande desafio, porquanto passa a exigir maior competência da gestão empresarial.

Uma reflexão sobre vantagens competitivas é fundamental para a continuidade dos negócios. Reduzir custos, atualmente, é muito mais do que cortar números, é saber identificar as deficiências do próprio negócio e a contingenciar riscos.

No atual cenário econômico, as empresas brasileiras estão convivendo com vários desafios que as expõem ao risco da descontinuidade, especialmente, no que tange aos aspectos jurídicos do negócio.

O ímpeto de um novo empreendimento sem o suporte de um plano de negócios com a avaliação prévia dos reflexos jurídicos que circundam a atividade empresarial pode comprometer a curto, médio, ou longo prazo uma ideia promissora ou a respectiva estratégia negocial com possibilidade de êxito.

Para o mister da advocacia, não é diferente, fazendo-se necessário uma reciclagem profissional para entender o ecossistema das startups, oferecendo serviços jurídicos consultivos, como aporte de gestão.

Ao propor o modelo jurídico adequado à determinada conjuntura, aliado com a avaliação do cenário econômico, o gestor jurídico com sua solução técnica que atenda aos propósitos empresariais, agrega valor e sustentabilidade econômica as empresas.

Não basta ao causídico saber o inteiro teor de leis e regulações. O mercado necessita de um gestor jurídico que entenda a realidade do setor econômico e proponha com sua expertise alternativa para a tomada das decisões empresariais.

A formalidade dos escritórios deve dar lugar um relacionamento mais próximo com os empreendedores, participando do cotidiano das suas operações.

Por sua vez, a inteligência emocional para gerenciar o risco dos negócios, oferecendo soluções criativas de modo a fomentar novas ideias e tomadas de decisões gerenciais é essencial.

A mudança deste paradigma representaria não só a modernização da profissão, elevando o patamar da advocacia a investimento (e não custo) imprescindível para as empresas, aumentando suas vantagens competitivas.

Os serviços oferecidos pelas bancas devem ter o condão de verdadeiros portfólios de gestão as empresas.

A gestão empresarial é um modelo de trabalho orientado por uma política de valores capaz de alocar e gerir recursos, ações, iniciativas, princípios, valores e estratégias, viabilizando o alcance dos objetivos propostos e a maximização do seu valor de mercado.

O surgimento das *startups* fez eclodir novos paradigmas ao conceito tradicional de empresa, que não se restringe a uma mera atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços.

Há a necessidade de observar a dicotomia: empresa tradicional e negócio. Empresas tradicionais atuam com atividades comerciais já conhecidas, e possuem processos internos e organização, estoques, maquinário, funcionários e *etc.*

Por sua vez, nas *startups*, a empresa está ainda em constituição, porquanto as atenções de seus empreendedores são voltadas unicamente para a ideia de negócio inovadora, representado pelos investimentos e estudos dos seus produtos ou serviços no mercado, com o fim de apresentar uma solução concreta, com amparo nas suas habilidades mercadológicas e intelectuais.

Neste contexto, a empresa sob um enfoque financeiro pode ser compreendida como uma unidade econômica geradora e distribuidora de

seus ativos tangíveis e ao lucro, mas está associado com a capacidade futura de geração de caixa.

A figura do advogado não pode ser mais vista como mero conselheiro, inserindo-se como peça chave de gestão e de direcionamento de valor, enquanto gestor jurídico participa de todo o processo de formação das empresas de *startups*.

Hodiernamente, também não se pode mais conceber que o profissional da área jurídica seja um custo e muito menos óbice às negociações e projetos comerciais e estratégicos.

Nesta sequência, a advocacia enquanto gestora jurídica deve ser aliada das empresas na sua função de gerir e agregar valores e riquezas.

É um desafio às bancas a proporem as empresas um modelo de negócio mais criativo e alinhado com as novas mudanças do mundo corporativo.

As empresas e as bancas precisam trabalhar em conjunto. O advogado deve ir além da ciência jurídica, e avaliar com precisão o custo econômico de uma decisão judicial, bem como, dos riscos de êxito ou insucesso nas demandas, de modo a permitir as empresas provisionarem perdas, aperfeiçoando-se, deste modo a sua gestão.

É necessário, portanto, desatar os nós das “gravatas mentais” da profissão. O novo mercado exige uma advocacia mais colaborativa e próxima e menos contenciosa, mais profilática e menos reacionária, e que seja descomplicada, ágil e inovadora.

A advocacia não é apenas um “serviço indispensável à administração da justiça” como apregoa a Constituição Federal. É um agente econômico, protagonista e gerador de riquezas na economia. Não deve ser confundida com fóruns e burocracias.

O advogado não é um burocrata restrito ao contencioso judicial, é antes de tudo um profissional técnico, gestor e liberal na essência, cujo portfólio de conhecimentos e serviços postos a disposição do mercado, garante a ele a sua identidade (intuitu personae) e o legitima, com sua excelência e ética, a

máxima de que um grande advogado, assim como as startups, é bem sucedido por sua reputação e gestão de seus ativos, como verdadeiro negócio.

## Referências bibliográficas

[1] FEIGELSON, Bruno et al. Direito das startups. São Paulo: Saraiva educação, 2018. Livro digital (E-pub).

[2] [3] CONTEÚDO aberto. In: Wikipédia: a enciclopédia livre. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha\\_da\\_Internet](https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha_da_Internet)> Acesso em: 7 jan 2019.

[4] RIES, E. A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas [tradução texto editores] São Paulo: Lua de Papel, 2012. Título original: The Lean Startup.

[5] CUMMING, Douglas J.; JOHAN, Sofia A. Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective. Burlington: Elsevier, 2009

[6] FREITAS, Cristiano. Entenda 3 diferenças entre startup e empresa tradicional!. Disponível em: <https://syhus.com.br/2018/09/21/entenda-3-diferencas-entre-startup-e-empresa-tradicional/>. Capturado em 16/01/19.

[7] Minimum Viable Product, o MVP. A Endeavor Brasil apresenta um conceito didático desta ferramenta: “É um conjunto de testes primários feitos para validar a viabilidade do negócio. São diversas experimentações práticas que serão desenvolvidas levando o produto a um seletivo grupo de clientes... mas não é o produto final! Estamos falando em um produto com o mínimo de recursos possíveis, desde que (em sua totalidade) estes mantenham sua função de solução ao problema para o qual foi criado (não vale ser apenas funcionalidades soltas: juntas, elas devem configurar um produto, ainda que em forma de protótipo!). O empreendedor vai oferecer o mínimo de funcionalidades para conhecer na prática a reação do mercado, a compreensão do cliente sobre seu produto e se ele – de fato – soluciona o problema do consumidor”. Disponível em:

<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/mvp/>. Capturado em 16/01/19.

[8] CONTEÚDO aberto. In: Wikipédia: a enciclopédia livre. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Startup>. Capturado em 17/01/19.

[9] A Financiadora de Estudos e Projetos, é uma empresa pública brasileira de fomento à ciência, tecnologia e inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas, sediada no Rio de Janeiro. A empresa é vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação. A sua missão é promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil por meio do fomento público à Ciência, Tecnologia e Inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas. BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação. FINEP. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/a-finep-externo/sobre-a-finep>. Capturado em 18/01/19.

[10] HAYASHI, Plinio Tatsumi. Startups: Sociedade Limitada ou Anônima?. Disponível em:

[\(/artigos/o-que-aprendi-com-o-livro-o-monge-e-o-executivo\)](#)

### **O que aprendi com o livro... O monge e o executivo**

"Liderança: É a habilidade de influenciar pessoas para trabalharem entusiasticamente visando atingir aos objetivos identificados como sendo para o bem comum." ([/artigos/o-que-aprendi-com-o-livro-o-monge-e-o-executivo](#))

[\(/artigos/5-formas-de-conseguir-uma-renda-extra-durante-a-pandemia\)](#)

### **5 formas de conseguir uma renda extra durante a pandemia**

Confira essas 5 dicas de como continuar ganhando dinheiro diante da quarentena ([/artigos/5-formas-de-conseguir-uma-renda-extra-durante-a-pandemia](#))

[\(/noticias/uma-aula-sobre-gestão-com-luiza-helena-trajano\)](#)

### **Uma aula sobre gestão com Luiza Helena Trajano**

Empresária conversou com o CEO do Administradores, Leandro Vieira ([/noticias/uma-aula-sobre-gestão-com-luiza-helena-trajano](#))

[\(/artigos/coronavírus-as-díficeis-decisões-para-retomada\)](#)

### **CORONAVÍRUS: as díficeis decisões para retomada!**

Por mais que a situação financeira dos pequenos negócios leve à retomada das atividades de imediato, o empreendedor deve fazer algumas reflexões importantes. ([/artigos/coronavírus-as-díficeis-decisões-para-retomada](#))

[\(/artigos/limitações-impostas-pelo-coronavírus-aceleram-revolução-tecnológica-do-mercado-imobiliário\)](#)

### **Limitações impostas pelo coronavírus aceleram revolução tecnológica do mercado imobiliário**

Com o isolamento social adotado para conter a pandemia de Covid-19, a tecnologia ganhou lugar de destaque, transformando diversas áreas no setor imobiliário; tais novidades prometem acelerar e facilitar o processo de compra de imóveis ([/artigos/limitações-](#)

sociedade-limitada-ou-anonima. Capturado em 20/01/19.

[11] BROTTTO, Natália e RIBEIRO, Aleff. Startups precisam de respaldo jurídico desde a sua criação. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2018-jun-10/opiniaio-startups-respaldo-juridico-criacao>. Capturado em 20/01/19.

Gostou?

(0) Recomenda?  (0)

**Compartilhe:**



CONTINUA DEPOIS DA P CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADE

## Comentários

Participe, deixe seu comentário:

0 comentários

Classificar por

Adicione um comentário...

Plugin de comentários do Facebook

### **Alexandre Assaf (/u/assafilho79)**

Advogado. Pós-Graduado em Direito Societário pelo Instituto Insper (SP) com Especialização em Processo Civil pela Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP (Lato Sensu).



**Mais do Administradores**

SERVIDOR DEDICADO é no melhor DC da América Latina!

 HostDime

(<https://adm.to/2KnBabb>).

---

[\(/artigos/on-office-ou-home-off\)](#)

### **On office ou Home off?**

[Impactos do trabalho em casa no dia a dia das pessoas \(/artigos/on-office-ou-home-off\)](#)

---

[\(/artigos/são-paulo-tem-feriado-de-9-de-julho-antecipado-para-segunda-feira-25\)](#)

### **São Paulo tem feriado de 9 de julho antecipado para segunda-feira (25)**

[Medida contribui para 'megaferiadao' proposto para conter o avanço do novo coronavírus \(/artigos/são-paulo-tem-feriado-de-9-de-julho-antecipado-para-segunda-feira-25\)](#)

---

[\(/noticias/veja-o-que-a-sociedade-brasileira-de-cardiologia-diz-sobre-uso-de-cloroquina\)](#)

### **Veja o que a Sociedade Brasileira de Cardiologia diz sobre uso de cloroquina**

[Em nota, o órgão apresentou recomendações a médicos e pacientes \(/noticias/veja-o-que-a-sociedade-brasileira-de-cardiologia-diz-sobre-uso-de-cloroquina\)](#)

---

[\(/artigos/tua-vida-tem-que- virar-um- software\)](#)

### **Tua vida tem que virar um software!**

[A vida como se fosse um software reduz a culpa, o medo de errar e te permite aprender com os erros. \(/artigos/tua-vida-tem-que- virar-um- software\)](#)

---

[\(/artigos/desafios-logísticos-em-tempos-da-covid-19\)](#)

### **Desafios logísticos em tempos da COVID-19**

[Restrições ao fluxo logístico sempre foram uma realidade para as empresas e profissionais da área. Contudo, as medidas mais severas de afastamento social têm se levantado como verdadeiras muralhas para as operações logísticas. \(/artigos/desafios-logísticos-em-tempos-da-covid-19\)](#)

## Baixe o App:



[. \(https://play.google.com/store/apps/details?](https://play.google.com/store/apps/details?)

[id=com.administradores.premium\).](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.administradores.premium)



[\(https://apps.apple.com/br/app/adm-premium/id1489241021\).](https://apps.apple.com/br/app/adm-premium/id1489241021)

## Administradores.com

[Portal](#)

[Premium](#)

[Cursos](#)

[Postar Artigos](#)

[Podcast](#)

[Sobre o Administradores](#)

[Anuncie](#)

[Contato](#)

[FAQ](#)

## Conta

[Assine Agora](#)

[Login](#)

[Cadastre-se](#)

[Esqueci a senha](#)

## Políticas e Termos

[Política de Privacidade](#)

[Termos de Serviço](#)

## Ferramentas

[ADM no seu site](#)

## Sobre Administração

[A Profissão](#)

[Conselhos Regionais](#)

## Conecte-se

SERVIDOR DEDICADO é no melhor DC da América Latina!

HostDime

Facebook  [\(https://www.facebook.com/portaldm\)](https://www.facebook.com/portaldm)  [\(https://adm.to/2KnBabb\).](https://adm.to/2KnBabb)

Facebook (<https://www.facebook.com/portaladministradores/>)

Twitter ([https://twitter.com/intent/follow?source=followbutton&variant=1.0&screen\\_name=admnews](https://twitter.com/intent/follow?source=followbutton&variant=1.0&screen_name=admnews))

LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/1363474>)

YouTube ([https://www.youtube.com/channel/UCWxR4BfPMrzfcjmQnahtp0Q?sub\\_confirmation=1](https://www.youtube.com/channel/UCWxR4BfPMrzfcjmQnahtp0Q?sub_confirmation=1))

Instagram (<https://instagram.com/portaladministradores>)



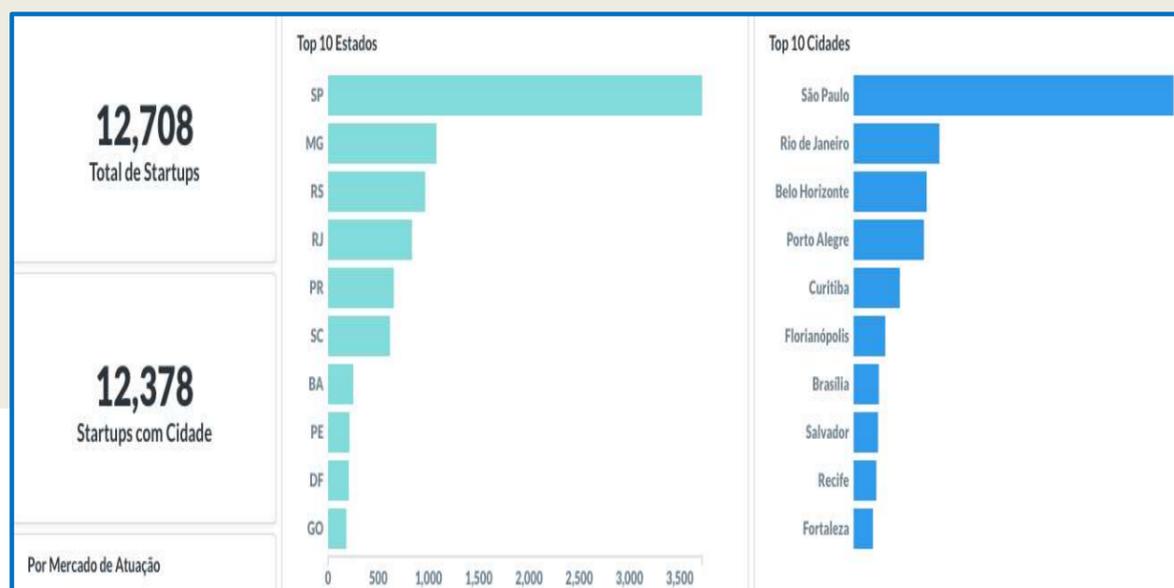
## DIREITO &amp; STARTUPS

ENTENDA O QUE O DIREITO TEM A DIZER SOBRE O  
ECOSSISTEMA INOVADOR E EMPREENDEDORGRUPO DE ESTUDO DIREITO &  
STARTUPS – ESA OAB/RS

O Grupo de Estudos sobre Direito e Startups da Escola Superior da Advocacia da OAB/RS surgiu do interesse de diversos advogados sobre a necessidade de aprofundamento do estudo dos diversos ramos do Direito aplicáveis ao desenvolvimento do ecossistema das *Startups*.

O elemento definidor das *Startups* corresponde a um modelo de abordagem empreendedora que aceita e convive com a incerteza do empreendimento e a necessidade de dinamismo das soluções.

**Normalmente** o conceito de *startup* está vinculado à inovação, porém não se limita à isso e, dentro deste contexto, é possível identificar um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócio, baseado em tecnologia, repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza. Assim, as etapas de maturação da *startup* correspondem a: **idéia, formação do time, planejamento do negócio, validação, escala e consolidação**. Assim, o conceito legal de *startup* deve ser adaptado ao cenário de extrema incerteza decorrente de um empreendimento que não possui um “mapa do caminho” previamente estabelecido. Os modelos de negócio reconhecidamente validados por reiteradas experiências, como padarias e restaurantes, baseiam-se em métodos e práticas anteriores e, portanto, o empreendedor assume riscos mitigados se comparados com empreendimentos nos quais não há experiência prévia que lhes dê suporte, como são os casos das *startups*. **A regulação legal no ambiente de inovação deve considerar fundamentalmente o incentivo à inovação com regras menos rígidas que aquelas aplicadas para setores tradicionais da economia.**



fonte: Startupbase

## Startups é mais que um conceito

ALEXANDRE SCHMITT DA SILAVA  
MELLO - OAB/RS 43.038 mello@rmad.com.br

O desafio corresponde ao estímulo à inovação, conferindo segurança em um ambiente de incerteza com a preservação do respeito à coletividade (direitos de propriedade, do consumidor, ao meio ambiente, etc) e que permita o crescimento e a maturidade da inovação até ser possível conviver com o ambiente concorrencial de mercado aberto com a adequada regulação estatal. Assim, o objeto de estudo do grupo correspondente ao fomento e ao desenvolvimento jurídico das amplas possibilidades proporcionadas pelas novas tecnologias ensejando a releitura de diversos ramos do Direito especificamente adaptados ao ecossistema das startups. O Rio Grande do Sul tem papel destacado no empreendedorismo e no ecossistema brasileiro de *startups*, ocupando a terceira posição entre os estados com maior número e a cidade de Porto Alegre entre as quatro cidades com maior número de empreendimentos, conforme mostra o gráfico acima.

O tema possui portanto alta relevância para a advocacia gaúcha e aos interesses sociais, na medida em que estabelece diálogo constante com o fomento ao empreendedorismo por meio de campo específico do direito, não se confundido com outras áreas já existentes, na medida em que todos os ramos do direito são chamados a se adaptarem ao contexto de incerteza e insegurança típicas da nova economia que exigem adaptações específicas para **empreendedorismos, desburocratização plasmado no Direito para Startups**. A Escola Superior da Advocacia, juntamente com a Seccional gaúcha da Ordem dos Advogados do Brasil, ao chancelar a presente iniciativa que apoiou desde o seu limiar de forma alvissareira contribuiu inestimavelmente para o engrandecimento do Ecossistema das Startups, apostando no empreendedorismo e na desburocratização como elementos de fomento ao desenvolvimento para que se atinja o ideal de um país melhor para cada um de nós. Apenas com uma sociedade civil forte e organizada será possível vislumbrar uma Nação sustentável, verdadeiramente.

## NESTA EDIÇÃO

INVESTIMENTOS  
EM STARTUP

DIREITO DO CONSUMIDOR,  
LICITAÇÕES E RELAÇÕES  
TRABALHISTAS

LGPD, REGIME TRIBUTÁRIO  
E SOCIETÁRIO, TERMOS DE  
USO

## PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais e as *Startups*

LUCIANO ESCOBAR – OAB/RS 50.873

OAB/RS 50.873 – luciano.escobar@mfoadvogados.com.br

NICHOLAS AUGUSTUS DE BARCELLOS NETHER – OAB/RS 104.090

OAB/RS 104.090 – nicholasnether@hotmail.com

A Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD) regula o tratamento de dados pessoais, conforme o artigo 1º.

Particularmente no que diz respeito às *startups* que ainda não tiverem personalidade jurídica própria, terão pessoas naturais empregando seus esforços para o estabelecimento do negócio, o que faz indispensável estabelecer-se cláusulas específicas sobre a proteção de dados pessoais, com definição das responsabilidades de cada um dos envolvidos, através de um MoU, ou seja, Memorando de Entendimento, visto que diversos empreendedores, em suas *startups*, baseiam suas iniciativas com imensa dependência de tratamento de dados pessoais (VAINZOF, Rony. Disposições Preliminares. In: MALDONADO, Viviane Nóbrega Maldonado; BLUM, Renato Opice Blum; (Orgs.). LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados Comentada. 1. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019. v. 1, p.53).

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais **não é uma lei de consentimento**, visto que é apenas uma das bases legais para o tratamento de dados, previstas no artigo 7º da Lei. Aliás, **ter o consentimento não é requisito para toda e qualquer hipótese de tratamento de dados pessoais**, mas a transparência acerca do tratamento sim. Para todas as hipóteses de tratamento de dados, deve se observar fundamentalmente o princípio da transparência, mas sem deixar de se atender a todos os demais, previstos no artigo 6º.

As hipóteses encontram-se no artigo 7º, sendo que as relevantes – para o Ecossistema de Startups – são as seguintes: **a)** Consentimento do Titular: claro, inequívoco, específico, para finalidade determinada, por escrito ou por outro meio que demonstre a manifestação de vontade do titular, de forma destacada (em cláusula específica) no contrato, sob pena de não ser considerado válido o consentimento; **b)** Para cumprimento de obrigação legal ou regulatória; **c)** Execução de contrato do qual o titular dos dados pessoais seja titular; **d)** Exercício regular de direito em processo judicial, administrativo ou arbitral; **e)** Proteção da vida; **f)** Legítimo interesse: com o tratamento dos dados pessoais estritamente necessários para a finalidade pretendida, o que deverá ser feito de forma transparente (clara e inequívoca para o titular) e para **(i)** apoio e promoção de atividades do controlador; e **(ii)** proteção, em relação ao titular, do exercício regular de seus direitos ou prestação de serviços que o beneficiem, respeitadas as legítimas expectativas dele e os direitos e liberdades fundamentais, nos termos desta Lei. **g)** Proteção ao crédito.

Todo o tratamento de dados pessoais deve informar, através de Política de Privacidade ou de cláusula específica de contrato: **a)** finalidade específica do tratamento; **b)** forma e duração do tratamento, observados os segredos comercial e industrial; **c)** identificação do controlador; **d)** informações de contato do controlador; **e)** existência de compartilhamento dos dados e a finalidade; **f)** responsabilidades dos agentes que realizarão o tratamento; e **g)** direitos do titular, previstos no artigo 18 da LGPD.

Caso haja mudança da finalidade, deverá o titular do dado pessoal ser previamente comunicado para ratificação do consentimento.

Quando o tratamento de dados pessoais for condição para o fornecimento de produto ou de serviço ou para o exercício de direito, o titular será informado com destaque sobre esse fato e sobre os meios pelos quais poderá exercer os seus direitos elencados no artigo 18 da Lei.

Todo o tratamento de dados pressupõe um ciclo com início, meio e fim. A principal situação de término de tratamento de dados pessoais, prevista na LGPD, dá-se quando da solicitação, expressa do seu titular, com a revogação do seu consentimento, ressalvadas as hipóteses legais em que isso não é possível, porque necessária a guarda daqueles dados. Por outro lado, a Lei também estabelece a situação de término do tratamento de dados pessoais, **independentemente** de qualquer pedido expresso do seu titular.

Sempre que a finalidade do tratamento seja alcançada, ou os dados deixem de ser necessários ou pertinentes ao alcance da finalidade específica pretendida, ou tenha chegado o fim do período de tratamento estabelecido ou seja determinado pela Autoridade Nacional, deverá ocorrer o fim do tratamento dos dados pessoais, com a sua eliminação da base de dados do Controlador.

Além da figura do Titular dos Dados pessoais, a LGPD estabelece e define quem são os agentes de Tratamento de Dados: **a)** O **Controlador**: É a pessoa natural ou jurídica, esta de direito público ou privado, a quem compete as decisões referente ao tratamento de dados pessoais. Constitui obrigação do Controlador, quando requisitado pela Autoridade Nacional a elaboração de relatório de impacto à proteção de dados pessoais, inclusive de dados sensíveis,

referente a suas operações de tratamento de dados, nos termos de regulamento, observados os segredos comercial e industrial, que deverá conter, no mínimo, a descrição dos tipos de dados coletados, a metodologia utilizada para a coleta e para a garantia da segurança das informações e a análise do controlador com relação a medidas, salvaguardas e mecanismos de mitigação de risco adotados; **b) Operador**: É a pessoa natural ou jurídica de direito público ou privado que realiza a operação de tratamento de dados pessoais, em nome e por ordem do controlador, que tem o dever de verificar a observância das próprias instruções e das normas sobre a matéria. **c) Encarregado**: indicado pelo Controlador.

As atividades do encarregado consistem em: **a)** aceitar reclamações e comunicações dos titulares, prestar esclarecimentos e adotar providências; **b)** receber comunicações da autoridade nacional e adotar providências; **c)** orientar os funcionários e os contratados da entidade a respeito das práticas a serem tomadas em relação à proteção de dados pessoais; **d)** executar as demais atribuições determinadas pelo controlador ou estabelecidas em normas complementares; **e)** assessorar os responsáveis pelo tratamento de dados pessoais na emissão de relatórios de impacto à proteção de dados pessoais, emitindo opiniões e pareceres que possam embasar tais relatórios; **f)** recomendar a realização de relatórios de impacto à proteção de dados pessoais, ou não, inclusive sobre a metodologia da sua realização; **g)** monitorar as atividades de tratamento de dados pessoais com a regulamentação e as normas vigentes; **h)** recomendar as salvaguardas para mitigar quaisquer riscos aos direitos dos titulares de dados pessoais tratados pela empresa, inclusive salvaguardas técnicas e medidas organizacionais e **i)** decidir sobre a adequação dos relatórios de impacto à proteção de dados, e se as suas conclusões estão de acordo com a regulamentação, ou não. (BRUNO, Marco Gomes da Silva. Dos Agentes de Tratamento de Dados Pessoais. In: MALDONADO, Viviane Nóbrega Maldonado; BLUM, Renato Opice Blum; (Orgs.). LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados Comentada. 1. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019. v. 1 p.315,316).

É fundamental observar o *caput* do artigo 42, que prevê que o controlador ou o operador, que causar dano a terceiros, será obrigado a repará-lo. O parágrafo 1º, incisos I e II, indica que a responsabilidade é solidária, ou seja, o controlador e o operador responderão simultaneamente pelas violações provocadas.

O artigo 43, incisos I a III, elenca as exclusões de responsabilidade do controlador e do operador: que não realizaram o tratamento de dados pessoais que lhes é atribuído, que, embora tenham realizado o tratamento de dados pessoais que lhes é atribuído, não houve violação à legislação de proteção de dados; ou que o dano é decorrente de culpa exclusiva do titular dos dados ou de terceiro. O parágrafo 2º do artigo 46, sobre medidas de segurança, determina que: ... *deverão ser observadas desde a fase de concepção do produto ou do serviço até a sua execução.*

O artigo 47 estabelece que o dever de segurança do tratamento dos dados pessoais continua após o fim de sua relação com o titular.

Em caso de incidente de segurança, o artigo 48 prevê a comunicação à Autoridade Nacional de Proteção de Dados com as seguintes informações, constantes no parágrafo 1º, incisos I a VI: a descrição da natureza dos dados pessoais afetados, as informações sobre os titulares envolvidos, a indicação das medidas técnicas e de segurança utilizadas para a proteção dos dados, observados os segredos comercial e industrial, os riscos relacionados ao incidente, os motivos da demora, no caso de a comunicação não ter sido imediata e as medidas que foram ou que serão adotadas para reverter ou mitigar os efeitos do prejuízo.

O artigo 52, incisos I a VI, prevê as sanções administrativas em caso de incidente de segurança: advertência, **multa** simples, de **até 2,00% do faturamento da startup** no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, a R\$ 50.000.000,00 por infração, multa diária, observado o limite total a que se refere o inciso II, publicização da infração após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência, bloqueio dos dados pessoais a que se refere a infração até a sua regularização e eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração.

Além dos artigos mencionados, atenta-se para peculiaridades da Lei: início da vigência em 15 de Agosto de 2020; tratamento diferenciado pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados e regulamentação dos *dados pessoais educacionais* pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados e pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira.

## TRIBUTAÇÃO

*Tributação dos Investimentos em Startups*

MARCELO PASETTI – OAB/RS 39.481

marcelo@pas.adv.br

Qualquer **investidor**, em suas diversas formas em aplicar seu capital, irá procurar tranquilidade em assumir esse desafio, cujo caminho é ainda mais complexo no Brasil, diante das inúmeras regulamentações, a complexidade das regras de Direito Tributário, tudo isso aliado à falta de segurança jurídica em matéria consumerista e trabalhista.

Com efeito, a mitigação ou **eliminação de riscos** de um investidor está associada a tomada de decisões racionais. Por isso, se propõe analisar alguns modelos de tributação dos investimentos em Startups, como: investimento em *equity*; investimento realizado por meio de fundo de investimentos; investimento em títulos de valores mobiliários; investimento em contrato de participação; *crowdfunding*; investimento por meio de Sociedade de participação.

Sem dúvida, o investimento em *equity* ocorre quando o investidor adquire quotas (ou ações) do capital social e, assim, passa a ser considerado sócio da Startup. O investidor, em caso de distribuição de lucros e dividendos, fará jus à **isenção do imposto de renda**. Contudo, em caso de venda da participação societária em valor superior ao custo da aquisição, por representar ganho de capital, **haverá incidência de imposto de renda** se ultrapassado o limite de isenção fixado no art. 22 da Lei 9.250/96.

Assim como, os fundos por investimento são equiparados a condomínios de títulos ou valores mobiliários, conforme regulação pela Instrução CVM 555, de 17 de dezembro de 2014. A Lei 11.033/2014 estabelece a tributação de investimentos vertidos em fundos por duas formas.

Fundo fechado, **a tributação da renda ocorre na ocasião do resgate** (extinção do fundo). Fundo aberto, a tributação ocorre em regime de **alíquotas regressivas** e dependerá da manutenção dos valores aplicados. Além disso, o art. 3º da referida lei traz hipóteses de isenção de incidência de imposto de renda. Relevante informar que, a Medida Provisória 806 de 2017, que dispunha sobre o Imposto sobre a Renda incidente sobre as aplicações em fundos de investimento, perdeu sua eficácia por não ter sido convertida em lei.

Por sua vez, a tributação sobre o investimento em títulos e valores mobiliários são determinados pelo art. 2º da Lei 11.033/2004, cujos rendimentos auferidos terão a incidência de alíquota de 20% para casos de *day trade* e 15% para as demais possibilidades, e valores até R\$ 20.000,00 estão isentos de tributação, nas mesmas hipóteses mencionadas na situação do investimento antecedente.

De fato, o investimento realizado em contrato de participação, igualmente conhecido por **mútuo conversível** (convertible note) teve sua previsão legal estabelecida pela Lei Complementar 155/2016, que acrescentou dispositivos à Lei Complementar 123/2005, chamada de Lei do Simples, o qual trouxe novos contornos para regular o formato e características do investidor-anjo. O pagamento de dividendos está limitado a 50% dos lucros da sociedade investida (art., 61-A, § 6º). O § 10, do art. 61-A da LC, sofreu **severas críticas** ao atribuir ao Ministério da Fazenda definir a tributação sobre o capital investido. A Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil 1.179/2017, que delimitou as normas sobre a tributação em Startups, por legislar matéria tributária, violou o princípio da legalidade estrita insculpido no art. 150, I, da CF. Além disso, esse tratamento tributário exige diversas obrigações, como retenção de imposto na fonte, incompatíveis para incentivar investimentos em Startups.

De forma, a captação de recursos através plataformas de colaboração eletrônicas, chamadas de *crowdfunding*, em que os colaboradores são simpatizantes pelo projeto, está regulada pela ICVM 588/2017.

A entrega voluntária de capital assemelha-se ao regime da doação, em sendo valores baixos há **isenção do ITCMD**, cujo limite é fixado em lei de cada estado. Assim, em sendo gracioso o investimento não deverá incidir nenhum tributo, exceto se restar determinado algum retorno sobre o capital investido. Oportuno dizer, o empreendimento que capta o recurso deverá se sujeitar ao regime de patrocínio, cuja tributação está manifestada na Solução do COSIT 141/2016 pela Receita Federal.

Com certeza, a tributação do investimento por meio de Sociedade em conta de participação está sujeita como se fosse uma sociedade anônima, com **a incidência do IRPJ, CSLL, PIS e CONFINs**, sendo possível, ainda, optar pelo regime de lucro presumido, conforme Instrução Normativa de SRF 31/2001. Os lucros apurados e distribuídos estão isentos de tributação, nos moldes do art. 10 da Lei 9.245/95.

Em síntese, é de extrema relevância a realização de um completo planejamento tributário sobre os investimentos em Startups, na busca de ganho de capital como forma de justificar os riscos assumidos pelo investidor.

Referência: PORTO, Éderson Garin. Manual Jurídico da Startup: como criar projetos inovadores com segurança. Livraria do Advogado Editora. 2018.

Imagem: Pixabay Licence



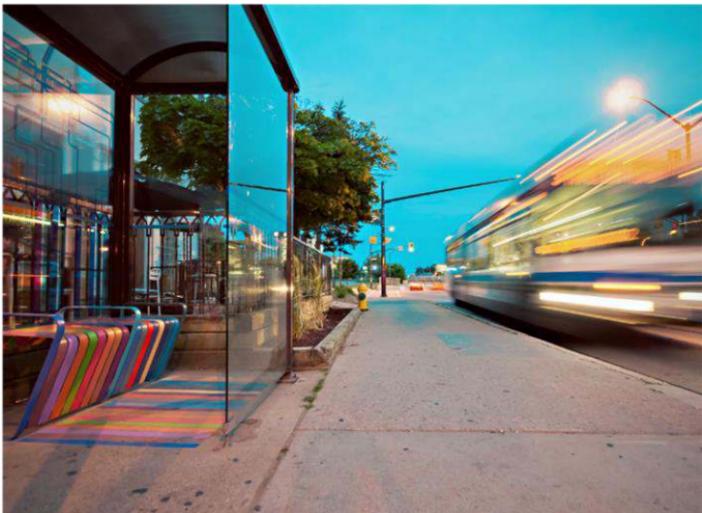


Imagem: Pixabay Licence

Em primeiro lugar, **o que é uma Startup?**

Para responder a esta pergunta, pode-se iniciar com a definição legal. No Brasil, A Lei Complementar 123/2006 *Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte*. Esta lei complementar foi recentemente alterada em alguns de seus dispositivos pela Lei Complementar 167/2019. Esta última, entre outras providências, *Institui o Inova Simples*. Diz o artigo 65-A desta lei: É criado o Inova Simples, regime especial simplificado que concede às iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem como startups ou empresas de inovação 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.

E no parágrafo primeiro deste dispositivo consta aquela que é a definição legal de Startup: § 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.*

Além da definição legal, cabe aqui invocar a definição proposta do Eric Ries no seu já clássico Startup Enxuta:

***“Uma startup é uma instituição humana desenhada para criar um novo produto ou serviço em condições de extrema incerteza.”***

A Startup é um modelo de negócio alinhado com a transformação digital que está em curso na civilização humana. Vivemos tempos de rápida evolução tecnológica. Mais e mais vão surgindo novas formas de interação humana – e novos problemas – que demandam a criação de produtos e serviços até então impensados. Há uma clara percepção, seja no mercado, seja nas estruturas governamentais dos mais diferentes países, do importante papel desempenhado por esta espécie de iniciativa empresarial.

### **As Startups merecem tratamento diferenciado?**

Uma preocupação importante de quem lida com a temática da regulação das atividades das Startups é se estas devem receber um tratamento legal e regulatório diferenciado. Isto auxiliaria o seu desenvolvimento, e em última instância faria bem para a economia como um todo. Em especial na seara do direito do consumidor, como isso pode se dar? Afinal, se fala de serviços e produtos experimentais. É natural que apresentem um grau de risco maior do que o habitual, o que poderia comprometer a segurança e a satisfação do consumidor. **Como conciliar propósitos que num primeiro momento parecem conflitantes?** De um lado, a necessidade de flexibilizar controles e sanções, para que os negócios se desenvolvam. De outro lado, a presença de todo um sistema protetivo das relações de consumo, fundado na ideia de que este também é um dos fundamentos de um mercado próspero.

Algumas iniciativas legais e regulamentares recentes parecem apontar o caminho.

## **DIREITO DO CONSUMIDOR**

### ***Devem as Startups receber tratamento diferenciado?***

MARCIO DOS SANTOS VIEIRA – OAB/RS 55.410

marcio@santosvieira.adv.br

#### **A MP da Liberdade Econômica**

A MP 881/2019, mais conhecida como a MP da Liberdade Econômica, traz alguns elementos de grande valor para embasar a adoção de um **tratamento diferenciado** para as startups em suas diferentes esferas, e também no direito do consumidor, de que nos ocupamos neste momento. Norma principiológica que é, traz já em seu artigo 2º: *Art. 2º São princípios que norteiam o disposto nesta Medida Provisória:*

***III - a intervenção subsidiária, mínima e excepcional do Estado sobre o exercício de atividades econômicas.***

Este já é um primeiro norte a sustentar a ausência de regulamentações desnecessárias, que poderiam inibir o desenvolvimento de ideias e projetos inovadores, sob o argumento, pouco coerente, de uma segurança que na prática acaba não se concretizando. Ainda na MP da Liberdade Econômica consta como um dos direitos assegurados, no artigo 3º. Inciso VII: *VII - implementar, testar e oferecer, gratuitamente ou não, um novo produto ou serviço para um grupo privado e restrito de pessoas maiores e capazes, que se valerá exclusivamente de propriedade privada própria ou de terceiros consensuais, após livre e claro consentimento, sem requerimento ou ato público de liberação da atividade econômica, exceto em hipóteses de segurança nacional, de segurança pública ou sanitária ou de saúde pública, respeitada a legislação vigente, inclusive no que diz respeito à propriedade intelectual;*

Um outro referencial legal que caminha na mesma direção é a **LGPD** – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – a Lei 13.709/18, que entrará em vigor em agosto de 2020. Esta lei prevê a criação de uma Autoridade Nacional de Proteção de Dados. Dentre suas atribuições está previsto no artigo 55-J, inciso XVIII: *editar normas, orientações e procedimentos simplificados e diferenciados, inclusive quanto aos prazos, para que microempresas e empresas de pequeno porte, bem como iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem startups ou empresas de inovação, possam adequar-se a esta Lei.* Ou seja, mais um importante documento legislativo, dedicado a disciplinar os temas relacionados com a proteção de dados, ocupa-se de garantir às startups um tratamento diferenciado.

Por fim, é de se invocar como um referencial no campo regulatório a figura do **Sandbox Regulatório**. Esta é uma iniciativa que tem sido adotada no mercado financeiro de diversas jurisdições, e que começa a se constituir também no Brasil. Sua importância é por estabelecer, de forma estruturada, todo um sistema que permita o florescer da inovação em uma área bastante sensível, e que tradicionalmente é a mais regulada no mundo inteiro: o mercado financeiro em seu sentido amplo. Recentemente importantes órgãos reguladores nacionais divulgaram ao mercado que estão em processo de implantar um modelo de Sandbox Regulatório no Brasil. O comunicado é firmado pela Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia, Banco Central, Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) e Superintendência de Seguros Privados. E no dia 27 de setembro de 2019 a CVM publicou o Edital de Consulta Pública SDM nr. 05/2019, em que apresenta uma minuta de instrução sobre as regras para constituição e funcionamento de ambiente regulatório experimental (**sandbox regulatório**).

Como se vê, mesmo no segmento financeiro se abre a possibilidade de **flexibilizar exigências para projetos inovadores**. Ainda que se o faça com um monitoramento próximo, que previna danos aos demais agentes do mercado.

Conclui-se, portanto, que se deve caminhar no sentido de viabilizar a inovação, com a devida atenção à transparência na informação aos consumidores. Ao fim e ao cabo, a tendência é que todos saiam ganhando.

## FORMALIZAÇÃO DO TIME

Regime societário e procedimentos  
específicos para Startups

GABRIELA ROTH – OAB/RS 107.232  
contato@gabrielaroth.com.br



Imagem: Pixabay Licence

**Entender** como as empresas do tipo *Startups* estão lidando com as dificuldades da burocracia em geral é o principal desafio quando se fala na temática do Direito Societário. Isso porque, conforme se verificará, vemos que cada vez mais o que importa não é mais a hierarquia de relações e suas consequências, mas como o indivíduo se posiciona no mundo atual para atingir um propósito em comum. Além de verificar o interesse por esse tipo de negócio, os futuros e atuais sócios terão que lidar com as principais dificuldades empresariais de estruturação jurídica. Isso porque, de acordo com Bruno FEIGELSON e outros na obra *Direito das Startups*, [...] a criação de novos modelos de negócios baseados em tecnologia oportuniza rápido crescimento e impacto expressivo na vida de milhões ou até de bilhões de pessoas [...]. O que era difícil de acontecer em 10 anos, hoje acontece em 5 anos. Com essa mentalidade, abordaremos como essas empresas estão lidando com a modelagem societária de seus negócios tendo em vista as dificuldades que enfrentam ao se debruçar com a burocracia do modelo tradicional oferecido pelo atual sistema jurídico brasileiro. Toda essa preocupação se deve em razão de se encontrar um equilíbrio da visão tradicional do Direito ao conceito de *disrupção* que esse modelo de negócio venha a oferecer.

**Para escolha** do tipo societário entre as *Startups*, o importante é entender que tipo de necessidade essa empresa precisa e quais são as viabilidades jurídicas que encontramos em nosso sistema jurídico. Assim, é importante analisar como o Direito tradicional pode auxiliar na formalização jurídica da escolha do tipo societário. De acordo com as pesquisas que deram apoio a escrita deste texto, o principal consenso que se chega é que os modelos mais utilizados são a sociedade limitada, sociedade em conta de participação e a sociedade anônima. Isso porque, conforme o resultado dos estudos, a principal premissa que denomina é o conceito de *time*.

Conforme os autores pesquisados, portanto, não faria sentido encontrar nesse modelo de negócio, por exemplo, modelos empresariais individuais. Isso porque, para montar um *time*, necessita-se de duas pessoas ou mais o que pressupõe a criação de sociedades com um propósito comum. Ademais, analisa-se a necessidade ou não de investimento, o número de sócios, o objeto social e a escolha do regime tributário adequado.

Todos esses aspectos pesam na hora de escolher a formalização. Portanto, conclui-se que irá depender de múltiplos fatores na escolha do tipo societário. Passa-se, a seguir, a análise dos principais documentos utilizados neste meio como forma de formalização prévia entre os sócios na hora de pactuar as relações ali estabelecidas.

Para entender que **tipo de documentos** são utilizados, precisamos primeiramente contextualizar o motivo da necessidade desses documentos e sua importância. Tendo em vista que no mundo das *Startups* o que rege é a informalidade ou também chamada por Éderson G. PORTO em *Manual Jurídico da Startup* como “mínima formalidade jurídica” a anteceder o lançamento de um produto ou serviço no mercado, vemos que o que pesa na hora de ir a mercado não é a sua formalidade, mas sim a capacidade de unir esforços comuns interessados em dois principais objetivos: dar um retorno financeiro a todos em menor período de tempo possível e probabilidade de ganhar escala rápido.

Dessa forma, com o intuito de ter algum documento que represente o acordo de vontades, fez-se necessária a criação de instrumentos que dessem conta o equilíbrio buscado entre todos. Na busca desse propósito, observa-se que esses documentos viabilizam a busca do equilíbrio entre o formal e o informal. É através dessa premissa que entendemos necessidade de nova criação.

Desse modo, alguns meios foram abordados em comum que regem a relação jurídica adaptando a mentalidade das *Startups* ao modelo tradicional. São eles: o memorando de entendimentos, a carta de intenções, o acordo de sócios, o *term sheet* para investimento e o contrato de *vesting*. Todos esses instrumentos viabilizam a criação de acordos que pactuam que a partir daquele momento em diante todos os envolvidos passam a ser responsáveis pelas obrigações ali assumidas. São através deles, por conseguinte, que empreendedores se comprometem a cumprir papéis específicos dentro da sociedade.

Desse modo, os profissionais têm, em suas mãos, um primeiro documento formal reconhecido pelo mundo jurídico.

Reforça-se que tudo isso irá depender do **momento** específico que aquela empresa *Startup* está vivendo e qual a finalidade do documento a ser produzido. É nesse instante que se tem a junção mínima de formalização jurídica com o conceito de reduzir a burocracia tão prejudicial para esse modelo de negócio. Com isso, percebe-se a importância de entender os tipos societários existentes e conceber a adaptação da situação para o caso em concreto. Com a intenção de abarcar algumas percepções de como o Direito societário é visto pelas empresas *startups*, trouxemos aqui alguns dados que podem auxiliar o empreendedor(a) na hora da formalização jurídica.

Claro, é normal ter dúvidas principalmente quando se trata na formalização de seu próprio negócio. Mas em linhas gerais, a formalização de procedimento de fechamento e abertura societário para uma viabilização mais célere passa pela concepção de entender a nova mentalidade de colaboração que está em jogo. É através dela é que podemos abstrair conceitos como “nova economia”, “exponencialidade” e “disrupção”. A partir desse ponto, é que podemos compreender o que será equilibrado com os instrumentos que já são utilizados pelos indivíduos que atuam neste meio com a finalidade de assimilar e dar novos significados a dois mundos tão distintos.



Imagem: Pixabay Licence

## DIREITO DIGITAL X DIREITO DO CONSUMIDOR

## Termos de Uso e Política de Privacidade

MARCELO PASETTI – OAB/RS 39.481  
marcelo@pas.adv.br

Uma Startup precisa lidar com a impaciência do consumidor, o que por muitas vezes torna-se um desafio em obter a tração do cliente, daí, se mostra um erro apressar esse processo.

Assim, se um negócio é de *software* e tecnologia, se entende adequado construir políticas que gerem ramificações criativas com resultados positivos com as diversas leis com as quais irá se relacionar, como a Constituição Federal, o Código Civil, a Lei 8.078/1990 (CDC), a Lei do *Software* (Lei 9.609/1998), a Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/1998), a Lei da Propriedade Industrial (Lei 9279/1996), a Lei 12.737/2012 (caso Carolina Dieckmann que tipificou *cybercrimes*), o Marco Civil da *Internet* (Lei 12.965/2014), o Decreto de Comércio Eletrônico (Decreto 7.962/2013) e a Lei de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018).

Nessa linha, os Termos de Uso e Política de Privacidade **são contratos importantes** a serem entendidos pelas Startups, pois, serão fornecedoras de produtos e/ou serviços e, de outro lado, os usuários serão considerados consumidores. Termos de Uso regulam o serviço ou fornecimento do produto em si. Políticas de Privacidade estabelecem a forma de que determinadas informações pessoais serão utilizadas pelas Startups.

Vale lembrar que,

**a validade de todo negócio jurídico requer um agente capaz; objeto lícito, possível, determinado ou determinável; forma prescrita ou não defesa em lei.**

Além disso, nesse tipo de negócio (software e tecnologia) deve haver o **consentimento expresso do usuário** de modo a ser comprovado. Com efeito, o fornecimento de produtos e serviços por meio da *Internet* configuram **relação de consumo**, logo, sujeitam-se ao CDC, mesmo que o relacionamento com o *site* não exija pagamento pelo usuário do serviço, haja vista que, a propaganda indireta de marcas remunera o administrador da plataforma, gerando uma relação de consumo entre os envolvidos. De sorte, inaplicável as normas consumeristas para empresas cuja relação seja B2B (*business-to-business*).

Em resumo, os consumidores são considerados vulneráveis no Brasil, sendo interpretadas as disposições contratuais pelos tribunais em favor dos usuários, quando abusivas podem ser anuladas em caso de litígio. Em consequência, deve-se estipular cláusulas penais equilibradas e proporcionais em caso de violação contratual.



Imagem: Pixabay Licence

Certamente, as disposições do Decreto n. 7.962/2013 devem ser observadas na contratação no comércio eletrônico, em especial, sobre informações claras e ostensivas a respeito de quaisquer restrições à fruição da oferta, sendo disponibilizado em local de destaque e de **fácil visualização**. Da mesma forma, é obrigatório o envio de *pop-up* ou *e-mail* ou *banner* caso haja alteração relevante nos Termos de Uso e Política de Privacidade. Além disso, não podemos esquecer do direito de arrependimento em sete (7) dias do consumidor. Deste modo, é possível afirmar que a tração do produto e a tração no mercado de uma Startup depende em adequar políticas sustentáveis que se tornem parte da solução, haja vista que os consumidores estão cada vez mais conscientes na proteção e propriedade de seus dados pessoais.

Referência: PEREIRA, Fábio Luiz Barboza; HARRES, João Carlos Arieira Harres. Como desenvolver os Termos de Uso e a Política de Privacidade para seu site, aplicativo ou projeto. Coord. JÚDICE, Lucas Pimenta. Direito das Startups. Volume II. Juruá Editora. 2017.



## VÍNCULO DE TRABALHO

## Relações trabalhistas nos diversos estágios da Startup

LUCIANA HAAG - OAB/RS 68.441

luciana@lucianahaag.com



Imagem: Pixabay Licence

Os novos modelos de negócio propiciam novas oportunidades/modelos de trabalho, e o futuro do emprego está em diminuição, surgindo novas formas de relação de trabalho, tais como as colaborativas, associadas, com tendência mais relax, não presenciais e sem destaque para a subordinação.

Obviamente, o ponto de vista trabalhista é de difícil adaptação para startups, mas é preciso lembrar que no **Direito do Trabalho vigora o princípio da primazia da realidade**, assim é necessário muita atenção.

