



PUC GOIÁS

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA
COORDENAÇÃO ADJUNTA DE TRABALHO DE CURSO
MONOGRAFIA JURÍDICA

DIREITO DAS *STARTUPS* NO BRASIL

ORIENTANDO: MARCO TULIO SOARES VÊNIO
ORIENTADORA PROF^a M.a NURIA MICHELINE MENESES CABRAL

GOIÂNIA-GO
2021

MARCO TÚLIO SOARES VÊNIO

DIREITO DAS *STARTUPS* NO BRASIL

Monografia Jurídica apresentada à disciplina Trabalho de Curso II, da Escola de Direito e Relações Internacionais, Curso de Direito, da Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUCGOIÁS).

Prof.^a Orientadora: M.a Nuria Micheline Meneses Cabral.

GOIÂNIA-GO
2021

MARCO TÚLIO SOARES VÊNIO

DIREITO DAS *STARTUPS* NO BRASIL

Data da Defesa: ____ de _____ de _____

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Orientadora: M.a Nuria Micheline Meneses Cabral – Nota:

Examinador Convidado: Prof: M.e Andre Aidar – Nota:

RESUMO

Startups é um modelo empresarial, com origem vinda dos Estados Unidos onde fez um grande sucesso e que superou fronteiras e se dispersou pelo mundo empresarial. No Brasil não é diferente, as *startups* estão cada vez mais frequentes, mais ainda com a crise financeira dos últimos anos, estando assim revolucionando o empreendedorismo. Como toda empresa necessita de regulamentação jurídica ela não é exceção, ela não possui uma legislação própria, mas sim aplicações de normas, como em sua constituição societária, contratos, aplicando o direito empresarial, o vínculo empregatício no direito do trabalho e como a empresa deve fazer sua prestação tributária. É de suma importância para esclarecer a futuros e a quem já é empreendedor sobre como funciona o lado jurídico, para o investidor, ressaltando-se que *startup* movimentada a economia, gerando empregos, rendimentos em investimento Este trabalho tem a função de desmistificar e demonstrar sobre a relação jurídica e empresa, “quebrar” o bloqueio das pessoas com o direito.

Palavras-chave: *Startup*. Modelo de Negócio. Direito.

ABSTRACT

Startups is a business model, originating from the United States where it has been a great success and which has crossed borders and dispersed throughout the business world, in Brazil it is no different. Startups in Brazil are more and more frequent, even more so with the financial crisis of the last years, thus revolutionizing entrepreneurship. As every company needs legal regulation, it is no exception, it does not have its own legislation, but rather application of rules, as in its corporate constitution, contracts, applying corporate law, employment bond in labor law and how the company should make your tax installment. It is of utmost importance to clarify the futures and those who are already entrepreneurs about how the legal side works, for the investor, emphasizing that startup moves the economy, generating jobs, investment income. This job has the function of demystifying and demonstrating about the legal and company relationship, "breaking" the blockade of people with the right.

Keywords: *Startup. Business Model. Law.*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
1 O QUE É <i>STARTUP</i>?	9
1.1 HISTÓRIA	9
1.2 CONCEITO	10
1.3 IMPORTÂNCIA, DESENVOLVIMENTO E TIPOS DE <i>STARTUPS</i>	13
1.3.1 Importância.....	13
1.3.2 Desenvolvimento.....	14
1.3.3 Tipos <i>startup</i>	16
1.4 TRIBUTOS	17
1.5 EVOLUÇÃO DOS MERCADOS TRADICIONAIS.....	19
1.5.1 <i>Fintechs</i>	20
1.5.2 <i>Lawtech</i> e <i>Legaltech</i>	22
1.5.3 <i>Agrotech</i>	24
2 VIDA JURÍDICA	25
2.1 SOCIEDADE	25
2.2 TIPOS DE SOCIEDADE.....	25
2.2.1 Sociedade Limitada	26
2.2.2 Sociedade Anônima	27
2.2.3 Sociedade em Conta de Participação	28
2.3 CONTRATOS.....	29
2.3.1 Tipos de contratos.....	30
2.4 PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)	32
2.5 PROPRIEDADE INTELECTUAL	32
3 FINANCIAMENTO	35
3.1 INVESTIMENTOS	35
3.2 ESTRUTURA DE INVESTIMENTO.....	35
3.2.1 Obtenção de participação societária	35
3.2.2 Mútuo Conversível em Participação Societária	37
3.2.3 Debêntures Conversíveis em Participação Societária.....	38
3.2.4 Opção de Compra de Participação Societária.....	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
REFERÊNCIAS	41