E em se falando de startups é sabido que muitas vezes é difícil identificar quem faz o que, identificar hierarquia, identificar as atividades. As pessoas se reúnem e começam a trabalhar, começam a colocar no papel suas idéias e mais adiante se preocupam em definir/rotular quem é empregado, quem é sócio, e qual participação na sociedade.

**As melhores possibilidades de Contrato de Trabalho para Startups:**

**1) Contrato de Teletrabalho (homeoffice):** artigo art. 62, III, CLT, foi criado pela reforma trabalhista, não tem controle de horário, assemelhando-se a empregados que exercem atividade externa.

**2) Contrato Autônomo:** artigo 442-B, CLT, também criado pela reforma trabalhista, o trabalhador autônomo é o prestador de serviços que atua assumindo o risco do negócio, em geral é o dono das ferramentas e equipamentos para realizar suas atividades. O autônomo tem liberdade para escolher seu horário de trabalho e preço dos serviços, e o contrato pode ser firmado com ou sem exclusividade e continuidade, não caracterizando a qualidade de empregado do artigo 3º da CLT.

**3) Contrato de Prestação de Serviços – “Pejotização”:** importante formalizar a contratação destacando que a independência do prestador (sem subordinação), não exigindo cumprimento de horários (sem habitualidade), e definir um período curto de duração do contrato.

Sugere-se incluir 4 cláusulas: não competição (*non-compete*), não aliciamento, confidencialidade (*non-disclosure*) e a transferência de propriedade intelectual ou direitos autorais.

**4) “Contrato de Opção de Aquisição de Participação Societária”:** venda de percentual societário por instrumentos de opções de compra, como *Stock Option* e Contrato de *Vesting*:

**4.1) Stock Option:** opção de compra de ações mercantis, considerada um mecanismo de incentivo. Permite que empregados adquiram títulos da empresa empregadora por preço inferior ao de mercado, isto é, é opção de tornar-se acionista do empregador, pagando preço reduzido. Havendo lucro, o funcionário detentor das ações obtém benefícios de dividendos ou pode vender os títulos, alcançando lucro.

A maior parte da doutrina e jurisprudência compreende categoricamente que o instituto possui natureza mercantil e os ganhos com a compra de ações a preço abaixo de mercado não configuram forma de salário indireto. Todavia, este entedimento se refere para o **empregado/funcionário**, isto é, modelo de negócio com relação trabalhista configurada.

**4.2) Contrato de Vesting:** o termo “vest”, em inglês, significa basicamente a aquisição de um determinado direito ou propriedade e “vesting” acabou sendo utilizado para descrever a operação pela qual o funcionário de uma determinada empresa adquire, ao longo do tempo, o direito sobre certas ações dessa empresa.

No “Contrato de Opção de Aquisição de Participação Societária” é necessário estipular:

- o prazo mínimo para funcionário tenha direito a exercer qualquer opção (“cliff”);
- o percentual de participação societária que terá direito de adquirir após o período de “vesting”;
- o preço que deverá pagar para adquirir essa participação societária caso deseje exercer essa opção;
- eventuais condições de término e perda do direito de aquisição caso deixe de trabalhar para a startup;
- eventuais condições aplicáveis caso, antes do término do período de “vesting”, a empresa seja vendida ou receba algum investimento.

**STOCK OPTION X VESTING:**

*Stock Option* normalmente se refere a uma S.A. (Sociedade Anônima), e não a uma Ltda. (Sociedade Limitada), que é o caso da maioria das startups. No universo das startups a maioria das empresas ainda estão constituídas sob forma Ltda. E ao se falar em *Vesting* em uma Ltda. a palavra sócio tem um significado diferente do que em uma S.A. Em uma S.A. os acionistas geralmente têm maior liberdade para vender suas ações no mercado, e as regras de governança basicamente garantem que o acionista que detenha mais de 50% do capital consiga controlar empresa. Já uma Ltda. é considerada uma sociedade de pessoas. Em tese é mais difícil vender as quotas para qualquer um e, além disso as regras de governança previstas em lei são diferentes.

**5) Contratação de Regime em CLT:** contrato de trabalho firmado de acordo com a legislação trabalhista vigente, Consolidação das Leis do Trabalho – CLT.

Trata-se do empregado com registro em carteira de trabalho e direito a todos os benefícios previstos em lei e convenção coletiva de trabalho. Conforme a CLT, empregado é toda pessoa física que presta serviços não eventuais sob dependência do empregador mediante remuneração. as principais características de um empregado são:

- a) pessoa natural, física;
- b) prestação de serviços pessoalmente, isto é, não podendo ser substituído;
- c) execução de atividades com habitualidade (não eventual);
- d) estar subordinado às ordens do empregador; e
- e) o serviço prestado deve ter contrapartida remunerada.

Para garantir maior segurança ao seu ambiente de negócios, após analisar os demais aspectos da criação da *Startup* sugerimos que você avalie as formas de contratação para sua *Startup*.

Lembrando que apresentamos de forma resumida as possibilidades de formatação de sua equipe nas relações de trabalho.



## LICITAÇÕES E PRIVILÉGIO NAS COMPRAS PÚBLICAS

## Posso participar de uma licitação?

FABIO LEANDRO RODS FERREIRA – OAB 74.779

OAB/RS 74.779 – fabio\_rods@hotmail.com

Para aqueles que não sabem **o que é uma Licitação**, explicamos que é a forma como o Poder Público realiza seus negócios de compra e venda de bens ou aquisição de serviços como projetos de engenharia, arquitetura, tecnologia e saúde. Este processo de licitação está definido em nossa Constituição Federal, sendo regulado pela Lei 8.666/93, a famosa “Lei de Licitações”. O objetivo da Licitação é sempre de selecionar a proposta mais vantajosa na relação custo benefício, ou de maior qualidade e menor preço em favor do Poder Público. Para atingir este objetivo, a lei criou **modalidades de licitações** em que veremos a possibilidade das *Startups* poderem participar.

A 1ª modalidade é a da **CONCORRÊNCIA** exigida em serviços de engenharia e obras com o valor superior há R\$ 3.300.000,00 e para compras e outros serviços com o valor acima de R\$ 1.430.000,00. Depois temos a **TOMADA DE PREÇOS** exigida para obras e serviços de engenharia até o limite de R\$ 3.300.000,00 e para compras e outros serviços até o limite de R\$ 1.430.000,00. Temos a 3ª modalidade de licitação que é o **CONVITE**, utilizada para obras e serviços de engenharia no valor mínimo de R\$ 15.000,00 até o valor máximo de R\$ 330.000,00 e para compras e outros serviços no valor de R\$ 8.000,00 até o limite máximo de R\$ 176.000,00. O **CONCURSO** utilizada entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico científico ou artístico, mediante o recebimento de prêmio ou remuneração aos vencedores. O **LEILÃO** utilizado entre interessados para a venda de bens móveis sem utilidade para a Administração Pública, ou para a venda de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para a compra de bens imóveis. E a 6ª e última modalidade que é o **PREGÃO**, utilizado para aquisição de bens e serviços comuns onde a disputa pelo fornecimento se dá através de sessão pública, presencial ou eletrônica, por meio de propostas de lances para a classificação e habilitação do licitante que ofertou o menor preço. Esta modalidade é utilizada para aquisição de bens ou serviços sem limite de valor.

Pois bem, dentro deste regramento é importante destacar que existem exceções à regra, ou seja, situações em que o Administrador Público não é obrigado a realizar licitação, são as chamadas Dispensa ou Inexigibilidade de Licitação. A **DISPENSA** pode ser utilizada para obras e serviços de engenharia quando o valor for inferior a R\$ 33.000,00 no ano, ou para compras e contratação de serviços com valor inferior a R\$ 17.600,00. Já a **INEXIGIBILIDADE** ocorre quando houver inviabilidade de competição para aquisição de materiais, equipamentos, ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo. Destacamos que esta comprovação de exclusividade deve ser feita através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realiza a licitação, ou onde se realiza a obra ou serviço, devendo ser prestada por Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, pelas entidades equivalentes.

Em qualquer das modalidades e das exceções uma *Startup* pode participar, ela só precisa ficar atenta aos editais. Existe no mercado serviços disponibilizados especificamente para atender as necessidades de *Startups* que queiram participar de licitações. O problema é que há uma dificuldade de cenário. Explicamos: é que as *Startups* se encontram em um ambiente de incerteza e, por outro lado, a Administração Pública que precisa adquirir bens e serviços com recursos públicos em um ambiente de absoluta certeza, parece-nos então, um tanto improvável que o Governo aceite a participação de *Startups* em licitações.

**Considerando então todo este cenário pergunta-se: qual a razão de uma Startup querer participar de uma licitação?**

Bem, considerando que a Administração Pública investe em plataformas eficientes para um melhor atendimento de programas públicos como plataformas de EAD na Educação, como Portais e aplicativos para aten-



Imagem: Pixabay Licence

dimento de demandas públicas e de relacionamento entre o Poder Público e o cidadão, de softwares de gerenciamento e tramitação de documentos e protocolos, acabamos por perceber que todos estes produtos podem ser ofertados por *Startups*, surgindo assim, o interesse em participar das compras públicas, momentos em que haverá uma área de convergência nestes cenários inicialmente opostos.

**De que forma então uma Startup poderia participar de uma licitação?**

Além da possibilidade normal de participar como Pessoa Jurídica, embora o texto da lei não diga isso de forma clara, também é possível participar como Pessoa Física, desde que tenha competência para entregar o bem ou o serviço. Sendo assim, entendemos que uma *Startup* sem CNPJ poderá participar normalmente de uma licitação como pessoa física, representada por um dos integrantes do grupo. Ocorre que, desta solução destacamos 3 problemas: o 1º problema está na **conscientização do Poder Público** para que, na sua fase interna, inclua nos editais a expressão “pessoa física” ou jurídica, dependendo do objeto a ser licitado. E é que as próprias *Startups* exerçam a fiscalização nos editais de licitação visando à impugnação de editais que não permitam a participação de pessoas físicas. O 2º problema diz respeito ao artigo 9º da Lei de Licitações que determina não ser permitido participar da licitação aquele que tiver sido autor de projeto básico ou executivo, sendo assim, se um determinado órgão público abrir licitação para elaboração de um “Projeto” de EAD, por exemplo, e uma *Startup* participar e ganhar, ela **não poderá** depois, **participar da licitação** da entrega do serviço, ou seja não poderá executar a implantação do Projeto de EAD. Por isso, é fundamental o que as *Startups* tenham cuidado ao participar de licitação em que ocorra a divisão entre a elaboração de projeto e a execução de projeto. O 3º problema diz respeito a representação da *Startups* na licitação quando ela participar como pessoa física, na medida em que, essa pessoa que vai representar a *Startup*, é quem vai assinar o contrato com o Poder Público, sendo assim, toda a **responsabilidade perante o Poder Público** será somente desta pessoa. Considerando que algumas *Startups* se desfazem por diversos motivos, se isso acontecer após a celebração de contrato com o Poder Público, aquele que representou a *Startup* e assinou o contrato deverá, sozinho, se responsabilizar pela entrega do produto e sua manutenção, o que poderá ser completamente inviável. Portanto neste caso é fundamental elaborar internamente, um Memorando de Entendimento para diluir esta obrigação entre toda a equipe.

Por fim, destacamos que há facilitação se a *Startup* estiver estruturada na forma de ME/EPP pois a Lei confere preferência na Licitação até o limite de R\$ 176.000,00 e também a Lei de Inovação e Tecnologia que possibilita a Dispensa de Licitação para produtos inovadores.

## GRUPO DE ESTUDOS DIREITO & STARTUPS



1ª EDIÇÃO - 2019

## **Introdução ao direito empreendedor, da inovação e das startups**

O empreendedorismo no Brasil se popularizou na década de 90. O País possui uma das maiores taxas de empreendedores em estágio inicial (TEA) do mundo. O número de empreendedores no Brasil cresceu 44% nos últimos 10 anos.

O Brasil é o segundo país do mundo em termos de empreendedores. A cada quatro brasileiros, três querem o seu próprio negócio. Perdemos apenas para a Turquia.

Empreendedor é termo designado para nomear aquele que dá início a uma organização. Tomemos o exemplo de Mark Zuckerberg, com seu Facebook. Um empreendimento inovador na área de tecnologia da informação. O empreendedorismo pode ser dar, igualmente, em áreas tradicionais e não necessariamente representar inovação.

Uma pessoa empreendedora necessariamente se relaciona com riscos. Em todas as fases, desde a identificação de oportunidades à busca de recursos para transformá-la em um negócio lucrativo, o empreendedor convive com risco. Logo, buscar conformidade legal e jurídica é essencial e uma das fundações para que um negócio se solidifique.

No Mundo, diversas normas, diretivas e leis regulamentam ou relacionam-se com a atividade empreendedora. No Brasil, um arcabouço de leis está relacionado com o segmento daqueles que criam

o próprio negócio, com destaque para a Lei Geral de Micro e Pequena Empresa e Lei do Micro Empreendedor Individual.

O Direito vem a acompanhar estas relações. Conceituamos como Direito Empreendedor (Entrepreneur Law) a disciplina que estuda e regulamenta as relações jurídicas ocorridas no âmbito do empreendedorismo. O direito empreendedor correlaciona-se com outras ciências jurídicas, para aplicar soluções às relações entre empreendedores, órgãos governamentais, investidores, trabalhadores, cooperadores, dentre outros. Dentre as questões comuns avaliadas por este profissional encontram-se: formação societária, contratos de aceleração, fusões e aquisições, planejamento tributário dos novos negócios, proteção a dados e propriedade intelectual, captação de recursos, contratos de pesquisa, revisão de políticas, termos e procedimentos, dentre outros.

Especificamente, na seara do Direito Empreendedor, temos negócios em fase inicial, envolvendo ideias inovadoras, diferenciadas, comumente mas não necessariamente de base tecnológica, com modelo de negócios repetível e escalável, onde ingressamos na seara das chamadas Startups (termo oriundo da bolha ponto com dos Estados Unidos, ocorrida entre 1996 e 2001)

Diversos são os cuidados jurídicos e normas que se relacionam com a atividade de uma Startup, o que demanda profissionais do direito especializados em Direito Empreendedor ou do Empreendedorismo, para que o novo negócio possa estar alicerçado na proteção jurídica e conformidade.

Contratos de confidencialidade são comuns no assessoramento dos negócios inovadores. Assim, o Direito das Startups estuda as normas jurídicas aplicáveis à inovação, de conformidade ao fomento, passando pela atuação junto ao mercado de venture capital, intercâmbio entre aceleradoras, revisão jurídica do modelo de negócios e questões societárias. Seu operador busca assegurar a blindagem jurídica e as melhores oportunidades aos novos negócios.

Neste aspecto é imprescindível conhecimento da Lei de Inovação, 10.973/2004 e demais regulamentos sobre o tema no Brasil e mundo. Mais do que um agente de planejamento e governança, o profissional do direito deverá estar atento a oportunidades, programas e iniciativas regionais e locais que possam beneficiar o novo negócio, avaliando os requisitos, a legalidade e alinhando o negócios às exigências para que possa obter os benefícios e progredir. A falta de atenção em relação a um jurídico especializado e experiente é uma das principais causas do fracasso dos novos negócios. Neste jogo, só quem já jogou pode ser escalado.

***José Antônio Milagre é Advogado especializado em  
Tecnologia da Informação Twitter:***

***<http://www.twitter.com/periciadigital> E-mail:***

***[jose.milagre@legaltech.com.br](mailto:jose.milagre@legaltech.com.br) Site: [www.legaltech.com.br](http://www.legaltech.com.br)***

***Mantém o projeto StartupLegal***

***<http://www.facebook.com/startuplegalbr>***

**Disponível em:** <https://josemilagre.jusbrasil.com.br/artigos/121943066/introducao-ao-direito-empendedor-da-inovacao-e-das-startups>

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS  
ESCOLA DE DIREITO DO RIO DE JANEIRO  
FGV DIREITO RIO

JOÃO PONTUAL DE ARRUDA FALCÃO

*STARTUP LAW* BRASIL  
O DIREITO BRASILEIRO REGE MAS DESCONHECE AS STARTUPS

Rio de Janeiro  
2017

JOÃO PONTUAL DE ARRUDA FALCÃO

*STARTUP LAW* BRASIL:  
O DIREITO BRASILEIRO REGE MAS DESCONHECE AS STARTUPS

Dissertação para obtenção de grau de Mestre apresentada à  
Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas

Área de concentração: Direito da Regulação

Orientador: Leandro Molhano Ribeiro

Co-orientador: Silvio Meira

Falcão, João Pontual de Arruda

Startup law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups / João Pontual de Arruda Falcão. - 2017.

147 f.

Dissertação (mestrado) - Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getulio Vargas.

Orientador: Leandro Molhano Ribeiro.

Coorientador: Silvio Meira.

Inclui bibliografia.

1. Empresas novas. 2. Direito. 3. Empreendedorismo. 4. Inovações tecnológicas. 5. Direito regulatório. 6. Capital de risco. 7. Investimentos. I. Ribeiro, Leandro Molhano, 1971- . II. Meira, Silvio Romero de Lemos. III. Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getulio Vargas. IV. Título.

CDD - 340



**JOÃO PONTUAL DE ARRUDA FALCÃO**

**STARTUP LAW BRASIL: O DIREITO BRASILEIRO REGE MAS  
DESCONHECE AS STARTUPS.**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Direito da Regulação da Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas para obtenção do grau de Mestre em Direito da Regulação.

Data da defesa: 09/02/2017

**ASSINATURA DOS MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA**

**Leandro Molhano Ribeiro**  
Orientador (a)

**Cássio Machado Cavalli**

**Nívio Ziviani**

À Isabela e Joaquim dedico esta dissertação e o meu amor.

## AGRADECIMENTOS

Há muito me dedico ao universo das Startups no Brasil. O processo de criação deste ensaio acadêmico originou-se a partir das minhas inquietações como advogado, empreendedor, investidor, gestor público e acadêmico do Direito que acompanhou a chegada e desenvolvimento, no Brasil, desse recente fenômeno social e econômico denominado Startup. Esta vivência foi coletiva. Ao longo dos anos aprendi com as pessoas com quem tive a oportunidade de conhecer e trabalhar.

Participei de inúmeros debates referentes ao universo das Startups – antes até da palavra ‘startup’ ser cunhada e amplamente utilizada. Este ensaio acadêmico é fruto da minha admiração pelo modelo econômico das empresas Startups e seu potencial transformador na sociedade contemporânea. Muitas pessoas com quem convivi contribuíram na construção desta minha admiração às Startups. A todos eles, colegas acadêmicos e profissionais, meu eterno agradecimento.

Há muito eu estudo as questões legais relacionadas às Startups no Brasil: acho a Startup um veículo socialmente transformador, que valoriza aspectos positivos da sociedade contemporânea, como a busca pelo conhecimento e a valorização da qualidade de vida. Nesse contexto, é público e notório que o Vale do Silício (Califórnia, EUA) e Israel são referências. Lá, especificamente nesses dois pólos, as Startups prosperam de forma recorrente. São inúmeras Startups inovadoras e bilionárias fundadas na última década nesses ecossistemas. É impressionante.

À orientação do Prof. Leandro Molhano, que logo no início influenciou decisivamente nosso trabalho, meu muito obrigado pela atenção, disponibilidade e ajuste fino. Dentre outras coisas, devo a ele a clareza de que o mapeamento das regras que regem as Startups no Brasil deve ser feito antes de se querer comparar o Direito Brasileiro com o Direito do Vale do Silício ou de Tel Aviv, que são as duas maiores referências do segmento.

À Fabrício da Costa<sup>1</sup>, *designer*, que permitiu a materialização do meu conceito em formato visual. Um desenho que vai além do mapeamento jurídico aqui proposto. O processo de criação do desenho buscou a construção de uma ferramenta prática para compreensão dos aspectos jurídicos relacionados às Startups. Eu e Fabrício desejamos que o ecossistema se aproprie e todos utilizem nosso desenho. Teríamos Startups empresarialmente mais robustas. Nomeamos o desenho final *Startup Law Brazil: Dinamo Strategy*.

No processo de elaboração deste ensaio acadêmico, que durou 2 anos, me submeti a uma Banca de Qualificação. Registro aqui meus agradecimentos à esta Banca<sup>2</sup> que me orientou de forma excepcional. Agradeço ao Prof. Cassio Cavalli, sua profunda compreensão da Teoria Econômica da Empresa me iluminou neste mapeamento da Startup enquanto um *Arranjo Institucional Complexo*.<sup>3</sup>

Escolhi a Startup como desafio acadêmico. Um tema recente, contemporâneo, pouco conhecido pelo Direito. Recorri à pesquisa bibliográfica, mas também ao aconselhamento de colegas advogados:

Do Chico Müssnich<sup>4</sup> ouvi sobre a *transitoriedade societária* do modelo das Startups e da *hipersuficiência do sócio empreendedor minoritário*.

Com Carlos Augusto Junqueira<sup>5</sup> amadurecemos entendimento sobre o fenômeno da Startup para o Direito Brasileiro, aprofundamos o olhar sobre a eficiência dos modelos jurídicos disponíveis às Startups e desenhamos a estratégia societária da *Startup Binária* (durante as primeiras fases da vida a Startup realiza suas atividades na pessoa natural dos sócios

---

<sup>1</sup> Fabrício DaCosta é Mestre em Design de Produto pela Domus Academy de Milão. Esteve na Itália, trabalhou na criação de cenários futuros para grandes empresas como a FIAT e NESTLE e, no final da década de 90, trabalhou na IDEO - empresa de design norte americana que criou o conceito de *design thinking*.

<sup>2</sup> Professores Cássio Cavalli, Leandro Molhano e Rafaela Nogueira.

<sup>3</sup> Entendimento desenvolvido durante o semestre de 2015.2, em função das leituras e discussões vivenciadas na disciplina Teoria Econômica da Empresa, com a turma do Mestrado em Direito da Regulação da FGV Direito-Rio, sob orientação do Professor Cassio Cavalli.

<sup>4</sup> Chico Müssnich possui ampla experiência em assuntos societários e de fusões e aquisições de alta complexidade. Participa ativamente de diversos casos de arbitragem nacional e internacional e presta assessoria estratégica em *hostile takeovers* e situações litigiosas. É professor em Direito Societário, na Faculdade de Direito da Universidade Católica do Rio de Janeiro PUC/RJ desde 1981, da Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas - FGV desde 2005 e da Vanderbilt Law School desde 2010 onde leciona o curso International Mergers and Acquisitions.

<sup>5</sup> Disponível em: <http://www.souzacescon.com.br/pt-br/advogados/carlos-augusto-leite-junqueira-de-siqueira/>. Acesso: 22 de Dezembro de 2016.

até que se transforma diretamente em sociedade anônima de capital fechado, sem antes se constituir como MEI, Eireli, Ltda).

Com Luiz Benevides vive o ciclo de vida completo de uma Startup no Brasil, desde a fundação ao desenvolvimento do produto e venda da Startup, 5 anos depois, para uma empresa de *capital aberto*.<sup>6</sup>

Beno Suchodolski<sup>7</sup> me lembrou da importância dos relevantes cientistas brasileiros que residem e trabalham mundo afora. Com o estímulo certo esses cientistas adorariam retornar ao país e empreender, desenvolvendo tecnologias estado da arte. Como trazê-los de volta e apoiá-los em suas respectivas Startups? “Só isso já mudarei tudo” concordei com Beno.

Fabiana Fagundes,<sup>8</sup> e seus 16 anos de prática com empresas Startups, corroborou nosso entendimento de que o Direito Brasileiro de fato desconhece o modelo das Startups.

Bruno Lopes nos trouxe um olhar sóbrio sobre as questões trabalhistas vividas pelas Startups. Em suas próprias palavras, “uma abordagem prática às inflexibilidades previstas na CLT”.

As universidades e cursos técnicos de informática, engenharia de software e ciência da computação avançaram tremendamente tendo algumas das escolas líderes nacionais se qualificado em padrões de excelência global. Aqui meus agradecimentos pelos aprendizados vividos nos ecossistemas do CIN-UFPE (Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco), do Gênesis da PUC-Rio (Insituto Gênesis de Inovação da Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro), do LATIN-UFMG (Laboratório de Tratamento da Informação da Universidade de Minas Gerais) e do ICOM-UFAM (Instituto de Computação da Universidade Federal do Amazonas).

---

<sup>6</sup> Toledo, Leticia. **Algoritmo Made In Manaus**. Revista Exame, p. 72-73, 10 Jun 2015.

<sup>7</sup> Disponível em: < <http://www.suchodolski.com/profissionais-BENO-SUCHODOLSKI,1.htm>>. Acesso: 23 de Dezembro de 2016.

<sup>8</sup> Disponível:< <http://bmalaw.com.br/Pages/curriculo-profissional.aspx?nID=72&Profissional=Fabiana+Fagundes>>. Acesso: 23 de Dezembro de 2016.

O Instituto Empreender Endeavor<sup>9</sup>, a Associação Brasileira de Venture Capital e Private Equity - ABVCAP<sup>10</sup> e a Associação Anjos do Brasil<sup>11</sup> oferecem farto conteúdo de qualidade disponível *online* com informações riquíssimas sobre Startups e Brasil, bem como cartilhas e modelos jurídicos úteis à orientação dos agentes deste ecossistema. Este material foi fundamental em nossa pesquisa. À equipe dessas instituições, nosso agradecimento.

O caminho aqui proposto é de minha inteira responsabilidade, mas a construção é coletiva e fruto da contribuição de diferentes pessoas e instituições que participam do ecossistema de Startups no Brasil. Aos acima referidos amigos, colegas e instituições, minha gratidão por oferecerem e disponibilizarem o conhecimento que detêm para solução das minhas inquietações.

---

<sup>9</sup> Disponível em: <<https://endeavor.org.br/15-dicas-sobre-direito-que-todo-empendedor-precisa-saber/>>. Acesso: 10 de Dezembro de 2016.

<sup>10</sup> Disponível em: <<http://www.abvcap.com.br>>. Acesso: 10 de dezembro de 2016.

<sup>11</sup> Disponível em: <<http://www.anjosdobrasil.net>>. Acesso: 10 de dezembro de 2016.

*Insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes.*

Albert Einstein

## RESUMO

O desafio central deste trabalho é a compreensão do Direito aplicável às *Startups de Software e Internet*. Exploramos os desafios e obstáculos jurídicos do fenômeno econômico da empresa Startup diante do Ordenamento Jurídico Brasileiro. Primeiro, na *dimensão conceitual histórica e jurídica*, pesquisamos o contexto no tempo, selecionamos definições de Startup a partir de diferentes pontos de vista e elaboramos entendimento próprio, caracterizando a Startup enquanto um *arranjo institucional complexo* com características próprias. Segundo, na *dimensão holística sistemática descritiva*, identificamos e organizamos os institutos deste arranjo complexo denominado Startup em 6 áreas estratégicas. Terceiro, na *dimensão visual estratégica pragmática*, indicamos a *via crucis* jurídica de quem busca como atividade econômica a empresa Startup em nosso país e criamos um ferramental (*desenho*) para alinhamento das questões jurídicas aplicáveis às Startups. Ao final deste ensaio, concluímos que a Startup, enquanto fenômeno econômico recente, detém dinamismo próprio que o Direito Brasileiro rege mas desconhece.

**Palavras-Chave:** Startup, Brasil, Direito, Regulação, Inovação, Empreendedorismo, Investimento, Capital de Risco.

## ABSTRACT

Brazilian Startup Law for computing technology. The main challenge of this essay is to understand the Law applicable to Software and Internet Startups. We explore the challenges and obstacles of the economic phenomenon of the Startup company upon the Brazilian Legal System. First, in the conceptual dimension, we search the historical context and select Startup definitions from different points of view. In the sequence, we elaborate our own understanding, characterizing the Startup as a complex institutional arrangement. Second, in the juridical-legal dimension, we identify, organize and describe common legal issues related to the life cycle of the Brazilian Startups. Thirdly, in the strategic dimension, we began mapping the legal pathway of those who seek economic activity as a Startup company in our country and offer a strategic approach (*diagram*) to the legal issues applicable to Startups. At the end of this essay, we conclude that the Startup, as a recent economic phenomenon, has its own dynamism that Brazilian law governs but does not understand.

**Keywords:** Startup, Brazil, Law, Regulation, Inovation, Entrepreneurship, Investment, Venture capital.

## ÍNDICE

INTRODUÇÃO: STARTUP LAW BRASIL .....	1
PARTE I - DIMENSÃO JURÍDICA HISTÓRICA CONCEITUAL .....	12
1.1. ORIGEM DO TERMO STARTUP .....	12
1.2. DEFINIÇÕES E CONCEITOS DE STARTUP .....	14
1.3. CARACTERÍSTICAS ELEMENTARES DAS STARTUPS .....	21
1.4. AS STARTUPS NO BRASIL .....	27
PARTE II - DIMENSÃO HOLÍSTICA SISTEMÁTICA DESCRITIVA .....	39
2.1 SOCIEDADE .....	45
2.2. FINANCEIRO .....	54
2.3 PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	59
2.4. TRABALHISTA.....	65
2.5. TRIBUTOS .....	72
2.6. DIA A DIA .....	81
PARTE III - DIMENSÃO VISUAL ESTRATÉGICA PRAGMÁTICA .....	90
3.1. FASE DE DESCOBERTA: CONCEPÇÃO, IDEACÃO.....	93
3.2. FASE DE VALIDAÇÃO: PROTOTIPAÇÃO E TESTES .....	100
3.3. FASE DE EFICIÊNCIA: GESTÃO E GOVERNANÇA.....	106
3.4. FASE DE ESCALA: CRESCIMENTO COMERCIAL.....	117
3.5. FASE DE ENCERRAMENTO: DESINVESTIMENTO E FECHAMENTO ..	119
CONCLUSÃO .....	122
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS: .....	126

## INTRODUÇÃO: STARTUP LAW BRASIL

*"Entrepreneurship" was a word not common in law schools before I became dean, but the changes in the legal profession -- and changing contexts in which lawyers operate -- have prompted our Public Service Venture Fund, collaborations with the University's i-lab, the HLS Library Innovation Lab, new courses and workshops, and new student organizations.*

*Martha Minow<sup>12</sup>*

Em primeiro lugar, ressalte-se que elaboramos um *desenho*, apresentado a seguir, para nos guiar ao longo do presente trabalho de pesquisa. Através do *desenho* organizamos as centenas de páginas de conteúdo que mapeamos. Talvez o *desenho* seja a maior contribuição acadêmica desta dissertação. Nele apresentamos o mapeamento conceitual de uma nova disciplina do conhecimento jurídico denominada *Startup Law* – ou, o Direito das Startups.

Sugerimos, preliminarmente, que antes de analisar o texto desta pesquisa o leitor navegue o olhar pelo *desenho* que segue. Dedique alguns minutos com atenção. Observe as áreas (ou fatias) estratégicas. Identifique cada um dos quase noventa conceitos ali indicados, ordenados e distribuídos. Perceba o ciclo de vida das Startups representado nas cores do Brasil. A leitura do *desenho* deve se dar de forma radial, de dentro para fora. A opção pelo elemento circular sugere que nossa abordagem holística foi de 360º *graus*. O *desenho* é o mapeamento visual do *Direito Brasileiro que rege mas desconhece as Startups*.

---

<sup>12</sup> *Martha Minow's retirement email announcement sent in January 03, 2017 – after 8 years as dean of Harvard Law School. Martha joined faculty more than 35 years ago.*



Um fenômeno recente ainda pouquíssimo estudado no âmbito jurídico nacional, Startups são empresas que criam modelos de negócio altamente escaláveis, a baixos custos e a partir de ideias e tecnologias inovadoras. Startups não são somente empresas de internet, elas só são mais frequentes na internet porque, em todos os sentidos, é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma indústria. *Capex* menor e menos *liabilities*, por exemplo.

Nosso objeto de pesquisa é única e exclusivamente as Startups de inovação web, de software, de Internet, computacionais. Um fenômeno econômico e organizacional recente com inúmeros desdobramentos para o Direito Brasileiro. Uma Startup é uma instituição desenhada para criar um novo produto ou serviço em condições de extrema incerteza – incertezas mercadológicas, incertezas tecnológicas, incertezas jurídicas. Nesta dissertação sempre que fizermos menção ao termo Startup ou Startups estamos nos referindo a este tipo de empresas de software (ou de internet) que são criadas em todo o Brasil com foco no desenvolvimento de tecnologia digital de ponta, inovadora, estado-da-arte, transformadora da vida contemporânea. Estamos rodeados de inovações<sup>13</sup> criadas e promovidas por essas Startups.

Nosso objetivo foi mapear e, com isso, despertar atenção às questões jurídicas mais relevantes na vida das Startups em atividade no território brasileiro. Com o intuito de descobrir o arcabouço jurídico aplicável à essas Startups, definimos a pergunta de pesquisa desta dissertação da seguinte forma: o Direito Brasileiro aplicável às empresas Startups em atuação no Brasil atende à função econômica das Startups, no que tange as suas características elementares, a saber:

- (i) *Rápido crescimento institucional* do negócio que deu certo?
- (ii) *Transitoriedade societária*?
- (iii) *Hipersuficiência do funcionário* em relação à Startup?
- (iv) *Encerramento da empreitada* que não prosperou?

Antes de apresentarmos o mapeamento proposto nesta dissertação, discorreremos brevemente sobre esses pontos que elencamos. Eles justificam o nosso entendimento sobre a

---

<sup>13</sup> A lei de fomento a inovação (Lei 10.973 de 2004) define *inovação* em seu artigo segundo, inciso quarto, como sendo: “introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho”.

existência de uma nova disciplina no Direito denominada *startup law* ainda sem referencial no Direito pátrio.

Do ponto de vista acadêmico não encontramos estudos relevantes, tampouco uma doutrina estabelecida sobre os aspectos do Direito aplicável às Startups no Brasil. Aqui ainda são pouquíssimos os textos que se propõem a enfrentar questões jurídicas mais sofisticadas relacionadas ao tema. A maioria dos autores e instituições tratam o tema em textos curtos, modelos pontuais, geralmente em blogs de dicas e orientações ao empreendedor e/ou investidor.

O resultado deste trabalho de pesquisa é, em parte, conceitual; em parte, descritivo; e, em parte, propositivo:

- Parte I. Discorreremos sobre a origem, definição e função do modelo econômico das *Startup*.
- Parte II. Mapeamos, sistematizamos e descrevemos os institutos jurídicos e as atividades legais relacionadas às Startups em atuação no Brasil.
- Parte III. Ofereceremos visão propositiva, com recomendações e boas práticas de planejamento, gestão e documentação dos aspectos jurídicos das Startups.

Concluimos que o Direito pátrio é hostil às Startups. Concluimos que o arcabouço jurídico brasileiro aplicável às Startups é extremamente complexo – até mesmo para os mais letrados. Garantir que as Startups cumpram com todas as exigências regulatórias é um desafio ímpar e gera um festival de desperdícios: custa um dinheiro precioso, demanda um tempo que a Startup não tem e gera uma insegurança jurídica abominável aos negócios.

Cumpramos notar que o texto base desta Dissertação é fruto da atuação profissional e acadêmica do autor no ecossistema de Startups Brasileiro. Ao longo dos últimos dez anos adotamos os seguintes procedimentos técnicos que também foram usados nessa pesquisa:

- (i) Análise Bibliográfica: com base em informações - primárias e secundárias - publicadas em livros, revistas, artigos, teses e na Internet estudamos o tema em questão de forma ampla, tanto nos textos clássicos como em muitos sites contemporâneos.
- (ii) Análise Documental: analisamos inúmeros modelos jurídicos adotados pelo mercado. Analisamos muitos desses modelos em caráter confidencial em função de alguma operação de mercado em que o autor desta pesquisa era parte, mentor ou prestador de serviço. Também analisamos os modelos disponíveis online, oferecidos por *players* associativos do mercado de Startups (ex: Anjos do Brasil, ABVCAP, Endeavor).
- (iii) Entrevistas qualitativas<sup>14</sup>: selecionamos \_\_\_ advogados, gestores, investidores e empreendedores com experiência prática em questões jurídicas do dia a dia de uma empresa Startup no Brasil. Produzimos encontros presenciais exploratórios para interrogação direta das pessoas cujo conhecimento prático e científico sobre Startups buscávamos conhecer. O resultado obtido foi de extrema qualidade, contribuindo para contrapor nossas próprias opiniões.
- (iv) Case Method<sup>15</sup>: em função da atuação profissional do autor<sup>16</sup> desde 2006 no ecossistema de Startups Brasileiro, conduzimos estudos detalhados em inúmeras<sup>17</sup> Startups. Estudos exaustivos de aspectos jurídicos específicos das Startups no Brasil, de modo a permitir um

---

<sup>14</sup> As entrevistas não tiveram a pretensão de ser representativa dos profissionais que atuam na área. O nosso único objetivo foi mapear os principais obstáculos jurídicos que as startups vivenciam no Brasil. O roteiro das entrevistas se baseou em duas partes: na primeira apresentávamos a nossa visão sobre o direito brasileiro aplicável as startups, na segunda parte ouvíamos as sugestões, opiniões do entrevistado.

<sup>15</sup> Disponível em: < <http://harvardmagazine.com/2003/09/making-the-case-html>>. Acesso: 16 de Dezembro de 2016.

<sup>16</sup> O autor detém experiência profissional na participação direta em empreendimentos e investimentos próprios além do exercício de inúmeras funções no ecossistema de Startups Brasileiro, a saber: Diretor de Inovação e Competitividade Empresarial do Porto Digital (2006/2007), parceiro do Instituto Gênesis da PUC-Rio e consultor e parecerista do Rio-Criativo (2011/12), mentor do Instituto de Inovação CESAR Recife (desde 2014), sócio-fundador da plataforma de *equity-crowdfunding* EUSOCIO, palestrante em diversos eventos sobre Startups Brasil afora.

<sup>17</sup> Toledo, Leticia. **Algoritmo Made In Manaus**. Revista Exame, p. 72-73, 10 Jun 2015.

conhecimento amplo e detalhado sobre este recente fenômeno econômico em solo *tupiniquim*<sup>18</sup>.

Há um universo grande de conteúdo variado e de qualidade disponível online sobre Startups. Muitos artigos, entrevistas e vídeos sobre conceitos e estratégias de criação das Startups. Encontramos coisas riquíssimas, detalhes jurídicos fundamentais no ciclo de vida das Startups. Mas sentimos falta de um conteúdo amplo, que ofereça visão jurídica do todo pertinente ao tema. Sentimos falta de uma abordagem holística do Direito relacionado às Startups, capaz de oferecer conteúdo jurídico sistematizado.

Nos debruçamos sobre o tema, desde a sua origem no Brasil até a presente data. Hoje entendemos a empresa Startup como um organismo de dinâmica particular, com questões próprias incomparáveis às de uma corporação clássica. A partir de uma abordagem holística, defendemos que as Startups têm natureza, função, cultura, características e necessidades totalmente diferentes daquelas das grandes empresas.<sup>19 20</sup>

No mundo contemporâneo, a imensa maior parte do esforço acadêmico tem sido dedicado à solução de problemas das grandes corporações multinacionais. Acadêmicos e consultores desenvolvem conhecimentos e tecnologias sobre Startups tendo em vista o que se desenrola no palco das organizações multinacionais. Talvez seguindo o ingênuo e falso pressuposto de que, se alguém domina a complexidade das grandes corporações, enfrentará sem atropelos a sofisticação e o dinamismo das Startups.

No Brasil as Startups são obrigadas a engolir um remédio feito para ser metabolizado pelas empresas de pequeno, médio e grande portes. A ausência de uma linguagem jurídica acessível às empresas Startups é um dos indicadores para medir a distância que temos dos países em que as Startups são consideradas como a fonte de dinamismo econômico e germes de grandes corporações inovadoras - como é o caso do Vale do Silício, nos EUA, e o de Tel Aviv, em Israel. Este ponto de vista foi muito bem esposto na Revista *Scientific American Brasil*:

---

<sup>18</sup> A expressão "tupiniquim" aqui usada com o sentido de brasileiro.

<sup>19</sup> BLANK, Steve; DORF, Bob. Startup: Manual do Empreendedor. O guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa. Rio de Janeiro: Alta books, 2014.

<sup>20</sup> MALONE, Michael S. Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours (and what to do about it). Singularity University, 2014.

“Após décadas de perplexidade e frustração, o mundo ainda está tentando descobrir o segredo do sucesso do Vale do Silício. É claro que as cidades ao sul da baía de San Francisco têm muitos talentos da alta tecnologia, mas isso não explica nada: esses ambiciosos engenheiros e inovadores poderiam encontrar emprego em praticamente qualquer lugar que escolhessem.

Você poderia listar os elementos que levaram tantos deles até o Vale, mas o mistério permanece. Sim, a área tem várias universidades, centros de pesquisa do governo e laboratórios comerciais. E uma *start-up* dificilmente encontraria circunstâncias mais encorajadoras: uma grande quantidade de trabalhadores altamente qualificados; acesso a capital de risco; e uma cultura altamente empreendedora, que assume riscos.

Mas o Vale do Silício não tem o monopólio de nenhum desses elementos. Na verdade, pequenos bolsões de inovação emergiram em outros locais dos Estados Unidos, como o triângulo de pesquisa da Carolina do Norte, e o corredor da rota 128, nos arredores de Boston. Ao mesmo tempo, vantagens comparáveis foram de pouca ajuda para áreas como o norte de Nova Jersey, com o lendário Bell Labs e grandes universidades, além da proximidade com Wall Street, a capital mundial de investimentos de alto risco.

Países de todo o mundo estão fazendo o melhor que podem para copiar a magia do Vale. Pense na China, por exemplo, onde empresas de vários ramos da indústria aumentaram o financiamento de pesquisa e desenvolvimento em aproximadamente 64% todos os anos durante os últimos cinco anos, e o governo de Pequim está fazendo imensos investimentos no sistema de universidades do país. A esperança é que essa infusão de recursos produza um Vale do Silício – uma espécie

de simbiose entre a indústria e o setor de pesquisa. O trabalho é massivo, mas até agora os resultados não são.

O que falta aos emuladores do Vale? Como autores de *The Culture of Innovation: What Makes San Francisco Bay Area Companies Different?*, um estudo conjunto realizado em 2013 pelo Instituto Econômico do Conselho da Área da Baía e pela Booz & Co., nós tentamos responder essa pergunta. O que nós encontramos foi uma característica especial que distingue as empresas do Vale do Silício de empresas comuns: a capacidade de integrar suas estratégias de inovação com suas estratégias de negócio.

Essa única característica pode fazer a diferença entre sucesso e mediocridade – ou pior. Nossa pesquisa relatou que firmas do Vale do Silício têm uma probabilidade quase quatro vezes maior que empresas médias dos Estados Unidos, presentes na lista anual *Global Innovation 1000* da Booz & Co., de ter um alinhamento preciso de sua estratégia corporativa geral com sua estratégia de inovação. Não é coincidência, então, que a cultura corporativa de uma companhia do Vale do Silício também tenha uma tendência 2,5 vezes maior de se alinhar com a estratégia de inovação da empresa.

Uma coordenação desse tipo pode trazer grandes dividendos. De acordo com o estudo *Global Innovation 1000*, empresas que misturam suas estratégias de inovação com suas metas corporativas crescem com muito mais vigor que as outras, tanto em lucratividade quanto em valor líquido. E para destacar a importância da inovação, empresas do Vale do Silício têm uma probabilidade quatro vezes maior que as outras de modificar seu próprio *status quo* ao contratar novos talentos para desenvolver produtos.

(...) As empresas que se situam no Vale usam uma estratégia que exige excelência, põem as necessidades dos clientes no centro da inovação e recompensam novos talentos e ideias acima de tudo. Até agora essa combinação especial de recursos e ideais se provou difícil, senão impossível, de imitar em qualquer outro lugar. Mas a busca continua mesmo assim. O prêmio é grande demais para ser ignorado.<sup>21</sup>

As referências ao modelo das Startups vêm sobretudo do Vale do Silício,<sup>22</sup> nos EUA, mas também de Tel Aviv, em Israel.<sup>23</sup>

“Conhecida pelo apelido de “nação das startups”, Israel reúne atualmente cerca de 6 mil empresas de tecnologia em estágio inicial, de acordo com estimativas de fontes consultadas pelo jornal O Estado de S. Paulo.

Sozinho, o número pode ser considerado pequeno, já que é pouco superior ao total de startups em operação no Brasil – são 4,1 mil, de acordo com dados divulgados pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups).

Porém, ele se torna impressionante quando comparado à população israelense, de cerca de 8 milhões de habitantes, número inferior ao da cidade de São Paulo.

“Perdemos apenas para o Vale do Silício”, diz o israelense Uri Levine, cofundador do aplicativo de navegação em mapas Waze. O serviço, que hoje reúne mais de 50 milhões de usuários no

---

<sup>21</sup> In Scientific America Brasil. Disponível em < [http://www2.uol.com.br/sciam/noticias/pesquisa\\_mostra\\_porque\\_o\\_sucesso\\_do\\_vale\\_do\\_silicio\\_e\\_tao\\_dificil\\_d\\_e\\_replicar.html](http://www2.uol.com.br/sciam/noticias/pesquisa_mostra_porque_o_sucesso_do_vale_do_silicio_e_tao_dificil_d_e_replicar.html) > Acesso: 17/01/2017.

<sup>22</sup> Perlroth, Nicole. **The 100 Most Powerful Venture Capitalists**. Revista Forbes. p. 63-77, Abr. 2011.

<sup>23</sup> Beha, Richard. **A Máquina Secreta de Startups de Israel**. Revista Forbes Brasil. p. 84-88, Set. 2016.

mundo, foi vendido em 2013 para o Google por quase US\$ 1 bilhão.”<sup>24</sup>

Startups são, portanto, um novo fenômeno econômico que não se adequa às práticas jurídicas aplicáveis às empresas tradicionais. Mais ainda, as próprias empresas tradicionais estão dando lugar a novas formas de empreendimentos.<sup>25</sup> Comparando-se as listas da Revista Fortune 500 de 1955 com a Fortune de 2014, verificou-se que somente 61 empresas aparecem em ambas. Passados 59 anos entre uma lista e outra, apenas 12% das empresas classificadas em 1955 continuaram na lista em 2014.<sup>26</sup> As tecnologias digitais mudaram definitivamente como os negócios são criados, desenvolvidos e conduzidos. Pesquisa da consultoria Accenture<sup>27</sup> explica que a questão digital é a principal razão para mais da metade das empresas da Fortune 500, ranking das maiores empresas do mundo, ter desaparecido desde o ano 2000. Todas as maiores organizações que mais crescem no mundo são digitais e, muitas vem evoluindo justamente sobre negócios tradicionais criados no século passado e que ainda adotam práticas elaboradas em um passado distante.

A dinâmica do surgimento constante de empresas inovadoras, conhecida como “destruição criativa”, acontece em decorrência do empreendedorismo e da inovação. Em 2011, por exemplo, o Fórum Econômico Mundial (WEF, na sigla em inglês), em conjunto com a Endeavor, apresentou um relatório que incluía uma nova estatística: 5% das empresas com alto crescimento geram mais empregos e receitas que as outras 95%. No Brasil, menos de 35 mil empresas crescem acima de 20% ao ano, por pelo menos três anos consecutivos. Esse contingente representa menos de 1% das empresas do país, mas gera quase 50% dos novos empregos – cenário similar ao encontrado em outros países.<sup>28</sup>

---

<sup>24</sup> Segunda Nova Potencia em Startups Israel Agora Tenta Criar Gigantes. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/negocios/segunda-maior-potencia-em-startups-israel-agora-tenta-criar-gigantes/>> Acesso: 17 de janeiro de 2017.

<sup>25</sup> 5 Grandes Empresas que Investem em Startups no Brasil. Disponível em <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,ERT336654-17180,00.html>> Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>26</sup> Ranking da Fortune de 2015. Disponível em:<<http://beta.fortune.com/global500>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016.

<sup>27</sup> Disponível em: <<http://blogs.pme.estadao.com.br/blog-do-empendedor/por-que-ja-nao-e-possivel-construir-negocios-do-futuro-com-ferramentas-do-passado/>>. Acesso: 7 de Dezembro de 2016.

<sup>28</sup> Anprotec: Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores

É preciso entender a tensão entre o Direito vigente, criado para regular as práticas e empresas tradicionais, e esse novo ambiente (ou ecossistema) das Startups. Nesta Dissertação não nos propomos a estudar e sugerir mudanças na legislação brasileira em vigor. Identificamos o direito aplicável às Startups com o objetivo de sistematizá-lo em uma disciplina jurídica própria, passível de reflexão e aperfeiçoamento contínuo. Concentramos nosso esforço de pesquisa na compreensão de uma visão 360° graus do Direito aplicável às Startups. Não fez parte do nosso escopo propor alterações legais para facilitar e fomentar o segmento das Startups.

É gratificante poder contribuir para a formação de um ecossistema jurídico mais amigável, saudável e consciente à inovação e às Startups brasileiras. O sentimento será de realização se, ao final desta leitura, os fundadores, empreendedores e investidores estiverem mais tranquilos, confiantes e aptos para criar, gerir e documentar suas Startups no Brasil. Nossa contribuição, além do mapeamento em si, é oferecer no desenho, uma nova ferramenta para planejamento, gestão e documentação dos aspectos jurídicos relacionados às Startups brasileiras.

## PARTE I - DIMENSÃO JURÍDICA HISTÓRICA CONCEITUAL

*“Em 16 anos de carreira como advogada de Startups e membro da rede de mentores da Endeavor, não tive contato/conhecimento de nenhuma definição legal ou regulatória que pudesse descrever, definir, delimitar ou de outra forma caracterizar uma ‘Startup’ no Direito Brasileiro. A regulamentação fiscal alude meramente à receita (simples, super simples, etc), enquanto a legislação societária traz tratamento distinto apenas à sociedade unipessoal, sociedade com número de sócios e patrimônio restrito (para fins de publicação, de acordo com a Lei das S/A). Ou ainda, por exclusão, na sociedade de grande porte.”*

*Fabiana Fagundes*<sup>29</sup>

Aos olhos do Direito Brasileiro, o que é uma Startup? Nesta primeira parte apresentamos um panorama dos aspectos jurídicos relacionados ao surgimento da empresa Startup como a definimos neste ensaio. Discorreremos sobre suas origens, definições e evoluções. Vinda dos EUA, apresentamos a chegada e evolução da Startup no Brasil: buscamos responder o que é uma Startup e qual a sua função.

### 1.1. ORIGEM DO TERMO STARTUP

A origem deste fenômeno econômico denominado Startup data da segunda metade do Século XX nos EUA, surgido no centro da indústria de *venture capital* do Silicon Valley (ou Vale do Silício em português), na Califórnia. O *venture capital* está relacionado ao investimento e participação societária em Startups. Através da aquisição de *valores mobiliários* (ações, debênture conversíveis, bônus de subscrição, entre outros), com o objetivo de obter ganhos expressivos de capital no médio prazo (5 a 7 anos), Startups são criadas para compartilhar os riscos do negócio (ou *venture* em inglês), selando uma união de esforços entre empreendedores e investidores para agregar valor à empresa investida. Os investimentos podem ser direcionados para qualquer setor que tenha perspectiva de grande crescimento e alta rentabilidade no longo prazo<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Fabiana Fagundes é advogada da área societária do escritório Barbosa, Müssnich & Aragão – BM&A. Possui profunda experiência em operações privadas e públicas de fusões e aquisições, operações financeiras, investimentos de private equity e projetos greenfield. Representa clientes nacionais e estrangeiros em setores como tecnologia, varejo e infraestrutura. Fabiana é parte, como mentora, da Venture Corps da Endeavor Brazil’s Entrepreneurs desde 2000.

<sup>30</sup> ROSSI, Luiz Egydio Malamud. Manual de private equity e venture capital: passos para atração de investidores e alocação de recursos. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

Através do *venture capital*, Startups que pretendem crescer rápido e se transformar em grandes companhias passam a dispor de oportunidades para financiar o seu crescimento, com apoio para a criação de estruturas de governança, lucratividade e sustentabilidade futura do negócio.

Vale lembrar que, enquanto mecanismo de financiamento de empreitadas, entendemos que o *venture capital* existe desde os primeiros dias da atividade comercial que conhecemos. A monarquia espanhola e os investidores italianos que financiaram a viagem transatlântica de Cristóvão Colombo foram, em certo sentido, investidores *venture capital* – aqui no sentido de *investimento de risco*.<sup>31</sup>

A influência norte-americana é direta em todos os sentidos – jurídicos ou não – relacionados ao tema Startup. A Startup surge no epicentro dessa indústria de *venture capital* que cresceu de forma exponencial, como a economia digital norte-americana e mais recentemente a economia global.<sup>32</sup>

Para entender as Startups é importante saber que suas origens remontam aos EUA no pós-Segunda Grande Guerra, quando o fomento e gestão das pesquisas de guerra federais nas universidades e centros de excelência norte-americanos precisaram se reinventar e buscar novas fontes de financiamento. Sem a guerra e sem os recursos federais, o que fazer e como financiar as inovações científicas norte americanas?<sup>33</sup>

Durante a Segunda Guerra Mundial (1939–1945), a situação dos investidores (Vanderbilts, Whitneys, Rockefellers e outros poucos) em "capital de desenvolvimento" como era chamado há época, não mudou. Continuou sob o domínio de fortunas individuais dessas famílias, notáveis investidores em companhias particulares nessa época.<sup>34</sup> Apenas após 1945 surgiram algumas organizações que mudariam o perfil desses investidores.

---

<sup>31</sup> Capital de Risco. Disponível em < [https://pt.wikipedia.org/wiki/Capital\\_de\\_risco](https://pt.wikipedia.org/wiki/Capital_de_risco) > Acesso 24 de janeiro 2017

<sup>32</sup> FRIEDMAN, Thomas L. *The World is Flat: A brief history of the twenty-first century*. New York: Farrar, Straus e Giroux, 2006.

<sup>33</sup> SPENCER, Ante E. *Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital*. Harvard Business Press, 2008.

<sup>34</sup> A Família Rockefeller é uma família estadunidense industrial, política e de bancários que se tornou uma das famílias mais ricas e influentes dos Estados Unidos, que construiu sua fortuna no ramo do petróleo nos séculos

Em 1946 foi fundada a *American Research and Development Corporation - ARDC*, creditada<sup>35</sup> como a primeira "companhia de capital de risco". *Georges Doriot*, o "pai do capital de risco", (e ex-reitor assistente da *Harvard Business School*), fundou a Escola INSEAD em 1957. Associado a Ralph Flanders e Karl Compton (ex-presidente do MIT), Doriot fundou a ARDC em 1946, no pós-guerra, para encorajar os setores de investimentos privados a atuarem em empresas que pudessem aproveitar os soldados que retornavam da guerra.

Doriot afirmou que o mais importante investimento da ARDC foi na Digital Equipment Corporation. Em 1957 foram investidos US\$ 70.000 dólares norte-americanos que posteriormente foram avaliados em US\$ 355 milhões de dólares norte-americanos quando da oferta pública realizada em 1968 (o que representa um retorno de 1.200 vezes, calculado pela *taxa interna de retorno*<sup>36</sup>). A ARDC continuou a investir até 1971, quando Doriot se aposentou. Em 1972 Doriot fundiu a ARDC com a Textron após ter investido em mais de 150 companhias.

A Startup, como a definimos aqui, é um fenômeno organizacional recente que surge no epicentro do mercado contemporâneo de *venture capital*, nascido em território norte-americano no pós-Segunda Grande Guerra.<sup>37</sup> Instrumento fundamental no desenvolvimento de mercados de capitais e economias emergentes, o *venture capital* tem se destacado no Brasil<sup>38</sup>.

## 1.2. DEFINIÇÕES E CONCEITOS DE STARTUP

Faz-se necessário compreender, em todo o seu significado, este recente fenômeno econômico denominado Startup. Selecionamos algumas definições do termo *Startup* por

---

XIX e XX, quando John D. Rockefeller e seu irmão William Rockefeller fundaram a poderosa Standard Oil. Disponível em: < [https://pt.wikipedia.org/wiki/Fam%C3%ADlia\\_Rockefeller](https://pt.wikipedia.org/wiki/Fam%C3%ADlia_Rockefeller)>. Acesso: 23 de Dezembro 2016.

<sup>35</sup> SPENCER, Ante E. *Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital*. Harvard Business Press, 2008.

<sup>36</sup> Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma **taxa** de desconto hipotética que, quando aplicada a um fluxo de caixa, faz com que os valores das despesas, trazidos ao valor presente, seja igual aos valores dos retornos dos investimentos, também trazidos ao valor presente. Disponível em:

<[https://pt.wikipedia.org/wiki/Taxa\\_interna\\_de\\_retorno](https://pt.wikipedia.org/wiki/Taxa_interna_de_retorno)>. Acesso 10 de Dezembro de 2016.

<sup>37</sup> SPENCER, Ante E. *Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital*. Harvard Business Press, 2008.

<sup>38</sup> CARVALHO, Antônio Gledson de; et al. *A indústria de Private Equity e Venture Capital: Primeiro censo brasileiro*.

diferentes atores do ecossistema de empreendedorismo e inovação local e global. Abaixo o quadro com as definições que selecionamos para reflexão e estudo:

FONTE	CONCEITO
Wikipedia	<p>“A startup company (startup or start-up) is an entrepreneurial venture which is typically a newly emerged, fast-growing business that aims to meet a marketplace need by developing or offering an innovative product, process or service. A startup is usually a company such as a small business, a partnership or an organization designed to rapidly develop a scalable business model.”<sup>39</sup></p>
Paul Graham <sup>40</sup>	<p>“a Startup is a company designed to grow fast. Being newly founded does not in itself make a company a Startup. Nor is it necessary for a Startup to work on technology, or take venture funding, or have some sort of 'exit'. The only essential thing is growth. Everything else we associate with Startups follows from growth.”<sup>41</sup></p>

<sup>39</sup> Startup. Disponível em < [https://en.wikipedia.org/wiki/Startup\\_company](https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company) >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>40</sup> Paul Graham, fundador da Ycombinator, aceleradora de Startups que já investiu em mais de 1.300 Startups e ajudou na criação de ícones como Dropbox e Airbnb. Disponível em:< <http://www.paulgraham.com/growth.html>>. Acesso: 10 de Outubro

<sup>41</sup> Startup = Growth. Disponível em < <http://www.paulgraham.com/growth.html> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

Dave McClure <sup>42</sup>	"A <i>startup</i> is a company that is confused about: (1) what its product is (2) who its customers are; (3) how to make money." <sup>43</sup>
Steve Blank <sup>44</sup>	"Your startup is essentially an organization built to search for a repeatable and scalable business model. As a founder you start out with: 1) a vision of a product with a set of features, 2) a series of hypotheses about all the pieces of the business model: Who are the customers/users? What's the distribution channel. How do we price and position the product? How do we create end user demand? Who are our partners? Where/how do we build the product? How do we finance the company, etc. Your job as a founder is to quickly validate whether the model is correct by seeing if customers behave as your model predicts. Most of the time the darn customers don't behave as you predicted." <sup>45</sup>
Eric Ries <sup>46</sup>	"A startup is a human institution designed to deliver a new product or service under conditions of extreme uncertainty." <sup>47</sup>

<sup>42</sup> Dave McClure é um empreendedor e investidor-anjo baseado em São Francisco (Califórnia, EUA), que fundou e lidera a Aceleradora 500 Startups. Ele é muitas vezes descrito como um dos super investidores-anjo.

<sup>43</sup> Disponível em < <https://twitter.com/davemclure/status/337331430306758656> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>44</sup> Steve Blank: co-criador do *Lean Startup*, um dos principais métodos sobre Startups amplamente adotado pela comunidade de empreendedores mundo afora.

<sup>45</sup> What's a Startup? First Principles. Disponível em < <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/> > Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>46</sup> Eric Ries: co-criador do *Lean Startup*, um dos principais métodos sobre Startups amplamente adotado pela comunidade de empreendedores mundo afora.

<sup>47</sup> What is a startup? Disponível em < <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

Investopedia <sup>48</sup>	“A startup is a company that is in the first stage of its operations. These companies are often initially bankrolled by their entrepreneurial founders as they attempt to capitalize on developing a product or service for which they believe there is a demand. Due to limited revenue or high costs, most of these small-scale operations are not sustainable in the long term without additional funding from venture capitalists.” <sup>49</sup>
Endeavor Brasil	“uma empresa emergente de grande potencial.” <sup>50</sup>
Startup Brasil <sup>51</sup>	“Empresas que tenham até quatro anos de constituição e desenvolvam produtos ou serviços inovadores usando ferramentas de software, hardware e serviços de TI como parte da solução proposta.” <sup>52</sup>

<sup>48</sup> Investopedia pertencia ao grupo Forbes e foi comprada pela IAC, grupo de mídia e conteúdo para internet, também dona de Startups como Tinder, Ask.com, e Vimeo. IAC tem membros do Board como Barry Diller (criador da Fox Company) e Edgard Bronfman (CEO na Warner Music Group).

<sup>49</sup> Investopedia.com (2007) ‘Startup’ Disponível em: <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp> (Acessado: 24 de janeiro de 2017).

<sup>50</sup> Pequena Empresa ou Startup: Você Escolhe. Disponível em: <https://endeavor.org.br/pequena-empresa-ou-startup-voce-escolhe/>. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>51</sup> Startup Brasil é uma iniciativa de fomento às Startups brasileiras financiada pelo Governo Federal.

<sup>52</sup> Programa Start-Up Brasil anuncia o lançamento de novos editais. Disponível em < <http://www.brasil.gov.br/ciencia-e-tecnologia/2014/05/programa-start-up-brasil-anuncia-o-lancamento-de-novos-editais-1>> Acesso: 24 de janeiro de 2017.

Sebrae	“Um grupo de pessoas iniciando uma empresa, trabalhando com uma ideia diferente, escalável e em condições de extrema incerteza.” <sup>53</sup>
Anjos do Brasil <sup>54</sup>	“O Investimento Anjo é o investimento efetuado por pessoas físicas com seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento (as <i>startups</i> ).” <sup>55</sup>
In Revista Exame	“Muitas pessoas dizem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Mas há uma definição mais atual, que parece satisfazer a diversos especialistas e investidores: uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.” <sup>56</sup>
ACE <sup>57</sup>	“uma organização temporária com um modelo de negócios escalável e repetível.” <sup>58</sup>

<sup>53</sup> O Que É uma Startup? Disponível em < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD> >. Acesso: 24 de Janeiro de 2017.

<sup>54</sup> A Anjos do Brasil, organização sem fins lucrativos criada com o objetivo de fomentar o crescimento do *investimento-anjo* para apoio ao empreendedorismo de inovação brasileiro.

<sup>55</sup> O que é um investidor-anjo? Disponível em: < <http://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>56</sup> O que é uma Startup? Disponível em < <http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>57</sup> O Portal ACE pertence a Aceleratech, aceleradora que opera desde 2012 no Brasil, acelerando mais de 100 empresas, ganhando prêmios como Melhor Aceleradora de Startups do Brasil e da América Latina.

<sup>58</sup> O que é uma Startup? Disponível em: < [http://goace.vc/o-que-e-uma-startup/?utm\\_content=45081493&utm\\_medium=social&utm\\_source=facebook](http://goace.vc/o-que-e-uma-startup/?utm_content=45081493&utm_medium=social&utm_source=facebook) >. Acesso: 27 de janeiro de 2017).

Da simples leitura das definições de Startup selecionadas acima percebe-se, com clareza, pontos em comum característicos, indicando um arranjo institucional com características próprias.

Encerramos essa seção destacando o entendimento do Prof. Silvio Meira (Professor Emérito da UFPE em Ciência da Computação), que sintetiza as características apresentadas nas descrições acima e conceitua o termo *startup*, no Brasil, afirmando que são *novos negócios inovadores de crescimento empreendedor*.<sup>59</sup>

- *Novo* é um negócio que começou a existir há pouco tempo. Um negócio é novo se ele tem menos de mil dias de vida, ou seja, uns três anos.
- *Novo negócio inovador* é um que muda (ou está tentando mudar) o comportamento de agentes, no mercado.
- *Crescimento empreendedor*, em um mercado que cresce ‘x%’ ao ano, é crescer ‘5x%’, ‘10x%’, ao ano – ou mais.

Pois bem, Startup não é um instituto jurídico no Brasil embora Startup seja facilmente confundida como sendo uma Micro ou Pequena Empresa (MPE). É errado dizer que uma Startup é uma MPE. Uma Startup pode, ou não, ao longo da sua história tomar a forma de uma MPE. Se a Startup atingir seus objetivos de longo prazo, crescerá e provavelmente terá que se transformar em uma Sociedade Anônima (S/A). As vezes a Startup já nasce constituída como uma S/A, pois a depender do plano de negócio e investimentos respectivo, a Startup precisa deter garantias jurídicas robustas o suficiente para receber investimentos, pagar corretamente seus impostos, ter boa governança e prestar contas de forma transparente – mesmo antes de faturar e/ou gerar qualquer tipo de receita (*going concern*).

Fato é que muitos textos, de uma forma ou de outra, estão escritos como se a Startup fosse apenas uma versão nano de grandes corporações.<sup>60</sup> Como se a Startup fosse um organismo similar à uma grande empresa só que em menor escala – o que não nos parece

---

<sup>59</sup> MEIRA, Silvio Lemos. Novos negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2013.

<sup>60</sup> Coord: JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele. Direito das Startups. Juruá.

verdade. No capítulo seguinte falaremos da relevância singular da Startup enquanto novo modelo de organização econômica e social com características próprias.

### 1.3. CARACTERÍSTICAS ELEMENTARES DAS STARTUPS

Entendemos a Startup como um *arranjo institucional complexo com características próprias*, resultado de uma evolução não-linear da empresa industrial.

Em recente artigo intitulado “Startups que Sobrevivem”, publicado na *Harvard Business Review Brasil*, Ranjay Gulati e Alicia DeSantola<sup>61</sup>, utilizando extensos estudos de caso de empresas que cresceram rapidamente em 75 anos de pesquisa organizacional, identificaram quatro atividades críticas para a escalada bem-sucedida de empresas de risco, a saber: (i) as companhias precisam contratar especialistas funcionais que as conduzam ao próximo patamar, (ii) adicionar estruturas gerenciais para acomodar o aumento do número de funcionários efetivos e ao mesmo tempo manter laços informais em toda a organização, (iii) desenvolver planejamento e capacidades de previsão e (iv) explicar e reforçar os valores culturais que sustentam o negócio.

Entendemos, antes de mais nada, que a Startup simboliza a quebra do paradigma industrial. Destaque-se o seguinte resumo da evolução histórica do modelo de empresa, apresentado pela equipe de professores da *Singularity University*<sup>62</sup>:

“Na maior parte da história escrita, a produtividade de uma comunidade era uma função da sua capacidade humana: homens e mulheres a caçar, coletar e construir e as crianças a ajudar. Ao dobrar o número de mãos que colhiam a safra ou traziam a carne de caça, a comunidade dobrava sua produção.

Com o tempo, a humanidade domesticou animais de carga, como o cavalo e o boi, e a produção aumentou ainda mais. Mas a equação ainda era linear. Se dobrasse o número de animais, a produção dobrava.

Quando o capitalismo de mercado passou a existir, e com o nascimento da era industrial, a produção deu um salto enorme. Assim, um único

---

<sup>61</sup> Disponível em: < <http://hbrbr.uol.com.br/startups-que-sobrevivem/> >. Acesso: 27 de janeiro de 2017.

<sup>62</sup> Singularity University. Disponível em: < <https://su.org/> >. Acesso: 27 de janeiro de 2017.

indivíduo poderia operar máquinas que faziam o trabalho de dez cavalos ou 100 colaboradores. A velocidade do transporte e, portanto, da distribuição dobrou, e então, pela primeira vez na história humana, a produção triplicou.

O aumento da produção trouxe prosperidade a muitos e, em muitos aspectos, um salto no padrão de vida. A partir do final do século 18 até o presente – e em grande parte como o resultado do cruzamento da Revolução Industrial e do moderno laboratório de pesquisa científica – a humanidade vem presenciando uma duplicação da expectativa de vida e uma triplicação do patrimônio líquido per capita ajustado à inflação em todas as nações da Terra.

Durante essa fase mais recente da produtividade humana, o fator limitante para o crescimento deslocou-se do número de indivíduos (humanos ou animais) para o número de máquinas e a despesa de capital empregada. Dobrar o número de fábricas significa dobrar a produção. As empresas cresceram ainda mais e agora abrangem o mundo inteiro. O tamanho permitiu um maior alcance global, o potencial para dominar o setor e, eventualmente, o sucesso extremamente lucrativo e duradouro.

Mas esse crescimento leva tempo, e geralmente exige um enorme investimento de capital. Nada disso é barato, e a complexidade dos esforços de contratação em grande escala e as dificuldades para projetar, construir e fornecer novos equipamentos significam que os prazos de implementação industrial são medidos em mais de meia década. Muitas vezes, os CEOs e os conselhos de administração acabaram “apostando a empresa” em uma nova direção, exigindo um enorme investimento de capital, medido em centenas de milhões ou bilhões de dólares.

As empresas farmacêuticas, aeroespaciais, de automóveis e de energia frequentemente fazem investimentos cujos retornos não são vistos por muitos anos.<sup>63</sup>

De forma sucinta elencamos abaixo quatro características qualitativas do modelo de Startup que, entendemos, elementares à essa nova espécie de empresa que surge. Observe que essas quatro características, como veremos, não se adequam às premissas institucionais e jurídico-legais que regulam a empresa clássica, como a conhecemos até aqui:

(i) Hipersuficiência do Funcionário

Uma Startup requer a atuação de profissionais de altíssimo valor agregado. Geralmente funcionários com *empregabilidade global*<sup>64</sup> que detêm um poder de barganha estratégico em relação ao seu empregador, no caso a Startup. São profissionais de destaque que, dado seu conhecimento técnico especializado, podem se dar ao luxo de escolher onde querem trabalhar, invertendo a lógica do Direito do Trabalho, criado para defender a *hipossuficiência* do empregado em relação ao empregador. Esses profissionais são vitais às Startups. A dependência das Startups em relação à esses profissionais é tamanha que, em muitos casos, o diferencial competitivo da Startup está literalmente nas mãos desses profissionais e em suas capacidades de *codificação*. Trata-se de um profissional esclarecido que, a rigor, não precisa de proteção específica do Estado, tampouco dos sindicatos de classe.

(ii) Sócio Minoritário Estratégico

É comum que nas Startups funcionários com conhecimento técnico diferenciado recebam participação societária e figurem como sócios minoritários. Embora minoritários, tais sócios detêm relevância diferenciada e estratégica que vai além da sua participação societária. Isto por causa da vital atuação desses profissionais no *core-business* da Startup e, sobretudo, pela dificuldade de substituição desses profissionais. Estas condições criam uma dinâmica societária na Startup que é nova ao Direito: o minoritário tem poder estratégico em relação ao

---

<sup>63</sup> ISMAIL, Salim; et al. Organizações Exponenciais. Por que elas são 10 vezes melhores, mais rápidas e mais baratas que a sua (e o que fazer a respeito). São Paulo: HSM Editora, 2015.

<sup>64</sup> Widdicombe, Lizzie. **The Programmer's Price: want to hire a coding superstar? Call the agente.** Revista *The New Yorker*. p. 54-64, Nov. 2014.

sócio majoritário, dado seu conhecimento técnico especializado do qual a Startup depende para atingir o sucesso.

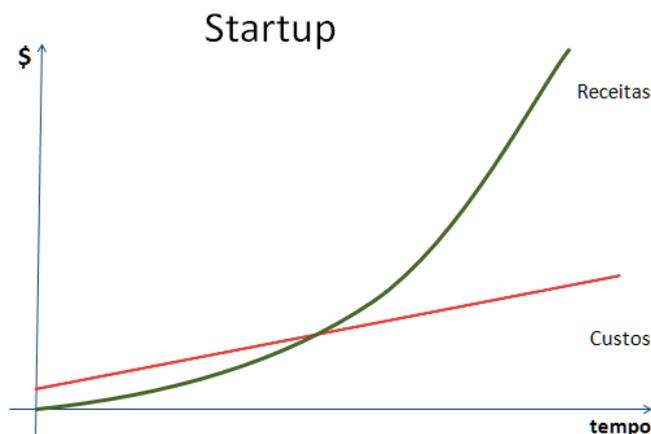
(iii) Transitoriedade Societária

Em geral as empresas são familiares e buscam a perpetuação do poder nas gerações de herdeiros e sucessores. No caso das Startups é diferente. Durante o ciclo de vida das Startups é comum que haja uma *transitoriedade* entre os sócios. É natural que, nesta evolução, fundos de investimento assumam controle da Startup, diluindo os sócios fundadores e excluindo os investidores-anjo. Ou seja, utiliza-se o aporte financeiro com dois fins: *cash in* e *cash out*. No *cash in* o aporte financeiro é voltado totalmente para a operação, contratação de novos funcionários, investimentos em marketing, comercial, produto, ou qualquer característica do negócio identificada como essencial para o seu crescimento. Já o *cash out* está relacionado aos sócios que desejam se retirar por completo da operação, recebendo o pagamento devido; ou aos sócios que desejam liquidar apenas parte da sua participação para se capitalizar. Faz parte do ciclo de vida das Startups uma dinâmica societária transitória, com a entrada e eventualmente a saída do quadro de sócios de personagens como os investidores-anjo, as incubadoras, as aceleradoras, os funcionários e executivos estratégicos, além de investidores de uma forma geral. Essa transitoriedade é uma característica fundamental que requer um conhecimento do modelo de Startup em si e, sobretudo, requer um amadurecimento entre os sócios para que saibam a hora de entrar e a hora de sair da Startup. Com base nesta dinâmica e *transitoriedade societária* a Startup busca os mecanismos para o seu rápido crescimento.

(iv) Risco Calculado: Crescer Rápido ou Fechar

Startup não é apenas uma ideia, tampouco uma inovação. Dizer que Startup é uma empresa em estágio inicial é pouco. Também, afirmar que Startup é uma empresa de tecnologia (e/ou de Internet) não é suficiente. Uma Startup é uma operação de risco calculado, com um planejamento que busca o rápido crescimento operacional do negócio ou a *morte*. No modelo de Startup falhar faz parte e fechar também faz parte.

Conceitualmente, a figura abaixo resume o ideal de crescimento para um negócio nos moldes de uma Startup: *custos crescendo de forma linear e receitas crescendo de forma exponencial*.<sup>65</sup>



Ademais, desde o primeiro dia da Startup faz-se necessário planejar e provisionar o fechamento da Startup. Existe uma noção compartilhada pelo ecossistema de Startups que sugere o seguinte: de cada 10 Startups somente 1 será bem-sucedida. As demais fecharão. Trata-se de um modelo que fomenta a inovação. Se a inovação perseguida se provar no mercado, ótimo: a Startup segue seu caminho para o sucesso. Se a inovação não se provar, o fechamento da Startup e o encerramento das atividades é o caminho natural. Hoje, no Brasil, encerrar as atividades de uma empresa pode representar um custo 44% maior que a abertura segundo um estudo realizado pela Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon).<sup>66</sup>

\* \* \*

Orientados por uma abordagem jurídico-legal, buscamos combinar contribuições de diferentes disciplinas para explicar a natureza, funcionamento e evolução das Startups,

<sup>65</sup> Eric Ries, Steve Blank, Guy Kawasaki. Disponível em:

<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/financas-para-startups/>. Acesso: 17 de Dezembro de 2016.

<sup>66</sup> FENACON (2016) Empresários brasileiros enfrentam calvário para fechar uma empresa. Disponível em:

<http://www.fenacon.org.br/noticias/empresarios-brasileiros-enfrentam-calvario-para-fechar-uma-empresa-824/> (Acessado: 18 de janeiro de 2017).

enquanto instituição. Concluímos pela compreensão do fenômeno econômico da Startup no Brasil enquanto um *Arranjo Institucional Complexo*. Nossos estudos se basearam nas seguintes premissas elementares:

- Primeiro, para explicar a natureza e o funcionamento das Startups faz-se necessário um olhar multidisciplinar: Economia, Direito, Administração, Ciência Política, Sociologia, Antropologia, Ciência da Computação, dentre outros.<sup>67</sup>
- Segundo, para investigar a funcionalidade econômica e eficiência das Startups, faz-se necessário a compreensão das leis, dos contratos e das formas organizacionais.
- Terceiro, no ciclo de vida da Startup há motivações econômicas que desencadeiam e/ou influenciam processos de mudança institucional, societária, tributária, trabalhista, contratual, financeira e operacional de forma contínua e relevante.
- Quarto, faz-se necessário a compreensão das várias interfaces entre o sistema econômico e instituições legais e jurídicas que condicionam as atividades e transações econômicas.

Fato é que o conceito de Startup ainda confunde bastante, principalmente pela multiplicidade de empresas, de áreas, produtos e diferentes modelos de negócio. Muitos confundem o fato das Startups terem estruturas enxutas e acham que esse é o ponto que as define. Mas não é.

Frise-se, antes de encerramos o presente capítulo, que as quatro características das Startups acima listadas, a rigor, são inéditas aos olhos da Ciência Jurídica nacional e que, com certeza, merecem estudos específicos e aprofundados para sua melhor compreensão – o que não cabe neste trabalho de pesquisa.

---

<sup>67</sup> BAASE, Sara. *A gift of Fire: Social, Legal and Ethical Issues for Computing Technology*. 4ª Edição. San Diego.

#### 1.4. AS STARTUPS NO BRASIL

Mesmo com dificuldades o ecossistema de Startups no Brasil cresceu e se encontra em sua fase inicial de formação – ou ‘primeira infância’.<sup>68</sup> Em qualquer lugar do mundo a realização do sonho da Startup precisa do Direito para acontecer. Esta parte, no Brasil, não é simples.

O Brasil é um mercado em formação para as Startups, especialmente quando tratamos do tema sob a ótica da inovação através de investimentos de capital de risco. Diz-se que o primeiro fundo especializado nessa área nasceu em 1994, por iniciativa da GP Investimentos.<sup>69</sup> Isso significa que conceitos, regras de boas práticas e definições sobre o tema estão em desenvolvimento entre nós a pouquíssimo tempo.

*O boom da Internet* em 1995 fez com que todos os olhares de investimento se voltassem para o Vale do Silício. Com empresas escalando numa velocidade altíssima, trazendo taxas de *ROI (return over investment)* muito atrativas para o mercado de investimento, formando numa velocidade muito rápida o que viria a ser o mercado de *venture capital* como o conhecemos hoje, com os EUA se mostrando o player mais maduro deste segmento.

A partir do que aconteceu no Vale do Silício e levando a lógica para grandes pólos de tecnologia, os principais fundos, empresas e investidores começaram a perceber o Brasil como um potencial mercado de boas Startups. O movimento também incentivou a criação dos primeiros fundos brasileiros que viriam a olhar para o mercado de software e internet.

No Brasil, a primeira onda que identificamos das Startups surgiu por volta de 1998, durante a bolha da Internet global. Depois do estouro, já por volta dos anos 2000, apenas alguns poucos empreendimentos sobreviveram. Muito pouco se fez em toda a América do Sul até que, em 2005, ocorre a venda da Akwan para o Google<sup>70</sup> e, em 2009, a venda do Buscapé para a

---

<sup>68</sup> Segundo dados da Associação Brasileira de Startups estão cadastradas hoje cerca de 3.313 SUs, de todo o Brasil. Disponível em: < <http://startupbase.abstartups.com.br/status>>. Acesso: 19 de Dezembro de 2016.

<sup>69</sup> CORREA, Cristiane. *Sonho grande. Como Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira revolucionaram o capitalismo brasileiro e conquistaram o mundo.* Rio de Janeiro: Primeira Pessoa, 2013.

<sup>70</sup> Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br/folha/informatica/ult124u18705.shtml>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016.

Naspers<sup>71</sup>. Estas operações marcaram o início de uma onda de interesse por Startups em todo o Brasil, o que contribuiu para outros casos de sucesso<sup>72</sup>.

A partir da busca e do estudo do mercado de investimentos no Brasil, selecionamos alguns dos principais *cases* de Startups no país, com *deals* realizados entre 1999 e 2015. Várias dessas empresas receberam novos aportes, foram compradas, fundidas ou até descontinuadas, mas os *deals* aqui listados representaram, no seu tempo, relevância no cenário de Startups do país. Trata-se de um recorte simbólico-ilustrativo e não uma listagem exaustiva. Nosso intuito é trazer a baila alguns dos principais *deals* que influenciaram o desenvolvimento do cenário de investimentos em Startups no Brasil.

A base de informações cruzadas é composta pelo material histórico do *CrunchBase*<sup>73</sup> e dos principais fundos de investimento de *venture capital* no Brasil, como *Monashees*,<sup>74</sup> *Kaszek Ventures*<sup>75</sup> e *Redpoint eventures*.<sup>76</sup>

Ano	Investimentos	Investidor	Valor
1999	BuscaPé Akwan Radix.com	Investidor anjo Fir Capital CVC/Opportunity	US\$ 500k <i>Sem valores</i> US\$ 5MM
2000	Movile	Rio Bravo	US\$ 1MM
2004	NetMovies	IdeiasNet	<i>Sem valores</i>
2007	Boo-box	Monashees	US\$ 300k
2008	Samba Tech Movile	FIR Capital/Draper Fisher Naspers	US\$ 3MM <i>Sem valores</i>
2009	MoIP	IdeiasNet	<i>Sem valores</i>

<sup>71</sup> Disponível em: < <http://www.estadao.com.br/noticias/geral,naspers-compra-o-site-buscapede,443208>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016.

<sup>72</sup> COZZI, Afonso (Coord.). Empreendedorismo de Base Tecnológica. Spin-off: criação de novos negócios a partir de empresas constituídas, universidades e centros de pesquisa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

<sup>73</sup> Disponível em: < <https://www.crunchbase.com/>>. Acesso: 17 de janeiro de 2017.

<sup>74</sup> Disponível em: < <https://www.monashees.com.br/>>. Acesso: 17 de janeiro de 2017.

<sup>75</sup> Disponível em: < <https://www.kaszek.com/category/portfolio>>. Acesso: 17 de janeiro de 2017.

<sup>76</sup> Disponível em: < <http://rpev.com.br/>>. Acesso: 17 de janeiro de 2017.

2010	Kekanto	Investir anjo	US\$ 60k
2011	GetNinjas Conta Azul Kekanto Peixe Urbano iFood	Kaszek Ventures 500 Startups Kaszek Ventures Monashees Warehouse Investimentos	US\$ 700k <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> R\$ 1.56MM
2012	Viva Real Runrun.it Easy Taxi	Kaszek Ventures Monashees Rocket Internet	US\$ 3.2MM <i>Sem valores</i> US\$ 5MM
2013	iFood Jusbrasil 99taxis ZeroPaper uMov.me ContaAzul In Loco Media ZUP Resultados Digitais	Movile Partners Monashees Monashees TOTVS Ventures TOTVS Ventures Monashees BuscaPé BuscaPé Monashees	R\$ 2.6MM <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> R\$ 3.2MM <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> R\$ 5MM
2014	GuiaBolso Netshoes Apontador Nubank	Kaszek Ventures GIC Movile Sequoia Capital	<i>Sem valores</i> US\$ 170MM R\$ 15MM US\$ 14.3MM
2015	Contabilizei Pipedrive Contentools Neemu Chaordic	Kaszek Ventures Monashees Investidor anjo Linx Linx	<i>Sem valores</i> <i>Sem valores</i> US\$ 300k R\$ 34.1MM R\$ 44.5MM

No Brasil, entretanto, a grande maioria das Startups falham antes de dois anos de sua criação, segundo a seguinte pesquisa da Fundação Dom Cabral:<sup>77</sup>

***“Pesquisa inédita consultou 221 startups e seus fundadores para investigar as causas da descontinuidade dessas empresas no Brasil***

A Fundação Dom Cabral divulgou, na semana passada, os resultados da pesquisa Causas da Mortalidade de Startups Brasileiras, que investigou os motivos pelos quais essas empresas – embrionárias e de forte propósito inovador – acabam encerrando suas atividades precocemente. O estudo consultou os fundadores de 221 startups – 130 em operação e 91 já descontinuadas -, com foco na análise do empreendedor, das características das startups e do seu ambiente de negócios.

O estudo revela que 25% das startups ‘morrem’ antes do 1º ano de vida; e a metade delas, em menos de 4 anos. Três fatores explicam essa alta taxa de descontinuidade das empresas. O primeiro é o **número de sócios**: a cada sócio a mais que trabalha em tempo integral na empresa, a chance de descontinuidade da startup aumenta em 1,24 vez. Ou seja, quanto mais fundadores à frente da startup, maiores as suas chances de ‘morrer’. “Muitas vezes, os interesses pessoais e profissionais dos sócios não convergem, resultando em problemas de relacionamento, além da incapacidade de adaptação de muitos deles às necessidades e mudanças do mercado”, pontua o coordenador do Núcleo de Inovação da Fundação Dom Cabral, Carlos Arruda, responsável pela pesquisa.

Outro fator avaliado é o **volume de capital investido** na startup antes do início das vendas. Três situações foram consideradas: empresas que, antes de faturar, dispunham de capital suficiente para manter seus custos operacionais por um mês; ou pelo período de 2 meses a um ano; ou por

---

<sup>77</sup> ARRUDA, Carlos; NOGUEIRA, Vanessa. Causas da mortalidade das Startups brasileiras. O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado? Fundação Dom Cabral. Disponível em: <[https://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2014/causas\\_mortalidade\\_Startups\\_brasileiras.pdf](https://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2014/causas_mortalidade_Startups_brasileiras.pdf)>. Acesso: 12 de Dezembro de 2016.

mais de um ano. A pesquisa mostra que o cenário mais preocupante é o de startups cujo capital investido cobre os custos operacionais pelo período de 2 meses a um ano – elas são 3,2 vezes mais suscetíveis de desaparecer do que as companhias com capital suficiente para cobrir os custos por um mês e 2,5 vezes mais suscetíveis do que as com capital para cobrir os custos por mais de um ano de operação. “Investir uma grande quantidade de recursos na startup antes de ela começar a faturar aumenta as chances de insucesso e indica que, para essas empresas, o melhor é ter foco na realidade do mercado. Quando o produto ou serviço atende às demandas reais, o caminho para a venda é mais curto e o negócio pode ser viabilizado com o capital dos próprios clientes”, explica Arruda.

O terceiro fator para avaliar as causas da ‘mortalidade’ das startups no Brasil é o **local de instalação**. Quando a empresa está em uma aceleradora, incubadora ou parque, a chance de descontinuidade da empresa é 3,45 vezes menor em relação às startups instaladas em escritório próprio ou sala/loja alugada. A pesquisa mostra, ainda, o padrão de instalação das startups nos Estados brasileiros. No Rio Grande do Sul e Pernambuco, elas tendem a se instalar em incubadoras, aceleradoras e parques; em São Paulo e Paraná, é mais comum a prática do home-office, coworking e escritório virtual; no Rio de Janeiro e Minas Gerais, predomina a instalação da empresa em escritório próprio ou sala alugada. “Startups inseridas em incubadores, aceleradoras ou parques tecnológicos têm mais chances de sobreviver, pois oferecem o tempo necessário para que as empresas alavanquem seus negócios sem ter os custos de um espaço próprio, além de contribuir com incentivos educacionais, financeiros e de relacionamento”, destaca Carlos Arruda, da Fundação Dom Cabral.

Segundo o professor, o intuito da pesquisa foi gerar conhecimento a partir dos erros de quem já empreendeu, “fornecendo análises e subsídios para que as startups se estabeleçam com mais segurança e potencializem suas chances de sobrevivência.”

### Percepção dos empreendedores

A pesquisa Causas da Mortalidade de Startups Brasileiras também investigou a percepção dos fundadores quanto aos fatores fundamentais que levam à descontinuidade ou à sobrevivência das startups. O estudo comparou a opinião dos fundadores de startups ainda em operação sobre os fatores mais importantes para a sobrevivência da empresa e a dos empreendedores com startups descontinuadas sobre os fatores que mais contribuíram para isso, resultando no seguinte quadro comparativo:

PERCEPÇÃO DAS STARTUPS	
STARTUPS EM OPERAÇÃO <i>(Fatores mais importantes para a sobrevivência)</i>	STARTUPS DESCONTINUADAS <i>(Fatores mais importantes para a descontinuidade)</i>
1. Aceitação do produto/tecnologia/serviço comercializado pelo mercado	1. Falta de comprometimento do tempo integral dos fundadores exclusivamente para a startup
2. Sintonia entre os fundadores	2. Não alinhamento dos interesses pessoais e/ou profissionais dos fundadores
3. Capacidade de adaptação dos gestores às necessidades/mudanças do mercado	3. Falta de capital para investir no negócio

Em relatório, datado de 27/10/2015, do Banco Mundial,<sup>78</sup> o Brasil ficou na 116<sup>a</sup> posição no ranking sobre a facilidade de fazer negócios em 189 países. O estudo leva em consideração fatores como a facilidade de abrir empresas, obter crédito e conseguir eletricidade. Por exemplo: para se começar um negócio no Brasil demora 83 dias e são necessários 11 procedimentos. É impressionante o volume de cadastros, registros, autorizações, taxas, licenças e carimbos que a Startup no Brasil precisa compreender, preencher, solicitar, buscar, pagar, confirmar e superar. Como enfrentar tanta hostilidade jurídica? Deveríamos defender um Marco Legal<sup>79</sup> para as Startups? Certamente não antes de compreender o que é uma Startup aos olhos do Direito Brasileiro.

<sup>78</sup> Relatório *Doing Business* 2015 do Banco Mundial. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/rankings>>. Acesso: 19 de Outubro de 2016.

<sup>79</sup> Para fomento às Startups, há uma série de desafios que o país precisa superar: (i) o sistema complexo de impostos, que gera um aumento nas taxas a serem pagas pelas Startups e pelos investidores; (ii) o sistema regulatório dos negócios, que é complicado e consome tempo e dinheiro de quem quer começar e fechar uma Startup; (iii) as leis restritivas de trabalho, que tornam um desafio o momento em que é preciso escalar o negócio de maneira rápida, criando problemas a longo prazo; (iv) o sistema de educação defasado e aversão cultural ao empreendedorismo, que reduzem a quantidade de capital humano para a criação de tecnologias.

Considerando-se outros indicadores isolados, que são avaliados no conjunto para a elaboração do referido ranking do Banco Mundial, o Brasil também ocupa posição ruim. No pagamento de tributos o Brasil está perto dos últimos colocados, em 178<sup>o</sup>. O tempo médio que um empreendedor precisa para preparar, apresentar e pagar impostos é de 2,6 mil horas por ano<sup>80</sup>. Ou seja; 216 horas/mês para fazer cumprir as exigências tributárias. A média na América Latina – considerada alta pelo Banco Mundial – é de 361 horas por ano. De fato faz-se necessário unificar as legislações dos 5,5 mil municípios brasileiros e fazer o mesmo com as das 27 unidades da federação.<sup>81</sup>

Tamanha burocracia causa uma incerteza jurídica muito grande. A Startup trabalha durante anos, de uma hora para outra pode descobrir que deve todo seu patrimônio – e de seus sócios – em impostos. Muitas vezes isso corre porque os sócios da Startup não sabiam quais impostos deveriam ter pago. Outras vezes problemas podem surgir em virtude de diferenças na interpretação da legislação tributária. Como por exemplo o que aconteceu quando da emissão do Ato Declaratório 7/2014, da Receita Federal do Brasil, que criou enorme insegurança acerca dos tributos incidentes sobre os pagamentos efetuados ao exterior, em contrapartida ao aluguel de data-center.<sup>82 83</sup>

Na gênese da Startup está o *custo médio*<sup>84</sup> para se começar a empreitada, o que inclui impostos, taxas de registro e assim por diante: quanto menor esse custo, melhor para quem vai abrir uma Startup. Ainda de acordo com o Banco Mundial, para o empreendedor brasileiro é seis vezes mais penoso arcar com os custos de um novo negócio do que, por exemplo, para um

---

<sup>80</sup> O advogado mineiro Vinícios Leoncio consolidou a legislação tributária brasileira. O livro pesa 7,5 toneladas, tem 41 mil páginas e lista todas as regras adotadas no Brasil por municípios, estados e a união. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/03/1430486-normas-tributarias-do-brasil-viram-livro-de-41-mil-paginas-e-75-toneladas.shtml>>. Acesso: 18 de Outubro de 2016.

<sup>81</sup> De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), em 25 anos de Constituição, entre 1988 e 2013, foram editadas 309,1 mil normas tributárias, uma média de 31 por dia. Só 7,6% delas estavam em vigor em outubro de 2013. Disponível em: <<https://www.ibpt.com.br/img/uploads/novelty/estudo/2272/QuantidadeDeNormas201527AnosCF01102015.pdf>>. Acesso: 19 de Dezembro de 2016.

<sup>82</sup> HARADA, Eduardo. Mais essa: governo impõe taxa de 50% em imposto para DataCenter no exterior<<https://www.tecmundo.com.br/economia/64833-governo-impoe-taxa-50-imposto-datacenter-exterior.htm>>.

<sup>83</sup> TADEU, Erivelto. Norma que tributa aluguel de data center no exterior é ambígua, dizem especialistas <<http://convergecom.com.br/tjinside/19/08/2014/receita-federal-passa-exigir-pagamento-de-impostos-de-quem-aluga-data-center-exterior/>>. Último acesso: 10 de Dezembro de 2016.

<sup>84</sup> Custo Médio: é igual ao custo total da empreitada dividido pelos bens e/ou serviços produzidos.

chileno<sup>85</sup> – não por acaso o Programa Startup Chile<sup>86</sup> tem atraído a atenção de muitas Startups brasileiras.<sup>87</sup> Aqui o sistema de leis, normas, regulamentações e autorizações se mostra contrário às funções da empresa Startup e se caracteriza como principal responsável pelo *Custo Brasil*.<sup>88</sup>

Onde o empreendedorismo é levado a sério, o Estado oferece um sistema jurídico racional, previsível, e com forte segurança jurídica – fundamental para atração de capital de risco.<sup>89</sup> Mas no Brasil é diferente. Ao longo da sua história pouco se valorizou o empreendedorismo privado independente e autônomo.<sup>90</sup>

Recentemente, entretanto, o Congresso Nacional aprovou e o Presidente da República sancionou a Lei Complementar número LC 155/2016<sup>91</sup> criando a figura do investidor-anjo, pessoas físicas ou jurídicas que investirem em microempresas ou empresas de pequeno porte através de uma nova modalidade de investimento denominada de contrato de participação. Através do *contrato de participação* os investidores-anjo podem aportar recursos na Startup em troca de participações nos lucros.<sup>92</sup>

---

<sup>85</sup> NUCCIO, Dony De. Nasce um empreendedor: dicas, provocações e reflexões para quem quer começar um negócio próprio. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2016.

<sup>86</sup> Segundo o seu próprio site “Start-Up Chile is a program created by the Chilean Government that seeks to attract early-stage, high-potential entrepreneurs to bootstrap their Startups using Chile as a platform to go global. The end goal of this program is to position Chile as the innovation and entrepreneurship hub of Latin America”. Foi criado em 2010 e inspirou programas semelhantes, como o Startup Brasil, em 2013. Disponível em: <<http://Startupchile.org/>>. Acesso: 10 de Outubro de 2016

<sup>87</sup> No ano de 2016 seis empresas brasileiras foram selecionadas para participar do programa de aceleração de Startups (no total são 94 Startups do mundo todo). As seis Startups brasileiras selecionadas foram a Jettasoft, contrato.express, EasyBox, MejorCambio.com, Learncafe, UNiO. Disponível em: <<http://Startupchile.org/generation16/>>. Acesso: 10 de Dezembro de 2016.

<sup>88</sup> O *Custo Brasil* é a designação dada aos custos da burocracia que é empreender no Brasil. No âmbito do direito trabalhista, por exemplo, se refere aos custos adicionais ao contrato de trabalho como o FGTS, bônus de férias, décimo terceiro salário.

<sup>89</sup> SENOR, Dan; SINGER, Saul. STARTUP NATION: the story os Israel’s Economic miracle. Hachette Book Group USA, 2009.

<sup>90</sup> BRASIL. Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. Produtivismo Incluído: Empreendedorismo Vanguardista. Brasília, Julho de 2015.

<sup>91</sup> Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei nº8.212, de 24 de julho de 1991.

<sup>92</sup> A LC 155/2016 oferece um mecanismo para que o investidor-anjo desempenhe um papel mais limitado na Startup do que o até então normalmente desempenhado por investidores desse tipo, não adquirindo participação societária na empresa e não participando de sua administração - nada impedindo que continuem agindo como mentores ou conselheiros informais da Startup. No âmbito da LC 155/2016 o aporte feito pelos investidores-anjo na Startup não dilui a participação dos fundadores no capital que, a rigor, mantém autonomia na medida em que os investidores não devem influir na gestão. Em que pese a vantagem representada pela limitação de risco, a impossibilidade de participação na gestão da Startup estabelecida pelo Contrato de Participação poderá desestimular alguns investidores a adotarem essa modalidade de investimento. O referido contrato de

Aos olhos da Associação Anjos do Brasil, têm-se a seguinte definição de investidor-anjo:

“O Investimento-Anjo é o investimento efetuado por pessoas físicas com seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento (as Startups) apresentando as seguintes características:

1. É efetuado por profissionais (empresários, executivos e profissionais liberais) experientes, que agregam valor para o empreendedor com seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamentos além dos recursos financeiros, por isto é conhecido como *smart-money*.
2. Tem normalmente uma participação minoritária no negócio.
3. Não têm posição executiva na empresa, mas apóiam o empreendedor atuando como um mentor/conselheiro.

O Investidor-Anjo é normalmente um (ex-)empresário/empreendedor ou executivo que já trilhou uma carreira de sucesso, acumulando recursos suficientes para alocar uma parte (normalmente entre 5% a 10% do seu patrimônio) para investir em novas empresas, bem como aplicar sua experiência apoiando a empresa. Importante observar que diferentemente que muitos imaginam, o Investidor-Anjo normalmente não é detentor de grandes fortunas, pois o investimento-anjo para estes seria muito pequeno para ser administrado.

---

participação pode ter uma duração máxima de 7 anos, sendo que o investidor-anjo só pode ser remunerado com parte dos lucros da Startup durante 5 anos. Ademais, caso outro investidor deseje adquirir a Startup, a oferta de compra deverá contemplar o pagamento do aporte feito pelo investidor-anjo. E, por fim, o investidor-anjo terá direito de preferência para adquirir as participações dos fundadores. Disponível em: <http://Startups.nelmnnetnelmadvogados.com.br/component/content/article/79-blog/91-lei-cria-novo-tipo-de-investimento-em-Startups.html?Itemid=587>. Acesso: 15 de Dezembro de 2016.

Importante observar que o investimento-anjo não é uma atividade filantrópica e/ou com fins puramente sociais. O Investidor-Anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno, que conseqüentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade através da geração de oportunidades de trabalho e de renda. O termo "anjo" é utilizado pelo fato de não ser um investidor exclusivamente financeiro que fornece apenas o capital necessário para o negócio, mas por apoiar ao empreendedor, aplicando seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamento para orientá-lo e aumentar suas chances de sucesso.

O investimento-anjo em uma empresa é normalmente feito por um grupo de 2 a 5 investidores, tanto para diluição de riscos como para o compartilhamento da dedicação, sendo definido 1 ou 2 como investidores-líderes para cada negócio, para agilizar o processo de investimento. O investimento total por empresa é em média entre R\$ 200 mil a R\$ 500 mil, podendo chegar até R\$ 1 milhão.”<sup>93</sup>

Cassio Spina, fundador e presidente da Associação Anjos do Brasil, anunciou o resultado de uma recente pesquisa realizada pela organização.<sup>94</sup> Em dezembro de 2016, havia 7.260 investidores-anjo no Brasil que, em média, pretendem investir R\$ 234 mil cada, nos próximos dois anos, o que significa quase R\$ 1,7 bilhão. Em 2014 a Associação Anjos do Brasil lançou uma pesquisa semelhante, apontando que o potencial de investimento chegava a quase R\$ 3 bilhões, enquanto o número de investidores girava em cerca de 6.300. Ou seja, o número de investidores-anjo está subindo, mas o valor por investimento está caindo.

Ainda segundo estimativa da Anjos do Brasil, o ano passado terminou com R\$ 784 milhões aportados por investidores. Os valores do Brasil ainda são muito inferiores se

---

<sup>93</sup> Disponível em: <<http://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html>>. Acesso: 07 de Dezembro de 2016.

<sup>94</sup> Disponível em: <<http://Startupi.com.br/2016/06/saiba-qual-e-o-perfil-do-investidor-anjo-brasileiro-e-confira-os-principais-destaques-da-cia-2016/>>. Acesso: 9 de Dezembro de 2016.

comparados aos outros países, como os EUA, por exemplo, que investiram mais de US\$ 24 bilhões em 2015.<sup>95</sup>

Os brasileiros estão investindo mais e com maior frequência, aponta a pesquisa. 64% deles estão fazendo aportes há menos de dois anos e 80% pretendem realizar pelo menos mais dois aportes nos próximos dois anos. 31% dos investidores-anjo são executivos, 42% são empresários e 19% investem em setores diferentes dos quais atuam ou são gestores de investimentos.

Ao todo, 91% dos investidores-anjo no Brasil é composto por homens e tem uma média de idade de 47 anos. 38% estão na faixa etária entre 45 e 54 anos, e 31% de 35 a 44 anos. 62% dos anjos brasileiros já investiu até R\$ 100 mil, enquanto 23% investem entre R\$ 101 mil e R\$ 499 mil. Os mercados que mais recebem investimento-anjo no Brasil são internet (52%), saúde (43%), educação (41%) e energia (36%).

Por fim, vale mencionar que países da América Latina têm investido em instrumentos e mecanismos de suporte à criação e desenvolvimento de Startups tais como incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos e programas de subvenção e financiamento – embora o ambiente geral pró empreendedorismo apresenta relevantes barreiras burocráticas, fiscais e econômicas. Particularmente no caso da América Latina, a OCDE (2013) ressalta que Brasil responde por 50% do *venture capital* da região, equivalente a cerca de 0,27% do PIB, bem como apresenta, no âmbito latino americano, uma destacada estrutura de suporte às Startups, conforme vemos no quadro a seguir.<sup>96</sup>

---

<sup>95</sup> Disponível em:< <http://exame.abril.com.br/pme/quem-sao-os-investidores-anjo/>>. Acesso: 17 de Dezembro de 2016.

<sup>96</sup> In Fiates, José Eduardo. Influência dos Ecossistemas de Empreendedorismo Inovador na Indústria de *Venture Capital*: Estratégias de apoio às Empresas Inovadoras. Tese (doutorado) Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento. Florianópolis, 2014. P. 110.

Category	Tool	Argentina	Brazil	Chile	Colombia	Mexico	Peru
Financing	Seed capital	●	●	●	●	○	●
	Angel investors	○	●	●	●	○	○
	Venture capital	○	●	●	●	●	○
Business services and entrepreneurial training	Incubators	●	●	●	●	●	●
	Accelerators	●	●	●	○	●	○
	Corporate spin-offs	○	○	○	○	○	○
	Tecnology transfer and university spin-offs	●	●	●	○	●	○
	Business training	●	●	●	●	●	●
Regulatory framework	Ease of creating or closing down businesses	○	○	●	●	●	●
	Taxation and special legislation	○	●	●	○	●	○

● Implemented    ● In development    ● Recently created    ○ Need to be created or reformed

Quadro: Políticas de Promoção de startups na América Latina - uma comparação entre países

Quando nos referimos às Startups fica evidente que estamos diante de algo novo, com características próprias que se diferenciam das características de empresas tradicionais. Tem-se, de fato, um desafio para o Direito. A comunidade jurídica precisa saber lidar com isso. Apesar das enormes dificuldades os investimentos em Startups são fundamentais para a evolução de qualquer nação e já é uma realidade em nosso país. No capítulo seguinte identificamos e descreveremos o ambiente jurídico-legal sob o qual as Startups estão inseridas no Brasil.

## PARTE II - DIMENSÃO HOLÍSTICA SISTEMÁTICA DESCRITIVA

A partir de uma abordagem holística da prática em andamento no Brasil deste início de Século; neste capítulo mapeamos, sistematizamos e descrevemos o Direito que rege as Startups brasileiras. Neste capítulo apresentamos, nas seis dimensões estratégicas abaixo identificadas, as regras, atividades e institutos com os quais as Startups têm que lidar no Brasil e que, dado a complexidade, impactam negativamente o ecossistema de Startups brasileiro.

A partir do paradigma regulatório adotado em relação às empresas tradicionais, cada uma das seis dimensões aqui apresentadas exerce de forma direta uma espécie de micro-regulação sobre esse novo *arranjo institucional* denominado Startup, em muitos casos inviabilizando as características elementares das Startups mencionadas no capítulo anterior (*hipersuficiência do funcionário, transitoriedade societária, sócio minoritário estratégico, crescer rápido ou fechar*).

Ciclo de vida das Startups: a história de cada Startup apresenta particularidades, mas há um caminho que se repete. O relatório *Startup Genome*,<sup>97</sup> por exemplo, define o ciclo de maturação médio de uma Startup em basicamente quatro etapas distintas – *Descoberta, Validação, Eficiência e Escala*. Os desafios presentes em cada uma dessas etapas variam imensamente. Superar essas fases da forma correta é crucial para acelerar a Startup. Não avançar, de uma etapa à outra, é um sinal para *pivotar*<sup>98</sup> ou desistir da ideia o mais rápido possível, evitando gastar muito tempo e recursos com algo que, a rigor, não está dando certo.

A título de ilustração qualificamos abaixo as fases mencionadas, bem como indicamos outras duas etapas possíveis no ciclo de vida das Startups, que é a Fase de Desinvestimento (ou Saída) e o Encerramento da Startup, quando for o caso.

Fase de Descoberta: é a fase inicial, onde empreendedores e investidores iniciam o processo de criação da solução inovadora para atender um problema de Mercado. Surgem os primeiros

---

<sup>97</sup> Disponível em: < <https://techcrunch.com/2011/09/01/a-deeper-look-at-blackbox-data-on-Startup-failure-and-its-top-cause-premature-scaling-infographic/>>. Acesso: 12 de Dezembro de 2016.

<sup>98</sup> The Lean Startup Methodology. Disponível em < <http://theleanstartup.com/principles> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

*custos de transação* e os primeiros investimentos são aportados. Dado que ainda não há receita sendo gerada, o risco é enorme para os investidores e empreendedores envolvidos.

- Fase de Validação: é quando se obtém os primeiros resultados positivos dos testes de qualidade do produto ou serviço. Podemos afirmar o surgimento de um negócio a ser administrado de fato – antes era apenas um plano. A Startup inicia sua jornada em direção ao crescimento comercial.
- Fase de Eficiência: a Startup precisa se provar escalável com baixos custos – só com boa administração conseguirá. O objetivo é crescer rápido, mantendo baixos os custos tanto de produção quanto de transação. Além dos empreendedores, a Startup contrata funcionários e organiza equipes dedicadas.
- Fase de Escala: com boa gestão a Startup amplia seu portfolio de produtos e/ou serviços, conquista ainda mais clientes, cresce exponencialmente em termos de vendas e faturamento e multiplica seu valor de mercado. A complexidade aumenta, geralmente demandando altos custos de transação para entendimento e planejamento.
- Fase de Desinvestimento (ou Saída): a Startup foi bem administrada, cresceu, se multiplicou e está faturando milhões de reais. É hora dos sócios investidores venderem sua participação inicial e colocarem algum dinheiro no bolso. Faz-se necessário a elaboração de contratos complexos, que determinam as responsabilidades dos sócios que saem, dos sócios que ficam e dos sócios que entram.
- Encerramento (Fechamento): caso a Startup não tenha se provado no mercado e enfrente a bancarrota, os sócios envolvidos continuam responsáveis por cinco anos – ou mais, caso a Startup tenha se beneficiado de incentivos fiscais. Os custos de transação envolvidos no encerramento da Startup se tornam expressivos, dado que perduram por longos anos.

Quanto mais conhecido for este caminho que se repete, melhor para todas as Startups – neste trabalho de pesquisa partimos desta premissa. Nosso objetivo é, de forma holística, identificar, estrategicamente sistematizar e descrever os aspectos jurídico-legais que se repetem na vida das Startups brasileiras. Entendemos termos identificado, sob o viés da ciência jurídica, questões comuns às Startups que podem ser dominadas para melhor planejamento, gestão e documentação de uma Startup, como a definimos aqui.

Ciclo dos Investimento: no caso dos investimentos dos sócios ao longo do ciclo de vida da Startup, há uma série de procedimentos jurídico-legais para registro e formalização de cada investimento feito nos diferentes estágios da Startup. Os mecanismos de financiamento disponíveis ao rápido crescimento da Startup requerem, para a sua efetivação, o cumprimento de uma série de atividades e procedimentos jurídicos. Por exemplo: na fase inicial, de Descoberta, é comum a utilização na Startup do dinheiro dos sócios-fundadores ou de pessoas muito próximas, amigos e família, que estejam dispostos a ajudar. É um desafio gigante fazer com que uma Startup saia da fase de Descoberta (também conhecido como *vale da morte*) e alcance o sucesso, completando seu ciclo de maturação, e chegue, finalmente, às fases de Escala e Saída. Esse processo requer investimentos, com muitas etapas, variáveis e risco, como a construção do produto, criação de diferenciais competitivos, montagem da operação, formação de pessoas, dentre outros.

Abaixo apresentamos, em linhas gerais, os mecanismos de financiamento de *capital de risco* disponíveis às Startup brasileiras. É relevante salientar que focamos no contexto brasileiro atual das empresas digitais, de software. Esses mecanismos apresentam novos significados e características a depender do país e da época em questão. Analisamos o momento atual (2016/2017) do Brasil. Entender a distinção entre estas rodadas de investimento ajuda a decifrar perspectivas no ciclo de vida da Startup. As rodadas, de uma forma geral, funcionam essencialmente da mesma maneira: os investidores oferecem dinheiro em troca de uma participação acionária no negócio.

1º Estágio: *Love Capital* (dinheiro dos sócios, ajuda da família e dos amigos)

Os primeiros investimentos feitos na Startup geralmente são aportes feitos pelos sócios, sua família e amigos. Esse investimento é conhecido

como *love capital*. Trata-se de um investimento com características personalíssimas, a partir da relação pessoal dos sócios, seus familiares e amigos. São recursos para pagar pequenos custos e despesas iniciais da empreitada, geralmente estimados em cerca de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

2º Estágio: Capital Semente (incubadoras, investidores-anjo e aceleradoras)

Podemos pensar no termo *capital semente* como uma analogia: plantar uma semente de uma árvore. Esta rodada de investimento nutre a semente ou a ideia que vai ser desenvolvida. Espera-se que a semente cresça e se torne um negócio sólido com uma operação madura. O capital levantado durante esta fase geralmente é de cerca de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) a R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais), mas difere amplamente caso a caso. Os recursos captados de investidores-anjo são para apoiar a pesquisa de mercado e viabilizar os testes iniciais. Isso inclui descobrir o que o produto será e quem serão seus consumidores e usuários. Antes desta fase, muitos empreendedores estão trabalhando sozinhos ou com apenas alguns parceiros de negócios. Com *capital semente* inicia-se a formação da equipe que vai construir e lançar a Startup.

3º Estágio: Venture Capital

Se os testes e protótipos iniciais forem bem-sucedidos, o negócio mostra potencial. Neste momento é útil iniciar a captação de mais investimentos para otimização do serviço e/ou produto, modelagem da operação e aumento da base de clientes. Esta é sobretudo a fase de fortalecimento do produto e do serviço da Startup. Deve-se ter em mãos um plano para o desenvolvimento de um modelo de negócios que irá gerar lucro no médio/longo prazo. Normalmente, neste estágio, são captados cerca de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) a R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais). As seguintes empresas de capital de risco são conhecidas no Brasil por realizarem investimentos com essas características: Kaszek

Ventures, Redpoint eventures, e.bricks digital, Astella, TOTVS Ventures, IdeiasNet, etc. Investidores anjo também investem nesta etapa da Startup, mas tendem a ter menos influência nesta rodada de financiamento. Os investidores-anjo e aceleradoras foram essenciais para levar o negócio para esta etapa e tendem a sofrer uma diluição de suas participações neste momento (*transitoriedade societária*), visando o crescimento futuro.

4º Estágio: Fundos *private equity*

Neste momento já se tem um negócio validado. O desafio é fazer os ajustes finos para o negócio crescer e ser rentável no futuro. Geralmente, nesta etapa, os investimentos são feitos por fundos de *private equity*. Constrói-se um produto ou serviço vencedor; organiza-se uma boa equipe, em muitos casos com contratação de novos talentos; busca-se o aumento das vendas, as vezes com publicidade; fortalece-se a tecnologia e o suporte ao cliente. Caso a startup tenha um concorrente com grande parte do mercado, talvez uma fusão visando uma parceria sinérgica entre as empresas concorrentes faça sentido. Nesta etapa a captação gira em torno de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais) a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais). Os investimentos nesta etapa são, muitas das vezes, liderados pelos mesmos personagens que investiram na rodada anterior, já que vários fundos em atuação no Brasil operam nos dois modelos (*venture capital* e *private equity*). A diferença, nesta etapa, é a chegada de outras empresas de capital de risco, especializadas no estágio posterior, já com a Startup mais robusta empresarialmente, como a CRP, FIR Capital, GP Investimentos, Rio Bravo, etc.

5º Estágio: Abertura de capital<sup>99</sup>

Se tudo correr bem com a Startup até aqui, o próximo passo é a abertura de capital. No Brasil, abrir o capital significa obter o registro de companhia aberta perante a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, o que qualifica a companhia a realizar ofertas públicas de valores mobiliários (sejam eles ações ou títulos de dívida, tais como debêntures) e ter tais valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados, conforme Instrução CVM 480/09. Observe-se que a abertura de capital não se trata de uma primeira oferta pública de ações (o chamado *Initial Public Offering* – IPO), como alguns equivocadamente pensam. A abertura de capital se trata de um passo anterior ou concomitante a um IPO. O processo de IPO é regido por normas e procedimentos próprios, conforme os termos da Instrução CVM no. 400/09. A abertura de capital pode trazer benefícios aos acionistas da companhia, tais como a liquidez de suas ações e, por vezes, benefícios tributários. Isso significa que a Startup deixa de pertencer apenas a donos específicos e começa a ter acionistas anônimos com pequenas participações na empresa. Grandes investidores podem comprar uma grande quantidade de ações e efetivamente tomar decisões dentro da companhia. Abrir capital significa efetivamente vender uma parte da companhia para pessoas que irão influenciar muito pouco na tomada de decisões.

Antes de cada uma das rodadas de investimento acima mencionadas, é feita uma *due dilligence* e uma avaliação da Startup. Ambas derivam de considerações como gerenciamento, histórico comprovado, tamanho do mercado e risco, faturamento, receita recorrente, ativos, contratos, etc. O grande sucesso de um investidor está em garantir que a Startup se desenvolva o suficiente para levá-la, no mínimo, ao próximo estágio de captação.

---

<sup>99</sup> Siqueira, Marcela; et al. **Brasil S/A: Guia de Acesso ao Mercado de Capitais para Companhias Brasileiras**. Rio de Janeiro: RR Donnelley, 2014.

Esses estágios e investimentos só se realizam com segurança jurídica se cumpridos uma série de formalizações e atividades legais. Distribuimos o que mapeamos em seis áreas estratégicas perenes no ciclo das Startup. A seguir demonstramos essas seis áreas estratégicas organizadas da seguinte forma: Sociedade, Propriedade Intelectual, Financeiro, Dia-a-dia, Trabalhista, Tributário.

## 2.1 SOCIEDADE

As Startups são atividades econômicas organizadas para produção e circulação de bens e/ou de serviços. Em geral, no Brasil tal organização das atividades econômicas é realizada por meio da constituição de sociedades. As sociedades são institutos dotados de personalidade jurídica, compostas pelo interesse comum de cada um de seus sócios. Em contrapartida, os sócios recebem títulos representativos de suas parcelas no capital social de tais Startups (isto é, as quotas ou ações, dependendo do tipo societário adotado). Cada um de tais títulos confere aos sócios o direito de participar nas deliberações e processos decisórios das Startups, bem como direitos econômicos para participar nos lucros e resultados obtidos por tais Startups.

Para fins de gerenciamento interno das Startups, os sócios devem decidir quem exercerá o cargo de administrador (ou CEO – chief executive officer), que possuirá amplos poderes e prerrogativas para representar a Startup perante terceiros, dando vida ao sonho dos sócios-fundadores. Devem ser eleitos como administradores indivíduos que possuem expertise na área de atuação da Startup e que não possuam qualquer tipo de impedimento legal. No exercício de suas atividades, os CEOs das Startups deverão sempre buscar observar os seus deveres de diligência, empregando o máximo de cuidado na condução da administração; e de lealdade, sendo-lhes vedado tomar qualquer ato que seja danoso para a Startup em benefício próprio ou de terceiros.

A seguir listamos os conceitos, institutos e atividades jurídicas que mapeamos referentes à fundação, organização e evolução societária da Startup. Em sua vida societária a Startup deverá observar as questões aqui mapeadas. A depender do número de sócios, o esforço é maior ou menor. A depender em que fase do ciclo de vida a Startup se encontra, a complexidade do que mapeamos aumenta.

**Fundadores (pessoa natural):** Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. A pessoa natural para o direito é o ser humano, enquanto sujeito ou destinatário de direitos e obrigações. O novo Código Civil começa proclamando a idéia de pessoa e os direitos da personalidade. Não define o que seja pessoa, que é o indivíduo na sua dimensão ética, enquanto é e enquanto deve ser.<sup>100</sup> A pessoa é o valor-fonte de todos os valores, sendo o principal fundamento do ordenamento jurídico; os direitos da personalidade correspondem às pessoas humanas em cada sistema básico de sua situação e atividades sociais.

**Memorando de Entendimentos:** documento preliminar (artigo 422, do Código Civil Brasileiro), que serve como base para a elaboração futura do Acordo de Sócios. Deve ser assinado entre as partes. Identifica as intenções e objetivos e estabelece claramente as condições para acordo. Entre as principais definições, temos:

- (i) Definição dos sócios, até o nível das pessoas físicas;
- (ii) Definição dos objetivos da Startup para atribuição de tarefas e para mensuração dos resultados obtidos.
- (iii) Repartição de responsabilidades entre os sócios: as tarefas a serem executadas ao longo do projeto devem ser bem especificadas e repartidas entre os envolvidos. Também deve-se prever penalidades em caso de descumprimento das metas estabelecidas (ex: desligamento de um empreendedor do projeto).
- (iv) Testes, protótipos e resultados esperados: definição de como será analisado o sucesso ou não dos testes, dos protótipos e do modelo de negócio, quais as consequências em caso de insucesso e como avançar com a constituição da Startup no caso de sucesso.
- (v) Divisão do *equity*: deve refletir o investimento de cada um no projeto, em trabalho, oportunidades comerciais, bens materiais ou imateriais e dinheiro.
- (vi) Organização da administração dos negócios: a forma como vai ser gerida a empreitada e, ainda, as regras para mudanças na gestão da Startup em determinadas situações (ex: baixa performance).

---

<sup>100</sup> Reale, Miguel. Os Direitos da Personalidade. Disponível em: <  
<http://www.miguelreale.com.br/artigos/dirpers.htm>>. Acesso: 27 de janeiro de 2017.

- (vii) Direito de Preferência para aquisição de participação societária na Startup, garantindo que terceiros somente possam adquirir participações de um dos sócios caso os demais não tenham demonstrado interesse na compra.
- (viii) *Tag along*: garante que, caso o sócio majoritário venha a negociar a venda de sua participação na empresa para terceiros, os minoritários tenham o direito de vender suas participações a esse comprador pelo mesmo preço oferecido ao majoritário.
- (ix) *Drag along*: garante ao sócio majoritário direito à venda da totalidade da empresa a terceiros, ao estabelecer que os minoritários estarão obrigados a alienar suas participações se o majoritário o fizer.
- (x) Confidencialidade: deve garantir que as informações discutidas entre sócios, diretores ou demais funcionários da empresa, como planejamentos estratégicos, financeiros, compras de outros negócios, dados financeiros, contábeis, valores percentuais de margens, equity e documentos considerados sigilosos não sejam divulgados ao público ou a outras empresas, sob pena de quebra de acordo.
- (xi) Não concorrência: a cláusula de não concorrência é bastante utilizada entre Startups que trabalham em parcerias ou que sofreram operações de fusões/aquisições, acessando dados, informações da operação ou lidando com o mesmo público alvo. O objetivo principal é evitar, durante um determinado período, que as empresas estejam concorrendo pelos mesmos clientes, protegendo o negócio, caso ele esteja sendo ameaçado ou desvalorizado. Normalmente possui limites temporais, geográficos e setoriais bem específicos.
- (xii) *Non-solicitation*: a cláusula de *non-solicitation* determina que, durante um período pré-determinado de tempo, uma Startup não pode contratar ou sequer tentar contratar, por ação própria ou de terceiros, qualquer tipo de funcionário de uma outra empresa. Principalmente pelas informações sigilosas pertencentes a uma empresa, e para não prejudicar o desenvolvimento da operação entre empresas. Normalmente é conectada direto às cláusulas de confidencialidade e não concorrência.

**Constituição e Registro:** elaboração dos documentos constitutivos da Startup e registro na Junta Comercial visando a efetivação de personalidade jurídica própria e registro perante as demais autoridades competentes (NIRE, CNPJ, Inscrição Estadual, Inscrição Municipal, etc).

**Pró-Labore:** O pró-labore corresponde à remuneração dos sócios-empresendedores por seu trabalho na empresa, porém não é considerado salário pelo detalhamento das leis trabalhistas (artigo 21 e no inciso 3º do artigo 22, na forma do inciso 4º do artigo 30, todos da Lei nº 8.212). Um sócio que não atua no dia a dia da Startup, ou seja, que aportou apenas o seu capital para o desenvolvimento e manutenção da empresa, recebe distribuição de lucros ou dividendos. Para que isso aconteça ele deve exercer atividades de gestão ou operação no dia a dia da empresa. Deve-se reforçar que os gestores que recebem pró-labore devem estar previstos no contrato social da empresa. De acordo com o direito trabalhista, o pró-labore se difere do salário justamente porque, sobre essa remuneração, não são obrigatórios benefícios como FGTS, 13º salário, férias, entre outros. Em termos contábeis, o pró-labore é registrado como despesa operacional da empresa, um dinheiro concedido fora das condições normais. Por isso, incidem sobre ele alguns impostos específicos que, dependendo do regime tributário em que se encaixa a Startup (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real), podem ser altos. Em geral, são retidos 11% de INSS do pró-labore, mas essa taxa pode ser maior se a empresa for optante pelo Lucro Presumido ou Lucro Real, ou se o sócio trabalha formalmente em outra empresa, enquanto funcionário ou gestor.<sup>101</sup>

**Acordo de Sócios:** O acordo de sócios é uma ferramenta reguladora da divisão de poderes numa sociedade. Basicamente, é um mecanismo que definirá como os acionistas poderão exercer controle sobre a Startup. Define qual sócio pode tomar certas decisões, seus limites, com determinados tipos de *stakeholders*, além de delimitar as suas circunstâncias. Muitas Startups não começam possuindo documentos desta natureza, que se caracterizam como ferramentas importantes para uma boa gestão e governança. Este tipo de documento aumenta a clareza, divisão das tarefas e visa evitar a geração de conflitos dentro do ambiente de desenvolvimento do negócio.

**Acordo de Investimentos:** Lei Nº 10.198, de 14 de fevereiro de 2001. Os fundadores têm maior identidade com a Startup, mas as vezes não possuem capital próprio suficiente para desenvolver o negócio. Aceleradoras e incubadoras, investidores-anjo e fundos de investimento, por outro lado, têm capital para investir e ativos imateriais fundamentais para o sucesso da Startup. É preciso atenção na negociação dos *contratos de investimentos* com esses

---

<sup>101</sup> Brasil, E. (2015) Pro labore: O que é e como usar | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/pro-labore/> (Acessado: 11 de Janeiro de 2017).

investidores pois envolve condições relacionadas ao controle da gestão ou à cessão de participação no capital social da Startup. O *Acordo de Investimento* é um documento que identifica os principais termos e condições de uma proposta de negócio. Também conhecido como *term sheet*, funciona como a principal orientação para o contrato propriamente dito, bem como para informar as partes negociais daquilo que está a ser negociado. É um documento criado, no universo das Startups, na entrada de novos sócios investidores, sejam eles de natureza física ou jurídica (empresas de participações, fundos de investimento ou outras empresas privadas que tenham sinergia de mercado). Fica explicitado exatamente como se dá a relação das partes, quais os percentuais de cada um dos investidores, bem como suas responsabilidades e direitos dentro da dinâmica do dia a dia operacional da Startup e para outras operações futuras.<sup>102</sup>

***Stock Options, Vesting e Cliff:*** *stock options* são uma forma de remuneração de administradores da Startup em forma de contratos de opção de compra de ações por um valor determinado. O *vesting* é um processo que atrela os *stock options* de forma definitiva ao cofundador ou funcionário que as possui, mantendo-os em sua posse mesmo com a sua saída da empresa. Já o *cliff* é um período de tempo anterior a um fundador de uma startup ou proprietário de *stock options* obtenha os seus direitos. Normalmente o *cliff* é de um ano, mas esse tempo pode variar de acordo com a Startup. Na Lei das Sociedades Anônimas (art. 168 da n.º. 6.404/76, especificamente em seu §3º) o estatuto pode prever que a companhia, dentro do limite de capital autorizado, e de acordo com plano aprovado pela assembleia-geral, outorgue opção de compra de ações a seus administradores ou empregados, ou as pessoas naturais que prestem serviços à companhia ou a sociedade sob seu controle.<sup>103</sup>

**Aprovação de Contas:** Código Civil - Lei nº 10.406/02. Todo processo de aprovação das contas, seja da administração ou da apresentação e avaliação de todo balanço patrimonial presente na sociedade, deverá ser resolvido numa reunião ou assembleia entre os sócios, tendo sua realização executada nos quatro primeiros meses do ano, ou seja, logo após o término do exercício fiscal anterior. A maioria das empresas realiza a assembleia até o final de abril. Apesar da ata, redigida durante a assembleia de sócios, precisar ser arquivada na Junta

---

<sup>102</sup> Miranda, C., Horibe, V., Kang, D. and Roso, T. (Sem data) BR Opportunities. Disponível em: <http://www.broportunities.com.br/glossarios/> (Acessado: 9 de Janeiro de 2017).

<sup>103</sup> Disponível em: <http://www.lawmate.co/glossario/>. Acesso: 8 de Janeiro de 2017).

Comercial, a sua publicação não depende da mesma obrigatoriedade. Também não depende de obrigatoriedade as publicações de demonstrações financeiras pertencentes a uma sociedade limitada (Lei nº 10.303, de 31 de outubro de 2001). No caso destas, apenas as atas referentes ao seguintes casos têm obrigatoriedade de publicação:

- (i) Quando o capital sofrer Redução;
- (ii) Caso a sociedade seja dissolvida;
- (iii) Caso a sociedade seja encerrada;
- (iv) Na ocorrência de ações como fusão, incorporação ou cisão da Startup. As empresas classificadas como SA precisam fazer as publicações de suas demonstrações financeiras, contanto que seu patrimônio líquido seja maior que R\$ 2 milhões. Neste caso, também precisa ser publicada a ata da assembleia geral na qual as contas e demonstrações foram aprovadas. Fora estas obrigações, a ata da assembleia deve ser acompanhada pelas demonstrações financeiras e ambas serão arquivadas na Junta Comercial encarregada.

**Assembleias, Atas e Livros:** Todo acionista de uma Startup pode participar das reuniões de sócios ou de uma assembleia geral. É um dos direitos básicos de qualquer acionista ligado diretamente ao negócio. Mesmo que nem todos os sócios e investidores tenham ingressado desde o início no quadro de sócios da Startup, naturalmente assume-se que as assembleias gerais e reuniões dos sócios são os momentos ideais para discussão entre os empreendedores e investidores. Podemos destacar algumas das competências mais importantes da reunião de acionistas ou assembleia geral:

- (i) Tomar, anualmente, as contas dos administradores da sociedade e deliberar sobre as demonstrações financeiras;
- (ii) Modificar o capital social e reformar o ato constitutivo da sociedade (estatuto social ou contrato social, conforme o caso);
- (iii) Deliberar sobre eventos relevantes e extraordinários na vida da sociedade, tais como transformação, fusão, incorporação, cisão, dissolução e liquidação.

Além disso, para este tipo de encontro entre os sócios das Startups, faz-se necessário gerar uma série de Atas e Livros, que são documentos que dão legitimidade às decisões tomadas nas Assembleias. A lista de livros prevista para as SAs são:

- (i) Livro de Registro de Ações Nominativas;
- (ii) Livro de Transferência das Ações Nominativas;
- (iii) Livro de Atas das Assembleias Gerais;
- (iv) Livro de Presença dos Acionistas;
- (v) Livro de Atas das Reuniões do Conselho de Administração;
- (vi) Livro de Atas das Reuniões da Diretoria;
- (vii) Livro de Atas e Pareceres do Conselho Fiscal;
- (viii) Livro de Registro de Partes Beneficiárias Nominativas;
- (ix) Livro de Transferência de Partes Beneficiárias Nominativas.

No caso das sociedades limitadas (Ltda):

- (i) Livro de Atas de Assembleias de Sócios;
- (ii) Livro de Atas da Administração;
- (iii) Livro de Atas e Pareceres do Conselho Fiscal.

**Seguros:** São ferramentas de contratos, apólices ou demais mecanismos que sejam responsáveis por estruturar recursos para remunerar ou indenizar gestores, por exemplo, caso haja o processo de destituição de suas funções ou mesmo o caso do gestor se aposentar, ilustrando todas as implicações, em termos financeiros, para a empresa. Mas também podem ser caracterizados como qualquer acordo, mesmo que sejam apólices de seguros, que antevejam algum tipo de pagamento ou restituição de valores inicialmente financiados pelos empreendedores/gestores, que tenham sido oriundos da compensação por algum tipo de dano que tenha sido causado a um stakeholder ou até a algum sócio, podendo ser também alguma penalidade exigida por algum órgão estatal, ou até mesmo entre acordos com o intuito de finalizar algum processo, seja administrativo ou judicial.

**Fusões:** Uma fusão é um dos processos de reestruturação empresarial existentes (como cisão e incorporação). Numa fusão, uma sociedade deve se unir a uma outra, formando uma nova sociedade, que terá o papel de suceder a anterior em seu conjunto de obrigações e direitos. Assim, as primeiras sociedades são extintas. O novo grupo de sócios recebe uma personalidade jurídica e poderá dar início às suas atividades logo após que a fusão for efetivada. Todo patrimônio é contabilizado como a soma do patrimônio das empresas anteriores a fusão. Ou seja, devemos integralizar todo o capital com os bens materiais, imateriais, obrigações e os

direitos das sociedades que sofreram a fusão. Este ato é publicado em nome de todos que deliberaram sobre a Fusão com outra empresa (artigos 228, 230, 232 da Lei 6.404/76), sobre a lei das S.As.<sup>104</sup> No momento da fusão, quando a Startup dá certo, quando os sócios iniciais serão recompensados, a empresa pode também dar errado – a depender do resultado da *due diligence* que será realizada antes da assinatura. Na *due diligence* da área jurídica, deve o advogado empregado ou autônomo, pessoa física ou jurídica, sem perder sua independência técnica, prestar as informações solicitadas, acautelando-se quanto às de caráter sigiloso.

**Exit Rights e Venda:** O processo de venda de uma Startup se dá quando um novo acionista compra as quotas e participações de um ou mais sócios da sociedade atual, passando a integrar total ou parcialmente o capital da empresa. Neste processo, as pessoas físicas e jurídicas dependem dos *Exit Rights* (direitos de saída), normalmente presentes dentro do Acordo de Investimentos (ou *Term Sheet*), para esclarecer as possibilidades de novas ações, direitos e obrigações com a empresa e os novos acionistas. Há quatro principais modelos de saídas para resgatar o investimento em Startups:

- (i) Saída estratégica, onde empresas de maior porte compram Startups para complementar seu portfólio, aprimorar produtos, otimizar processos internos, etc;
- (ii) Fundos de *venture capital*, que investem o dinheiro dos cotistas, ajudando as empresas aportadas a crescer em um período de médio prazo e capitalizando o investimento na posterior venda;
- (iii) Vender para outros investidores-anjo, que podem se interessar em entrar no investimento, comprando a participação do investidor atual;
- (iv) O próprio empreendedor pode querer recomprar sua participação depois da entrada de um investidor-anjo.

**White Knights:** Um *White Knight* é um indivíduo ou empresa que adquire uma empresa à beira de ser tomado por um outro player que é considerado indesejável por funcionários da empresa, diretores, investidores. No mercado também conhecido como *Black Knight*. Enquanto

---

<sup>104</sup> Bautista, F. and Miranda, M. (2012) INCORPORAÇÃO, FUSÃO e CISÃO DE SOCIEDADES. Disponível em: <http://www.direitobrasil.adv.br/arquivospdf/artigos/fe.pdf> (Acessado: 12 de Janeiro de 2017). (Bautista and Miranda, 2012)

a empresa-alvo não permanecer independente, um *White Knight* é visto como uma opção preferida para evitar que aconteça uma “aquisição hostil”.<sup>105</sup>

**Mercado de Capitais:** no Brasil o principal marco legal do mercado de capitais é a Lei no. 6.385/76, editada com o objetivo de fortalecer as empresas sob controle de capitais privados nacionais, buscando assegurar o funcionamento eficiente e regular do mercado de valores mobiliários, e propiciando a formação de poupanças populares e sua aplicação no capital dessas empresas. A Lei 6.385/76 foi também responsável por criar a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, a quem incumbiu as funções de regular as matérias previstas na Lei no. 6385/76 e na Lei no. 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações), fiscalizar os indivíduos e entidades atuantes no mercado de captiais e, conforme o caso, aplicar penalidades administrativas quando diante de infrações às normas legais e regulamentares. Consolidou-se então o regime jurídico das companhias abertas. Incluímos dentro do mercado de capitais toda a documentação relativa a qualquer oferta pública, distribuição ou aquisição de ações ou outros bens mobiliários da Sociedade efetuada por terceiros ou pela Sociedade, no Brasil ou no exterior, incluindo o registro na CVM (ou pedido de dispensa), bolsas de valores e demais órgãos reguladores ou fiscalizadores do mercado de capitais, no Brasil ou no exterior, prospectos, memorandos ou circulares de oferta, editais, contratos, pareceres jurídicos, avisos ao mercado, anúncios e outros documentos. Descrição de tais ofertas, incluindo o preço, as condições e do seu resultado.<sup>106</sup>

**RI:** RI é a sigla para Relações com Investidores, que corresponde ao agrupamento de práticas, técnicas, estratégias e táticas que são responsáveis, de forma direta ou indireta, pela criação e controle de todo o processo de interação das áreas da empresa. É a forma e o dever de comunicar aos investidores e colaboradores o status da área contábil, do planejamento estratégico, das finanças, marketing e comunicação da companhia, entre outras áreas fundamentais, de acordo com cada empresa e setor de atuação. O principal intuito é criar uma ligação entre os gestores e o investidores da companhia (ou seus representantes). Além de buscar atingir outros stakeholders que fazem parte do mesmo ecossistema no mercado de capitais.

---

<sup>105</sup> Disponível em: <http://www.lawmate.co/glossario/>. Acesso: 8 de Janeiro de 2017).

<sup>106</sup> SIQUEIRA, Marcela; et al. **Brasil S/A: Guia de Acesso ao Mercado de Capitais para Companhias Brasileiras**. Rio de Janeiro: RR Donnelley, 2014.

## 2.2. FINANCEIRO

Costuma-se avaliar a *saúde* de uma Startup por suas finanças e projeções futuras. No Brasil, existem inúmeras obrigações legais atreladas aos aspectos financeiros de uma Startup como a emissão de notas fiscais, controle de tributos, impostos e obrigações contábeis. Os objetivos da *administração financeira* são *maximização de lucros* e do *valor de mercado* da Startup.

Abaixo mapeamos os aspectos financeiros das Startups e identificamos os desdobramentos jurídicos respectivos, desde o planejamento inicial, das primeiras planilhas, à inserção mercadológica do produto ou serviço e organização para o crescimento exponencial das receitas. Nossas pesquisas abordaram ideias básicas de *finanças* e princípios aplicáveis em várias áreas, como contabilidade e finanças, marketing e finanças, investimentos, administração e finanças.

**Estrutura de Custo:** é uma ferramenta para controlar e planejar os custos da Startup com produtos, serviços, ações, projetos ou processos específicos. A estrutura de custos deve ser capaz de atender ao esforço necessário à criação da Startup.

- (i) Os custos mais importantes inerentes ao modelo de negócio;
- (ii) Os recursos-chave mais caros;
- (iii) As atividades principais mais caras;
- (iv) Os custos das matérias-primas;
- (v) Os custos referentes às atividades e processos dentro da Startup;
- (vi) Os custos unitários por produtos;
- (vii) Os custos dos serviços prestados ao cliente;
- (viii) Os custos gerais da Startup.

**Aportes:** São os investimentos dos sócios nas Startups, por meio de contribuições pecuniárias ou com bens, tais como: (i) o pensamento e o conhecimento criativo e/ou científico dedicado à Startup, em inglês *know-how*; (ii) os recursos econômicos e/ou financeiros colocados à disposição da Startup; (iii) o network no mercado desejado para atração de novos clientes e vendas estratégicas; (iv) exercer função no time operacional da Startup.

Aportes são os recursos próprios iniciais que irão manter a empresa “viva”, enquanto sua carteira de clientes não é sólida o suficiente para sustentar a empresa por si só. Os aportes são decisivos para se estabelecer a proporção do domínio de cada sócio sobre a empresa. Importante que os aportes sejam acordados entre os sócios e minuciosamente descrito no contrato social ou no acordo de sócios, evitando futuras disputas em eventuais alterações societárias. Os aportes são os recursos que auxiliarão na compra de máquinas, contratação de colaboradores, implantação de tecnologias. Os aportes possibilitam planejar as ações de longo prazo mediante os recursos presentes.

**Fluxo Informações Gerenciais:** ajuda no processo decisório das atividades a serem executadas pela Startup e beneficia as operações com um melhor atendimento e desenvolvimento empresarial. É como se pode ter maior facilidade, rapidez e cuidado durante cada processo de atividade a ser executada. De maneira específica, o fluxo de informações gerenciais dá condições para que as empresas saibam reagir às mutações do mercado e se sintam protegidas por um processo decisório firme o suficiente para garantir a resolução do problema.

**Fomento:** O fomento de Startups é uma prática desenvolvida pelo setor público e pode ter diversos objetivos, mas tem, por consequência, o desenvolvimento do ecossistema empreendedor no país e o estímulo à inovação. No Brasil os órgãos importantes que contribuem para o fomento das Startups são os seguintes:

- (i) CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico: é proprietário de alguns programas para empresas e Startups, como o RHAÉ, que foi criado para reunir profissionais qualificados, como mestres e doutores, em ações de Pesquisa e Desenvolvimento. O programa oferece uma série de bolsas para desenvolver a produção de novas tecnologias. O cerne é financiar o desenvolvimento de pesquisas pelo profissional e sua equipe incorporados às Startups. O CNPq não participa de resultados que venham a decorrer de algum projeto beneficiado.
- (ii) FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo: no universo de Programas de Pesquisa para Inovação Tecnológica, a FAPESP oferece bolsas e benefícios através do PIPE ou PITE, principalmente, que são suas duas linhas mais utilizadas para fomento. O PIPE, ou Pesquisa Inovativa na Pequena e Micro

Empresa, fornece, inicialmente, até R\$ 200 mil para a construção de um protótipo, negociando até mais R\$1 milhão para produzir o protótipo numa escala maior, caso sua execução inicial tenha sido bem sucedida. A principal barreira está no fato de que, caso a FAPESP forneça o pesquisador para a Startup, o direito da patente pertencerá a FAPESP, independentemente de que o direito de explorá-la comercialmente seja da Startup. Se o pesquisador não for fornecido pela FAPESP, haverá apenas uma negociação sobre os royalties gerados pelo produto/serviço criado. Já o PITE – Pesquisa em Parceria para Inovação Tecnológica – entra em qualquer momento, com o objetivo de desenvolver inovação, através da criação de projetos, e com riscos maiores, voltado para o mercado de grandes empresas.

- (iii) FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos: existe para empresas e Startups que buscam inovação de ponta. A FINEP consegue apoiar diferentes etapas do desenvolvimento científico-tecnológico. Dependendo dos orçamentos do governo, a FINEP pode oferecer diferentes editais, entre programas com recursos reembolsáveis, investimentos ou até não reembolsáveis.
- (iv) BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social: apesar de possuir o nome de “Banco”, o BNDES é, na verdade, uma empresa pública federal. Apesar do BNDES conseguir atingir vários segmentos econômicos, podemos destacar os setores de agrotech, mecanização da indústria, melhorias e modernizações em infraestrutura, etc. Através das linhas de crédito, é possível captar recursos, por meio de financiamento, para adquirir novos equipamentos, realizar projetos de investimentos, dar início a práticas de exportação, etc. Além disso, é possível direcionar financiamentos que não precisam de reembolso para projetos que tenham um viés de contribuição para o desenvolvimento social, cultural e tecnológico. É importante reforçar que o BNDES traz condições especiais para PMEs, o que pode ser muito útil para Startups que têm dificuldades de obtenção de crédito nos modelos de bancos tradicionais.<sup>107</sup>

**Contabilidade:** A contabilidade é um mecanismo imprescindível para fazer uma gestão de uma Startup ou qualquer outro negócio. As informações de natureza contábil contemplam muito mais do que simplesmente o custo dos impostos e cumprimento da legislação comercial,

---

<sup>107</sup> Brasil, E. (2014b) As principais agências e linhas de fomento | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/conheca-as-principais-agencias-e-linhas-de-fomento/> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

(incluindo aspectos legais e da previdência). A contabilidade é, efetivamente, uma ferramenta gerencial a partir do uso dos registros de origem contábeis, no intuito de gerenciar o empreendimento. Além disso, não é justificável todo custo para ter uma contabilidade completa (com os livros diário, inventário, razão, entre outros) com a intenção apenas de se manter regular. Não se deve encarar a contabilidade como apenas uma burocracia do governo, mas compreender que é possível extrair informações relevantes, ao invés de desperdiçá-las. Ou seja, podemos utilizar Contabilidade para extrair informações extremamente relevantes para a Startup, por exemplo:

- (i) Projeções do Fluxo de Caixa;
- (ii) Análise de Indicadores;
- (iii) Cálculo do *break-even*;
- (iv) Determinar quais os custos padrões;
- (v) Realização de um Planejamento Tributário;
- (vi) Elaboração do Orçamento e Controle Orçamentário.

**Demonstrações Financeiras:** São documentos de extrema necessidade para se conhecer alguns índices como: faturamento, inadimplência, lucratividade, custos, despesas, entre outros. Para sabermos os índices e analisarmos a situação financeira da Startup precisamos de algumas demonstrações financeiras, dentre elas podemos citar o *demonstrativo de resultado do exercício* e *demonstrativo do fluxo de caixa*. De posse dessas demonstrações conseguimos analisar a situação econômica da Startup. As demonstrações de resultado do período, por exemplo, resumem o desempenho da Startup durante determinado período, apresentando o total das receitas, dos custos, das despesas e qual foi o lucro ou prejuízo da Startup no período. A demonstração das mutações do patrimônio líquido, por sua vez, permite conhecer a movimentação das contas que compõem o patrimônio líquido ocorrida durante o período. Já a demonstração dos fluxos de caixa apresenta, simplificadamente, o fluxo de pagamentos e recebimentos em dinheiro ocorrido durante o período. A demonstração do valor adicionado evidencia o montante de riqueza que a empresa produziu durante o ano e como essa riqueza foi distribuída. Praticamente todas as características do negócio, da lucratividade à produtividade dos empregados, estão resumidas em algum tipo de índice, que são uma das mais comuns e importantes formas pelas quais são analisadas as informações contidas em demonstrações financeiras.

**Faturamento e Recebíveis:** O faturamento é considerado a soma de tudo que foi vendido por uma Startup dentro de um período determinado. É importante ter os dados de faturamento de forma simples e objetiva, pois é um dos principais indicadores que o governo usa para definir quais impostos serão cobrados (dependendo da natureza do produto/serviço) e qual o valor desses impostos que devem ser recolhidos (considerando o regime de tributação da Startup). Já os recebíveis, ou contas à receber, são constituídos por todas as obrigações que pessoas ou outras empresas assumiram com a empresa. É um ativo importante que precisa ser bem gerenciado entre pagamentos a prazo, contas atrasadas e outras fontes de recebíveis.

**Balanço Patrimonial:** é uma ferramenta contábil com o intuito de tornar evidente, dentro de um determinado período, qual é o status do patrimônio e das finanças da Startup. Este demonstrativo tem como objetivo apresentar objetivamente e de forma ordenada os registros que influenciaram o patrimônio da Startup, facilitando o entendimento e garantindo base para uma análise precisa do status financeiro do negócio. Deve ser levantado via de regra com base na situação patrimonial real da sociedade e tem a finalidade de quantificar o valor patrimonial efetivo, de Mercado.

**Publicações:** existem atos formais que devem ser publicados em jornais de grande circulação, como por exemplo os constantes na Lei das S/A (Lei 6.404/76), tais como: (i) atos constitutivos (ii) convocação para realização de assembleia geral (iii) publicação de ata assembleia geral (iv) ata apovando as demonstrações contábeis do exercício social (v) anúncios de ofertas públicas de valores mobiliários (vi) etc.

**Capital Estrangeiro:** A Lei do Capital Estrangeiro - Lei 4.131, de 3 de setembro de 1962. Caracteriza como capital estrangeiro tudo que pertença a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior, seja constituído como um bem, engenho, aparatos e equipamentos, que tenham entrado no país sem despesas iniciais de divisas, barreiras e tarifas ou na forma de algum recurso financeiro que tenha sido introduzido na Startup com sede no Brasil. É uma condição básica, para gozar de benefícios de isenção, o registrar no Banco Central de qualquer ação dentro do regime de monopólio cambial, tanto no cenário de *venture capital*, como na relação de empréstimo ou financiamento com um banco, como no licenciamento de uma patente ou na execução de um contrato para garantir assistência técnica. Todos os demais serviços realizados ou transferências de patrimônio são controlados igualmente por autoridades cambiais cabíveis.

## 2.3 PROPRIEDADE INTELECTUAL

Como fazer para proteger o *software*, o programa de computador, o algoritmo? Especialmente porque no setor é bastante comum a cópia, engenharia reversa e *n* formas de se aproveitar do esforço e conhecimento técnico alheio.<sup>108</sup>

No Brasil, a rigor, não é possível patentear um software por si só. A Lei Autoral no. 9.610/1998 dispõe no artigo 8º que não são objeto de proteção como direitos autorais os conceitos matemáticos como tais, de forma que, enquanto fórmula matemática, os algoritmos não são suscetíveis de proteção por direito autoral, que ademais protege a expressão de uma ideia, e não a ideia em si.

O Centro de Tecnologia e Sociedade da Fundação Getúlio Vargas (CTS/FGV) admite que pode haver patente nos casos de métodos implementados por programa de computador em que o ‘processo em si for inovador dentro do estado da arte da área de aplicação em questão, e não dentro do estado da arte no campo do *software*’. Um controle da temperatura de um forno implementado por programa de computador somente poderia ser patenteável para o CTS/FGV se a inovação estivesse no mecanismo de medição ou modificação de temperatura. Processos de tratamento de imagem, compressão de dados e criptografia, por exemplo, são alguns dos processos que não poderiam ser patentados segundo o CTS/FGV.<sup>109</sup>

A funcionalidade implementada pelo algoritmo poderá ser protegida por patentes desde que evidenciada a solução de um problema técnico:

“A invenção deve ser avaliada como um todo e o fato de envolver algoritmos ou programas de computador não exclui a invenção da patenteabilidade, desde que a invenção constitua a solução de um problema técnico, que não diga respeito unicamente à forma como este program de computador é escrito,

---

<sup>108</sup> Selling Wine Without Bottles: The Economy of Mind on the Global Net. Disponível em < <http://yin.arts.uci.edu/~studio/readings/barlow-wine.html> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

<sup>109</sup> Contribuição do Centro de Competência em Software Livre da Universidade de São Paulo CCSL/USP em conjunto com Centro de Tecnologia e Sociedade da Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro - CTS/FGV acerca do documento: “Procedimentos para o exame de pedidos de patentes envolvendo invenções implementadas por programa de computador” submetido à Consulta Pública pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior- INPI/MDIC. Disponível em < <http://softwarelivre.gov.br/documentos-oficiais/inpi-contribuicao-ccsl-usp-cts-fgv> >. Acesso: 24 de janeiro de 2017.

isto é, ao programa de computador em si. Este entendimento é corroborado pela doutrina em sua maioria e é detectado mesmo na doutrina sob o CPI/1971 e em diretrizes do INPI nos anos de 1980.

Tanto a doutrina nacional como a doutrina de outras legislações em que existe dispositivo legal similar de não se considerar como invenção o programa de computador em si, entendem que esta restrição visa a excluir da proteção por patente aquelas matérias abrangidas pelo direito de autor, como o programa de computador enquanto obra literária, suas listagens de instruções. Por esta razão a melhor recomendação, para se evitar conflitos de interpretação, é a de que as reivindicações do pedido de patente não façam referência ao software ou programa de computador.»<sup>110</sup>

Um estudo de 2009 de autoria de Antonio ABRANTES e Catia VALDMAN<sup>111</sup> aponta dados que revelam a enorme importância das patentes de invenções implementadas por programas de computador no mundo. Cerca de 25% dos pedidos concedidos pelo European Patent Office – EP são classificados como invenções implementadas por *software* em diversas categorias tecnológicas distintas, enquanto o índice do INPI, no conjunto de dados analisados no estudo mencionado, já era, naquele ano, de 8%. Estima-se que a Divisão de Patentes de Telecomunicações – DITEL e a Divisão de Patentes de Computação Eletrônica – DICEL tenham entre agosto de 2010 e março de 2014, preferido decisões em pelo menos mil pedidos envolvendo invenções implementadas por *software*.

“Apesar da relevância deste tipo de invenção [software] no conjunto de pedidos apresentados aos escritórios de patente em todo o mundo, inclusive no Brasil, verifica-se que a doutrina nacional é escassa na análise da matéria, seja nas abordagens teóricas, seja no sentido de instruir os depositantes acerca da

---

<sup>110</sup> ABRANTES, Antonio. **A Patenteabilidade de Algoritmos e do Programa de Computador em Si**. Revista da ABPI, no. 135, p. 6-21. Mar/Abr 2015.

<sup>111</sup> ABRANTES; VALDMAN, 2009. C. **Estatísticas de pedidos de patentes implementados por programa de computador no Brasil e na EPO: um estudo comparativo**. Revista da ABPI, v. 99, mar/abr de 2009, p. 29-40.

*praxis* brasileira relacionada a este tópico inegavelmente complexo. Acrescenta dificuldades o fato de que o tema é objeto de debates ideológicos, por vezes pouco fundamentados, sendo comum que mesmo os não iniciados na matéria tenham opiniões contundentes que não promovem senão a manutenção de uma certa névoa de misticismo acerca do tema.”<sup>112</sup>

Uma ação bastante simples e de pouco impacto é registrar o software junto ao INPI, para isso basta gravar o código-fonte em uma mídia física, lacrar o envelope, pagar as taxas legais e enviar o software para registro e depósito. Ao fazer esse procedimento o INPI irá guardar o envelope lacrado em uma área de containers específicos e emitir um certificado de registro, no qual irá constar a data e quem registrou o software. Embora o INPI não irá abrir o envelope, a menos que receba uma ordem judicial para tanto.

**Software:** nos termos do artigo 1º (Lei nº 9.609/98), software 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 técnicas digital ou análoga, para fazê-los funcionar de modo e para fins determinados". O software se enquadra como um bem de informação, quando seu valor de mercado deriva principalmente do seu conteúdo informacional. Na prática, ele pode ser protegido pela Lei de Direitos Autorais, e as informações armazenadas por ela pela lei da Propriedade Industrial. É comum empreendedores se preocuparem com proteção do software, especialmente porque no setor é bastante comum a cópia, engenharia reversa e *n* formas de se aproveitar de todo o seu esforço e conhecimento técnico. Mas é importante frisar que poucos tipos de software conseguem ser protegidos de forma eficiente, dado o fato de que a partir de poucas modificações, podemos ter um novo código-fonte que difere do software protegido, mas serve ao mesmo propósito. Uma possibilidade mais viável da patente de softwares é sobre modelos que estejam integrados a determinados sistemas embarcados, com peças e uma linha de montagem também patenteada, produzido em escala industrial.

---

<sup>112</sup> VALERIO, Ygor. **Invenções Implementadas por Programas de Computador: Patenteabilidade e estudo da prática de exame no INPI.** Revista da ABPI, no. 137, p. 3-31. JUL/AGO 2015.

**Nome e Marcas:** Marca, segundo a lei brasileira, é todo sinal distintivo, visualmente perceptível, que identifica e distingue produtos e serviços de outros análogos, de procedência diversa. Pode ser qualquer palavra, nome, símbolo ou qualquer forma ou meio de expressão, ou uma combinação destes, adotados por um produtor ou comerciante, para identificar seus bens e distingui-los daqueles produzidos ou vendidos por terceiros. Para obter o registro de uma marca, é necessário apresentar o pedido ao INPI, que o examinará com base nas normas legais estabelecidas pela Lei da Propriedade Industrial e nas resoluções administrativas.<sup>113</sup>

**Domínio de Internet:** É um nome que serve para localizar e identificar conjuntos de computadores na Internet. O nome de domínio foi concebido com o objetivo de facilitar a memorização dos endereços de computadores na Internet. Sem ele, teríamos que memorizar uma sequência grande de números. No Brasil, o registro de nomes de domínio é de responsabilidade do Registro.br, um departamento do Núcleo de Informação e Coordenação do PontoBR (Nic.br). Esse registro segue o princípio internacional de que o primeiro a requerer o registro de domínio passa a ser o titular do direito (Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996). Caso o registro esteja livre, o usuário poderá registrar o domínio, escolhendo o período desejado, que pode ser renovado sucessivamente.

**Direitos Autorais:** A lei de Direitos Autorais, de 19 de fevereiro de 1998, regula os direitos autorais tanto do autor quanto dos conexos. Brasileiros e estrangeiros de países que possuam acordos de reciprocidade com o Brasil com relação à proteção dos direitos autorais têm seus direitos assegurados (Lei Nº 9.610). O art. 7 da Lei de Direitos Autorais diz que "são obras intelectuais protegidas as criações do espírito, expressas por qualquer meio ou fixadas em qualquer suporte, tangível, ou intangível, conhecido ou que se invente no futuro". São alguns exemplos de obras intelectuais:

- (i) Textos literários;
- (ii) Sermões;
- (iii) Roteiros;
- (iv) Obras coreográficas;
- (v) Composições musicais;

---

<sup>113</sup> BARBOSA, Antônio Luiz Figueira. Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica. Rio de Janeiro, Editora UFRJ. 1999.

- (vi) Ilustrações;
- (vii) Traduções;
- (viii) Programas de computador;
- (ix) Vídeos;
- (x) Projetos de arquitetura.

Ideias, métodos, leis, títulos isolados e informações de uso comum são exemplos de conteúdos que não são protegidos pela Lei. O autor é aquele que cria a obra intelectual, não havendo necessidade de proteger a paternidade da obra. Os direitos patrimoniais do autor caem em domínio público 70 anos contando de 1º de janeiro do ano posterior a seu falecimento.

**INPI:** O Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) é um órgão federal brasileiro que foi criado na década de 70, vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e é responsável pelo aperfeiçoamento, disseminação e gestão do sistema brasileiro de concessão e garantia de direitos de propriedade intelectual para a indústria. No Brasil, O INPI tem por finalidade principal, segundo a Lei da Propriedade Industrial (Lei 9.279/96), executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a Propriedade Industrial como marcas, concessões de patentes e averbações de contratos de franquia, desenho industrial, transferência de tecnologia, software e topografias de circuitos e das distintas modalidades de transferência de tecnologia.<sup>114</sup>

**Acordo de Titularidade:** a forma mais simples para garantir a proteção da propriedade intelectual é aplicar a todos os fundadores, colaboradores, investidores e fornecedores a assinatura de um acordo de titularidade. Acordos de Titularidade são itens importantes quando o negócio é baseado na criação de artefatos inovadores, como a criação de um novo processo ou software, por exemplo. Estes acordos são curtos, simples e geralmente contêm cláusulas que determinam a titularidade da propriedade intelectual, restringem a divulgação de informações confidenciais da empresa e proibição de uso para fins pessoais (Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996).

---

<sup>114</sup> Instituto Nacional da Propriedade industrial (2016) Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/sobre/estrutura> (Acessado: 13 de janeiro de 2017).

**Licenciamento:** O licenciamento é uma das formas mais utilizadas para monetização de ativos intangíveis e pode ser uma importante fonte de receita para as Startups devido aos royalties gerados e à importância estratégica que pode representar em parcerias comerciais, como *joint-ventures* ou contratos de cooperação mútua. Sua formalização é feita por meio de contratos que deverão estipular as condições para a exploração do direito que está sendo licenciado, inclusive no que tange à base de cálculo dos royalties, tempo de vigência da licença, exclusividade, remuneração e possibilidade de sublicenciamento (artigo 9º da Lei 9.609/98).

**Política de Privacidade:** Uma política de privacidade é um documento que explicita a relação sobre as práticas realizadas pela sua empresa ou produto em relação às informações de seus visitantes, sejam informações dos contatos que sejam transmitidos pelo usuário, sejam informações de navegação em cookies, dados sobre os conteúdos visitados, fontes de tráfego, localização, entre outras. É preciso esclarecer como esses dados serão utilizados e para que finalidades e, ainda, se a empresa vai repassá-los para empresas parceiras, por exemplo (Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014).

**Termo de Uso:** É um documento que traz em seu texto as condições e regras para que um usuário do site ou aplicativo possa utilizar o serviço que está sendo oferecido. Visa delimitar a responsabilidade a que o empreendedor está sujeito. Dessa forma, o termo de uso é caracterizado por conter as regras para utilização do serviço, sendo de interesse do proprietário possuir este tipo de contrato eletrônico para se resguardar de quaisquer riscos jurídicos.<sup>115</sup> Por meio deste instrumento o prestador dos serviços pode delimitar as situações em que será responsável e por quais situações não poderá ser imputável em caso de falhas (Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014).

---

<sup>115</sup> Nybo, E. (2017) A elaboração do seu termo de uso online. Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/a-elaboracao-do-seu-termo-de-uso-online/> (Acessado: 10 de janeiro de 2017).

## 2.4. TRABALHISTA

Numa Startup, produtos e processos de produção devem apresentar o máximo de características inovadoras proprietárias capazes de diferenciar a Startup de seus concorrentes, proporcionando vantagens competitivas explícitas. O Mercado-alvo de atuação da Startup deve apresentar altas taxas de crescimento, grande o suficiente para sustentar a entrada de uma nova empresa com razoável participação. E a rentabilidade da Startup é determinante. Tudo isso só é possível com uma equipe de empreendedores que formem um excelente time, com perfil e interesses em receber investimentos para alavancar o negócio.

O relacionamento com funcionários representa um aspecto importante do dia a dia de qualquer Startup. Em função do seu uso intensivo de capital humano e dinâmica de trabalho peculiar, as Startups devem estar sempre alertas quanto ao cumprimento das leis trabalhistas. A complexidade da regulamentação das relações de trabalho é inquestionável. São leis, portarias, decretos e outros atos normativos destinados a disciplinar a forma como se relacionam trabalhador e tomador de serviços. Some a esta complexidade, as jurisprudências trabalhistas

No atual mercado de relações dinâmicas e competitivas, o desconhecimento da legislação pode importar em prejuízos perversos.<sup>116</sup> De maneira geral, a rotina trabalhista, bem como o enquadramento dos empregados de acordo com a legislação trabalhista, são pontos muito sensíveis à Startup e podem criar responsabilidades a serem administradas no futuro, por isso este é um ponto que deve ser analisado e planejado com cautela.<sup>117</sup>

Com base na legislação em vigor e na última jurisprudência dos tribunais trabalhistas mapeamos a sequência evolutiva das responsabilidades trabalhistas de uma Startup no Brasil. Todo colaborador que preste serviço à Startup de forma onerosa, individual, de maneira subordinada e habitual é considerado empregado, portanto deve ser contratado pela Startup nos

---

<sup>116</sup> Disponível em: <<http://www.simperj.org.br/arquivosSimperj/documentos/convencaoTrabalhista.pdf>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016

<sup>117</sup> Guia do Investimento anjo Disponível em: <[http://www.anjosdobrasil.net/uploads/7/9/5/6/7956863/guia\\_investimento\\_anjo\\_v2.pdf](http://www.anjosdobrasil.net/uploads/7/9/5/6/7956863/guia_investimento_anjo_v2.pdf)> . Acesso: 6 de Dezembro de 2016.

termos da CLT. Empregados fazem jus aos chamados benefícios trabalhistas, tais como 13º salário, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), férias remuneradas, etc.

É importante entender que, no Brasil, há uma cultura forte de valorização de direitos e benefícios que foram conquistados ao longo dos anos, a partir de uma perspectiva da empresa industrial. Ao mesmo tempo, é necessário entender, enquanto empreendedor, o que significam os custos, benefícios dos funcionários e quando faz sentido iniciar negociações entre as partes.

Startups brasileiras são cada vez mais inspiradas por *cases* internacionais que permitem flexibilizar a carreira dos seus funcionários, mostrando que é uma tendência a diminuição da jornada de trabalho, de 8h para 6 horas. Não só em relação a jornada de trabalho em si, mas a todos os moldes tradicionais, criando alternativas para o desempenho de atividades como o Banco de Horas ou o Home Office, práticas que ficam cada vez mais fáceis de serem adotadas pelas empresas, devido ao aumento natural das tecnologias e compartilhamento de informações *online*.

A seguir mapeamos as questões trabalhistas que entendemos fundamentais no dia-a-dia de qualquer Startup brasileira: contratações, demissões e indenizações. Relacionamento com os Sindicatos e negociações coletivas. Destacamos o que entendemos essencial e específico às Startups brasileiras.<sup>118</sup>

**Profissional Autônomo (ou *freelas*):** Colaboradores podem prestar serviços à Startup como autônomos ou como funcionários de empresa terceirizada. Nessas hipóteses, seus pagamentos estarão sujeitos ao recolhimento de tributos como o ISS, IRPF e INSS. Os autônomos não fazem jus aos direitos previstos na CLT. Apesar disso, há necessidade de estrita observância quanto ao dia a dia da prestação de serviços, de modo que não preencham os requisitos que caracterizam o vínculo empregatício. Já a Contribuição Sindical consistirá, para os agentes ou trabalhadores autônomos e para os profissionais liberais, em uma importância correspondente a 30% do Maior Base da Contribuição Valor de Referência (art. 580, II, da CLT).

---

<sup>118</sup> Nesta etapa do nosso trabalho de pesquisa faz-se necessário registrar as inúmeras entrevistas, conversas e entendimentos do autor com o ilustre colega Bruno Lopes, advogado especializado em questões trabalhistas empresariais. As questões e conceitos aqui apresentados contaram com a expertise e a colaboração deste colega e amigo.

**Estagiários:** O estagiário não é considerado empregado por determinação legal. Há regras definidas por lei específica que prevê eventual concessão de benefícios, além de salário (bolsa estágio). Considera-se estágio as atividades de aprendizagem social e profissional proporcionadas ao estudante pela participação em atividades de mercado reais, sob responsabilidade e coordenação da instituição de ensino. Estagiários são alunos regularmente matriculados que frequentem, efetivamente, cursos vinculados à estrutura do ensino público e particular, de educação superior, de educação profissional, do ensino médio regular e supletivo, e de educação especial, aceitos por pessoas jurídicas de direito privado, órgãos da administração pública e instituições de ensino, para o desenvolvimento de atividades relacionadas a sua área de formação. Estagiários não possuem vínculo formal da CLT e costumam ser muito importantes para o desenvolvimento de empresas nascentes. Ainda que não possuam os direitos trabalhistas, os estagiários possuem alguns direitos, como por exemplo o recebimento de uma bolsa (se estipulado), o cumprimento de uma carga horária prefixada, e a realização de seguro obrigatório contra acidentes além de 30 dias remunerados de recesso após 1 ano de estágio (Lei nº 11.788, de 25 de Setembro de 2008).<sup>119</sup>

**Funcionários:** O Funcionário é a pessoa contratada para prestar serviços para um empregador, numa carga horária definida, mediante salário. O serviço necessariamente tem de ser subordinado, ou seja, o empregado não tem autonomia para escolher a maneira como realizará o trabalho, estando sujeito às determinações do empregador. No Brasil, o conceito de empregado encontra-se previsto no art. 3.º da Consolidação das Leis do Trabalho. A relação entre o empregado e o empregador é denominada relação de emprego.

**Gestores:** Gestor cumpre alguns dos papéis mais importantes do negócio e recebe uma série de atribuições como planejar, organizar, dirigir, comunicar, motivar e controlar. Estas habilidades são essenciais para que o gestor alcance os objetivos da Startup. A gestão eficiente e eficaz de um negócio é um fator determinante para o seu desenvolvimento. O gestor precisa estar apto a perceber, refletir, criticar, ensinar, decidir e agir em condições totalmente adversas. Dependendo do grau de maturidade da Startup, os gestores podem ser os próprios sócio-fundadores, ou profissionais de mercado contratados para desempenhar esta papel. O artigo

---

<sup>119</sup> pasquall (2011) *Dúvidas frequentes — Abres - Associação Brasileira de Estágios*. Disponível em: <http://www.abres.org.br/v01/faqs/> (Acessado: 9 de janeiro de 2017).

147 da Lei das Sociedades Anônimas (lei 6.404/76) elenca as hipóteses de inegibilidade. Em todos os casos, os gestores são responsáveis por prover um fluxo de informações mais estratégicas para as lideranças e acionistas, ao mesmo tempo que gerenciam a operação de forma mais detalhada e micro. Para o gestor, é fundamental entender sobre a cultura organizacional e analisar as oportunidades, dentre outras competências para a construção de uma gestão bem estruturada.

**Enquadramento Sindical** (mensalidade sindical) desconto em folha de 1% ao mês: só se aplica aos empregados que eventualmente filiem-se, espontaneamente, ao sindicato. O valor da mensalidade é de 1% do salário base.

**Sindicato:** Um sindicato é uma associação de trabalhadores que se constitui para defender os interesses sociais, econômicos e profissionais relacionados com a atividade laboral dos seus integrantes. Trata-se de organizações que se encarregam de negociar as condições de contratação com as entidades patronais. Os salários, os tempos de descanso, as férias, a capacitação e as licenças (maternidade, doença, etc.) são algumas das condições que os sindicatos devem acordar com a entidade patronal. A contribuição sindical patronal é devida por toda pessoa jurídica e equiparados que integrem determinada categoria econômica, nos termos dos artigos 511, 578, 579 e 580, III e § 3º, da CLT, admitindo trabalhadores como empregados. Nesse sentido, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), pela Secretaria das Relações do Trabalho, mantém entendimento firmado por intermédio de Notas Técnicas, especialmente pela de nº 50/05, que exclui do pagamento da contribuição sindical patronal os não empregadores. As empresas que estão no Simples também não possuem obrigatoriedade de contribuição sindical (artigo 4º parágrafo 3ª da Lei Complementar 123/2006), devendo atender apenas às demais exigências da convenção coletiva.<sup>120</sup> Após a Constituição Federal de 1988, apenas a contribuição sindical (art. 578 da CLT) remanesce como obrigatória para todos os integrantes da categoria, ainda que não sindicalizados, por força do disposto na parte final do artigo 8º, IV, da Carta Magna.

**Banco de Horas:** Banco de horas, no direito trabalhista, corresponde a um sistema de flexibilização da jornada de trabalho diária de trabalho, de modo a permitir a compensação de

---

<sup>120</sup> Jurídico, Consultor (2016) Empresa inscrita no simples não precisa pagar contribuição sindical. Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2016-dez-21/empresa-inscrita-simples-nao-pagar-contribuicao-sindical> (Acessado: 15 de janeiro de 2017).

horas trabalhadas fora da jornada contratada. A principal característica é que as horas extras deixam de ser pagas aos empregados, já que são concedidas folgas compensatórias. Poderá ser dispensado o acréscimo de salário se, por força de acordo ou convenção coletiva de trabalho, o excesso de horas em um dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não exceda, no período máximo de um ano, à soma das jornadas semanais de trabalho previstas, nem seja ultrapassado o limite máximo de dez horas diárias (artigo 59, §2º, da CLT: § 2º). O período de apuração autorizado em lei é de 12 meses, ao final do qual eventual saldo positivo deve ser remunerado pelo empregador, com o acréscimo de 50%. Ao final do período de apuração, se o saldo for negativo, a empresa não poderá descontar do salário do empregado o respectivo valor.

**Home Office:** A prática não está devidamente prevista em Lei. No Brasil o termo *Home Office* se define de forma genérica, considerando uma modalidade de trabalho que é realizado em espaço alternativo ao escritório da empresa. Este local pode ser – ou não – o escritório em casa. Uma pessoa pode trabalhar *Home Office* em cafés, hotéis, aeroportos, táxis, parques, dentre outros. Na prática, termos mais precisos para definir esta modalidade de trabalho podem ser “trabalho remoto” ou “trabalho à distância”. O funcionário mantém um vínculo empregatício direto com o contratante e pode estar presente em reuniões ou para desempenhar atividades no escritório rotineiramente. Caso aconteça *Home Office*, o mais indicado é negociar com o devido Sindicato, mediante a inserção no Contrato Coletivo, que garanta a autorização para sua execução. O formulário de controle do home-office pode ser uma planilha com a identificação do empregado, horas autorizadas pela chefia direta, o horário de início e fim e total de horas do dia.

**Terceirizados (ou *freelas*):** formato de organização das empresas que permite a uma empresa transferir a outra suas atividades-meio, proporcionando maior disponibilidade de recursos para sua atividade-fim, reduzindo a estrutura operacional, diminuindo os custos, economizando recursos e desburocratizando a administração. O nome da prática também é conhecido como *Outsourcing*. O profissional terceirizado, então, presta um serviço para o seu contratante, mas não é seu funcionário direto, não sendo incluído nos benefícios da empresa e podendo oferecer serviços para outras empresas.

**Política de Cargos e Salários:** O Plano de Cargos e Salários é um instrumento de uso privativo da direção da empresa e seu principal objetivo é facilitar as decisões do dia-a-dia da

empresa na área de Cargos e Salários. A peça fundamental do Plano de Cargos e Salários é uma Tabela Salarial mostrando os cargos organizados em Classes com uma faixa salarial para cada Classe. Ou seja, cada Funcionário pode ter uma visão completa do que cada cargo representa para a empresa e qual faixa salarial está atrelada àquelas atividades, bem como se dá todo o processo de evolução de carreira profissional na empresa.

**Remuneração Variável:** trata-se de remuneração atrelada ao desempenho, é a recompensa paga relativa aos resultados em um determinado período de tempo. É aplicável em qualquer situação que haja indicadores de desempenho, ou seja, executivos, vendedores de carro ou trabalhadores de uma linha de produção, podem ser bonificados dessa forma, utilizando-se das notas atingidas em um determinado grupo de regras previamente estabelecidas na organização, é o que chamamos “regras do jogo”, pois uma vez definidas para o período não podem ser alteradas, a fim de se manter a confiabilidade do programa.<sup>121</sup>

**PPLR:** O Programa de Participação nos Lucros e Resultados (PLR) é uma forma de remuneração variável. Ele visa o alinhamento das estratégias organizacionais com as atitudes dos funcionários dentro do ambiente de trabalho, pois só ocorre a distribuição dos lucros quando algumas metas pré-estabelecidas são cumpridas. Há uma diferença entre a Participação nos Lucros e a Participação nos Resultados. A Participação nos Lucros refere-se ao direito dos funcionários a parte do resultado econômico da atividade fim da empresa, ou seja, após deduzir os custos e despesas operacionais, sejam elas fixas ou variáveis, das receitas. Já a Participação nos Resultados refere-se ao direito dos funcionários a parte do resultado econômico caso sejam atingidas metas organizacionais, tais como metas de vendas, redução do número de devoluções de mercadorias, entre outros. Tais medidas podem ser implantadas como um plano de remuneração alternativo (Lei nº. 10.101/2000), com a observância dos requisitos básicos trazidos pela referida legislação. A periodicidade para apuração do valor a ser distribuído a título de PLR é normalmente semestral ou anual. Motivos para implantar o PLR:

- (i) Incentivo de colaboradores a comprometer-se cada vez mais com os objetivos da empresa;

---

<sup>121</sup> Feliciano, I.N. (2013) Remuneração variável: O que é? Como funciona? Como ganhar com isso? Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/remuneracao-variavel-o-que-e-como-funciona-como-ganhar-com-isso/72571/> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

- (ii) Gerar melhores resultados organizacionais através de parceria entre empresa e funcionário;
- (iii) Recompensa os colaboradores pela superação e performance aplicada na busca dos resultados organizacionais.
- (iv) É isento de Tributação (INSS, FGTS e IRRF)

**Representação Comercial:** O Representante Comercial é o profissional responsável por atuar diretamente na área de vendas de produtos de uma determinada empresa. Sua responsabilidade é de manter a boa imagem do produto, fazer visitas periódicas aos clientes, atualizar seu cadastro de clientes, enviar relatórios, enviar pedidos, conhecer os procedimentos de crédito, expedição e entrega, encontrar e contatar novos clientes em potencial, tratar reclamações e coordenar manutenção e devolução dos produtos com defeitos, entre outras funções (Lei nº 4.886/65, alterada pela lei nº 8.420/92).

## 2.5. TRIBUTOS

No ciclo da Startup, na busca do rápido crescimento ou a *morte*, saber que tributo pagar e como pagar é fundamental, mas não é fácil. Principalmente quando se está em movimento: adquirindo novos clientes, aumentando a receita, contratando novos funcionários, expandindo o escritório. A dinâmica de rápido crescimento de uma empresa Startup dificulta a eficiência tributária, e vice-versa. Um não foi feito para o outro. Saber se o ideal é o recolhimento por lucro presumido ou lucro real não é simples. Ainda mais no contexto de uma Startup recém-criada, com pouca ou nenhuma estrutura de back-office e a intenção de escalar o negócio no curto prazo.

Em 27 anos, de 1988 a 2015, foram editadas 320,3 mil normas tributárias, em uma média de 31 por dia, segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT).<sup>122</sup>

Até a próxima eleição presidencial, em 2018, a carga tributária dos brasileiros poderá chegar aos 40% do PIB.<sup>123</sup> Trata-se de um nível de tributação somente encontrado em poucos países de renda extremamente alta, como os países escandinavos. O que explicaria uma carga tributária dessa proporção?

Essa sistêmica geração de tributos não é recente. Na verdade, o país flerta com a prática desde o período colonial, a ponto de alguns estudiosos atribuírem o caos tributário à herança portuguesa. Quase tudo já foi tributado ao longo dos mais de 500 anos de Brasil, da simples travessia de um rio até a comercialização de escravos. Os tributos eram recolhidos pela Coroa portuguesa ou pelos chamados contratadores, em geral comerciantes que compravam do Erário Régio (o Tesouro Nacional da época) o direito de explorar serviços públicos.

Ao longo das décadas o Brasil se transformou num manicômio tributário. O cipoal de leis e portarias que determinam quanto empresas e cidadãos são compelidos a legar a cada ano

---

<sup>122</sup> O advogado mineiro Vinícios Leoncio, 54 anos, elaborou uma *performance artística* sobre a legislação tributária brasileira. Leoncio coletou todas as regras adotadas por municípios, Estados e a União e compilou um livro que pesa 7,5 toneladas e tem 41 mil páginas. Leoncio afirma ter dedicado duas décadas da sua vida, quatro horas por dia à coleta das informações. E chegou a ter 30 pessoas trabalhando no livro. O objetivo era materializar o tamanho da burocracia tributária brasileira. Disponível: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/03/1430486-normas-tributarias-do-brasil-viram-livro-de-41-mil-paginas-e-75-toneladas.shtml>>. Acesso: 9 de Dezembro de 2016.

<sup>123</sup> Disponível em: <<http://especiais.dcomercio.com.br/impostos-brasil/>>. Acesso: 10 de Dezembro de 2016.

para uma eficaz e devoradora máquina de arrecadação de impostos, mas bem menos eficiente para devolver à sociedade serviços de qualidade.<sup>124</sup>

É de causar espanto a lista de tributos cobrados no Brasil. Essa quantidade de tributos é entremeada de complexidades: um imposto incide sobre outro, que usa um terceiro como base de cálculo, que por sua vez irá gerar crédito para um determinado setor da economia, mas isso dependerá de ser recolhido na origem ou no destino.

A alcunha “*manicômio tributário*” não foi criada por acaso para definir o sistema tributário no Brasil. O tributarista Ives Gandra Martins é contundente ao atribuir grande parte dessa complexidade a “uma máquina administrativa adiposa [obesa], esclerosada e corrupta”.<sup>125</sup>

Quando assumiu o governo, o presidente José Sarney encontrou uma carga tributária de pouco mais de 22% do PIB. De lá para cá, a carga tributária só fez subir. Ultrapassou 32% no início do governo Lula e deve ter chegado perto dos 38% no final da primeira gestão da presidente Dilma Rousseff. Como consequência o Brasil se coloca entre os países que ostentam uma das mais elevadas cargas tributárias do planeta. Representa 33,4% do Produto Interno Bruto (PIB). Ou seja, de toda a riqueza gerada, mais de um terço resulta da arrecadação de tributos. Desde 1988, ano da promulgação da Constituição Federal, foram feitas 15 micro-reformas tributárias. Como resultado prático, nesses 27 anos foram criadas a CPMF – extinta, mas pode voltar – a Cofins, CSLL, ISS-Importação, PIS-Importação, CIP – uma taxa de iluminação pública; e diversas outras.<sup>126</sup>

Há inúmeras razões para esse permanente crescimento da carga tributária. Talvez a mais importante tenha sido a Constituição de 1988. A “Constituição Cidadã” foi generosa em conceder benefícios sem a criação das necessárias responsabilidades de custeio desses benefícios. Alguns argumentam que a Constituição é o resultado de um “pacto social” e que reflete a vontade da maioria da sociedade brasileira. Modificar o que aí está requereria um novo “pacto social” que reduzisse as despesas obrigatórias e as vinculações de receitas, devolvendo

---

<sup>124</sup> CF. Nota 9.

<sup>125</sup> Opinião de Ives Gandra Martins sobre o Sistema Tributário. Disponível em: <http://especiais.dcomercio.com.br/impostos-brasil/>. Acesso: 19 de Dezembro de 2016.

<sup>126</sup> Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/brasil-tem-maior-carga-tributaria-da-america-latina/>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016.

ao Executivo a capacidade de ajustar as contas públicas sem a necessidade de aumento da carga tributária.<sup>127</sup>

A burocracia causa uma incerteza jurídica muito grande. O empreendedor trabalha durante anos, um dia acorda e descobre que deve todo seu patrimônio em impostos. Não porque deixou de pagar, mas em virtude de interpretação da legislação. *No Brasil até o passado é incerto*, afirmou Pedro Malan então Ministro da Fazenda do Brasil.

Para se ter uma ideia de quanto a preocupação com as obrigações legais pode tomar tempo do empresário, tomemos o exemplo do resultado da pesquisa realizada pelo Banco Mundial, a “*Doing Business 2014*”. O sistema tributário brasileiro foi considerado o mais complexo do mundo, tomando cerca de 2.600 (!) horas por ano para que a legislação seja cumprida. Isso dá aproximadamente, 216 (!) horas ao mês para fazer cumprir as exigências tributárias.

Assim, apresentamos os aspectos tributários mais comuns às Startups:

**Planejamento Fiscal:** O planejamento fiscal é uma forma de minimizar os custos fiscais. Nesta prática, é necessário respeitar a lei de forma integral, procurando, no entanto, relações jurídicas com menor ou nula tributação. Esta é uma atividade lícita, e devidamente tutelada na forma jurídica. Do ponto de vista dos contribuintes, quem usufrui do planejamento fiscal, o objetivo destes é a minimização da fatura fiscal, pagando o mínimo de impostos. Em casos extremos o não pagamento de impostos pode ser conseguido pela ausência de faturamento e de lucros.

**MEI:** Para que um empreendedor individual se formalize como MEI, ele precisa ser maior de 18 anos (se for menor de idade, precisa ter pelo menos 16 e ser emancipado) e faturar no máximo até R\$ 60 mil por ano. Atualmente há uma lista que contém 480 atividades permitidas para se possuir uma licença de MEI. Para ser MEI, você não pode ser sócio, titular, administrador de outra empresa ou possuir filiais.<sup>128</sup> Em 2016 foi aprovado um projeto de lei que permite que o MEI utilize sua residência como sede do estabelecimento, quando não for

---

<sup>127</sup> Disponível em: <<http://especiais.dcomercio.com.br/impostos-brasil/>>. Acesso: 9 de Dezembro de 2016.

<sup>128</sup> Brasil, Endeavor. (2015a) Empreendedor individual: Como formalizar | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/empreendedor-individual/> (Acessado: 10 de Janeiro de 2017).

indispensável a existência de local próprio para o exercício da atividade (Lei Complementar nº 154 de 19/04/2016; incluiu o parágrafo 25 no art. 18-A (da Lei Complementar nº 123/06), garantindo mais flexibilidade para o exercício da profissão.

**EIRELI:** A Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) é constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não poderá ser inferior a 100 vezes o maior salário-mínimo vigente no País (Lei 12.441, de 11 de julho de 2011). O titular não responde com seus bens pessoais pelas dívidas da empresa. A pessoa física que constituir uma EIRELI somente poderá figurar em uma única empresa dessa modalidade. A EIRELI é regulada, no que couber, pelas normas aplicáveis às sociedades limitadas. Para sua criação, é necessária a assinatura de um "Instrumento de Constituição" e registro na Junta Comercial da sede da empresa. Tudo que se configurar como uma empresa registrada no Simples poderá ser estruturado como uma EIRELI. Ela pode ser uma sociedade de arquitetos, de médicos, de contadores, de dentistas etc. A EIRELI empresária será registrada na Junta Comercial, ao passo que a EIRELI simples será registrada no cartório (registro Civil de Pessoas Jurídicas).<sup>129</sup>

**Simples Nacional:** regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, aplicável às pessoas jurídicas consideradas como microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), que tenham faturamento anual até R\$ 3,6 milhões de reais. A opção pelo Simples Nacional é irrevogável para todo o ano-calendário. Se considera “ME” para efeito de aplicação do *Simples*, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário que auferiram, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou menor que R\$ 360 mil. A partir de 1º de janeiro de 2018, esse limite é de R\$ 900 mil para ME. Se considera “EPP” para efeito de aplicação do *Simples* a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário que auferiram, em cada ano-calendário, receita bruta entre R\$3,6 milhões. A partir de 1º de janeiro de 2018 entra em vigor o Super Simples Nacional, que aumenta o limite pré-estabelecido de faturamento para até R\$ 4,8 milhões para EPP. A adesão ao SIMPLES NACIONAL impõe algumas restrições à Startup:

---

<sup>129</sup> Pinto, M. (2014) Empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI). Disponível em: <https://marciomorena.jusbrasil.com.br/artigos/121943980/empresa-individual-de-responsabilidade-limitada-eireli> (Acessado: 09 de janeiro de 2017).

- (i) Sócios devem ser apenas de pessoa física;
- (ii) Sócio estrangeiro também não pode;
- (iii) Sócio pessoa física que possua outras empresas com receita bruta total (combinada) superior a R\$ 3,6 milhões;
- (iv) Participar de outra sociedade;
- (v) Participar de sociedade anônima;
- (vi) Possuir débito tributário em aberto.

**Lucro Presumido:** Lucro presumido é uma fórmula de tributação simplificada para determinar a base de cálculo do imposto de renda e da CSLL. Ela pode ser adotada por empresas que não estiverem obrigadas a adotar o regime do lucro real para o ano-calendário em questão. Nesse regime de tributação, a apuração do IRPJ e da CSLL tem uma base de cálculo prefixada pela legislação, com uma margem de lucro específica, que muda de acordo com a atividade da sua empresa. As margens presumidas são, basicamente, de 8% para as atividades de cunho comercial e de 32% para a prestação de serviços.<sup>130</sup>

**Lucro Real:** O lucro real é o regime tributário em que a tributação é calculada sobre o lucro líquido do período de apuração, considerando valores a adicionar ou descontar conforme as compensações permitidas pela lei. Assim, antes de afirmar qual foi a lucratividade real, é preciso verificar o lucro líquido de cada ano ou período, conforme a legislação. Ou seja, para a apuração desse valor, a empresa terá que saber exatamente qual foi o seu lucro auferido para realizar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL. Dessa forma, os encargos irão diminuir ou aumentar de acordo com a apuração. Caso seja computado prejuízo no ano, a empresa fica dispensada do pagamento.<sup>131</sup>

---

<sup>130</sup> ContaAzul and Tom, C. (2014) Lucro Presumido e Lucro real: O que são e como escolher? Disponível em: <https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-o-que-sao/> (Acessado: 8 de Janeiro de 2017).

<sup>131</sup> Freitas, C. (2016) Qual a diferença entre lucro real e lucro presumido? Disponível em: <http://syhus.com.br/2014/07/15/qual-diferenca-entre-lucro-real-e-lucro-presumido-qual-escolher/> (Acessado: 10 de Janeiro de 2017).

**Incentivos Fiscais:**<sup>132</sup> implicam redução da receita pública. Instrumentos para fomento econômico de determinado segmento ou atividade. O intuito é de desenvolver economicamente determinada região ou certo setor de atividade, no caso das Startups, o fomento à inovação tecnológica.

**ISS:** O ISS é o Imposto Sobre Serviços, um tributo de competência dos municípios e Distrito Federal e incide sobre a prestação de serviços. O ISS é pago pelas empresas prestadoras de serviços e profissionais autônomos. Aqueles que se encaixam no primeiro caso deverão recolher o ISS, além dos demais impostos – como IR, PIS, COFINS, contribuição social ou, substituídos pelo Simples Nacional. As empresas pagam uma alíquota de 5% sobre o valor da nota fiscal, excetuando decretos municipais que incentivam serviços como o de informática que, em algumas cidades, chega a 2%. Especificamente quanto ao software, o item 1.05 da Lista de Serviços trazida na Lei Complementar (nº 116/2003), prescreve que o licenciamento ou cessão do direito de uso de programa de computador é tributado pelo ISSQN.

**ICMS:** é um imposto estadual que incide sobre a circulação de produtos como eletrodomésticos, alimentos, serviços de comunicação e transporte intermunicipal e interestadual, entre outros. A arrecadação advinda desse tributo é encaminhada para os estados e usado por eles para as diversas funções. Cadastro de ICMS precisa ser feito por todos os contribuintes, que são obrigados a inscrever seus estabelecimentos antes de iniciarem suas atividades.

**IRPJ:** O imposto de renda para pessoas jurídicas -IRPJ é o imposto federal cobrado e específico para empresas com cadastros jurídicos, bem como todas as empresas que são registradas ou não, além de empresas estatais, pertencentes a sociedades mistas, estabelecimentos em estado de falência ou de negócios rurais. O Imposto para pessoas Jurídicas, normalmente, é declarado anualmente ou trimestralmente (Lei 9.430/1996, artigo 60).<sup>133</sup>

---

<sup>132</sup> Harada, K. (2013) Incentivos fiscais. Limitações constitucionais e legais. Disponível em: [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=10645](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=10645) (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

<sup>133</sup> Azul, C. (no date) Materiais Educativos. Disponível em: <https://contaazul.com/materiais/glossario/irpj> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

**CSLL:** A CSLL significa Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (Lei 7.689/1988). Aplicam-se à CSLL as mesmas normas de apuração e de pagamento estabelecidas para o imposto de renda das pessoas jurídicas, mantidas a base de cálculo e as alíquotas previstas na legislação em vigor (Lei 8.981, de 1995, artigo 57). Desta forma, além do IRPJ, a pessoa jurídica optante pelo Lucro Real, Presumido ou Arbitrado deverá recolher a Contribuição Social sobre o Lucro Presumido (CSLL), também pela forma escolhida. Não é possível, por exemplo, a empresa optar por recolher o IRPJ pelo Lucro Real e a CSLL pelo Lucro Presumido. Escolhida a opção, deverá proceder à tributação, tanto do IRPJ quanto da CSLL, pela forma escolhida.

**PIS/PASEP:** O Programa de Integração Social (PIS) e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor (PASEP) foram criados pelo governo federal em 1970, com o objetivo de promover a integração dos trabalhadores na vida e no desenvolvimento das empresas, viabilizando melhor distribuição da renda por meio de benefícios como o Abono Salarial e o Seguro-Desemprego. O PIS é destinado aos que atuam no setor privado e o PASEP aos funcionários e servidores públicos. Sem esse cadastro, o trabalhador não pode receber benefícios como o FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) nem o Seguro-Desemprego.

**COFINS:** COFINS é uma sigla para Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social. Trata-se de uma contribuição a nível federal calculada sobre a receita bruta de empresas. Sua arrecadação é destinada aos fundos de previdência e assistência social e da saúde pública. Os contribuintes do CONFINS constituem-se por qualquer PJ (pessoa jurídica) e equivalentes dessa classificação na legislação do Imposto de Renda, com exceção feita às micro e pequenas empresas compreendidas no sistema tributário Simples Nacional. As microempresas são isentas desta contribuição devido ao sistema unificado de tributação oferecido pelo regime Simples.

**Importação:** Quando um produto chega de outro país para o Brasil, há a incidência do imposto de importação, com alíquotas variáveis de acordo com a classificação fiscal e os acordos comerciais. O percentual vai de 2%, no caso de máquinas, a 35% sobre produtos têxteis, calçados ou automóveis. Importações de países do Mercosul são isentas de tarifa. Os signatários do pacto, no entanto, definiram o direito de cada nação manter uma lista de exceções com cem itens nos quais pode haver taxação. O imposto de importação incide sobre o chamado

valor aduaneiro do produto — preço de origem mais os custos de frete e seguro internacionais. Os demais tributos, IPI, PIS/Cofins e ICMS, são aplicados em cascata. O IPI incide sobre o valor obtido após a aplicação da tarifa de importação e apresenta alíquotas que variam de 3% a 45%, de acordo com a classificação fiscal. É comum empresas de tecnologia, principalmente de hardware, e indústria importarem itens e outros insumos para a produção dos seus produtos. A importação se dá como uma alternativa para captar insumos com características específicas ou preços atrativos às Startups.<sup>134</sup>

**Exportação:** O fato gerador do imposto de exportação se caracteriza com a simples saída do produto nacional, ou nacionalizado, para outro país, qualquer que seja a finalidade de quem remete, e não com o negócio jurídico da compra e venda ou doação do exportador para o estrangeiro (artigo 23 do Código Tributário Nacional e pelo artigo 1º do Decreto-Lei 1.578 de 1977). Quando o produto exportado for de natureza pessoal, como bagagens, o imposto não incidirá, pois não haverá fato gerador. O tributo só incidirá quando o bem for encaminhado ao exterior com o objetivo de integrar a economia do outro país, e não em decorrência da mera saída do bem. Ocorre o fato gerador só quando efetivada a exportação do produto, deste modo, a quantia paga a título de imposto não efetivada a exportação ou ainda, ocorrendo seu retorno, deverá ser restituída a requerimento do interessado, com a devida documentação probatória.

**Ganho de Capital:** O ganho de capital é representado pela diferença positiva entre o valor de revenda de um bem (móvel ou imóvel) e o seu valor de compra (Lei nº 13.259, de 16 de março de 2016, alterando a Lei nº 8.981, de 20 de janeiro de 1995). Ganhos de capital indicam aumento da capacidade contributiva e são geralmente gravados por impostos diretos, como o imposto sobre a renda, seja das pessoas físicas ou mesmo das pessoas jurídicas. Quando ocorre a venda de uma Startup (ou mesmo a transferência por doação, permuta ou partilha) de qualquer bem, o alienante deve verificar se é o caso de apurar o ganho de capital e pagar o imposto sobre esse valor. Tanto os bens móveis (participações em empresas, carros, jóias, etc.) quanto os imóveis podem gerar ganho de capital. O adquirente (comprador ou o novo proprietário do bem), no momento da aquisição, não está obrigado a pagar o imposto sobre ganho de capital.

---

<sup>134</sup> S, E.G. (2013) PEGN - NOTÍCIAS - Quanto custa importar? Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI145665-17155,00-QUANTO+CUSTA+IMPORTAR.html> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

**CADE:** O Conselho Administrativo de Defesa Econômica é uma autarquia federal brasileira, vinculada ao Ministério da Justiça, que tem como objetivo orientar, fiscalizar, prevenir e apurar abusos do poder econômico, exercendo papel tutelador da prevenção e repressão do mesmo. O Tribunal do CADE tem o papel de julgar sobre matéria concorrencial os processos encaminhados por sua Superintendência-Geral. Desempenha os papéis preventivo, repressivo e educativo, dentro do mercado brasileiro. Avalia, sobretudo, as fusão, aquisições e incorporações de empresas no Mercado Brasileiro.

**Recuperação:** A recuperação judicial é uma medida para evitar a falência de uma empresa. É pedida quando a empresa perde a capacidade de pagar suas dívidas. A recuperação judicial é abordada no capítulo três da Lei de Falências e Recuperação de Empresas (LFRE) (Lei nº 11.101, de 2005). De acordo com a lei, a recuperação judicial tem como objetivo viabilizar que a empresa supere a situação de crise econômico-financeira, buscando evitar a falência.<sup>135</sup> Com isso, a empresa mantém sua produção, o emprego dos trabalhadores e o interesses dos credores (que querem ser pagos), promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

---

<sup>135</sup> Barba, B. (2005) Recuperação judicial – A situação de crédito do devedor. Disponível em: <http://biancabarba.jusbrasil.com.br/artigos/376328133/recuperacao-judicial-a-situacao-de-credito-do-devedor> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

## 2.6. DIA A DIA

Buscamos agrupar neste tópico os aspectos jurídicos relacionados ao dia-a-dia operacional de uma Startup. Destacamos o conceito de *prontidão 24horas/7dias por semana* para tratar de quaisquer questões da Startup que se fizerem necessárias (negociações diárias relacionadas aos contratos dos cliente e fornecedores, gestão de conflitos internos e externos à Startup, análise permanente dos riscos e obrigações do negócio, além de todo tipo de imprevistos que naturalmente ocorrem no dia-a-dia de uma empresa).

A realização periódica de *due dilligences* internas é um hábito recomendado. Uma atuação preventiva, de ajuste fino e correção de todos os aspectos jurídicos da Startups. Esse conceito pressupõe uma ideia prévia de controle, verificação, onde a Startup deverá estar preparada para atuar a fim de detectar, inclusive, corrupção na empresa ou em entes públicos. Trata-se de um mecanismo capaz de conferir maior segurança ao negócio e tem por objetivo reduzir os riscos envolvidos nas operações, por vir, de aquisição, fusão, incorporação, transformação societária, financiamento e *jointventures*.

É importante reforçar que investidores, acionistas, antes de realizar qualquer negócio irão estudar, com detalhes, os relatórios de *due dilligence*, antes da tomada de qualquer decisão. O primeiro passo, nesse sentido, é a elaboração de um diagnóstico - o melhor médico faz previamente a análise do paciente que o procura, isto é, busca dados e informações a seu respeito, faz sondagens e solicita exames variados para poder ter uma avaliação ampla e profunda da situação do paciente. Com tais informações em mãos ele tem condições de definir um diagnóstico preliminar: qual é o problema, mal, carência, disfunção, doença ou necessidade do paciente. E em função do diagnóstico feito o médico arquiteta uma terapêutica adequada.

No caso das empresas *startups*, não é diferente. Diagnosticar situações, problemas e necessidades é sempre o passo inicial dos avaliadores antes de pensar na ação apropriada.

Neste momento é fundamental ser objetivo e imparcial. Imparcialidade e objetividade são fundamentais para uma apreciação correta. Mas, acima de tudo, quem administra precisa ler nas entrelinhas, enxergar aquilo que os outros não percebem, visualizar filigranas e, em vez de ver somente problemas ou carências, mirar as oportunidades que surgem constantemente.

Na área jurídica significa auditar os processos judiciais de interesse, os contratos, políticas de cunho trabalhista, previdenciário, tributário, societário, entre outras áreas e especialidades. As auditorias jurídicas têm se adequado à realidade, tornaram-se efetivas, ampliadas e pragmáticas na busca de possíveis fraudes e erros. Uma das vantagens do processo de auditoria é não possuir um conceito ou instituto jurídico que estabeleça regras e normas jurídicas próprias, permitindo assim que os procedimentos adotados possam ser adaptados a cada situação.

As empresas de médio e principalmente de grande porte submetem-se a controles, internos e externos, no mínimo anualmente, mas não raras vezes em 2 ou 3 oportunidades neste mesmo período, onde são procedidos exames minuciosos de suas posições financeiras, levado a efeito por empresas de auditoria, compostas originalmente por contadores, mas hoje abrigando também profissionais de outras áreas, inclusive Direito.

Anexo ao presente trabalho, disponibilizamos uma lista completa de *due diligence* na área jurídica de uma empresa. Recomendamos que a Startup adote como rotina checar permanentemente essa lista em anexo, como atividade recorrente da Startup em busca da formalização de todas as atividades. Essa rotina se transformada em cultura de negócio facilitará a organização e crescimento da Startup, sendo necessário organização e arquivamento físico e digital de todos os documentos, para maior segurança e melhor gestão das atividades da Startup.

Listamos abaixo aspectos que se destacam no dia a dia operacional de uma empresa Startup:

**Cientes:** Os clientes estão entre os *stakeholders* fundamentais para existência do negócio. Podem ser de duas naturezas principais: pessoas físicas (negócios B2C) ou podem ser pessoas jurídicas (negócios B2B). Os clientes podem usar o serviço de forma recorrente, podem ter contratos anuais, podem obter um produto via licenciamento, podem comprar o produto de forma pontual, entre outros modelos de negócio. No caso dos contratos com clientes, destacamos as seguintes preocupações e riscos: se algum cliente importante, de uma hora para outra, interromper suas compras, ou não pagar: que alternativas a Startup gostaria de ter à disposição? Nem sempre a Startup tem uma carteira suficientemente diversificada a ponto de

não sentir um grande impacto no faturamento. O problema é maior se a Startup faz investimentos para poder cumprir um pedido que depois é cancelado. Se isso acontecer, que direitos a Startup gostaria de ter? Algumas alternativas jurídicas precisam ser aprendidas logo no início do ciclo de vida da Startup, sobretudo os riscos nas relações com clientes. Podemos prever multas por atraso, multas punitivas e indenizações pré-fixadas. Outras medidas que podem constar nos contratos com os clientes são a interrupção da entrega, a execução de garantias, a limitação de responsabilidade, os prazos determinados e as demandas mínimas garantidas. As indenizações que a Startup deve procurar garantir precisam ser calculadas de forma a cobrir pelo menos os investimentos feitos para atender ao cliente. Ter contratos com prazos determinados, ou com demandas mínimas garantidas, que garantam certa estabilidade na relação com os clientes, conta bastante na avaliação de uma Startup. A Startup também deve procurar limitar o seu risco de frustrar ou causar prejuízos aos clientes.

**SLA:** *Service Level Agreement* ou, em português, ANS – Acordo de Nível de Serviço, é a especificação, em termos mensuráveis e claros, de todos os serviços que o cliente pode esperar da Startup na relação contratual. Além disso, expressa termos de compromisso, metas de nível de serviço, suporte técnico, prazos contratuais, dentre outros aspectos. Em outras palavras, é um esclarecimento técnico do contrato. Sempre que a prestação do serviço objeto da contratação puder ser avaliada por determinada unidade quantitativa de serviço prestado, esta deverá estar prevista no SLA e no respectivo contrato, e será utilizada como um dos parâmetros de aferição de resultados.

**Direito do Consumidor:** No Brasil, o Código de Defesa do Consumidor, estabelece normas de proteção e defesa dos consumidores em todo território nacional. A título de ilustração, destacamos os direitos básicos do consumidor aderentes à realidade das Startups, estabelecidos pela Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990:

- (i) A informação adequada e clara sobre os diferentes produtos e serviços, com especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade e preço, bem como sobre os riscos que apresentem;
- (ii) A proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, métodos comerciais coercitivos ou desleais, bem como contra práticas e cláusulas abusivas ou impostas no fornecimento de produtos e serviços;

- (iii) A modificação das cláusulas contratuais que estabeleçam prestações desproporcionais ou sua revisão em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas;
- (iv) A efetiva prevenção e reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos;
- (v) O acesso aos órgãos judiciários e administrativos com vistas à prevenção ou reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos ou difusos, assegurada a proteção Jurídica, administrativa e técnica aos necessitados;
- (vi) A facilitação da defesa de seus direitos, inclusive com a inversão do ônus da prova, a seu favor, no processo civil, quando, a critério do juiz, for verossímil a alegação ou quando for ele hipossuficiente, segundo as regras ordinárias de experiências.

**Comunicação e Marketing:** quando finalmente o *core-business* da empresa é levado ao Mercado e comercializado com o objetivo de gerar receita, criar boas estratégias de marketing e comunicação são essenciais para a sustentabilidade do negócio. A comunicação é uma das principais variáveis pensadas pelos profissionais de marketing nas empresas. Ela não deve se restringir apenas para ofertar produtos e promover canais de contato com os clientes. Todos aqueles que podem influenciar em algum processo decisório também precisam de uma determinada dose de informações sobre a Startup. São os chamados *stakeholders*, que podem ser os próprios clientes, mas também fornecedores, concorrentes, colaboradores, sindicatos, Estado e diversos outros agentes de interação. É por esse caminho que Marketing, Comunicação e Direito se cruzam nas organizações, com a função de manter uma unidade do que é comentado pelo público de interesse e alinhar isso à estratégia de mercado da organização.

**Acordos Comerciais:** é feito para associar comercialmente duas ou mais empresas. Dentre as finalidades estão a busca de novos clientes, oferta de novos produtos, atuação em novos mercados, etc. Negociar um acordo comercial é ampliar o potencial de captação de receitas da Startup.

**Acordos Verbais:** O contrato será verbal quando se tratar de uma combinação entre as partes, não sendo utilizada a forma escrita. Ainda que difícil a sua prova, a lei permite que o contrato verbal seja provado por todos os meios em direito admitidos, como testemunhas, confissões, atos processados em juízo, entre outros (Código Civil prevê no art. 107).

**Compliance:** O termo *compliance* tem origem no verbo em inglês *to comply*, que significa agir de acordo com uma regra, uma instrução interna, um comando ou um pedido, ou seja, estar em "compliance" é estar em conformidade com leis e regulamentos externos e internos da Startup. Portanto, manter a empresa em conformidade significa atender aos normativos dos órgãos reguladores, de acordo com as atividades desenvolvidas pela Startup, bem como dos regulamentos internos, principalmente aqueles inerentes ao seu controle interno.<sup>136</sup> Periodicamente, pode-se desenvolver auditorias internas visando identificar eventuais descumprimentos e adotando medidas corretivas. Startups com fortes políticas de *compliance* tendem a ser melhor avaliadas por investidores e terem mais valor de mercado do que outras nas mesmas condições de mercado.

**Análise de Riscos:** para a análise dos riscos futuros, devem ser feitas simulações de valores, análises de tendências tecnológicas e de processos de fiscalização, por exemplo. Outro aspecto positivo da gestão e análise de riscos jurídicos é o alto nível de organização que resulta desse trabalho. A Startup valoriza-se em função da sua qualidade organizacional e estrutural, além de eliminar passivos ocultos, tornando-se, inclusive, atraente no caso de venda para grandes grupos. As Startups carecem de serviços cuja função é a análise dos riscos jurídicos, como forma de prevenir e poupar recursos para fazer face às eventuais multas e condenações que a Startup pode vir a sofrer em função, por exemplo, de demandas judiciais e administrativas. As Startups devem se preocupar em fazer análise permanente dos riscos do negócio, sobretudo os de cunho jurídico. Por exemplo: a análise de risco na área de segurança e saúde do trabalho trata-se do estudo técnico sobre determinada atividade ou procedimento a ser realizado, visando à identificação e avaliação dos possíveis riscos presentes no ambiente de trabalho, levando em consideração o meio ambiente e a eventual presença de terceiros.

**Due Diligence:** Antes de aportar uma rodada de investimento, o investidor precisa de mais detalhes sobre a startup, sua documentação, seu fluxo financeiro e fiscal e diversos outros pontos. Isso é chamado de *due diligence*. Esse produto tem como função principal garantir, por meio de análises detalhadas e objetivas, que as Startups que recebem investimento gozam de boa saúde financeira, contábil, tributária e administrativa, de modo que haja plena segurança para que a atividade empresarial (negócio e produto) seja plenamente desenvolvida sem

---

<sup>136</sup> Lira, M. (2015) O que é *compliance* e como o profissional da área deve atuar? Disponível em: <https://michaellira.jusbrasil.com.br/artigos/112396364/o-que-e-compliance-e-como-o-profissional-da-area-deve-atuar> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

qualquer tipo de risco ou interferência. Muitos empreendedores em Startups possuem negócios e produtos promissores e com enorme capacidade de crescimento, mas muitas vezes pecam nos aspectos que não fazem parte de seu *core-business* e comprometem o crescimento e resultados por falta do apoio adequado.<sup>137</sup> Os principais pontos abordados numa análise de *due diligence* estão contemplados no documento constante do Anexo \_\_\_\_ à presente pesquisa.

**Governança:** Governança corporativa é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas. As boas práticas de governança corporativa convertem princípios básicos em recomendações objetivas, alinhando interesses com a finalidade de preservar e otimizar o valor econômico de longo prazo da Startup, facilitando seu acesso a recursos e contribuindo para a qualidade da gestão da organização, sua longevidade e o bem comum.<sup>138</sup> Podemos defini-la também como um conjunto de processos, costumes, políticas, leis, regulamentos e instituições que regulam a maneira como uma empresa é dirigida, administrada ou controlada. O termo inclui também o estudo sobre as relações entre os diversos atores envolvidos (os stakeholders) e os objetivos pelos quais a Startup se orienta. Os principais atores tipicamente são os acionistas, a alta administração e o conselho de administração. Outros participantes da governança corporativa incluem os funcionários, fornecedores, clientes e outros credores.

**Editais:** a oferta de linhas de apoio financeiro à inovação cresceu consideravelmente nos últimos anos no Brasil. Recursos privados e recursos públicos colocados à disposição das Startups. Embora o acesso a tais recursos não seja um caminho trivial e os riscos envolvidos sejam grandes, o fato é que eles são uma importante alternativa para as Startups. Atualmente, um grupo não desprezível de instituições disponibiliza capital privado para financiamento às Startups. Incubadoras, aceleradoras, fundos de capital de risco (venture capitalists) e fundos de participações (private equity) – todos com seus próprios processos de aprovação e regras próprias em chamadas públicas, cartas convites, editais competitivos, etc. Enquanto os fundos privados têm o objetivo de maximizar retornos, as instituições de Governo que disponibilizam

---

<sup>137</sup> Santos, L. (2013) *Due Diligence*. Disponível em: <http://www.seuapoio.com.br/due-diligence> (Acessado: 11 de janeiro de 2017).

<sup>138</sup> IBGC (2013) Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br/index.php/governanca/governanca-corporativa/principios-basicos> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

recursos às Startups pretendem fomentar o aumento da eficiência da economia através da inovação. Basicamente três instituições públicas federais se destacam neste contexto: BNDES, a FINEP, o CNPq e o Programa Brasil Startup. Há ainda uma atuação importante das Fundações de Apoio à Pesquisa – FAP’s dos estados e Distrito Federal que também aportam recursos dos orçamentos estaduais para apoio às Startups.

**Cooperação Científica:** estabelece medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo da Startup. São parcerias entre as Startups e instituições públicas e privadas para cooperação dentro dos centros de pesquisa das universidades, por exemplo. O papel da universidade, neste caso, é de agente do desenvolvimento econômico, fomentador do desenvolvimento tecnológico da Startup, sejam universidades de origem nacional ou internacional.

**Fornecedores:** Para entregar um produto ou prestar um serviço, as empresas usam insumos – que podemos simplificar chamando de componentes – vindos de fornecedores. A escolha dos fornecedores tem grande importância no planejamento da empresa. É preciso descobrir quem são, onde se localizam, e quais são os mais adequados para o negócio que está sendo planejado. A parceria deve pressupor um alinhamento de objetivos e confiança e ser baseada em princípios de qualidade, excelência e responsabilidade, que devem ser negociados no estabelecimento da parceria. Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor: (i) distância física; (ii) referências; (iii) custo do frete; (iv) qualidade; (v) capacidade de fornecimento; (vi) preço; (vii) prazo; (viii) forma de pagamento e de entrega.<sup>139</sup>

**Imóveis:** Imóveis são considerados bens ativos da empresa. O imóvel pode pertencer à Startup ou funcionar num modelo de locação. Configura, essencialmente, na sede do negócio, na qual são desenvolvidas as principais atividades do negócio e ponto de referência para clientes e demais *stakeholders*. Alugar um imóvel significa que a empresa passa a ter um custo fixo mensal, mas que pode ser deduzido do Imposto de Renda de pessoa jurídica ao final do ano de exercício. A Lei Complementar (154/2016), permite ao microempreendedor individual utilizar sua residência como sede do estabelecimento. A lei acrescenta o parágrafo 25 ao artigo 18-A da Lei Complementar (123/2006), que criou o Simples Nacional, e entra em vigor a partir

---

<sup>139</sup> SEBRAE (2016) Fornecedores precisam ser parceiros de negócio. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fornecedores-precisam-ser-parceiros-de-negocio,9fb8d1eb00ad2410VgnVCM100000b272010aRCRD> (Acessado: 13 de janeiro de 2017).

da data de publicação. A empresa pode também possuir uma matriz e suas filiais, neste caso, sendo submetida à carga tributária referente às características da matriz. Algumas Startups procuram sediar suas operações em parques tecnológicos, por exemplo, para gozar de benefícios fiscais, já que costumam ser áreas sujeitas ao incentivo fiscal.

**Gestão de Conflitos:** é a parte da gestão de uma organização especializada na administração dos conflitos entre indivíduos e grupos internos à organização (investidores, por exemplo), entre grupos pertencentes à organização (investidores e investidores) ou conflitos da organização com outras organizações, através de utilização de técnicas, práticas e processos que possam vir a ser prejudiciais para o bem estar da Startup. Para determinar como esta gestão deve ser feita, existe a necessidade de estudar o processo do conflito, seu início e estágios. Gerenciar os conflitos significa propor e executar uma solução que seja satisfatória para todos os *stakeholders* daquela negociação.

**Advogados Externos:** O advogado externo não integra a folha de pagamento, mas assumirá papel de fornecedor de serviços. Não sendo funcionário, não existe relação de trabalho entre contratante e contratado e, assim, a empresa pode se beneficiar do trabalho prestado pelo advogado sem se preocupar com eventuais direitos trabalhistas. Esse tipo de contratação é uma das formas do conhecido “*outsourcing*”. Fazer a utilização de advogados autônomos ou um escritório de advocacia é muito mais eficiente para Startups que não têm área jurídica.<sup>140</sup>

**Pareceres:** Parecer Jurídico é um documento por meio do qual o jurista (advogado, consultor jurídico) fornece informações técnicas acerca de determinado tema, com opiniões jurídicas fundamentadas em bases legais, doutrinárias e jurisprudenciais. Geralmente é solicitado como elemento necessário para tomada de uma decisão importante. Entretanto o cliente não está vinculado ao parecer jurídico. O relatório do parecer descreve os fatos objeto da consulta. Caso haja várias questões importantes e independentes ou perguntas formuladas pelo cliente/consultante elas deverão também ser incluídas no relatório. No processo de fundamentação o responsável pelo parecer deve elaborar as teses que se apoiarão a sua conclusão final. Por fim, deve-se abordar com clareza e concisão cada um dos temas sugeridos,

---

<sup>140</sup> Viola, A. (2016) *As novas formas de contratação de advogados em empresas*. Disponível em: < <https://arbitranet.com.br/as-novas-formas-de-contratacao-de-advogados-em-empresas> > Acesso: 11 de Janeiro de 2017.

procurando dar sempre uma resposta precisa e convincente com base na lei vigente, podendo recorrer à doutrina e à jurisprudência. A conclusão simplesmente responde o que foi questionado pelo cliente. Caso tenha havido perguntas é necessário respondê-las.

**Justiça:** Faz necessário prontidão e disposição para lidar com todas as questões operacionais do dia-a-dia da Startup que, por ventura, sejam questionadas em processos específicos. Aqui nos referimos tanto aos processos administrativos como aos processos judiciais. Em alguns casos faz-se necessário uma atuação preventiva, em outros o acompanhamento e monitoramento do processo em andamento. Em todas as situações é importante compreender o tema em questão e a contratação de advogados especialistas externos à Startup para auxílio nos procedimentos de defesa.

### PARTE III - DIMENSÃO VISUAL ESTRATÉGICA PRAGMÁTICA

*Os advogados inventam caminhos com os instrumentos que existem na legislação.*

*Chico Müssnich<sup>141</sup>*

Nesta terceira parte da nossa pesquisa elaboramos uma abordagem jurídica com recomendações e boas práticas que podem ser adotadas pelas Startups no Brasil. Nosso objetivo é oferecer uma abordagem jurídica estratégica que atenda às características elementares da Startup identificadas no capítulo anterior (*hipersuficiência do funcionário, transitoriedade societária, sócio minoritário estratégico, crescer rápido ou fechar*).

Nossa abordagem se dá a partir do olhar dos fundadores da Startup e não é nosso objetivo aqui defender um posicionamento específico. Sabemos, pois mapeamos nos capítulos anteriores, a complexidade do Direito Brasileiro aplicável às Startups. A análise caso a caso deve ser tratada com assessoria jurídica específica.

Percebemos que em inúmeras Startups brasileiras algumas atividades deixam de ser realizadas devido a custos que não compensam sua realização, trazendo enorme insegurança jurídica aos negócios. Contratos deixam de ser formalizados. Registros deixam de ser registrados em cartório. Impostos são negligenciados. Funcionários *de facto* são contratados como se fossem prestadores de serviço terceirizados, etc.

Operando em ambiente caótico, evoluindo rapidamente e com inúmeras incertezas, as Startups enfrentam pressão intensa em relação ao tempo de entrega e estão expostas ao desafio da inovação. Para ter sucesso neste ambiente as Startups precisam estar prontas para se adaptar e, não menos importante, para adaptar sua estratégia jurídico-legal às exigências brasileiras, mesmo com poucos recursos disponíveis para cumprir essa missão.

---

<sup>141</sup> Chico Müssnich possui ampla experiência em assuntos societários e de fusões e aquisições de alta complexidade. Participa ativamente de diversos casos de arbitragem nacional e internacional e presta assessoria estratégica em *hostile takeovers* e situações litigiosas. É professor em Direito Societário, na Faculdade de Direito da Universidade Católica do Rio de Janeiro PUC/RJ desde 1981, da Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas - FGV desde 2005 e da Vanderbilt Law School desde 2010 onde leciona o curso International Mergers and Acquisitions.

Existem algumas fases bem características na evolução de uma empresa Startup. Apesar de algumas pularem uma ou outra fase sem comprometerem seu sucesso, existe uma certa ordem nos passos a serem percorridos que determinam o sucesso ou a *morte* da Startup. O relatório *Startup Genome*,<sup>142</sup> por exemplo, define o ciclo de maturação médio de uma Startup em quatro etapas distintas – *Descoberta, Validação, Eficiência e Escala*. Adicionamos uma quinta fase, com dois desdobramentos distintos possíveis: o sucesso do negócio (Fusões&Aquisições) ou o fechamento da Startup.

Todas as etapas exigem muita dedicação e conhecimento. É muito comum Startups contarem com apoio de mentores, conselheiros, advogados e *advisors* pois estes poderão compartilhar sua experiência e *know-how*. A partir deste momento nossa missão é discorrer sobre essa complexidade jurídica indicando caminhos e destacando pontos de atenção ao longo do ciclo de vida da Startup.

Antes, entretanto, apresentamos o *desenho* que elaboramos para nos guiar nesta caminhada. Nosso objetivo em elaborar o mapeamento em formato visual<sup>143</sup> é propor uma abordagem didática e útil à documentação, planejamento e gestão das Startups brasileiras. O *desenho* que propomos é uma ilustração conceitual, para fins didáticos, com cores, formas, tamanhos, camadas, traços, figuras, etc.

Utilizamos diversos elementos do design na elaboração do *desenho* que batizamos como *Startup Law Brazil: Dinamo Strategy*:

- (i) ESTÉTICA. Na imagem como um todo fazemos referência direta às cores do Brasil. Uma sinalização clara que o *desenho* trata especificamente do tema das Startups no âmbito do Direito Brasileiro.
- (ii) CICLO DE VIDA. No desenho as cores e camadas significam as etapas do ciclo de vida da Startup: Descoberta, Validação, Eficiência, Escala. Cada uma destas

---

<sup>142</sup> Disponível em: < <https://techcrunch.com/2011/09/01/a-deeper-look-at-blackbox-data-on-Startup-failure-and-its-top-cause-premature-scaling-infographic/>>. Acesso: 12 de Dezembro de 2016.

<sup>143</sup> O termo *infográfico* é fruto da união das palavras *info* (informação) e *gráfico* (representação visual). Um infográfico é uma ilustração explicativa de determinado tema ou assunto. Em outras palavras, um infográfico é um desenho ou imagem que, com o auxílio de um texto, explica ou informa sobre um assunto complexo, de difícil compreensão somente com um texto.

etapas tem características e demandas próprias. No *desenho* as etapas estão representadas pelas camadas radiais de cores verdes e amarelas.

- (iii) TEMA. A linguagem gráfica do desenho que ora propomos foi elaborada para a interpretação do olhar *de dentro pra fora*. A intenção é: a partir do centro, de maneira radial, expandir a leitura. Pois bem, o início da interpretação deve-se dar no centro da imagem, onde destacamos “Startup Law”.
- (iv) ÁREAS ESTRATÉGICAS. Agrupamos e dividimos o Direito aplicável às Startups em: Sociedade, Financeiro, Propriedade Intelectual, Tributos, Trabalhista, Dia a Dia. São seis tópicos que mapeamos como mais relevantes à Startup em sua jornada de crescimento rápido. Indicamos essas 6 (seis) áreas estratégicas (ou *frentes de ação jurídica*) que entendemos existir no ciclo de vida das Startups brasileiras.
- (v) ARRANJOS CIRCULARES PREENCHIDOS. Utilizamos as formas circulares, em diferentes tamanhos, para sugerir a relevância do aspecto jurídico circunscrito em cada círculo. A intenção não é determinística, no sentido de estabelecer o tamanho exato de cada círculo. Nossa intenção é sugerir que há diferentes intensidades, a depender da Startup em si e da fase em que ela esteja. Essas duas variáveis irão determinar o tamanho e a localização do círculo na sua frente estratégica específica.
- (vi) ARRANJOS CIRCULARES VAZIOS. Também merece destaque os círculos vazios. Eles indicam que este trabalho não se basta em si mesmo. Em nenhum momento se buscou um mapeamento exaustivo e suficiente. Ao contrário, os círculos vazios convidam o leitor à reflexão, dos demais aspectos que, por ventura, não tenhamos identificado neste trabalho e, sobretudo, os círculos convidam o leitor à refletir sobre aspectos específicos de determinada Startup. Os espaços vazios tornam esse trabalho uma provocação à reflexão, sobre os aspectos do Direito aplicáveis às Startup de forma geral e os aspectos do direito aplicável ao caso concreto de uma determinada Startup.

Iniciarmos a etapa de *desenho* após amplo e profundo estudo sobre o tema em questão. O resultado, sabemos, pode e deve ser aperfeiçoado. Juntar o conhecimento gerado neste trabalho de pesquisa com o conhecimento de outras pessoas é fundamental na busca de uma visão diferenciada sobre o tema.

O processo de criação, evolução e amadurecimento da sistemática do mapeamento que ora propomos em formato visual passou por diferentes fases de modelagem e design.<sup>144</sup> Ao final elegemos cinco áreas temáticas (*Sociedade, Financeiro, Tributos, Trabalhista e Propriedade Intelectual*) e uma área operacional (*dia a dia*). Nessas áreas estratégicas organizamos os aspectos jurídicos relacionados as Startups. São cerca de 90 tópicos, conforme apresentado no *desenho*.

Na organização do conteúdo que segue abaixo, utilizamos a estrutura proposta no *Jogo da Vida de uma Startup*.<sup>145</sup> Nele a Startup tem sua estratégia detalhada com o objetivo de crescer rapidamente. No *Jogo* a Startup deve construir produtos e/ou serviços reproduzíveis, com uma estrutura de custos simplificada. O objetivo do *Jogo* é que a Startup implemente uma inovação que gere o crescimento rápido e escalável do negócio – ou a *morte*.

### 3.1. FASE DE DESCOBERTA, CONCEPÇÃO E IDEAÇÃO

Tudo começa com o empreendedor (ou grupo de empreendedores) e uma ideia. A execução da ideia envolverá a participação de pessoas com diferentes perfis e níveis de comprometimento com o projeto.

O empreendedor, antes de mais nada, deve se fazer algumas perguntas essenciais para a sua própria vida e sobre o compromisso futuro com a Startup que se pretende criar. Seu comprometimento pessoal é determinante para o sucesso da Startup.

Logo no início, para fins de gerenciamento interno das Startups, é extremamente saudável que os sócios selecionem e formalizem quem exercerá o cargo de administrador (CEO

---

<sup>144</sup> KELLEY, Tom. *The Art of Innovation: Lessons in Creativity from IDEO, America's Leading Design Firm*. Broadway Business, 2001.

<sup>145</sup> Disponível em: < <http://materiais.sambatech.com/jogo-da-vida-de-uma-startup> >. Acesso: 27 de janeiro de 2017.

– *chief executive officer*), que possuirá amplos poderes e prerrogativas para representar a Startup perante terceiros, dando vida ao sonho dos sócios-fundadores. As vezes o CEO surge naturalmente; as vezes é preciso nomeá-lo dentre os sócios fundadores aquele com perfil mais adequado. Devem ser eleitos como administradores indivíduos comprometidos, que possuem expertise na área de atuação da Startup e que não possuam qualquer tipo de impedimento legal.

O primeiro passo do CEO é definir a estimativa de custos da Startup, o quanto se pretende investir para lançar e manter a Startup. Também é importante definir como o produto ou serviço da Startup será capaz de gerar receita. Qual é a sua proposta de valor? O que a empresa vai oferecer para o mercado? Qual é o segmento de clientes que serão foco da sua empresa? E qual o perfil dos primeiros usuários que podem se tornar clientes? Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço? Existem inúmeros métodos e práticas para isso.

Um desses métodos é amplamente adotado pelas Startups brasileiras. Trata-se do *Business Model Canvas*<sup>146</sup> (ou simplesmente *Business Canvas*), uma metodologia que busca simplificar o processo de elaboração do *Plano de Negócio*<sup>147</sup> de uma forma mais flexível e visual. Trata-se de um painel, um *canvas*, um quadro, que abrange nove setores: (i) clientes, (ii) proposta de valor, (iii) canais, (iv) relacionamento, (v) receitas, (vi) custos, (vii) parceiros, (viii) atividades e (ix) recursos. Em cada um desses setores há uma série de ações e atividades jurídicas a serem desenvolvidas, conforme apresentamos neste capítulo. E, esses nove setores, fazem parte de quatro pilares: (i) oferta, (ii) cliente, (iii) infraestrutura e (iv) finanças.

O *Canvas* também pode ser utilizado como uma ferramenta útil ao planejamento e gestão dos aspectos jurídicos da Startup. Ele ajuda na estruturação das informações estratégicas, que por sua vez, auxilia a Startup a visualizar as questões jurídicas e antever

---

<sup>146</sup> O *Business Model Canvas* é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. O *Business Model Canvas* foi proposto por Alexander Osterwalder baseado no seu trabalho anterior sobre Business Model Ontology. A ferramenta está disponível ao acesso global: Disponível em: < <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>> . Acesso: 11 de Dezembro de 2016

<sup>147</sup> O plano de negócios irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, bem como possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo assim para a identificação da viabilidade da ideia e na gestão da empresa. Ao final, o plano de negócio ajudará a responder a seguinte pergunta: “vale a pena abrir, manter ou ampliar o negócio?”. Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>> . Acesso: 13 de Dezembro de 2016

implicações legais do negócio. Ao longo do caminho, com as constantes alterações de rumo que ocorrem, é natural que o *Canvas* tenha que ser revisitado inúmeras vezes ao longo do ciclo de vida das Startups.

Nesse contexto é fundamental o CEO definir as métricas chaves, aquelas que devem ser medidas para provar o sucesso ou o fracasso da Startup e disponibilizar acesso dos sócios à essas métricas.

No exercício de suas atividades, os CEOs das Startups deverão sempre buscar observar os seus deveres de diligência, empregando sempre o máximo de cuidado na condução da administração; e de lealdade, sendo-lhes vedado tomar qualquer ato que seja danoso para a Startup em benefício próprio ou de terceiros.<sup>148</sup>

Estipule um mercado de atuação e pense sobre o ramo de atividade ao qual pretende lançar o seu negócio. Ser capaz de aprender com a experiência de outras pessoas é essencial, sobretudo sob a ótica do Direito. Procure saber se já há alguma empresa desenvolvendo as atividades que você pretende desenvolver. Se você não atua no mercado em que pretende empreender, estude e converse com quem já faz parte dele ou com pessoas do perfil de seus clientes em potencial. Estude sobre a viabilidade financeira do negócio e entenda se você tem um modelo de negócio que tem a possibilidade de ser monetizado. Uma boa ideia deve apresentar um grande potencial de crescimento com um investimento inicial baixo.

Considerando os custos de criação, registro e manutenção de uma empresa no Brasil, sugerimos, para constituição da Startup, uma *estratégia de personalidade jurídica binária*. De início, os *founders* devem se organizar enquanto pessoas naturais (para fins fiscais, pessoas físicas), pagar todos os impostos devidos e adotar uma cultura rigorosa de formalização dos andamentos, decisões e acordos. Se o plano inicial for a construção de uma Startup como a definimos neste trabalho de pesquisa (ou seja: uma empresa nascente, digital, de rápido crescimento ou a *morte*) entendemos que, num primeiro momento, os sócios não devem se constituir como MEI, Eireli, Ltda, etc.

---

<sup>148</sup> EIZIRIK, Nelson. Mercado de Capitais: Regime Jurídico. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Revonar, 2011. p. 476

Ao longo do ciclo de vida da Startup alguns *millestones* indicarão o momento da Startup se registrar na junta comercial e adquirir personalidade jurídica própria. Até que algum desses *millestones* ocorram, recomendamos que os sócios fundadores sigam com a empreitada de descoberta e validação pagando todos os impostos, honrando as questões trabalhistas (quando houver) e formalizando 100% dos desdobramentos societários do negócio na pessoa física dos fundadores. Quando um ou mais dos *millestones* acontecerem, só então recomendamos que a Startup se constitua diretamente como uma sociedade anônima fechada.

Ou seja; se a intenção dos fundadores for de fato a constituição de um modelo econômico aos moldes de uma Startup, não recomendamos a *constituição, registro e formalização da personalidade jurídica*<sup>149</sup> de imediato. O tempo e os custos envolvidos na constituição e registro de uma Startup no Brasil não são triviais.<sup>150 151</sup> Antes de iniciar esse processo, há algumas atividades a serem cumpridas, para fundação do negócio entre os sócios iniciais.

A estratégia da *personalidade jurídica binária* é a seguinte: inicia-se a empreitada na pessoa natural e avança-se direto para a constituição da personalidade jurídica em forma de sociedade anônima de capital fechado. O tempo para constituição, registro e gestão das transformações societárias são tão custosos (tempo e dinheiro) que entendemos por bem adotar uma estratégia de constituição da personalidade jurídica da Startup de forma *binária*: de início,

---

<sup>149</sup> A personalidade jurídica faz com que a empresa adquira titularidade negocial, patrimonial e processual próprias. É com a personalidade jurídica que a empresa passa a ter nome próprio, patrimônio próprio, titularidade para negociar e capacidade para figurar em ações judiciais; sem personalidade jurídica, quem responde em todas as situações são os próprios sócios com patrimônio pessoal – ilimitadamente. NEGRÃO, Ricardo. Manual de direito comercial e de empresa. Teoria Geral da Empresa e Direito Societário. 12ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

<sup>150</sup> A título de ilustração, vale mencionar que durante as entrevistas com advogados especialistas ouvimos menção aos seguintes valores: (i) custo de registro da sociedade R\$ 5-10 mil; (ii) custo de manutenção da empresa por ano R\$12-15 mil.

<sup>151</sup> O relacionamento das Startups com a Junta Comercial varia de estado para estado, considerando que cada um possui a sua própria autarquia, com diferentes regramentos internos e exigências para cada um dos atos que se pretenda registrar. No entanto, podemos citar alguns pontos comuns: (i) a utilização de ficha cadastral, conforme modelo aprovado pelo Departamento Nacional de Registro de Comércio, no momento de registro de um ato, matrícula, cancelamento ou pedido de autenticação, como exigência formal para tanto; (ii) o pagamento de custas previamente ao registro, normalmente antes da apresentação do formulário para requerimento de registro, matrícula, cancelamento ou pedido de autenticação; e (iii) prova de identidade dos titulares e dos administradores da empresa. Em linhas gerais, os documentos deverão ser levados a registro perante a Junta Comercial por meio de um processo administrativo que observará uma tramitação interna de tais autarquias, bem como a manifestação da Receita Federal. A exemplo do que acontece com a Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro, em geral não se permite dialogar e/ou despachar com os julgadores vogais das Juntas Comerciais acerca dos processos em trâmite na Junta. Contudo, recomenda-se a contratação de assessores com expertise em tais processos, de modo a minimizar riscos de exigências que atrasem o processo decisório.

nas fases de descoberta e validação, utilizar a pessoa física dos fundadores. Com o avanço da Startup, a constituição e registro de uma sociedade anônima fechada.<sup>152</sup>

Os *millestones* que, quando ocorrem, nos indicam o momento de constituição da pessoa jurídica são os seguintes:

- A Startup receber investimentos de terceiros.
- A Startup assinar contrato com o primeiro cliente.
- A Startup contratar equipe de funcionários.
- A Startup participar de editais competitivos (incubadoras, aceleradoras, FINEP, Fapesp, etc).
- A Startup iniciar movimento financeiro recorrente ou relevante.
- A Startup assumir riscos jurídicos relevantes (direito do consumidor, liability).

Compreendemos que ser *founder* é iniciar a empreitada na *pessoa natural*, assumindo 100% das responsabilidades na pessoa física dos sócios iniciais, sejam eles empreendedores ou investidores. Quando um ou mais desses *millestones* acontecerem, recomendamos a constituição da pessoa jurídica, com o devido registro em junta comercial, da forma de sociedade anônima de capital fechado, que, no Brasil, nos parece o veículo mais apropriado às Startups.

Muitas das vezes nem será necessário a constituição e registro da pessoa jurídica dado que o estudo mencionado da Fundação Dom Cabral revela que 25% das Startups ‘morrem’ antes do 1º ano de vida; e a metade delas, em menos de 4 anos.

---

<sup>152</sup> Esta abordagem é baseada em nossa experiência prática e nas interações com o colega de profissão e academia Carlos Augusto Junqueira, professor da FGV Direito-Rio e sócio do Escritório de Advocacia SouzaCescon.

Na ainda embrionária Startup, é extremamente saudável implementar uma cultura rigorosa de *governança, formalização e documentação*<sup>153</sup>. Desde a sua concepção inicial, todos os compromissos, direitos e obrigações da Startup devem estar por escrito e firmados. Ao final, uma simples leitura destes documentos (ou *feixe-de-contratos*) deve ser suficiente para compreender o que foi acordado, mesmo sem a presença das pessoas envolvidas na negociação propriamente dita. Vale o que está escrito e assinado. Este deve ser um hábito da Startup.

Se considerarmos a *teoria da empresa enquanto um feixe-de-contratos*,<sup>154</sup> a Startup é basicamente um *feixe-de-contratos*. É impressionante quão complexo alguns contratos podem ficar: compreender, preencher, escrever, pagar, quitar, confirmar e superar cláusulas contratuais é um esforço considerável no ciclo de vida das Startups.

As questões jurídicas de uma Startup no Brasil, de tão complexas, precisam de uma boa *administração* desde o seu início. Somente assim a Startup conseguirá prosperar. Do ponto de vista jurídico-legal, faz-se necessário compreender a estratégia dos empreendedores e dos investidores para se recomendar o melhor caminho. São muitas as possibilidades institucionais de uma empresa recém-criada e com forte potencial de crescimento.

Nesta fase os empreendedores iniciam o processo de criação da solução inovadora para atender um problema de Mercado, surgem os primeiros *custos de transação* e os primeiros investimentos são aportados na empreitada, geralmente por familiares e amigos ou pelos próprios empreendedores, sócios fundadores.

No Brasil um dos maiores obstáculos de uma Startup são os *custos de transação*. O ponto de partida da economia dos *custos de transação* é a consideração de que a empresa não possui apenas os *custos de produção*, mas também os *custos de transação*. Resumidamente os custos de transação são os recursos econômicos destinados ao planejamento, elaboração, negociação e monitoramento da empresa. Essa teoria afirma que os *custos de transação* mudam

---

<sup>153</sup> Disponível em: <<http://docplayer.com.br/7631877-Guia-eusocio-2-manual-de-governanca-corporativa-em-Startups-brasileiras-tutorial-eusocio-de-melhores-praticas-recomendadas-e-incentivadas.html>>. Acesso: 11 de Dezembro de 2016.

<sup>154</sup> Teoria desenvolvida por Michael JENSEN e William MECKLING no artigo Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. Sustentam os autores que as relações contratuais são a essência da empresa, não apenas quanto aos empregados, mas também quanto aos fornecedores, consumidores, credores e outros participantes da atividade empresarial.

conforme as características da transação e do ambiente competitivo.<sup>155</sup> O crescimento e expansão econômica de uma Startup tende a aumentar os *custos de transação* em diferentes níveis. No Brasil esse aumento nos custos de transação se dá de forma diferenciada do resto do mundo pelo que vulgarmente a sociedade brasileira se refere como *custo Brasil e burocracia nacional*.<sup>156</sup>

Defina sua marca, ou seja, a identidade visual da Startup, registre-a no INPI e adquira o endereço eletrônico no Registro.br. Defina seus objetivos, e trace definições amplas e simples do que deve ser realizado pela estratégia de marketing e as metas necessárias para se chegar até eles.

É comum que a Startup tenha que apresentar sua ideia para investidores (mesmo que nesse momento sejam os amigos e familiares). Na hora de preparar tal apresentação – o chamado *pitch*<sup>157</sup> – é importante tomar alguns cuidados. É aconselhável que se faça uma apresentação sem dados confidenciais da Startup. Ou seja, neste estágio recomenda-se fazer uma apresentação que contenha informações relevantes, mas que não contenha os *segredos do negócio*. A partir de outras interações, e do interesse das partes, uma segunda apresentação mais detalhada poderá ocorrer. Neste momento o *non-disclosure agreement* – NDA, deve ser utilizado. Trata-se de um acordo de confidencialidade, geralmente assinado entre empreendedores e investidores no início das conversas, para proteção de ambas as partes, principalmente da Startup, em relação à divulgação das informações sobre o seu negócio. A leitura atenta do NDA é fundamental. É comum no mercado a inserção *marota* de cláusulas de *exclusividade* ou de *preferência* em NDA que são compartilhados entre as partes como se fossem documentos *padrão de mercado*.

Na hora de apresentar seu pitch para potenciais investidores, foque em itens como qualificação da equipe, validação do plano de negócio, dados de mercado e as formas pelas quais a Startup considera possível a obtenção de lucros. Um bom pitch conta uma história consistente. É preciso que você e sua equipe acreditem em cada palavra que está sendo dita

---

<sup>155</sup> ALCHIAN, Armen A; DEMSETZ, Harold. Production, Information Cost, and Economic Organization. The American Economic Review, Vol. 62. nº5. 1972. pp 777-795.

<sup>156</sup> A economia de custos de transação foi desenvolvida – ainda que não exclusivamente – por Williamson (1975, 1981 e 1985), a partir dos trabalhos pioneiros de Coase (1937) como o ensaio *The Nature of the firm*.

<sup>157</sup> Plano de Negócio para Startups: Disponível em: <[https://s3-sa-east-1.amazonaws.com/eusocio-site/docs/Guia\\_Eusocio\\_1.pdf](https://s3-sa-east-1.amazonaws.com/eusocio-site/docs/Guia_Eusocio_1.pdf)>. Acesso: 19 de Outubro de 2016.

pois há desdobramentos jurídicos, éticos e morais envolvidos. Um pitch de sucesso é claro, conciso e descreve com precisão a Startup.

Para identificação clara dos deveres e obrigações entre os criadores, ou sócios-fundadores, deverá ser firmado um *Memorando de Entendimentos*, que é um documento preliminar em que se estipulam as principais condições da sociedade que se inicia. Esse documento é um guia para as futuras discussões. É nesse documento que estarão as premissas básicas do futuro Acordo de Acionistas e os principais pontos que irão reger a relação entre os sócios.

Na elaboração do Memorando de Entendimentos faz-se necessária a negociação dos direitos e responsabilidades de cada parte envolvida. Por exemplo: questões como a quem pertence a propriedade intelectual da solução inovadora são críticas para que se garanta o retorno futuro dos investimentos que se iniciaram nesta fase e que, dado que ainda não há recursos sendo gerados, o risco é enorme tanto para os investidores, como para os empreendedores iniciais da Startup.

### 3.2. FASE DE VALIDAÇÃO: PROTOTIPAÇÃO, TESTES

Com um bom *Memorando de Entendimentos* assinado entre os sócios, a prototipação da ideia é o próximo passo. Um dos métodos mais celebrados pelo ecossistema de Startups para prototipação e testes é denominado *MVP (minimum viable product)*<sup>158</sup>, constante do livro *Lean Startup*,<sup>159</sup> que defende: (i) a experimentação em vez do planejamento minucioso, (ii) a opinião do cliente em vez da intuição, (iii) o projeto iterativo em vez da tradicional concepção de um produto acabado já de início.

O *MVP* é a versão mais simples de um produto ou serviço com as mínimas características necessárias para inserção no Mercado. O conceito de *MVP* é muito útil para o

---

<sup>158</sup> Produto Mínimo Viável — do inglês, “Minimum Viable Product”, ou apenas, MVP — é, como o próprio nome diz, a versão mais simples de um produto com as mínimas características necessárias para ele ser inserido no mercado. O conceito do MVP é muito útil para o começo de uma empresa, pois permite que os empreendedores testem suas hipóteses de negócio e verifiquem se elas realmente fazem sentido.

<sup>159</sup> RIES, Eric. *A Startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas*. São Paulo: Editora LeYa, 2012.

começo de uma Startup, pois permite que os empreendedores fundadores testem suas hipóteses de negócio e verifiquem se elas realmente fazem sentido.

Nesta fase deve-se elaborar um protótipo ou prova de conceito da solução concebida para testar tanto sua viabilidade técnica quanto econômica. É hora de provar que o produto ou serviço existe e tem demanda. É o momento de recebimento de feedbacks e validações dos primeiros usuários/clientes.

Todas as pessoas envolvidas nestes testes – sejam sócios, funcionários, parceiros, fornecedores ou clientes – devem assinar um *Acordo sobre Titularidade da Propriedade Intelectual*, reconhecendo a propriedade da Startup em relação a tudo que estiver relacionado aos testes.

Todas as hipóteses levantadas na etapa anterior de Ideação ou Descoberta serão aceitas ou refutadas, pivotando até que se confirmem todas as premissas – ou não. A Startup que não se provar nesta Fase de Validação não deveria atingir a fase posterior; sendo melhor, no caso, optar pelo mecanismo do *stop-loss*, e encerrar a empreitada.

É comum firmar pré-contratos com potenciais clientes durante os *testes A/B*<sup>160</sup>, por exemplo, até a efetiva assinatura do contrato e o faturamento do primeiro pagamento – a depender de resultados positivos nos testes. Atenção na assinatura destes documentos de pré-acordo ditos ‘padrões’. Por vezes eles contêm cláusulas não convencionais que podem custar caro aos fundadores, como a assinatura *desavisada* de uma *cláusula de exclusividade*.<sup>161</sup>

Muita das vezes faz mais sentido a contratação de fornecedores, prestadores de serviço, para realização dos testes e validações da Startup – antes mesmo da contratação dos primeiros funcionários. A contratação de fornecedores deve se dar apenas mediante emissão de nota fiscal. A contratação de prestadores de serviço que emitam nota fiscal garante que não haverá

---

<sup>160</sup> Teste a/b: trabalha com um pequeno grupo de usuários externos para testar o produto e assegurar que ele funciona de acordo com as especificações.

<sup>161</sup> Cláusula de exclusividade, veda a possibilidade de o empregado prestar serviço a outro empregador, sendo a pena a ruptura motivada do contrato de trabalho e perdas e danos. Que é diferente da cláusula de "não concorrência", pela qual o empregado, após a ruptura do vínculo laboral, durante lapso temporal não poderá competir com seu empregador (através de empresa própria ou como empregado da concorrência), sob pena de arcar com perdas e danos. Disponível em: < <http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI227064,91041-Clausulas+Especiais+do+Contrato+de+Trabalho>>. Acesso: 13 de Dezembro de 2016.

qualquer sonegação de impostos e que a legislação tributária será cumprida. Na relação contratual com os fornecedores, destacamos as seguintes garantias jurídicas a serem negociadas: multas por atraso, multas punitivas e indenizações pré-fixadas. Outras medidas cabíveis de se estipular em contrato são a retenção de pagamentos, a recusa de entrega malfeita, a execução de garantias, a substituição do fornecedor, o encerramento rápido do contrato, a regulação dos riscos de fatos imprevisíveis.

Geralmente nesta fase também se dá o início da contratação dos primeiros funcionários e recolhimento integral dos direitos e tributos trabalhistas. Atenção: as exigências legais da CLT se aplicam a todos os funcionários indistintamente – seja o CEO ou o office-boy, a tutela é a mesma. A CLT é uma lei que não leva em consideração o nível salarial do tutelado, não leva em consideração o porte da empresa, nem a natureza do objeto. A CLT tampouco leva em consideração as diferenças de mercado de trabalho Brasil afora – a Lei que serve aos funcionários de uma Startup em São Paulo é a mesma que serve aos funcionários de uma mineradora na cidade de Calçoente, no Amapá – um verdadeiro disparate.

Contratar empregados por meios que afastem o vínculo empregatício, de modo a exonerar o empregador do pagamento de verbas às quais o empregado tem direito, é considerado fraude. Exemplos de fraude: contratação de empregado como prestador de serviço pessoa jurídica (“pejotização do empregado”). O empregado cria uma pessoa jurídica e o empregador o contrata como pessoa jurídica, assim supostamente afastando o vínculo pela falta de requisito “pessoa física”. O empregado neste artifício deixa de receber as verbas devidas pelo empregador. Outro artifício que maquia a relação de emprego é quando o empregador afirma que o empregado não é seu dependente, ou seja, que entre o empregado e ele não há subordinação, mas na verdade o empregado deve cumprir horários e metas que lhe são impostas pelo empregador.

Esses riscos trabalhistas, no futuro, podem causar enormes problemas. Os créditos trabalhistas têm uma série de privilégios em relação aos demais credores perante a legislação e podem, inclusive, atingir o patrimônio dos sócios. De maneira geral, a rotina trabalhista, bem como o enquadramento dos empregados de acordo com a legislação trabalhista, são pontos muito sensíveis para investidores e podem criar responsabilidades a serem administradas no futuro, por isso este é um ponto que deve ser analisado e planejado com cautela, de forma preventiva e conservadora.

Haverá relação de emprego se o contratado para prestar os serviços for uma pessoa física determinada – princípio da pessoalidade. Empregado é a pessoa certa e determinada, que não pode ser substituída por outra. Segundo, os serviços devem ser contínuos – princípio da habitualidade. Habitualidade é a continuidade do serviço prestado, a não eventualidade. Terceiro, o empregado está sujeito às determinações do empregador – subordinação. O empregador apresenta direitos sobre a atividade do empregado. Quarto, o trabalho é desempenhado mediante a contraprestação em dinheiro ou algum outro bem que se expresse em dinheiro – onerosidade. Quinto, o empregado utiliza infraestrutura e equipamentos do empregador (ex: computador e telefone celular).

Após o término do processo de seleção é importante informar ao escritório de contabilidade que a empresa admitirá novo empregado: será necessário informar ao Ministério do Trabalho tal contratação (CAGED, RAIS), bem como registrar o empregado, abrir conta do FGTS (e-social), incluir na folha de pagamento e recolher a contribuição sindical, caso não tenha sido recolhida no ano. O prazo para anotação da CTPS do empregado é de 48 horas. Após anotada a CTPS do empregado, ela deve ser devolvida imediatamente, assinando o empregado um recibo.

Após a contratação do empregado, recomendamos: (i) a assinatura de um termo profissional de confidencialidade e propriedade intelectual; (ii) a explicação das regras do banco de horas;<sup>162</sup> (iii) os horários de entrada e saída e eventuais normas específicas impostas por clientes.

Em caso de demissão de empregados solicitar a prévia da rescisão ao contador, incluindo a indenização de 40% do FGTS, se for o caso, FGTS do mês, e encargos, para saber o valor total que será gasto. Em contato com o contador, se informar acerca dos prazos e documentos exigidos pelo Sindicato para homologação de rescisões. Demitir o empregado de forma discreta, com a presença apenas de pessoas cuja presença seja indispensável. Entregar, no ato da comunicação da dispensa, aviso prévio e orientações acerca da realização do exame

---

<sup>162</sup> Banco de horas é o sistema por meio do qual o acréscimo da jornada de um dia é compensado por meio de folgas. A principal característica é que as horas extras deixam de ser pagas aos empregados, já que são concedidas folgas compensatórias.

médico demissional, obtendo a assinatura do empregado no documento. Caso ele se recuse a assinar, obtenham a assinatura de uma testemunha.

Em algum momento ao longo do ciclo de crescimento da Startup, far-se-á necessário o relacionamento com o sindicato da categoria respectiva. Os sindicatos foram criados para representar funcionários oprimidos diante do ferro e fogo da industrialização e suas linhas de produção – o que não é o caso das Startups.

Me parece que os funcionários de uma Startup não precisam da proteção de sindicatos. Na sua totalidade, os funcionários das Startups sabem ler e escrever. Têm discernimento e capacidade social para se sustentar de outras formas, não se encontrando em relação de exploração trabalhista de qualquer sorte. O funcionário de uma Startup tem plena condição de conseguir outros empregos a qualquer momento. Não precisa que outrem lhe proteja em suas relações profissionais.

A essência do Direito do Trabalho é a especialização: saber de imediato como atuar diante dos detalhes das rotinas possíveis faz toda a diferença para uma boa gestão. Nossa recomendação é a contratação de um advogado externo, especialista em Direito do Trabalho, que responda em tempo real as questões pontuais e específicas de forma rápida e direta, por um fee mensal. Alguém que possa orientar a Startup sobre as questões trabalhistas do dia-a-dia, através de consultas rápidas e simples, seja por e-mail ou por telefone. Recomendamos a negociação de um pequeno fee mensal, durante um período de no mínimo um ano, para atendimento à distância, não incluindo elaboração de minutas.

As boas bancas trabalhistas já atuam dessa forma, geralmente servindo a médias e grandes empresas. Trata-se de um fee mensal para esclarecimentos e orientações diante do *pinga-fogo* diário que uma Startup vive em relação às pessoas que lá trabalham – dúvidas em geral e situações peculiares que acontecem no dia-a-dia. Poupa-se muito tempo na medida em que o advogado trabalhista começa a conhecer as práticas da Startup. Com contexto, as questões ficam mais simples de serem resolvidas pelo consultor externo e mais seguras de serem geridas pela Startup. Quando for a hora de ser auditado por investidores, tudo será muito mais fácil.

Quando for necessário um esforço e dedicação maior do consultor externo, por exemplo, para elaboração do Programa de Participação nos Lucros e Resultados (PPLR) ou a elaboração e negociação de um acordo coletivo com o sindicato, a Startup pode negociar um fee adicional específico por demanda, a depender do número de reuniões, negociações e minutas a serem elaboradas em cada projeto - projetos têm começo, meio e fim muito bem definidos.

Nestes casos recomendamos negociar um fee adicional. Importante determinar, em todos os casos, um valor máximo por projeto (em inglês, *cap – an upper limit*). Se possível, não aceitar proposta comercial baseada em hora/homem, sem um limite claro de horas a serem dedicadas ao projeto. A negociação de *cap* é uma prática importantíssima para o controle financeiro da Startup.

Vale ainda mencionar algumas questões que fazem parte da cultura organizacional das Startups: home-office, por exemplo, não está previsto em Lei. O mais seguro, preventivo, é negociar com o sindicato a inserção, em Contrato Coletivo, de autorização para a prática de home-office. O formulário de controle do home-office pode ser uma planilha com a identificação do empregado, horas autorizadas pela chefia direta, o horário de início e fim, além do total de horas do dia.

Como não há regulamentação sobre o procedimento a ser adotado pelo sindicato na formalização do Acordo Coletivo, o bom relacionamento com o Sindicato é crucial. Em tese, o processo pode ser bastante simples, com poucos custos para a empresa. Geralmente o custo maior se dá quando há reuniões presenciais com os funcionários fora da empresa, na sede do sindicato. Esta agenda demanda tempo dos funcionários, durante o horário de trabalho. A rigor, se todos os funcionários quiserem estar presentes numa reunião sobre o Acordo Coletivo no sindicato, não se pode fazer nada. Daí a necessidade, na prática, de um bom relacionamento com o sindicato para que os acordos e formalizações se dêem com o mínimo de impacto na operação.

Por fim, nesta fase, sugere-se verificar se a empresa conta com algum produto patenteável, em caso positivo, deve-se certificar de que existe a patente ou de que já foi dada entrada no processo junto ao INPI. Sugere-se ainda a verificação de que já foi feito o registro da marca, se for o caso.

É ao final desta fase que podemos afirmar o surgimento de um negócio a ser administrado de fato – antes era apenas um plano, um protótipo e um teste de mercado. Ao final das validações necessárias, entende-se que a Startup terá percorrido determinado caminho. Quando se obtém os primeiros resultados positivos dos testes de qualidade do produto ou serviço, se tem uma propriedade a se proteger. Faz-se necessário CNPJ próprio e maior governança para chegada de maiores aportes financeiros. A Startup inicia sua jornada em direção ao crescimento. Antes, entretanto, é necessário ter eficiência operacional, regras de governança interna e clareza na relação societária entre empreendedores e investidores.

### 3.3. FASE DE EFICIÊNCIA: GESTÃO E GOVERNANÇA

É hora de revisitar o *Memorando de Entendimentos* firmado na fase de *descoberta* e avançar com as negociações mais complexas entre os sócios até criar um Acordo de Sócios. Isto é, um contrato firmado entre os sócios que visa regulamentar os mais diversos aspectos de suas relações.

Nesse Acordo os sócios precisam criar formas de evitar conflitos nos casos em que um discorde do outro, pois o valor do negócio pode cair se não houver o mínimo de transparência. O Acordo de Sócios é um encontro entre as vontades dos sócios, que estabelece direitos e obrigações a respeito da Startup. O principal objetivo é estabelecer direitos e obrigações juridicamente vinculantes que possam ser objeto de cobrança no futuro em caso de desentendimento. O Acordo serve para regular certos aspectos da Startup, como a forma de gestão e governança, as opções de compra, os direitos de voto, o veto, as restrições de venda, os novos sócios, as linhas gerais do negócio, a não competição, dentre outros.

O processo de se ter uma Startup envolve uma série de questões complexas que frequentemente, nesta fase, não são visualizadas por quem está no impulso de uma grande ideia. Conte com a ajuda de pessoas mais experientes. Com os resultados da fase anterior pode-se decidir se a empresa tem o potencial de crescimento necessário ou não, decretando sua continuidade ou encerramento das atividades.

É nesta fase que toda a fundação da Startup deve ser construída, tanto em relação ao produto e/ou serviço como em relação aos aspectos negociais, como a formalização e registro da empresa, a contratação do contador, e a seleção de equipe operacional – tudo isto se a Startup de fato se provou nos testes da fase anterior, de validação. A Startup deve se transformar em uma sociedade anônima de capital fechado (S/A), com elaboração de acordos de acionistas bem detalhados, definindo os direitos e garantias econômicos e financeiros dos sócios, empreendedores e investidores.

Muitos investidores, ao investir, dão preferência a empresas do tipo S/A pois a legislação que rege esse tipo de organização é mais potente para proteger os direitos dos acionistas minoritários (quando associada a um acordo de acionista). Se a sua empresa não é uma S/A e espera receber investimentos, prepare-se para considerar essa mudança.

As Startups, para se constituírem como empresas, estão sujeitas a uma série de formalizações perante aos órgãos e autoridades governamentais brasileiros. Inicialmente, os atos constitutivos serão levados para registro perante a junta Comercial do estado em que está situada a sede da Startup. Os sócios que vão constituir a empresa redigem um estatuto social e registram na junta comercial, juntamente com a ata de constituição. Adquire-se a personalidade jurídica através do registro na junta comercial.

A personalidade jurídica faz com que a Startup adquira titularidade negocial, patrimonial e processual próprias. É com a personalidade jurídica que a Startup passa a ter nome próprio, patrimônio próprio, titularidade para negociar e capacidade para figurar em ações judiciais. Dado que a partir desta fase os riscos da empreitada são bem maiores, mister se faz o registro da Startup. Sem personalidade jurídica, quem responde perante a Lei são os próprios sócios da empresa pessoal – com patrimônio pessoal – ilimitadamente.

Em seguida ao deferimento do registro na junta comercial, as sociedades deverão obter suas inscrições e manter atualizados certos registros (tais como o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas CNPJ), matrículas municipais e estaduais de toda sorte. Na eventualidade de se admitirem sócios estrangeiros nas sociedades, serão, ainda, exigidos documentos e registros específicos para fins do Banco Central do Brasil.

A partir deste momento, todos os compromissos, direitos e obrigações da Startup devem estar por escrito e firmados – inclusive promessas verbais e *sideletters*. Num momento futuro de fusão ou aquisição da Startup uma simples auditoria destes documentos deve ser suficiente para compreender e administrar o que foi acordado, mesmo sem a presença das pessoas envolvidas na negociação propriamente dita. Quando da avaliação da Startup, valerá o que está escrito e assinado.

Concomitante ao registro na junta comercial, a Startup deve se informar sobre a existência de Dissídios Coletivos que se apliquem ao seu segmento de atuação.

Em determinado momento ao longo do caminho, a Startup será obrigada, por lei, a firmar Acordo Coletivo com o respectivo sindicato. No caso, por exemplo, da criação de um Programa de Participação nos Lucros e Resultados ou a criação de um Banco de Horas para compensação de horas extras. No Acordo Coletivo a maior parte das cláusulas são padrão e enviadas pelo sindicato. Há, no entanto, alguns pontos que devem ser considerados com atenção: (i) reajuste salarial (ii) os valores do ticket refeição e do vale transporte – que, como se sabe, não são salário; (iii) a política do seguro de saúde; (iv) o horário de funcionamento da empresa; e (v) o limite no valor da contribuição sindical.

Pois bem, servindo às questões jurídicas das grandes corporações há um profissional chamado *general counsel*<sup>163</sup> (ou *diretor jurídico*). A pessoa que ocupa essa posição, a rigor, tem formação jurídica e se reporta diretamente aos sócios ou CEO, muitas vezes em assuntos confidenciais. As funções do *general counsel* envolvem supervisionar e identificar questões legais de toda sorte – tais como questões trabalhistas, fiscais, contratuais, de propriedade intelectual, dentre outras. Inspirados pelas responsabilidades do *general counsel* nas grandes corporações, propomos um olhar amplo das responsabilidades jurídicas da Startup.

Todas as questões jurídicas relacionadas à uma Startup devem ser documentadas, em formatos específicos, a depender do tema em questão. É sabido que, neste momento de crescimento da Startup, mesmo o melhor *CEO* não tem tempo de ler tudo, no detalhe, com atenção. Mas como tudo tem relação jurídica, é importante que a Startup determine alguém que

---

<sup>163</sup> ‘general counsel’: in the US, a company's most important lawyer: *When executives need guidance on a legal matter, the general counsel typically solicits advice from staff lawyers or outside attorneys.* Cambridge Dictionary.

irá fazer as vezes do *general counsel* – responsável por ler e analisar 100% dos acordos, contratos, cadastros, registros, parcerias, convênios e documentos a serem assinados pelo *CEO* da Startup. Entendemos que este profissional deve: (i) entender a construção da estratégia e do modelo de negócio da Startup, (ii) conhecer diferentes modelos de gestão dos aspectos jurídicos envolvidos no ciclo de vida das Startups; (iii) avaliar as competências necessárias para o desempenho das funções gerenciais do jurídico; (iv) definir as ferramentas de gestão jurídica mais úteis para adoção; (v) mensurar o desempenho das atividades jurídicas executadas; e (vi) monitorar os riscos jurídicos para antecipação de problemas.

No meio empresarial, muito se ouve falar em planejamento, principalmente em matérias como finanças, desenvolvimento de produtos e marketing, pois são consideradas áreas com influência na competitividade, na estabilidade e na continuidade das organizações. O planejamento jurídico do negócio também é fundamental: poupa tempo dos empreendedores, antecipa riscos e evita potenciais conflitos – podendo eliminá-los ou minimizá-los. Mas o Planejamento não é um fim em si mesmo, é apenas um meio para atingirmos nossos objetivos, até porque a Startup é um organismo vivo e dinâmico, em contínuo desenvolvimento e transformação.

As Startups têm suas peculiaridades, claro. O planejamento jurídico de uma empresa de médio e grande porte, já estabelecida, é completamente diferente do planejamento das questões jurídicas de uma Startup. O principal é que, em se tratando das Startups, o planejamento deve prever o começo, o meio e, se for o caso, o fim da empresa. Pois a Startup nasce com a missão de crescer rapidamente ou *morrer*. Ou seja, faz parte do planejamento jurídico das Startups o encerramento das atividades. É característica intrínseca do modelo econômico Startup, encerrar as atividades sempre que a mesma não se prove escalável. Essa é a lógica deste tipo de atividade e investimento de risco. Planejar e alinhar isso entre os sócios é fundamental. No caso, o planejamento jurídico é basicamente desenhar o caminho formal para se superar os desafios reais.

O primeiro passo para um bom planejamento é o diagnóstico. O melhor médico faz previamente a anamnese do paciente que o procura, isto é, busca dados e informações a seu respeito, faz sondagens e solicita exames variados para poder ter uma avaliação ampla e profunda da situação do paciente. Com tais informações em mãos ele tem condições de definir

um diagnóstico preliminar: qual é o problema, mal, carência, disfunção, doença ou necessidade do paciente. E em função do diagnóstico feito o médico arquiteta uma terapêutica adequada.

No caso das Startups, não é diferente. Diagnosticar situações, problemas e necessidades é sempre o passo inicial do administrador antes de pensar na ação apropriada. Saber ver e ouvir para poder refletir e planejar. Olhos e ouvidos cada vez mais atentos. E, se possível, raciocínio rápido e acelerado. Neste momento é fundamental ser objetivo e imparcial. Imparcialidade e objetividade são fundamentais para uma apreciação correta. Mas, acima de tudo ler nas entrelinhas, enxergar aquilo que os outros não percebem, visualizar filigranas.

Um planejamento tributário específico deve ser feito antes da Startup iniciar suas atividades propriamente ditas. Um planejamento tributário adequado precisa ter pleno conhecimento sobre o que deve ser pago – sejam os impostos diretos e/ou impostos indiretos, tal como: (i) os impostos incidentes sobre o lucro; (ii) o imposto de renda de pessoa jurídica; (iii) a contribuição social sobre lucro líquido; (iv) os impostos incidentes sobre receitas; (v) a contribuição ao programa de integração social PIS; (vi) a contribuição para financiamento da seguridade social; (vii) o incidente sobre folha de salário; (viii) as contribuições previdenciárias.

Não existe um regime de tributação mais benéfico às Startups, já que cada empresa possui suas particularidades, devendo ser estudada individualmente. O ideal é realizar simulações e fazer a opção por sistemática mais benéfica, que tenha como consequência a menor carga tributária. Ou seja; recomendamos que as Startups realizem cálculos, visando subsídios para tomada de decisão pela forma de tributação, estimando-se receitas e custos, com base em orçamento anual ou valores contábeis históricos, devidamente ajustados em expectativas realistas. A opção deve recair para aquela modalidade em que o pagamento de tributos, compreendendo não só o IRPJ e a CSLL, mas também o PIS, COFINS, IPI, ISS, ICMS e INSS, se dê de forma correta e mais econômica.

Com boa gestão a Startup amplia seu portfólio de produtos e/ou serviços, conquista mais clientes, cresce em termos de vendas e faturamento e multiplica seu valor de Mercado. A complexidade dos aspectos tributários aumenta, geralmente demandando altos custos de transação para entendimento e planejamento da eficiência no recolhimento dos impostos.

Os principais riscos tributários são: multas pesadas pelo não recolhimento de tributos, possibilidade de atingir patrimônio dos sócios e administradores em certas situações, possíveis repercussões criminais e a não emissão de certidões de regularidade fiscal que, por sua vez, podem prejudicar a atividade da Startup.

Produto validado, *pitch* criado. Chegou a hora de arrecadar dinheiro (clientes) ou sair em busca de investimentos. Com o negócio funcionando, pense em melhores maneiras de atrair investidores e conquistar parceiros. Na hora de apresentar seu *pitch* para potenciais investidores, foque em itens como qualificação da equipe, validação do plano de negócio, dados de mercado e as formas pelas quais a Startup considera possível a obtenção de lucros. Já para potenciais parceiros, o *pitch* deve abordar o que sua empresa está construindo, por que a solução oferecida é importante e como ela irá fazer sucesso.

No caso da captação de clientes, o cenário muda. O foco deve ser no problema que sua empresa conseguirá resolver para seus consumidores. Uma opção para gerar mais receita é diversificar sua cartela de produtos e serviços e conquistar novos mercados. Isso vai te colocar à frente dos outros. Expanda a região de abrangência, e gere mais receita ao vender para consumidores em diferentes localizações. Seja agressivo na captação de clientes da concorrência e aumente a sua cartela de possibilidades de negócio.

A governança diz respeito a aspectos críticos relacionados às regras de relacionamento dos sócios dentro de uma empresa. Qualquer investidor potencial vai querer discutir esses aspectos em detalhes antes de concretizar o investimento. Talvez essa seja uma das principais razões para que negociações promissoras não sejam concluídas em operações de *equity*.

A negociação de como será a governança após o investidor colocar recursos na empresa é importantíssima. Ela definirá as regras de poder e de convivência durante o relacionamento entre as partes. O empreendedor deve investir tempo, energia e atenção na negociação dessas condições.

Em geral, o investidor acompanhará a empresa investida muito de perto e demandará verificar os resultados do negócio no mínimo trimestralmente – ou até mesmo mensalmente. Isso é uma condição para o investimento na maior parte das vezes. Em alguns casos, essa demanda pode ser ainda mais exigente: o investidor pedirá para indicar um dos funcionários

da empresa, como o gerente financeiro, por exemplo. O empreendedor não deve se assustar se isso acontecer. Se o gerente tiver o perfil adequado, ele pode contribuir para a melhor gestão da organização e funcionar como uma garantia para todos que o acordo assinado entre as partes será cumprido.

Dado o crescimento, é natural que a Startup precise de mais espaço físico para se instalar. Surge a necessidade de contratos de locação, de móveis e de imóvel.

Além dos empreendedores, a Startup contrata funcionários e organiza equipes dedicadas. Com o crescimento do time, far-se-á necessário o relacionamento com o sindicato da categoria respectiva dos funcionários, para negociação de um banco de horas e melhor gestão das horas extras e encargos sociais.

Transfira seus conhecimentos e *insights* para a equipe toda. Estruture e padronize seus processos para escalar e vender. Existe a possibilidade de estruturação de diferentes modalidades de planos de opções e/ou de ações como estratégia de atração e retenção de cérebros (parceiros, colaboradores e funcionários que tiverem uma contribuição e perspectiva de altíssimo valor agregado aos objetivos da Startup). Nestes casos, devem ser analisados as questões tributárias e trabalhistas envolvidas na criação de um plano de opções. Um plano de opções mal elaborado se torna mais uma pedra da legislação pátria ao dinamismo que a Startup deseja para prosperar.

Mesmo que a relação com os principais funcionários seja antiga e aparentemente tranquila, é recomendável que a Startup tenha um plano alternativo para o caso de alguém interromper as entregas de uma hora para a outra, e que esteja protegido contra rupturas nas suas relações.

A prestação de contas da Startup precisa ser organizada e transparente, o que pode ser muito trabalhoso para quem faz pela primeira vez. Recomenda-se ter um ou dois responsáveis por se relacionar com as pessoas da fonte do recurso, fornecedores e prestadores de serviços, organizar os documentos e elaborar os relatórios de prestação de contas. Os mercados relevantes estão caminhando para um padrão internacional de contabilidade que facilite aos

investidores analisar o desempenho da sociedade empresária e compará-lo com o de seus pares.<sup>164</sup>

Para Startups em estágio inicial o custo de produzir demonstrações em padrões internacionais não é trivial. Todavia, recomendamos fortemente que os administradores e a contabilidade da Startup esteja familiarizada pelo menos com alguns conceitos fundamentais da contabilidade. A contabilidade foi criada para cumprir três objetivos principais: registro das operações, controle do fluxo de capitais, e divulgação das informações a respeito dos negócios. É muito vasto o potencial de informações que a contabilidade pode proporcionar. Informações valiosas e, em alguns casos, insubstituíveis. Impossíveis de se obter por outros meios.<sup>165</sup>

Parece óbvio que o negócio precisa gerar lucro, mas muitos negócios quebram por que não conseguiram gerar ao longo do tempo receitas maiores do que seus custos. Sem capital de giro ou novos investimentos e sem crédito no mercado ficam praticamente sem saída. E o mais interessante é que muitas vezes isto poderia ser evitado com uma maior atenção às questões financeiras do modelo de negócio, ou seja, as fontes de receita e a estrutura de custos.

A medida que o negócio avança em suas diferentes fases, do estágio inicial aos estágios mais evoluídos, a tendência será o nível de *compliance* tornar-se mais exigente. No futuro, para organizações de maior porte, isso pode envolver a contratação de uma empresa de auditoria externa para validar as informações e processos da empresa. É natural que seja assim. A auditoria externa é parte comum da experiência de organizações de grande porte, sendo exigida para empresas com atuação em mercado de capitais. E, na prática, ela também será uma garantia de que todos estão agindo conforme o pactuado.

Um dos aspectos mais delicados de uma Startup se dá no momento de saída de um dos sócios. E qualquer investidor, quando planeja investir em uma empresa, considera desde o

---

<sup>164</sup> A contabilidade surge no contexto primitivo, na busca do homem pelo controle de suas posses. A evolução torna-se dinâmica trazendo a expansão dos negócios, organização e controle do patrimônio e das atividades ligadas ao mesmo. A contabilidade tal como a conhecemos hoje é fruto da iniciativa da Família Médici, de Florença – provavelmente a família mais rica que jamais existiu. Para controlar sua imensa fortuna, os Médicis comissionaram o frei Francisco Luca Pacioli para criar alguma forma de acompanhamento e supervisão dos investimentos da família. Pacioli criou o famoso método das Partidas Dobradas que permanece imutável desde sua formulação há mais de 500 anos. CARDOZO, Julio Sergio de Souza. Contabilidade para leigos. Rio de Janeiro: Alta books, 2016.

<sup>165</sup> Disponível em : <[http://www.normaslegais.com.br/legislacao/CPC\\_PME\\_Pronunciamento.pdf](http://www.normaslegais.com.br/legislacao/CPC_PME_Pronunciamento.pdf)>. Acesso: dia 7 de Dezembro

primeiro momento as diferentes possibilidades de “porta de saída”. Não há como ser diferente, pois é no momento de saída que o investidor terá a oportunidade de concretizar o retorno do investimento realizado e dar satisfação para seus cotistas.

Obviamente, a saída mais desejada por parte dos grandes investidores se dá através dos chamados *IPOs*, quando a empresa é lançada na bolsa de valores e as ações passam – do dia para a noite – a ter muito mais liquidez. Situações desse tipo permitem que um fundo reduza sua participação de forma fácil e ágil, ou até mesmo que considere continuar na empresa por mais um período, se assim desejar.

No entanto, o *IPO* só vai ocorrer em situações muito especiais, para Startups que, de fato, atingiram maior musculatura empresarial e porte econômico. Na maior parte das vezes a porta de saída ocorrerá em apenas duas circunstâncias: venda para outro investidor ou aquisição da empresa por uma organização de porte maior. E essas duas situações envolvem várias decisões difíceis. As perguntas mais comuns, nesse caso, são as seguintes:<sup>166</sup>

Para lidar com essas dificuldades, os fundos de investimento foram desenvolvendo, ao longo do tempo, um conjunto de cláusulas contratuais que – no momento do investimento – já estipulam as regras relacionadas à saída, de modo que essas questões sejam negociadas no início da relação. O empreendedor deve ficar bastante atento a esse tipo de regra, pois elas podem ter grandes consequências no longo prazo. As mais comuns são: *tag along*, *drag along*, *non-compete*, *put option*, *partes relacionadas*.<sup>167</sup>

Na Fase de Eficiência, a Startup precisa se provar escalável com baixos custos – só com boa administração conseguirá. O objetivo é crescer rápido, mantendo baixos os custos tanto de produção quanto de transação – ou morrer em pouco tempo. A Startup passa a viver um paradoxo: precisa se provar escalável com baixos custos, mas também precisa de governança e transparência, que aumentam seus custos.

---

<sup>166</sup> MARKS, Howard. *The most important thing illuminated. Uncommon sense for the thoughtful investor*. Nova York: Columbia Business school, 2013.

<sup>167</sup> GORINI, Marco; TORRES, Haroldo da Gama. *Captação de recursos para Startups e empresas de impacto*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

O objetivo é crescer rápido, mantendo baixos os custos tanto de produção quanto de transação e, ao mesmo tempo, ajustar o fluxo de informações entre funcionários, sócios-empresendedores e investidores. Só com boa administração a Startup conseguirá avançar. O momento de alavancagem precisa ser bastante bem planejado. É preciso mapear as principais dificuldades, os gargalos de crescimento, planejar uma ação para cada um deles, ter um plano de médio ou longo prazo.

Toda Startup deve saber que litigar em uma relação contratual não costuma ser uma boa alternativa. Assim, a Startup deve buscar soluções que evitem processos contra fornecedores, e vice-versa. Em recente pesquisa, o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) aponta que, em média, um processo judicial pode levar cerca de 9 anos para ser resolvido.<sup>168</sup>

Como mecanismo de solução de conflitos observa-se um crescimento do uso da cláusula de arbitragem pelo ecossistema nacional de Startups como forma de evitar a morosidade e imprevisibilidade das cortes brasileiras. Muito embora o custo inicial de um processo arbitral esteja estimado em R\$ 300 mil (trezentos mil reais).

Na busca de *eficiência* a principal dificuldade é a burocracia e a departamentalização da própria Startup. Para escalar tem que implantar processos e controles. Tem que chegar a um custo viável. Esse processo de transformação é bem difícil, sobretudo do ponto de vista jurídico. No Brasil, não temos tantas Startups que passaram dessa fase.<sup>169</sup>

Outra questão que deve ser analisada é se o diferencial competitivo da Startup conseguirá se manter com o crescimento do negócio. Se, por exemplo, o diferencial é o atendimento, como preservá-lo com o crescimento escalável da Startup?

Com boa gestão a Startup preserva seu diferencial, amplia seu portfolio de produtos e/ou serviços, conquista mais clientes, cresce em termos de vendas e faturamento e multiplica seu valor de mercado. A complexidade dos aspectos tributários aumenta, geralmente

---

<sup>168</sup> Jornal Nacional edição do dia 17 de Outubro de 2016. Disponível em: <<http://g1.globo.com/jornal-nacional/edicoes/2016/10/17.html>>. Acesso: 19 de Outubro de 2016.

<sup>169</sup> Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/4-fases-que-sua-Startup-precisa-superar-para-dar-certo>. Acesso: 17 de outubro de 2016.

demandando altos custos de transação para entendimento e planejamento da eficiência no recolhimento dos impostos.

Uma vez validadas todas as premissas da Startup, é hora de dar foco em distribuir o produto para todos os potenciais consumidores que têm o problema que a Startup resolve. Para isso, a Startup precisa aprender a achar seus clientes ideais e a se comunicar com eles de uma forma precisa, montando as primeiras peças de uma máquina de vendas.

A relação de representante comercial está regulada por lei específica e os mesmos devem estar registrados no conselho regional. Os representantes comerciais possuem direitos específicos (ex.: direito a indenização em caso de rescisão contratual, fora dos casos previstos por lei) e, em regra geral, não são considerados empregados. A rigor, os representantes comerciais possuem poder de gestão e representação da Startup, são considerados empregados de alto-escalão da Startup. São remunerados via pró-labore e não recebem adicional por hora extra.

Na medida em que a Startup cresce, é preciso saber quem toma as decisões e quais os processos pelas quais essas decisões são tomadas. É o que tecnicamente se denomina *governança corporativa*.

Princípios e práticas da boa governança podem ser aplicados a qualquer tipo de organização, independente de seu porte, natureza jurídica ou tipo de controle. A boa governança tem por finalidade preservar e otimizar o desempenho de uma Startup ao proteger as diversas partes envolvidas, tais como investidores, empregados, credores, clientes e fornecedores. Incentivamos fortemente sua observância pelas Startups, sobretudo nesta fase, uma vez que tais práticas agregam valor e, muitas vezes, sustentabilidade para os negócios. A Fase de Eficiência é um bom momento para se fortalecer as práticas de governança da Startup.

Os investidores possivelmente poderão conceder novas oportunidades de investimento se o negócio tiver com governança, ainda que sem lucros. Mais difícil de realizar novos investimentos caso tenha sido percebida má-fé, negligência, imprudência ou imperícia dos administradores, gestores ou controladores da Startup.

A Startup deve avançar com a criação de conselhos, funções da Diretoria Executiva, proteção aos minoritários, voto qualificado e todas as condições que vão pautar o relacionamento entre os seus *shareholders* e *stakeholders*. Ao final desta fase, entende-se que a Startup terá um faturamento de aproximadamente R\$ 5 milhões e terá recebido investimentos na ordem de 2 a 5 milhões, via fundos de venture capital.<sup>170</sup>

### 3.4. FASE DE ESCALA: CRESCIMENTO COMERCIAL

A Fase de Escala é quando a Startup já achou a melhor forma de crescer e agora tem esse único objetivo. Este é o último momento de uma Startup antes de virar uma empresa consolidada. Aqui o que importa é crescer. A Startup já sabe qual é o produto, quanto custa adquirir cliente e já recebeu investimento. Se a empresa não se provar nesta etapa, o projeto deixa de existir como foi pensado até então.

O *Startup Genoma Project* mostrou que a primeira causa de morte das Startups de internet nos Estados Unidos é justamente a escalada prematura do negócio (70% dos 3,2 mil negócios pesquisados não estavam preparados para crescer e morreram ao tentar fazê-lo). O escalonamento pode ser considerado prematuro por diversos motivos. O mais comum deles é o nível inadequado de aperfeiçoamento da ideia central da Startup.

O *Startup Genome* mostra ainda que a equipe das Startups que escalavam prematuramente era até três vezes maior do que as que conseguiram ter um crescimento consistente durante o mesmo estágio de vida. As empresas que se mostravam mais afobadas em crescer eram as que tinham mais chances de falhar. Durante o estágio em que deveriam estar validando suas ideias, as Startups inconsistentes eram 2,2 vezes mais inclinadas a estar tentando vender seu produto do que o testando.<sup>171</sup>

Saber o momento certo de alavancar uma Startup não é trivial. Por exemplo: a Startup deve estar apta para ser aprovada numa investigação e análise conduzida durante um processo

---

<sup>170</sup> Disponível em: <http://www.abvcap.com.br/industria-de-pe-vc/empreendedorismo-e-inovacao.aspx?c=pt-br>>. Acesso: 18 de Outubro de 2016.

<sup>171</sup> Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/4-fases-que-sua-Startup-precisa-superar-para-dar-certo>>. Acesso: 18 de outubro de 2016.

de *due diligence*,<sup>172</sup> que avalia e mensura os riscos e as oportunidades do negócio. Trata-se de uma etapa fundamental, sem a qual não é possível concretizar uma operação de investimento de montantes maiores. Deve ser natural a uma Startup, nesta fase do ciclo de vida, estar organizada de forma a cumprir todas as exigências de um processo rigoroso de *due diligence*.

Fundamental entender como se realiza essa investigação – em inglês denominada *due diligence*. Por exemplo: quais áreas serão avaliadas, informações a serem corretamente levantadas, documentos a serem encontrados ou elaborados, para atender prontamente às solicitações legais. Os bons resultados de uma *due diligence* impactam positivamente o valor de um negócio. Uma Startup organizada, sem passivos e com a documentação legal – atas, registros de propriedade intelectual, funcionários legalizados, impostos – em dia leva uma imensa vantagem sobre qualquer empresa não organizada. Uma Startup pronta para o processo de *due diligence* tem a preferência dos investidores.

A Startup bem administrada cresceu, se multiplicou e está faturando de R\$ 5 a R\$ 100 milhões. Nesse processo recebeu cerca de R\$ 5 a 30 milhões de investimentos via fundos de venture capital e private equity. Momento em que, geralmente, os primeiros empreendedores e investidores vendem suas participações iniciais e colocam algum dinheiro no bolso. São altíssimos os custos de transação para execução dessas operações de investimento estruturado.<sup>173</sup> Faz-se necessário a elaboração de contratos complexos, que determinam as responsabilidades dos sócios que saem, dos sócios que ficam e dos sócios que entram. Também se faz necessário esclarecer as formas de pagamento da compra e venda das participações societárias, dentre outros tantos aspectos.

Se tudo correr bem com a Startup, o próximo passo é a abertura de capital. No Brasil, abrir o capital significa obter o registro de companhia aberta perante a Comissão de Valores Mobiliários – CVM, o que qualifica a companhia a realizar ofertas públicas de valores mobiliários (sejam eles ações ou títulos de dívida, tais como debêntures) e ter tais valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados, conforme Instrução CVM 480/09.

---

<sup>172</sup> Disponível em: <<http://www.abvcap.com.br/Download/Guias/3193.pdf>>. Acesso :18 de Outubro de 2016.

<sup>173</sup> Disponível em:<<http://www.abvcap.com.br/Download/Guias/3020.pdf>>. Acesso: 18 de Outubro de 2016.

O regime jurídico aplicável às companhias fechadas é determinado principalmente pela Lei no. 6.404/76. Por outro lado, o regime jurídico aplicável às companhias abertas é determinado pela Lei no. 6.404/76, mas também pela Lei no. 6.385/76 e, ainda, por instruções normativas emitidas pela CVM, no âmbito de sua função reguladora.

### 3.5. FASE DE ENCERRAMENTO: DESINVESTIMENTO E FECHAMENTO

Empreender é correr riscos o tempo inteiro. Então, mesmo que os empreendedores da Startup sejam éticos e cumpram com todo papel social, como a regularização dos funcionários, pagamento de tributos, publicações em formatos corretos, entre outros, o negócio ainda assim está sujeito à falência.

Abrir uma empresa no Brasil e levá-la à abertura de capital não é nada fácil. O país possui um dos processos mais demorados e burocráticos do mundo, com a necessidade de mais de 100 dias só para cumprir todas as burocracias exigidas de abertura da empresa. Pior ainda é pensar em encerrar as atividades, processo que pode apresentar aspectos semelhantes ou piores à abertura da empresa propriamente dita.

O empreendedor brasileiro interessado em fechar uma empresa no país deve estar preparado para encarar uma série de dificuldades no processo. Além de ser muito desgastante, levando em consideração o tempo necessário, encerrar as atividades de uma empresa pode representar um custo 44% maior que a abertura segundo um estudo realizado pela Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon).<sup>174</sup>

O processo para o fechamento de uma empresa no país é dividido em etapas e apresenta uma série de burocracias, com a necessidade de diversas documentações. Um simples problema em uma das etapas pode atrasar a solicitação em anos de espera, resultando em mais custos (tempo e dinheiro) para o empresário.

---

<sup>174</sup> FENACON (2016) Empresários brasileiros enfrentam calvário para fechar uma empresa. Disponível em: <http://www.fenacon.org.br/noticias/empresarios-brasileiros-enfrentam-calvario-para-fechar-uma-empresa-824/> (Acessado: 18 de janeiro de 2017).

1. **Distrato social:** Para as empresas compostas em regime de sociedade, após a assinatura dos sócios na ata de encerramento do negócio, deve ser elaborado o distrato social. Este documento indica as justificativas do fim da sociedade e aponta a divisão dos bens da empresa entre os sócios. O valor que será repartido entre eles deve ser destacado, assim como o motivo da dissolução deve estar embasado legalmente (baseado no Código Civil), além de constar o nome de quem assumirá os ativos do empreendimento e a guarda dos livros e documentos contábeis e fiscais. Caso a Startup tenha um único fundador e atual sócio, essa etapa não é necessária.
2. **Previdência:** Mesmo que a empresa não possua empregados, é importante verificar se há débitos previdenciários. Se o recolhimento das contribuições foi efetuado corretamente, o empreendedor pode retirar a Certidão Negativa de Débito diretamente no site da Receita Federal. Se houver alguma pendência, o empresário precisa comparecer à Receita para resolver a situação.
3. **FGTS:** O Certificado de Regularidade do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço é exigido de empresas com ou sem trabalhadores registrados. Caso existam valores vinculados ao FGTS para recolhimento, estes deverão ser quitados junto à Caixa Econômica Federal. Não havendo pendências, o empreendimento obtém o certificado.
4. **ISS e ICMS:** Se o negócio paga impostos municipais, como o Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISS), é preciso solicitar na Secretaria de Finanças a baixa do banco de dados da prefeitura. A lista de documentos necessários, o tempo e as taxas devidas são estabelecidas pelo município. Se a empresa contribui com o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), pode dar baixa na inscrição estadual, procurando uma unidade da Secretaria de Fazenda.
5. **Tributos federais:** a empresa precisa da Certidão de Débitos Relativos a Créditos Tributários Federais e à Dívida Ativa da União, emitida pela Receita Federal.
6. **Junta Comercial:** O empreendedor precisa protocolar na Junta Comercial o pedido de arquivamento de atos de extinção do empresário ou da sociedade empresária. Para isso, precisa ter em mãos os comprovantes de quitação de tributos e contribuições sociais federais. São eles:

- (i) Certidão de Débitos Relativos a Créditos Tributários Federais e à Dívida Ativa da União, emitida pela Receita Federal;
- (ii) Certificado de Regularidade do FGTS, fornecido pela Caixa Econômica Federal;
- (iii) O distrato social é arquivado após o pagamento de taxa à Junta Comercial. O valor da guia e o prazo para arquivamento variam em cada estado.
- (iv) Microempresas ou empresas de pequeno porte são dispensadas da apresentação dos documentos de quitação, regularidade ou inexistência de débito. Empresas de atividades sucursais e filiais também.

7. **CNPJ:** A baixa do CNPJ finaliza o processo de encerramento da empresa. Para realizar essa etapa, é preciso utilizar o programa Coleta Online, da Receita Federal. Ele gera solicitação de cancelamento do CNPJ e o Documento Básico de Entrada (DBE), que deve ser assinado e ter a firma reconhecida em cartório. Para efetivar esse procedimento, apresenta-se à Receita Federal duas vias do DBE.

Após o pagamento de taxa respectiva à Junta Comercial, o Distrato será arquivado. Cada estado estipula o valor da guia e o prazo para arquivamento.

Podemos concluir que, em meio às burocracias exigidas, muitos empreendedores desistem do processo de fechamento. Ou seja, é grande o número de empresas que encerra as atividades sem, necessariamente, formalizar o fechamento.

Caso a Startup enfrente a bancarrota, os sócios envolvidos continuam responsáveis por cinco anos – ou mais, caso a Startup tenha se beneficiado de incentivos fiscais, por exemplo.

Os *custos de transação* envolvidos no encerramento da Startup são expressivos, dado que perduram por longos anos.

## CONCLUSÃO

*“Se a referência é o Vale do Silício, o Brasil é o Vale do Suplício!”*

*Chico Müssnich*

Nos debruçamos sobre o fenômeno da Startup e suas nuances jurídicas. Buscamos compreender o que se deve fazer para evitar problemas jurídicos que façam com que sua Startup perca ou diminua seu valor? Pois bem, neste ensaio mapeamos e descrevemos os principais aspectos jurídicos relacionados às Startups.

Colocamos a Startup brasileira no centro da atenção dos nossos estudos. Abordamos a origem, o conceito e a função da Startup. Elaboramos um mapeamento das responsabilidades jurídicas ao longo do ciclo de vida das Startups e oferecemos um ferramental (*desenho*) para planejamento, gestão e documentação das questões jurídicas pertinentes às Startups, sob a égide do Direito Brasileiro.

O termo Startup se tornou conhecido internacionalmente no final da década de 90, a partir da influência dos EUA, durante a primeira bolha da internet<sup>175</sup>. No Brasil a disseminação do termo se dá um pouco mais tarde, entre 2005 e 2010.

No decorrer do nosso trabalho ficou evidente que inúmeros institutos do Direito Brasileiro aplicáveis às Startups devem, por si só, ser objeto de estudo específico. Questões estruturantes relacionadas ao Direito Societário, ao Direito Tributário e ao Direito Trabalhista merecem dedicação exclusiva e um esforço de pesquisa único. Por exemplo:

- (i) O sistema tributário brasileiro<sup>176</sup> fomenta a empresa Startup que deseja se constituir, gerar empregos de qualidade e pagar impostos no Brasil?

---

<sup>175</sup> Bolha da Internet. Disponível em < [https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha\\_da\\_Internet](https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha_da_Internet) >. Acesso: 27 de janeiro de 2017.

<sup>176</sup> O doutrinador Alfredo Augusto Becker definia o sistema tributário nacional como um verdadeiro manicômio jurídico-tributário, por sua complexidade e incoerência em seu livro intitulado *Teoria Geral do Direito tributário*, de 1963, publicado antes da promulgação do Código Tributário nacional. No entanto, mesmo com a promulgação da referida lei no ano de 1996 a definição de manicômio tributário é muito atual para fazer menção a complexidade do nosso sistema tributário.

- (ii) O viés adotado pela legislação societária brasileira atende à função deste novo organismo econômico denominado Startup, especificamente no que tange à Lei das 6.404/76 (Lei das S/A)?<sup>177</sup>
- (iii) As regras do Direito do Trabalho, sobretudo as constantes da Consolidação das Leis Trabalhistas - CLT, compreendem o vínculo empregatício das relações profissionais em uma empresa Startup?
- (iv) A política nacional de proteção à propriedade intelectual de programas de computador protege e fomenta a indústria de *software* Brasileira?

Nos últimos 15 anos o Brasil *energizou* pontos estratégicos da academia e do mercado para os desafios da atividade econômica digital em sentido mais amplo (informática, software, algoritmos, computação, internet, etc). Particpei dessa construção, as vezes como empreendedor, outras como investidor; as vezes como advogado outras como parceiro; e as vezes como acadêmico. Agora há pesquisas que demonstram o interesse de toda uma geração de estudantes que desejam o empreendedorismo inovador – ou seja, uma Startup.

A partir de uma abordagem holística de identificação, compreensão e sistematização do *status quo* institucional brasileiro aplicável às Startups, buscamos mapear a empresa Startup como um mecanismo para investimento de risco calculado. Conduzimos *entrevistas qualitativas* na busca de erros, validações e/ou *insight* sobre o tema de pesquisa que é dinâmico: já mudou, está mudando enquanto escrevemos esta dissertação e continuará mudando no futuro.

As questões jurídicas relacionadas à uma Startup no Brasil, de tão complexas, precisam de uma boa administração – só assim se consegue prosperar. Ao bom gestor dos direitos e obrigações de uma Startup, faz-se necessário compreender a estratégia dos empreendedores e dos investidores a frente da Startup para então recomendar o melhor caminho. São muitas as possibilidades de uma empresa recém-criada e com forte potencial de crescimento. São muitas as decisões a serem tomadas, e diárias, sobretudo devido à: pesada carga tributária, grande

---

<sup>177</sup> A lei das Sociedades Anônimas (Lei 6404/76), escrita por Lamy Filho e Bulhões Pedreira é estudada em sua obra intitulada o *Direito das Companhias* (Ed. Forense, 2009) e também em seu livro *A Lei de S.A* (Renovar, 1997).

burocracia, pouco acesso a crédito, antiquada legislação trabalhista, gargalos de infraestrutura, falta de profissionais qualificados, pouca educação empreendedora, etc.

A ciência jurídica por detrás do mapeamento que ora propomos não substitui a contratação de advogados para compreensão do caso a caso. Em nenhum momento nos propomos a concluir ou definir o Direito aplicável às Startups como sendo algo estático e genérico – o que sabemos não é. Nosso intuito tem sido oferecer uma estrutura básica capaz de identificar os principais aspectos jurídicos aplicáveis a este recente fenômeno econômico mundialmente conhecido como Startup, que surgiu no epicentro do venture capital brasileiro há apenas 15 anos.

O mercado de inovação digital no Brasil nasceu, cresceu e se desenvolveu. A cadeia produtiva da economia de software no Brasil de hoje, comparativamente com outros ecossistemas democráticos de empreendedorismo digital mundo afora, se tornou um mercado relevante e razoavelmente organizado.<sup>178</sup>

A ideia para se iniciar uma Startup pode ser muito boa no papel, mas se executada de forma equivocada pode colocar em risco todo o negócio, e ainda dependendo do caso, criar um risco cível ou criminal para os envolvidos (sócios empreendedores e investidores). Existem casos em que uma Startup já em fase de validação ou até mesmo já em pleno funcionamento, precise ser totalmente reformulada, para que a sua operação respeite a legislação brasileira, ou ainda, para que os riscos jurídicos/financeiros envolvidos no negócio sejam reduzidos. Existem casos extremos, que o negócio inicialmente vislumbrado deve ser totalmente encerrado, eis que a operação é proibida em território nacional, ou o risco envolvido é muito grande.

Antes de propor regras, antes de sequer pensarmos na estruturação de um marco-legal, faz-se necessário compreender a Startup em toda a sua dimensão. Foi o que fizemos no presente trabalho de pesquisa. Nesta dissertação não nos propomos a sugerir mudanças na legislação em vigor. Identificamos o direito aplicável às Startups enquanto proposta de sistematizá-lo em uma disciplina jurídica própria, passível de aperfeiçoamento contínuo. Elaboramos uma visão

---

<sup>178</sup> MIZUKAMI, Pedro. et al. Mapeamento da Mídia Digital no Brasil - um relatório da Open Society Foundations. FGV Direito Rio, 2014. Disponível em: <<https://monitorando.files.wordpress.com/2014/09/mapeamento-da-mc3addia-digital-no-brasil.pdf>>. Acesso: 20 de Dezembro

holística da prática em vigor atualmente no Brasil. Naturalmente, a evolução da nossa pesquisa terá dois caminhos. Um de Direito Comparado, tendo o Vale do Silício e o Direito Americano como referência. Outro, de construção futura de uma legislação mais adequada às funções da Startup no Brasil.

As vezes uma Startup evolui a partir de uma ideia simples para um mundo de complexidades jurídicas – que ora mapeamos. Em muitos casos essa complexidade jurídica pode provar ser uma das principais causas do fracasso de negócios nascentes. Finalizamos nossa pesquisa indagando como o Direito Brasileiro que rege as Startups pode evoluir de entrave ao desenvolvimento nacional à facilitador de negócios de inovação em solo brasileiro.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ABRANTES, Antonio Carlos de Souza. **A patenteabilidade de algoritmos e do programa de computador em si**. Revista da ABPI- Associação Brasileira da Propriedade Intelectual. Rio de Janeiro. v.135, p. 6-21. Mar/Abr 2015.

ABRANTES; VALDMAN, 2009. C. **Estatísticas de pedidos de patentes implementados por programa de computador no Brasil e na EPO: um estudo comparativo**, Revista da ABPI, v. 99, mar/abr de 2009, p. 29-40.

**ABS - Associação Brasileira de Startups**. Disponível em: <[www.abStartups.com.br](http://www.abStartups.com.br)>. Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

**ABVCAP- Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital**. Disponível em <[www.abvcap.com.br](http://www.abvcap.com.br)>. Acesso 8 de Dezembro de 2016.

**ACE - Glossário: Entenda todos os termos sobre empreendedorismo (2015)** - ACE | Aceleradora de startups. Disponível em: <http://goace.vc/acceleraglossario/> (Acessado: 24 de janeiro de 2017).

ALCHIAN, Armen A; DEMSETZ, Harold. **Production, Information Cost, and Economic Organization**. *The american economic review*, Vol. 62. nº5. 1972. pp 777-795.

ALCHIAN, Armen A; WOODWARD, Susan. **The firm is dead: long live the firm a review of Oliver Williamson's the economic institutions of capitalism**. *Journal of economic literature*, vol 26. nº 1. 1988. pp 65-79

ANTE, Spencer E. **Creative Capital, Georges Doriot and the Birth of Venture Capital**. Boston, Harvard Business Press.

ARRUDA, Carlos; NOGUEIRA, Vanessa. **Causas da mortalidade das Startups brasileiras. O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?** Fundação Dom Cabral. Disponível em: <[https://www.fdc.org.br/blogspacodialogo/Documents/2014/causas\\_mortalidade\\_Startups\\_brasileiras.pdf](https://www.fdc.org.br/blogspacodialogo/Documents/2014/causas_mortalidade_Startups_brasileiras.pdf)>. Acesso: 12 de Dezembro de 2016.

ASCARELLI, Tulio. **O Contrato Plurilateral**.

Associação Anjos do Brasil. Disponível em: <[www.anjosdobrasil.net](http://www.anjosdobrasil.net)>. Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

Associação Nacional de Entidades Promotoras de Investimentos Inovadores (incubadoras). Disponível em: <[www.anprotec.org.br](http://www.anprotec.org.br)>. Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

AZEVEDO, Erasmos Valadão; FRANÇA Novaes. **Ensaio sobre a sociedade em comum**. Tese para obtenção de título de livre-docente em direito comercial para a Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. USP, 2011.

BAASE, Sara. **A Gift of Fire: Social, Legal and Ethical Issues for Computing Technology**. 4ª Ed. San Diego.

BARBA, B. (2005) **Recuperação judicial – A situação de crédito do devedor**. Disponível em: <http://biancabarba.jusbrasil.com.br/artigos/376328133/recuperacao-judicial-a-situacao-de-credito-do-devedor> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

BARBOSA, Antônio Luiz Figueira. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro, Editora UFRJ. 1999.

Bautista, F. and Miranda, M. (2012) **INCORPORAÇÃO, FUSÃO e CISÃO DE SOCIEDADES**. Disponível em: <http://www.direitobrasil.adv.br/arquivospdf/artigos/fe.pdf> (Acessado: 12 de Janeiro de 2017).

BEHA, Richard. **A Máquina Secreta de Startups de Israel**. Revista Forbes Brasil. p. 84-88, Set. 2016.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup manual do empreendedor: O guia passo a passo para construir uma grande empresa**. Rio de Janeiro: Editora Alta books, 2014.

BLUESTEIN, Adam; BARRETT, Amy. **Our highly practical, eminently doable, totally reasonable plan to revitalize the american dream. Bring on the entrepreneurs!** INC. The Magazine for Growing Companies. p. 77-88. Jul/ Ago, 2010.

BORGES, D. **Definição legal: O que é capital estrangeiro?** Disponível em: [http://denisbarbosa.addr.com/paginas/home/ce\\_definicao.html](http://denisbarbosa.addr.com/paginas/home/ce_definicao.html) (Acessado: 11 de Janeiro de 2017).

BRASIL. Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. **Produtivismo Incluyente: Empreendedorismo Vanguardista**. Brasília, Julho de 2015.

CARDOZO, Julio Sergio de Souza. **Contabilidade para leigos**. Rio de Janeiro: Alta books, 2016.

CARTWRIGHT, Nancy. HARDIE, Jeremy. **Evidence-based policy: a practical guide to doing it better**. Oxford University Press, 2012.

CARVALHO, Antônio Gledson de; et al. **A indústria de Private Equity e Venture Capital: primeiro censo brasileiro**.

CAVALLI, Cássio. **Empresa, Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

COASE, R.H. **The nature of the firm**.

COLLINS, Jim. **Good to Great: Why Some Companies Make the Leap ... and Others Don't**. Harper Business. 2001.

Consultor Jurídico (2016) **Empresa inscrita no simples não precisa pagar contribuição sindical**. Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2016-dez-21/empresa-inscrita-simples-nao-pagar-contribuicao-sindical> (Acessado: 15 de janeiro de 2017).

Conta Azul. **Materiais Educativos**. Disponível em: <https://contaazul.com/materiais/glossario/irpj> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

Conta Azul and TOM, C. (2014) **Lucro Presumido e Lucro real: O que são e como escolher?** Disponível em: <https://blog.contaazul.com/lucro-presumido-lucro-real-o-que-sao/> (Acessado: 8 de Janeiro de 2017).

Conteúdo Jurídico. (2016) **Breves considerações sobre o acordo de nível de serviço nos contratos administrativos**. Disponível em: <http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,breves-consideracoes-sobre-o-acordo-de-nivel-de-servico-nos-contratos-administrativos,51190.html> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

CORREA, Cristiane. **Sonho grande. Como Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira revolucionaram o capitalismo brasileiro e conquistaram o mundo**. Rio de Janeiro: Primeira Pessoa, 2013.

COZZI, Afonso (Coord.). **Empreendedorismo de Base Tecnológica. Spin-off: criação de novos negócios a partir de empresas constituídas, universidades e centros de pesquisa**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

CRISTOFARO, Angela Lima Rocha. **Memorando de entendimento: efeitos jurídicos**. Revista Jus Navigandi, Teresina, ano 18, n. 3701, 19 ago. 2013. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/25097>. Acesso em: 12 jan. 2017.

CVM- **Comissão de Valores Mobiliários**. Disponível em: <[www.cvm.gov.br](http://www.cvm.gov.br)> Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia empreendedora**. São Paulo: Editora de Cultura, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

EASTERBROOK, Frank H.; FISCHER, Daniel R. **The Corporate Contract**. Columbia Law Review 1416, 1989.

EIZIRIK, Nelson. **Mercado de Capitais: Regime Jurídico**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Revonar, 2011.

**Emerging Markets Private Equity Association**. Disponível em: <[www.empea.org](http://www.empea.org)>. Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

Endeavor Brasil (2015) **Pro labore: O que é e como usar** | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/pro-labore/> (Acessado: 11 de Janeiro de 2017).

Endeavor Brasil. (2014b) **As principais agências e linhas de fomento** | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/conheca-as-principais-agencias-e-linhas-de-fomento/> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

Endeavor Brasil. (2015a) **Empreendedor individual: Como formalizar** | endeavor Brasil. Disponível em: <https://endeavor.org.br/empreendedor-individual/> (Acessado: 10 de Janeiro de 2017).

EUSOCIO (**plataforma de Equity-crowdfunding**). Disponível em: <[www.eusocio.com.br](http://www.eusocio.com.br)>. Acesso: 8 de Dezembro de 2016.

FELICIANO, I.N. (2013) **Remuneração variável: O que é? Como funciona? Como ganhar com isso?** Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/remuneracao-variavel-o-que-e-como-funciona-como-ganhar-com-isso/72571/> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

FENACON (2016) **Empresários brasileiros enfrentam calvário para fechar uma empresa.** Disponível em: <http://www.fenacon.org.br/noticias/empresarios-brasileiros-enfrentam-calvario-para-fechar-uma-empresa-824/> (Acessado: 18 de janeiro de 2017).

FILHO, Alfredo Lamy; PEDREIRA, José Luiz Bulhões. **A lei das S.A.** Volume 1. 3ª edição. Rio de Janeiro: Renovar 1997.

FINEP. **Projeto Inovar: Glossário.** Capturado em 10 jul. 2000. On line. Disponível na Internet. [http://www.capitalderisco.gov.br/vcn/glossario\\_CR.asp](http://www.capitalderisco.gov.br/vcn/glossario_CR.asp)

FONSECA, Adriana. **Anjos profissionais: Em paralelo às suas carreiras corporativas, executivos investem em startups e oferecem mentoria aos donos de pequenas empresas inovadoras.** ValorInveste. V.75. p. 59-62. Julho, 2016.

FREITAS, C. (2016) **Qual a diferença entre lucro real e lucro presumido?** Disponível em: <http://syhus.com.br/2014/07/15/qual-diferenca-entre-lucro-real-e-lucro-presumido-qual-escolher/> (Acessado: 10 de Janeiro de 2017).

FRIEDMAN, Thomas L. **The World is Flat: A brief history of the twenty-first century.** New York: Farrar, Straus e Giroux, 2006.

FURTADO, Wilson. **Dos Contratos e Obrigações de Software.** São Paulo: Iglu, 2014.

GORINI, Marco; TORRES, Haroldo da Gama. **Captação de recursos para Startups e empresas de impacto.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

GUERRA, Sérgio. **Regulação no Brasil, uma visão multidisciplinar.** Rio de Janeiro: Editora FGV, 2014.

HARADA, K. (2013) **Incentivos fiscais. Limitações constitucionais e legais.** Disponível em: [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=10645](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=10645) (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

HART, Oliver D. **Contracts and the Theory of the firm.** *Journal of law, economics & organization*, Vol. 4 n° 1. Oxford University press, 1988, pp. 119-139.

HART, Oliver D; MOORE John. **Property rights and the nature of the firm.** *Journal of political economy*, vol.98 n° 6. 1990.

IBGC (2013) **Instituto Brasileiro de Governança Corporativa**. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br/index.php/governanca/governanca-corporativa/principios-basicos> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

INPI, Instituto Nacional da Propriedade industrial (2016) Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/sobre/estrutura> (Acessado: 13 de janeiro de 2017).

INVESTOPEDIA, **“Startup”** (2007) Disponível em: <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp> (Acessado: 24 de janeiro de 2017).

ISMAIL, Salim; et al. **Organizações Exponenciais. Por que elas são 10 vezes melhores, mais rápidas e mais baratas que a sua (e o que fazer a respeito)**. São Paulo: HSM Editora, 2015.

JARUZELSKI, Barry, **In Scientific America Brasil**. Disponível em [http://www2.uol.com.br/sciam/noticias/pesquisa\\_mostra\\_porque\\_o\\_sucesso\\_do\\_vale\\_do\\_silicio\\_e\\_tao\\_dificil\\_de\\_replicar.html](http://www2.uol.com.br/sciam/noticias/pesquisa_mostra_porque_o_sucesso_do_vale_do_silicio_e_tao_dificil_de_replicar.html)> Acesso: 17/01/2017.

JOSKOW, Paul L. **Asset specificity and the Structure of vertical relationships: Empirical evidence**. *Journal of law, economics & organization*, Vol. 4 n° 1. Oxford University press, 1988, pp. 95-117.

JÚDICE, Lucas Pimenta (coord). **Direito das Startups**. Curitiba: Juruá, 2016

KAWASAKI, Guy. **A arte do começo**. São Paulo: Editora Best Seller, 2011.

KELLEY, Tom. **The Art of Innovation: Lessons in Creativity from IDEO, America's Leading Design Firm**. Broadway Business, 2001.

KLEIN, Benjamin; Crawford, Robert G. **Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process**. *The journal of law and economics*.

LAW MATE - **GLOSSÁRIO**. Disponível em: <http://www.lawmate.co/glossario/> (Acessado: 8 de Janeiro de 2017)

LEAL, Ana luiza; et al. **Aqui vale a pena empreender. Florianópolis é a melhor cidade do Brasil para a criação de empresas, segundo um estudo inédito sobre empreendedorismo. Conheça suas vantagens e lições**. Revista Exame. p.36-58, Nov de 2014.

LIRA, M. (2015) **O que é compliance e como o profissional da área deve atuar?** Disponível em: <https://michaellira.jusbrasil.com.br/artigos/112396364/o-que-e-compliance-e-como-o-profissional-da-area-deve-atuar> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

LUNELLI, Reinaldo, **Exigibilidade e Formalidades das Demonstrações Contábeis para Fins de Licitação** (2012) Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/exigibilidade-formalidades-licitacao.htm> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

MALONE, Michael S. **Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours (and what to do about it)**. Singularity University, 2014.

MARKS, Howard. **The most important thing illuminated. Uncommon sense for the thoughtful investor**. Nova York: Columbia Business school, 2013.

MARTINS, Ives Gandra da Silva. **Tributos no Brasil: auge, declínio e reforma**. São Paulo: Fecomercio, 2008.

MEIRA, Silvio. **Novos Negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil**.

MINOW, Martha, **retirement email announcement** sent in January 03, 2017 – after 8 years as dean of Harvard Law School. Martha joined faculty more than 35 years ago.

MIRANDA, C., HORIBE, V., KANG, D. e ROSO, T. Glossário BR Opportunities. Disponível em: <http://www.bropportunities.com.br/glossarios/> (Acessado: 9 de Janeiro de 2017).

NAGER, Mark; et al. **Startup weekend: como levar uma empresa do conceito à criação em 54 horas**. Rio de Janeiro: Editora Alta books, 2013.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa. Teoria Geral da Empresa e Direito Societário**. 12ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

Nelmnet Advogados. Disponível em: <http://startups.nelmnetnelmadvogados.com.br/pdf/cartilha.pdf> (Acessado: 9 de Janeiro de 2017).

NETO, Antônio André; ALMEIDA, Alivinio. **Empreendedorismo e desenvolvimento de novos negócios**. 1ª edição. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2013.

NYBO, E. (2017) **A elaboração do seu termo de uso online**. Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/a-elaboracao-do-seu-termo-de-uso-online/> (Acessado: 10 de janeiro de 2017).

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: inovação em modelos de negócios**. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2011.

PASQUALL (2011) **Dúvidas frequentes — Abres - Associação Brasileira de Estágios**. Disponível em: <http://www.abres.org.br/v01/faqs/> (Acessado: 9 de janeiro de 2017).

PEDREIRA, José Luiz Bulhões; FILHO, Manoel Ribeiro da Cruz. **Manual da correção monetária das demonstrações financeiras: Dec-lei nº 1.598 de 26.12.77**. Rio de Janeiro: Explanada, 1978.

PINTO, M. (2014) **Empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI)**. Disponível em: <https://marciomorena.jusbrasil.com.br/artigos/121943980/empresa-individual-de-responsabilidade-limitada-eireli> (Acessado: 09 de janeiro de 2017).

PRESSA DE CRESCER. Valor Econômico. **Especial Pequenas e médias empresas**. 28, 29 e 30 de Março de 2015.

RASMUSSEN, Robert K.; SKEEL, David A. **The economic analysis of corporate bankruptcy law**.

RIES, Eric. **A Startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. São Paulo: Editora LeYa, 2012.

Casa da Palavra, Rio de Janeiro, 2013.

RIORDAN, Michael H.; WILLIAMSON, Oliver E. **Asset specificity and economic organization**. International Journal of Industrial Organization 3. North Holland: Elsevier Science Publishers, 1985.

ROSS, Stephen A. et al. **Fundamentos de administração financeira**. 9ª Ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

ROSS, Stephen A. et al. **Princípios de administração financeira**. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ROSSI, Luiz Egydio Malamud. **Manual de private equity e venture capital: passos para atração de investidores e alocação de recursos.** São Paulo: Editora Atlas, 2010.

S, E.G. (2013) PEGN – **Quanto custa importar?** Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI145665-17155,00-QUANTO+CUSTA+IMPORTAR.html> (Acessado: 12 de janeiro de 2017).

SANTOS, L. (2013) **Due Diligence.** Disponível em: <http://www.seuapoio.com.br/due-diligence> (Acessado: 11 de janeiro de 2017).

SEBRAE (2016) **Fornecedores precisam ser parceiros de negócio.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fornecedores-precisam-ser-parceiros-de-negocio,9fb8d1eb00ad2410VgnVCM100000b272010aRCRD> (Acessado: 13 de janeiro de 2017).

SEBRAE (2016) **Passo a passo para fechar uma micro ou pequena empresa.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-fechar-uma-micro-ou-pequena-empresa,dea1d455e8d08410VgnVCM2000003c74010aRCRD> (Acessado: 18 de janeiro de 2017).

SENIOR, Dan; SINGER, Saul. **STARTUP NATION: the story os Israel's Economic miracle.** Hachette Book Group USA, 2009.

SIQUEIRA, Marcela; et al. **Brasil S/A: Guia de Acesso ao Mercado de Capitais para Companhias Brasileiras.** Rio de Janeiro: RR Donnelley, 2014.

SPENCER, Ante E. **Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital.** Harvard Business Press, 2008.

STANFORD, Graduate School of business. **A primer on Search Funds: A Practical Guide to Entrepreneurs Embarking On A Search Fund.** 2013.

TARTUCE, Flávio. Direito Civil 3. **Teoria Geral dos Contratos e Contratos em espécie.** 9ª Ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

TOZETTO, Claudia. Disponível em < <http://exame.abril.com.br/negocios/segunda-maior-potencia-em-startups-israel-agora-tenta-criar-gigantes/> > Acesso: 17/01/2017

VALERIO, Ygor. **Invenções implementadas por programas de computador: Patenteabilidade e estudo da prática de exame do INPI.** Revista da ABPI- Associação Brasileira da Propriedade Intelectual. Rio de Janeiro, v.137, p.3-31. Jul/Ago de 2015.

VALERIO, Ygor. **Invenções Implementadas por Programas de Computador: Patenteabilidade e estudo da prática de exame no INPI.** Revista da ABPI, no. 137, p. 3-31. JUL/AGO 2015.

VARGAS, Daniel. **O país precisa apostar no empreendedorismo.** Conjuntura econômica. V.70. nº2. P.46-47. Fev. 2016.

VIOLA, A. (2016) **As novas formas de contratação de advogados em empresas.** Disponível em: <https://arbitranet.com.br/as-novas-formas-de-contratacao-de-advogados-em-empresas/> (Acessado: 11 de Janeiro de 2017).

WIDDICOMBE, Lizzie. **The Programmer's Price: want to hire a coding superstar? Call the agent.** Revista The New Yorker. p. 54-64, Nov. 2014.

WOLLHEIM, Bob; NUCCIO de, Dony. **Nasce um empreendedor. Dicas, provocações e reflexões para quem quer começar um negócio próprio.** Portifolio/Penguin. 2016.

ZANLUCA, J. (2014) **Contabilidade e Gestão Empresarial.** Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/gestaocontabil.htm> (Acessado: 11 de Janeiro de 2017).

## ANEXO

### LISTA DE DUE DILLIGENCE

#### I. DOCUMENTOS SOCIETÁRIOS

Organograma do Grupo Econômico ao qual pertença a Sociedade, indicando o nome da Sociedade, os respectivos acionistas/quotistas até o nível das pessoas físicas, com sede / endereço e o número do CNPJ/CPF, a indicação dos percentuais de participação, do número de quotas ou ações, espécies e classes de ações, existência e quantidade de títulos conversíveis ou permutáveis em ações ou quotas, incluindo bônus de subscrição, opções de compra, direitos e recibos de subscrição, e seus respectivos titulares.

Listagem de todas as filiais, sucursais, escritórios de representação, escritórios de vendas, fábricas, fazendas, depósitos, depósitos fechados, armazéns, frigoríficos, entrepostos e demais dependências atuais da Sociedade, bem como as encerradas nos últimos 5 (cinco) anos, com a indicação do endereço, NIRE, CNPJ, Inscrição Estadual, Inscrição Municipal, atual situação (ativa ou inativa) e a descrição das respectivas atividades.

Relação de todas as subsidiárias, coligadas ou demais sociedades em que a Sociedade, direta ou indiretamente, detenha participação igual ou superior a 5% do capital votante, não votante ou total, contendo as seguintes informações: (i) denominação social, (ii) sede, (iii) atividades desenvolvidas, (iv) participação da Sociedade, (v) se a sociedade é controlada ou coligada, (vi) se possui registro na CVM, (vii) valor contábil da participação da Sociedade, (viii) valor de mercado da participação conforme a cotação das ações na data de encerramento do exercício social, quando tais ações forem negociadas em mercados organizados de valores mobiliários, (ix) valorização ou desvalorização de tal participação, nos 5 últimos exercícios sociais, de acordo com o valor contábil, (x) valorização ou desvalorização de tal participação, nos 5 últimos exercícios sociais, de acordo com o valor de mercado, conforme as cotações das ações na data de encerramento de cada exercício social, quando tais ações forem negociadas em mercados organizados, (xi) montante de dividendos recebidos nos 3 últimos exercícios sociais, e (xii) razões para aquisição e manutenção de tal participação.

Cópias de todos os documentos firmados com partes relacionadas, direta ou indiretamente, tais como pela Sociedade e/ou subsidiárias e sócio/acionista

Relação de Atividades da Sociedade nos últimos 5 (cinco) anos, mesmo aquelas exercidas esporadicamente e a relação das atividades extintas nesse período.

Cópias dos atos constitutivos, contratos/estatutos sociais e todas as suas alterações, devidamente registrados na Junta Comercial ou Registro Civil de Pessoas Jurídicas, e perante outras autoridades competentes, inclusive das filiais.

Cópias das Atas de Reuniões dos Sócios / Assembléias de Acionistas e de todos e quaisquer órgãos societários, com ou sem funções executivas (Diretoria, Conselho de Administração, Conselho Consultivo, Conselho Fiscal, Conselho Técnico, Conselho Deliberativo, etc.) realizadas nos últimos 5 (cinco) anos.

Indicar os Jornais de Publicação das Demonstrações Financeiras e demais atos societários (Diário Oficial e outro jornal de grande circulação) realizadas nos últimos 5 (cinco) anos. Disponibilizar as publicações registradas perante a Junta Comercial.

Cópias dos Livros Sociais – Sociedade Anônima: (i) Livro de Registro de Ações Nominativas", (ii) Livro de Transferência das Ações Nominativas, (iii) Livro de Atas das Assembléias Gerais, (iv) Livro de Presença dos Acionistas, (v) Livro de Atas das Reuniões do Conselho de Administração, (vi) Livro de Atas das Reuniões da Diretoria, (vii) Livro de Atas e Pareceres do Conselho Fiscal, (viii) Livro de Registro de Partes Beneficiárias Nominativas, (ix) Livro de Transferência de Partes Beneficiárias

Nominativas. Sociedade Limitada: (i) Livro de Atas de Assembléias de Sócios, (ii) Livro de Atas da Administração, (iii) Livro de Atas e Pareceres do Conselho Fiscal.

Cópias dos acordos de acionistas ou quotistas da Sociedade.

Descrição de operações envolvendo a Sociedade, empresas do mesmo grupo econômico ou seus sócios/acionistas, relativas a compromisso de compra e venda, opção e recompra de participações societárias, títulos representativos de dívida conversíveis em participações societárias, de contratos ou opções para adquirir títulos representativos de dívida conversíveis em participações societárias. Fornecer cópias dos contratos e demais documentos relativos a tais operações ou evidência de conhecimento por parte da Sociedade à respeito de eventual celebração dos referidos contratos/documentos.

Cópias de planos ou programas de opção de compra de ações ou similares (stock options, restricted shares; phantom shares, etc.), acompanhadas de breve descrição.

Informar se existem contratos, acordos ou demais documentos que restrinjam a cessão e transferência das quotas/ações da Sociedade ou que exijam consentimento para essa cessão e transferência, se houver.

Descrição da política de dividendos e destinação dos lucros.

Cópia das deliberações a respeito de distribuição de lucros e dividendos e comprovação dos respectivos pagamentos aos sócios/acionistas durante os últimos 5 (cinco) anos. Caso existam lucros ou dividendos acumulados, informar valor e período.

Informar os pagamentos de juros sobre capital próprio realizados nos últimos 5 (cinco) anos e fornecer cópias dos documentos comprobatórios das respectivas declarações e pagamentos, bem como o recolhimento dos tributos retidos incidentes sobre tais pagamentos.

Fornecer: (a) Quadro com organograma administrativo da Sociedade, contendo as seguintes informações sobre cada um dos administradores (Diretoria e Conselho de Administração) e, se for o caso, dos membros de comitês e do Conselho Fiscal: (i) nome; (ii) idade; (iii) profissão; (iv) CPF ou número do passaporte; (v) cargo eletivo ocupado; (vi) data de eleição; (vii) data da posse; (viii) prazo do mandato; (ix) indicação se foi eleito pelo controlador ou não; (b) remuneração (salário, fees, bônus, plano de opção de ações, participação nos resultados); (c) Descrição de qualquer dos seguintes eventos que tenham ocorrido durante os últimos 5 (cinco) anos: (i) qualquer condenação criminal, (ii) qualquer condenação em processo administrativo da CVM e as penas aplicadas, (iii) qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativa, que o tenha suspenso ou inabilitado para a prática de uma atividade profissional ou comercial qualquer; (d) Indicar se existe relação conjugal, união estável ou parentesco até o segundo grau entre: (i) administradores da Sociedade, (ii) administradores da Sociedade e administradores de controladas, diretas ou indiretas, da Sociedade, (iii) administradores da Sociedade ou de suas controladas, diretas ou indiretas e controladores diretos ou indiretos da Sociedade, (iv) administradores da Sociedade e administradores das sociedades controladoras diretas e indiretas da Sociedade; (e) Informar sobre relações de subordinação, prestação de serviço ou controle mantidas, nos 3 (três) últimos exercícios sociais, entre administradores da Sociedade e (i) sociedade controlada, direta ou indiretamente, pela Sociedade, (ii) controlador direto ou indireto da Sociedade, (iii) caso seja relevante, fornecedor, cliente, devedor ou credor da Sociedade, de sua controlada ou controladoras; (f) indicação de quotas ou ações direta ou indiretamente detidas pelos administradores, incluindo decorrentes de planos de opção de compra de quotas ou ações, exercidas ou não, e outros valores mobiliários conversíveis em quotas ou ações da Sociedade; (g) Descrição sucinta e acompanhada de cópias de contratos ou outras obrigações relevantes existentes entre os administradores e a Sociedade.

Listagem de todos os procuradores da Sociedade e cópia das respectivas procurações "ad negotia" em vigor, independentemente da extensão dos poderes e do prazo de duração dos mandatos.

Descrição detalhada das práticas de governança corporativa adotadas pela Sociedade e/ou pelos seus controladores.

Descrever as regras, políticas e práticas relativas às Assembléias Gerais, reuniões do Conselho de Administração, Diretoria, Conselho Fiscal ou comitês, indicando: (i) prazos de convocação; (ii) competências; (iii) frequência de reuniões; (iv) endereços (físico ou eletrônico) nos quais os documentos relativos à assembléia geral/reunião estarão à disposição dos acionistas/administradores/conselheiros para análise; (v) identificação e administração de conflitos de interesses; (vi) se existirem, as disposições do acordo de acionistas que estabeleçam restrição ou vinculação ao exercício do direito de voto; (vii) solicitação de procurações para o exercício do direito de voto; (viii) formalidades necessárias para aceitação de instrumentos de procuração outorgados, indicando se a Companhia admite procurações outorgadas por meio eletrônico; (ix) manutenção de fóruns e páginas na rede mundial de computadores destinados a receber e compartilhar comentários dos acionistas/administradores/conselheiros sobre as pautas das assembléias/reuniões e transmissão ao vivo do vídeo e/ou do áudio das assembléias/reuniões; e (x) mecanismos destinados a permitir a inclusão, na ordem do dia, de propostas formuladas por acionistas/administradores/conselheiros.

Fornecer arranjos contratuais, apólices de seguros ou outros instrumentos que estruturam mecanismos de remuneração ou indenização para os administradores em caso de destituição do cargo ou de aposentadoria, indicando quais as consequências financeiras para a Sociedade

Descrever as disposições de quaisquer acordos, inclusive apólices de seguro, que prevejam o pagamento ou o reembolso de despesas suportadas pelos administradores, decorrentes da reparação de danos causados a terceiros ou à Sociedade, de penalidades impostas por agentes estatais, ou de acordos com o objetivo de encerrar processos administrativos ou judiciais, em virtude do exercício de suas funções.

Cópia de todas as informações periódicas e eventuais divulgadas à CVM e às bolsas de valores ou mercados de balcão organizados, prestadas no Brasil ou no exterior, tais como: (i) relatórios anuais do último exercício encerrado (Informações Anuais - IAN, Demonstrações Financeiras Padronizadas - DFP e último Form 20-F arquivado na SEC, se aplicável); (ii) relatórios trimestrais (formulário Informações Trimestrais - ITR e similares dos trimestres findos no exercício em curso); (iii) política de divulgação de informações, política de negociação com valores mobiliários, fatos relevantes, avisos aos acionistas, comunicados e avisos ao mercado encaminhados via módulo IPE, nos últimos 5 (cinco) anos.

Toda a documentação relativa a qualquer oferta pública, distribuição ou aquisição de ações ou outros valores mobiliários da Sociedade efetuada por terceiros ou pela Sociedade, no Brasil ou no exterior, nos últimos dois exercícios sociais ou no presente, se houver, incluindo o registro na CVM (ou pedido de dispensa), bolsas de valores e demais órgãos reguladores ou fiscalizadores do mercado de capitais, no Brasil ou no exterior, prospectos, memorandos ou circulares de oferta, editais, contratos, pareceres jurídicos, avisos ao mercado, anúncios e outros documentos. Descrição de tais ofertas, incluindo o preço, as condições e do seu resultado.

Breve histórico de qualquer processo de reestruturação societária da Sociedade, bem como cópia de toda a documentação relativa a operações de incorporação, fusão, cisão, relação dos fundos de comércio adquiridos ou alienados, joint ventures, investimento e desinvestimentos relevantes de que a Sociedade tenha participado nos últimos 5 (cinco) anos.

Listagem e documentação/informação comprobatória da existência de todo e qualquer penhor, caução ou ônus sobre as quotas/ações (inclusive usufruto) da Sociedade.

Informar se há adiantamentos para futuro aumento de capital, acordo entre os sócios para sua capitalização. Caso positivo, fornecer montante por quotista/acionista e cópia de eventual acordo. Informar detalhadamente sobre eventuais questões envolvendo acionistas/quotistas e a Sociedade, referentes a aumento de capital, estrutura de órgãos societários e acordo de acionistas/quotistas. Listagem das quotas/ações que se encontra em tesouraria e indicação do ato societário que autorizou a operação.

Cópias das Declarações de Capitais Brasileiros no Exterior, de Contratos de Câmbio e do Certificado de Registro de Capital Estrangeiro (RDE-IED, RDE-ROF) junto ao Banco Central, se aplicável. As mesmas informações e documentos devem ser disponibilizados caso a Sociedade tenha filiais ou participe em empresas sediadas no exterior.

Relação de todos os ofícios, inquéritos, autuações, processos, ou outros procedimentos promovidos pela CVM, pelas bolsas de valores ou quaisquer outros órgãos reguladores ou auto-reguladores, no Brasil e nos demais mercados onde as ações ou valores mobiliários da Sociedade sejam negociados, tendo por destinatários ou parte contrária a própria Sociedade seus acionistas, administradores ou conselheiros fiscais, que tenha sido iniciado ou julgado nos últimos cinco anos, incluindo informações sobre a sua situação atual. Cópia integral de todos os ofícios, inquéritos, autuações, processos, ou outros procedimentos promovidos, bem como das respostas, defesas e recursos apresentados, e das decisões proferidas pelas Superintendências da CVM, pelo Colegiado da CVM ou pelo Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional.

## II. PROCESSOS JUDICIAIS E ADMINISTRATIVOS

Fornecer relatório, elaborado pelos advogados responsáveis, indicando todos os processos judiciais e administrativos e procedimentos arbitrais em que a Sociedade é parte, como autora ou réu, contemplando as seguintes informações sobre cada ação ou procedimento: partes (indicando o autor e o réu); o tipo de ação; o número da ação e a vara em que ela tem trâmite; a matéria discutida; o objeto da ação; o valor materialmente envolvido na ação; a ocorrência de incidentes processuais; a fase em que ela se encontra, indicando a existência e o resultado de qualquer decisão provisória; o andamento do processo; o teor de eventual decisão existente e recursos respectivos; a chance de perda da Sociedade (provável, possível e remoto). Fornecer listagem de nomes, endereço, telefone e fax dos advogados internos e externos responsáveis por processos judiciais e administrativos e procedimentos arbitrais em que a Sociedade é parte.

Fornecer cópia das principais peças dos processos judiciais e administrativos e de procedimentos arbitrais, considerados mais relevantes, em que a Sociedade seja parte ou tenha interesse, tais como inicial, contestação, decisões interlocutórias, sentenças, recursos e acórdãos.

Fornecer cópia de todas as decisões e acordos judiciais que impliquem na proibição ou limitação da atividade ou negócios futuros da Sociedade.

Listagem de bens e valores depositados em garantia das pendências judiciais e administrativas da Sociedade.

Listagem e descrição dos ônus, reivindicações e encargos que recaiam sobre os ativos da Sociedade como resultado de quaisquer litígios.

Identificação de todas as contingências provisionadas, incluindo, no caso de processos, listagem de processos provisionados e abertura das contingências e especificação do critério para provisionamento.

Listagem de disputas/ pendências com acionistas, financiadores, fornecedores, compradores, distribuidores e terceiros em geral, inclusive agências e órgãos governamentais, não consubstanciadas em ações judiciais ou em procedimentos de arbitragem, com a descrição das disputas/pendências, montantes envolvidos e atual estágio de eventuais negociações.

## III. CERTIDÕES

III.1 Certidões da Sociedade para cada estabelecimento, quando aplicável, inclusive aqueles desativados nos últimos 5 (cinco) anos:

Certidão de Breve Relato emitida pela Junta Comercial do Estado em que se encontra a sede da Sociedade e estabelecimentos.

Certidão da Matrícula atualizada, com filiação vintenária, de cada um dos imóveis de propriedade da sociedade ou compromissados por ela indicando a atividade industrial dos proprietários anteriores, se for o caso.

Certidão de distribuição de ações cíveis, emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua estabelecimentos ou imóveis.

Certidão de distribuição de pedidos de Falência, Concordata e Recuperação Judicial e Extra-Judicial, emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua estabelecimentos ou imóveis.

Certidão de distribuição de Executivos fiscais, Municipais e Estaduais emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua domicílio ou residência

Certidão de Distribuição de processos criminais, emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde a sociedade possui estabelecimentos ou imóveis

Certidão de distribuição de ações e execuções cíveis e fiscais, emitida pela Justiça Federal da Seção Judiciária onde possua estabelecimentos ou imóveis.

Certidão de Distribuição de processos criminais, emitidas pela Justiça Federal da Seção Judiciária onde a sociedade possui estabelecimentos.

Certidão de distribuição da Justiça do Trabalho dos Municípios onde possua estabelecimento ou qualquer tipo de atividade.

Certidão de feitos em trâmite perante o Superior Tribunal de Justiça, competente para o processamento de cartas rogatórias e homologação de sentença estrangeira.

Certidões emitidas pelo Ministério Público relativa às Comarcas onde possua estabelecimentos ou imóveis. (Ministério Público Federal e Estadual) acerca de procedimentos administrativos e inquéritos civis e ambientais.

Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos aos Tributos Federais, à Dívida Ativa da União (débitos relativos a tributos e débitos inscritos na Dívida Ativa da União) e Contribuições Previdenciárias, emitida Secretaria da Receita Federal.

Certificado de Regularidade do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), emitida pela Caixa Econômica Federal.

Certidão de Débitos Fiscais Estaduais, emitida pela competente Secretaria do Estado através das Repartições Municipais ou Regionais onde possua estabelecimentos/filiais.

Certidão quanto à Dívida Ativa do Estado, emitida pela Seccional da Procuradoria do Estado onde possua estabelecimentos/filiais.

Certidão de Tributos Imobiliários (IPTU e taxas) emitida pela Prefeitura onde possua estabelecimentos/filiais.

Certidão de Tributos Mobiliários (ISS e taxas) emitida pela Prefeitura onde possua estabelecimentos/filiais.

Certidões junto aos Cartórios de Protesto das Comarcas dos Municípios e da Capital do Estado onde possua estabelecimentos, em nome da Sociedade nos últimos 5 (cinco) anos.

Certidão dos Cartórios de Registro de Títulos e Documentos da sede social e locais onde a Sociedade tenha estabelecimento, relativas à existência ou não de contratos de locação, comodato, alienação fiduciária, reserva de domínio, penhor ou outro ônus.

Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas (CNDT) emitida pelo Superior Tribunal do Trabalho.  
Certidão de Distribuição de Ações e Execuções emitida pelo Tribunal Regional Federal relativo às Comarcas em que possua estabelecimentos ou imóveis.

### III.2 Certidões dos sócios pessoas jurídicas:

Todas as acima relacionadas.

III.3 Certidões dos sócios pessoas físicas e se houver, dos procuradores (dos sócios, pessoas físicas ou jurídicas):

Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos aos Tributos Federais e à Dívida Ativa da União (débitos relativos a tributos e débitos inscritos na Dívida Ativa da União), emitida Secretaria da Receita Federal.

Certidão de Débitos Fiscais Estaduais, emitida pela competente Secretaria do Estado através das Repartições Municipais ou Regionais onde possuam domicílio ou residência.

Certidões junto aos Cartórios de Protesto das Comarcas dos Municípios e da Capital do Estado onde possua domicílio ou residência.

Distribuição de ações cíveis, emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua domicílio ou residência.

Certidão de distribuição de Executivos fiscais, Municipais e Estaduais emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua domicílio ou residência.

Certidão de Distribuição de processos criminais, emitida pelo Poder Judiciário Estadual das Comarcas onde possua domicílio ou residência.

Certidão de distribuição de ações e execuções cíveis e fiscais, emitida pela Justiça Federal da Seção Judiciária onde possua domicílio ou residência.

Certidão de Distribuição de processos criminais, emitidas pela Justiça Federal da Seção Judiciária onde possua domicílio ou residência.

Certidões emitidas pelo Ministério Público relativa às Comarcas onde possua domicílio ou residência (Ministério Público Federal e Estadual) acerca de procedimentos administrativos e inquéritos civis e ambientais.

Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas (CNDT) emitida pelo Superior Tribunal do Trabalho.  
Certidão de Distribuição de Ações e Execuções emitida pelo Tribunal Regional Federal relativo às Comarcas onde possua domicílio ou residência.

#### IV. CONTRATOS

Fornecer lista com todos os contratos em que a Sociedade é parte, indicando os respectivos objetos e valores.

Informações sobre contratos ainda em fase de negociação pela Sociedade.

Indicação de acordos verbais (incluindo clientes e fornecedores), se houver. Apresentar breve histórico dos termos e condições que vem sendo praticados pela Sociedade.

Cópia dos contratos envolvendo qualquer tipo de cláusula de exclusividade ou reciprocidade ou de não concorrência.

Cópia de qualquer contrato que requeira o envio de notificação à outra parte ou o consentimento da outra parte, que libere qualquer parte do contrato do cumprimento de suas obrigações, ou que esteja sujeito à rescisão por razão de mudança no controle da Sociedade e/ou na sua composição societária.

Contrato de prestação de serviços de terceirizados, mão-de-obra contratada e temporários: (i) relação dos prestadores, (ii) se os prestadores foram empregados anteriormente, fornecer ficha de registro de empregados e termos de rescisões contratuais, (iii) valores mensais pagos no últimos 12 (doze) meses, (iv) datas de início da prestação de serviços.

Cópias de contratos de armazenamento, distribuição, fabricação, transporte, franquias, agência e representação comercial dos produtos da Sociedade.

Cópias de contratos de locação, arrendamento, concessão de uso, "leasing" ou comodato de quaisquer bens, tais como aeronaves, veículos, imóveis, espaço físico, equipamentos, etc. nos quais a Sociedade figure como parte.

Cópia dos contratos de comissão ou corretagem celebrado pela Sociedade e suas subsidiárias.  
Cópias dos contratos de empreitada, construção de unidades, etc.

Fornecer cópias de contratos de câmbio e de seus aditamentos, se aplicável, firmados pela Sociedade junto às instituições financeiras. Caso existam diversas operações semelhantes, apresentar documentos de 3 (três) operações e apresentar relação contemplando os contratos e valores envolvidos.

Cópia de toda a documentação junto ao Banco Central, relativamente aos contratos celebrados com pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no exterior. Caso existam diversas operações semelhantes, apresentar documentos de 3 (três) operações e apresentar relação contemplando os contratos e valores envolvidos.

Cópias dos contratos formalizados com órgãos e entidades da Administração Pública Federal, Estadual e Municipal direta, autarquias, inclusive as especiais, fundações, empresas públicas, sociedades de economia mista e demais entidades controladas direta ou indiretamente pela União, Estados ou Municípios.

Contratos de licença, royalties, associação, administração, joint-venture, bem como outros contratos similares.

Contratos relevantes de cooperação ou de pesquisa.

Contratos de compartilhamento de serviços e rateio de despesas.

Contratos de publicidade, de propaganda e de marketing

Termos e condições de garantia dos produtos vendidos ou dos serviços prestados pela Sociedade  
Acordos de não-concorrência ou similares, os quais possam limitar a Sociedade, suas afiliadas ou subsidiárias na condução de certas atividades relacionadas com seus negócios, ou ainda para iniciar qualquer negócio.

Quaisquer contratos com ex-executivos ou ex-funcionários, concorrentes ou outros concernentes a restrições quanto à concorrência no mercado.

Quaisquer documentos evidenciando desistência e/ou cancelamento de pedidos e/ou direitos, tendo valor substancial e que sejam alheios à condução normal dos negócios sociais.

## V. IMÓVEIS

Relação de todos os imóveis de propriedade ou utilizados pela Sociedade, incluindo:

a) Listagem de imóveis de propriedade da Sociedade e de suas controladas, indicando as respectivas localizações, destinações, números do registro aquisitivo e da matrícula no Registro de Imóveis, acompanhada dos correspondentes títulos aquisitivos (escritura, compromisso, etc.) e das matrículas atualizadas, além de informações detalhadas sobre a fração ideal detidas pela Sociedade/controladas e por outros co-proprietários, além da indicação da existência de ônus, bem como identificar se imóvel rural ou urbano. Indicar os imóveis de propriedade da Sociedade ou de suas controladas locados à terceiros ou utilizados por terceiros em razão de comodato ou outro título, apontando os terceiros titulares dos direitos de uso e fornecer os correspondentes contratos.

b) Listagem de todos os imóveis utilizados pela Sociedade ou por suas controladas em razão de locação, sublocação, comodato, arrendamento ou outro título, indicando a respectiva localização, proprietário, destinação e número de matrícula no Registro de Imóveis, acompanhada dos correspondentes contratos e comprovação da propriedade do locador ou arrendante.

Cópias de escrituras públicas e de outros contratos, tais como contratos de sublocação de imóveis, compromissos de venda e compra, instrumentos de permuta e instrumentos de cessão de direitos relativos aos imóveis de propriedade das Sociedades/controladas e/ou relativos aos imóveis por esta locados.

Notificações, intimações ou interpelações, se houver, sobre violações a leis e outras normas municipais estaduais ou federais e que afetem os bens imóveis de propriedade ou alugados ou por qualquer outra forma usados pela Sociedade ou por suas controladas.

Cópia dos comprovantes de pagamento do IPTU ou ITR, de todos os imóveis, relativos aos últimos 5 (cinco) anos.

Informar sobre a existência de turbação, esbulho ou ameaça em relação à posse os imóveis de propriedade da Sociedade ou de suas controladas.

Informações sobre problemas relativos a servidões, condomínio, vizinhança, desapropriação, etc.

Listagem dos seguintes imóveis, se aplicável, acompanhada da correspondente documentação: (i) Imóveis desapropriados ou em fase de desapropriação, total ou parcialmente; (ii) Imóveis sujeitos a restrições ambientais; e (iii) Imóveis sujeitos a qualquer outra restrição, incluindo quaisquer ônus reais, tais como de garantia, servidões, ônus fiscais ou outras restrições legais.

Cópia de contrato de construção de obra em andamento, comprovante de matrícula no INSS e declaração assinada pelos responsáveis da firma construtora de que a Sociedade se encontra em dia com os pagamentos devidos a ela ou a terceiros, inclusive as contribuições trabalhistas e encargos sociais.

No caso do imóvel ter sido, ou seja, objeto de registro junto ao INCRA, apresentar o Certificado de Cadastro de Imóvel Rural, emitido pelo INCRA.

Informar sobre a existência de imóveis foreiros à União, Estado ou Município.

## VII. DOCUMENTOS FINANCEIROS

Listagem e cópia de todos os contratos de financiamento e empréstimos dos quais a Sociedade seja parte, como credoras ou devedoras, tais como, entre outros, empréstimos (incluindo “intercompany loans” ou envolvendo os sócios), linhas de crédito bancário (contraídos junto a instituições financeiras nacionais ou estrangeiras), cartas de crédito, notas promissórias, bônus, commercial papers, notes, eurobonds, debêntures, arrendamento mercantil (leasing), sale and leaseback, contratos de recompra, contratos de hedge, swap e outros derivativos e instrumentos financeiros, compras parceladas, respectivas garantias, outros valores mobiliários emitidos e colocados no mercado, compreendendo relação dos credores e devedores, montante, prazo, taxas de juros, garantias e atual estágio de cumprimento (saldo devedor ou credor). Disponibilizar inclusive os offering documents.

Listagem de todos os documentos e instrumentos relativos a quaisquer garantias, títulos ou outros acordos celebrados ou concedidos pela Sociedade, por qualquer de seus sócios ou qualquer terceiro para garantir qualquer obrigação da Sociedade e cópia desses documentos.

Indicar os Auditores Independentes e empresa/profissional responsável pela contabilidade da Sociedade.

Fornecer cópia de demonstrações financeiras e balanços patrimoniais auditados e consolidados nos últimos 3 (três) anos por auditor independente. Caso o período de apuração ainda não tenha sido encerrado, cópias dos balancetes mensais, até o último mês apurado.

Descrição: (a) dos passivos contingentes não refletidos nas demonstrações financeiras da Companhia, (b) reservas monetárias estabelecidas para situações específicas de risco; e (c) discordâncias com os

auditores externos da Companhia com respeito aos relatórios financeiros da Companhia nos últimos 3 (três) anos.

Descrição e saldos de transações com partes relacionadas.

Quaisquer documentos que contenham renúncia a créditos ou direitos de qualquer natureza de valor significativo, bem como baixas de recebíveis ou créditos de valor relevante que não as realizadas no curso dos negócios normais da Sociedade.

Descrição detalhada de todo e qualquer contrato, instrumento financeiro, operação, estrutura, dívida ou qualquer outra obrigação (incluindo passivos contingentes) que não tenha sido registrado contabilmente no balanço da Sociedade (off balance sheet liabilities), bem como outras relações com entidades de propósito específico (EPEs) ou outras entidades não consolidadas nas demonstrações que possam ter efeito presente ou futuro na condição financeira, nos resultados das operações, na liquidez e nos recursos de capital, ou em componentes significativos das receitas ou despesas. Indicação da existência ou não de divulgação em notas explicativas. Fornecer cópia de toda a documentação pertinente.

#### VIII. AUTORIZAÇÕES, REGULAMENTAÇÕES GOVERNAMENTAIS, REGISTROS, LICENÇAS E ALVARÁS.

Necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações.

Listagem das Instalações da Sociedade e cópias dos registros junto à:

- (i) Receita Federal;
- (ii) Secretaria da Fazenda do Estado;
- (iii) Prefeitura do Município;
- (iv) INSS;
- (v) DECEX;
- (vi) CACEX;
- (vii) Delegacia do Trabalho;
- (viii) Alvarás de localização e funcionamento;
- (ix) Alvarás e autos de vistoria do Corpo de Bombeiros;
- (x) Certificados de conclusão de obras e quaisquer outros aplicáveis;
- (xi) e outras autoridades públicas pertinentes.

Cópia das Licenças/ Alvarás Sanitários válidos e em vigor para o restaurante, ambulatório e laboratório, caso aplicável.

Cópia da Licença/Alvará Sanitário para o estabelecimento emitido pela Vigilância Sanitária estadual ou municipal e cópia da Autorização de Funcionamento emitida pela Agência Nacional da Vigilância Sanitária.

Cópias de certificações "ISO" com relação às instalações da Sociedade, caso aplicável.

Certificados de Inscrição nos Conselhos Regionais Profissionais, se aplicável.

Informações sobre sindicatos patronais e guias de recolhimento das contribuições respectivas

Cópias de todas as autorizações, licenças e registros para a operação de máquinas e equipamentos (inclusive para os seus funcionários)

Relatórios e informações significativas fornecidas a órgãos governamentais pela Sociedade e subsidiárias, nos últimos 5 (cinco) anos, bem como a relação de todas as concessões, autorizações relevantes concedidas e qualquer correspondência relativa ao assunto nos últimos 5 (cinco) anos.

Descrição e cópia de quaisquer notificações oficiais e quaisquer penalidades aplicadas ou a serem aplicadas por qualquer autoridade governamental ou regulatória.

## IX. PROPRIEDADE INTELECTUAL E SOFTWARES

### IX.1 Propriedade Intelectual

Listagem de todas as patentes, marcas, nomes comerciais, licenças, direitos autorais ou outros bens de propriedade intelectual de que a Sociedade detenha a titularidade ou licença e toda a documentação que comprove referida titularidade e/ou licença, incluindo, mas sem limitação: (i) Nomes comerciais (inclusive informação sobre titularidade, número de registro e data de expiração); (ii) Marcas comerciais (inclusive informação sobre titularidade, classe, produtos abrangidos, número de registro e data de expiração); (iii) Domínios de internet (endereços de websites) e comprovação do competente registro; e (iv) Direitos autorais (inclusive informação sobre titularidade e, conforme o caso, termos e condições da cessão ou licença de uso e/ou exploração de direitos autorais).

Fornecer cópia de contratos relevantes de confidencialidade, não-divulgação, cessão de direitos de propriedade intelectual ou outros contratos relevantes relacionados à propriedade intelectual usada ou detida pela Sociedade.

Fornecer cópia de contratos relevantes relativos ao licenciamento/transferência de direitos de uso de propriedade industrial (patentes, invenções, modelos de utilidade, desenho industrial e/ou marcas), transferência de tecnologia/know how assistência técnica, incluindo previsão de pagamento de royalties, em que a Sociedade seja parte.

Apresentar lista e descrição de qualquer inadimplemento ou violação por qualquer terceiro que figure como parte em contratos de licença, opção ou qualquer outro contrato de transferência de tecnologia, onde a Sociedade tenha licenciado ou concedido opção ou outros direitos em ou sobre qualquer propriedade intelectual, independentemente de a Sociedade ter notificado ou de qualquer forma asseverado tal inadimplemento ou violação.

Informações sobre qualquer restrição à expansão do uso de quaisquer tecnologias ou direitos de propriedade industrial e que sejam de conhecimento da Sociedade.

Informar a dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades.

Informação sobre proteção ao nome comercial (arquivamento em outros Estados).

Apresentar lista de nomes comerciais, marcas de serviços, "trade dress", "slogans" ou frases de alguma forma relacionadas à tecnologia ou direitos da propriedade industrial da Sociedade, ou licenciados pela Sociedade ou de qualquer forma utilizados por ela.

Cópia do certificado de registro, certificado de prorrogação de registro e documentos que provem o efetivo uso pela Sociedade de ditas marcas nos últimos 2 (dois) anos.

Caso as marcas não estejam registradas, mas sim, depositadas, cópias do formulário de depósito.

Lista de patentes requeridas em nome da Sociedade ou licenciada pela ou para a Sociedade, como seu número de pedido ou registro, cópia do respectivo certificado de registro e o resumo da patente.

No caso da patente não ter sido registrada, indicar se os requerimentos estão pendentes e os respectivos números.

Fornecer comprovante de pagamento das taxas anuais para cada uma das patentes registradas.

Indicar qualquer invenção cuja patente deva ser considerada.

Lista de requerimentos de patentes canceladas ou de patentes inválidas.

Fornecer cópias de formulários de contrato para a compra, licenciamento e venda de material sujeito ao direito autoral, se existentes.

Descrição de outros direitos de propriedade intelectual detidos pela Companhia, incluindo, mas não limitado a, segredos comerciais, fórmulas, invenções e informações técnicas.

Detalhes de qualquer suposta ou alegada violação de qualquer patente, marca ou outro direito de propriedade intelectual

Lista de ações judiciais, processos administrativos e qualquer outro tipo de conflito devido à violação de patentes, marcas registradas, nomes comerciais e direitos autorais.

#### IX.2- Propriedade Intelectual (Software)

Fornecer cópia dos contratos de licença e manutenção de softwares celebrados pela Sociedade

Apresentar lista de softwares desenvolvidos pela Sociedade, bem como suas respectivas homologações competentes.

Apresentar os registros de domínio de internet e perante quaisquer outros órgãos equivalentes, dentro ou fora do território nacional.

#### X. ASPECTOS TRIBUTÁRIOS

Listagem dos processos tributários, administrativos e judiciais das empresas, contendo dados e resumos dos processos, posição atual, valor atualizado (descriminando principal, juros e multa), provisões, depósitos judiciais, bens em garantias, e contingências provisionadas.

Informar se a Sociedade está sob processo de fiscalização por autoridades tributárias / previdenciárias (Federal, Estadual ou Municipal) ou se foram fiscalizadas nos últimos 5 (cinco) anos.

Consultas fiscais, formalmente protocoladas perante os órgãos da administração tributária, envolvendo a Sociedade ou qualquer de suas controladas ou subsidiárias, cujas decisões foram proferidas nos últimos 5 (cinco) anos, tendo por objeto matéria tributária.

Relatório atualizado para a data-base do processo discriminando parcelamentos dos tributos e/ou participação em programas de recuperação fiscal por parte da Companhia ou qualquer de suas controladas ou subsidiárias (no âmbito Federal, Estadual ou Municipal, tal como o "REFIS" ou "PAES"), referente aos últimos 5 (cinco) anos, indicando: (i) tributo parcelado, (ii) início do parcelamento, (iii) número de parcelas, (iv) quantidade de parcelas pagas, (v) garantia oferecida, (vi) documentação apresentada à autoridade fiscal competente discriminando os débitos fiscais incluídos no REFIS e/ou PAES, (vii) prova de quitação de todos os pagamentos até a presente data e (viii) saldo devedor atualizado.

Relatório atualizado identificando todos os eventuais benefícios fiscais e/ou tratamentos fiscais (federais, estaduais ou municipais) concedidos à Sociedade ou qualquer de suas controladas ou subsidiárias. Informar, ainda, a existência de eventuais requerimentos ou questionamentos pendentes quanto a referidos benefícios.

Informar sobre programas de exportação, inclusive draw back, fornecendo as respectivas cópias.

Descrição de planejamentos fiscais ou outros procedimentos de natureza fiscal adotados pela Sociedade, realizados nos 5 últimos exercícios ou em andamento, que possam resultar em contingências fiscais para a Sociedade ou seus acionistas

Informar se a Sociedade possui créditos fiscais e se estão compensados. Identificar a natureza e o valor dos créditos, o valor dos tributos que deixaram de ser recolhidos em razão da compensação, com cópias dos processos de compensação e/ou de restituição.

## XI. ASPECTOS TRABALHISTAS

Relatório sobre contencioso trabalhista com as seguintes informações: (i) quantidade de empregados desligados/demitidos por ano (média dos últimos cinco anos); (ii) quantidade de reclamações trabalhistas em curso contra a Sociedade, cuja ação foi ingressada nos últimos cinco anos; (iii) valor total pago nos últimos cinco anos com reclamações trabalhistas; (iv) percentual médio de êxito obtido pela Sociedade em reclamações trabalhistas por objeto (média dos últimos cinco anos); (v) quantidade de ações perdidas nos últimos cinco anos; (vi) listagem dos processos administrativos e judiciais das empresas relativamente a contribuições previdenciárias e/ou do FGTS, contendo dados e resumos dos processos, posição atual, valor; and (vii) descrição dos critérios para constituição da provisão de perdas trabalhistas.

Cópia de procedimentos preparatórios e/ou investigatórios iniciados pelo Ministério Público do Trabalho, bem como de Termos de Ajustamento de Conduta (TAC) celebrados com ou propostos por esse órgão.

Fornecer cópias de contratos trabalhistas, modelo padrão de contratos trabalhistas, contratos de consultoria, rescisões trabalhistas e contratos de fornecedores independentes.

Convenção coletiva/acordo coletivo firmados, incluindo para PRL, banco de horas, compensação e prorrogação de jornada de trabalho, e julgamentos de dissídios coletivos em vigor ou relativos aos últimos 5 (cinco) anos.