INTRODUÇÃO

O trabalho científico monográfico, que será apresentado ao longo dessa jornada de leitura acadêmica, será uma investigação científica de certa relevância, considerando a sua importância para a sociedade. A escolha foi falar sobre o Direito de *Startups* no Brasil, esta investigação científica é de suma importância para esclarecer a futuros e a quem já é empreendedor sobre como funciona o lado jurídico, para o investidor, ressaltando-se que *startup* movimenta a economia, gerando empregos, rendimentos em investimento, buscando sempre desmistificar e demonstrar sobre a relação jurídica e empresa, “quebrar” o bloqueio das pessoas com o direito. A delimitação do tema está relacionada ao direito empresarial, pensando num encaixe para melhor esclarecimento.

Este padrão empresarial tem origem nos Estados Unidos, especificamente no Vale do Silício em São Francisco, com características voltadas geralmente para a área da tecnologia. A ideia desse modelo está ligada ao baixo preço empresarial, onde os custos são mais simples que outras empresas e a utilização do termo começaram durante a crise das empresas ponto-com, entre 1996 e 2001. “As *startups* são fundadas com objetivo de alcançar um rápido crescimento para, em poucos anos, atingir atratividade suficiente para serem vendidas por valores múltiplas vezes superiores ao investimento realizado.” (REIS, 2018, p. 21).

Ao analisar que a “grande explosão” deste modelo se dá perto da maior utilização da internet no mundo e isto não é por acaso, pois a grande inovação do cenário tecnológico atraiu mais esse tipo empresarial; constituir empresa voltada para tecnologia e com um custo mais baixo operacional. Houve uma imensidade de investimentos em empresas *startups* que até gerou uma bolha especulativa na época. (REIS, 2018)

[...] com acesso à *internet* e a consequente criação das primeiras *startups* “ponto-com” (*startups* baseadas na internet). O rápido sucesso alcançado por startups..., em um momento em que os EUA passavam por uma recessão econômica, aqueceu o mercado financeiro americano e levou ao surgimento de inúmeras “ponto-com”. (REIS, 2018, p. 20)

Na época, foi formada uma bolha especulativa caracterizada pela alta das ações das novas empresas de tecnologia da informação e comunicação alocadas no espaço da Internet. A *Bolha da Internet*, como

ficou comumente conhecida, adotou e começou a utilizar o termo *startup*, que até então apenas significava um grupo de pessoas trabalhando por uma ideia diferente e com potencial de fazer dinheiro. (BICUDO, 2016).

As *startups* no Brasil estão cada vez mais frequentes, mais ainda com a crise financeira dos últimos anos, estando assim revolucionando o empreendedorismo. Como toda empresa necessita de regulamentação jurídica ela não é exceção, pois não possui uma legislação própria, mas sim aplicações de normas, como em sua constituição societária, contratos, aplicando o direito empresarial, o vínculo empregatício no direito do trabalho e como a empresa deve fazer sua prestação tributária.

Em um cenário nacional onde no Brasil empresas, geralmente, não dura muito tempo, a *startup* pode se dizer que é um “tiro no escuro”. “Ter uma *startup* é uma aventura. Portanto, não é qualquer pessoa que está disposta a entrar nessa, é preciso ter o espírito empreendedor”. (BICUDO, 2016). Entretanto *startup* é o mercado do momento. Cada vez mais as inovações estão se desenvolvendo na vida das pessoas e aparece para substituir processos engessados e facilitar a vida, de todas essas mudanças que já estão acontecendo e fazem parte da Nova Economia, que será discutida com mais detalhes posteriormente.

O primeiro objetivo deste trabalho tem a necessidade de informar a todos que *startup*, não possui uma legislação especial ou específica. Outros objetivos deste trabalho são: Explicar para as pessoas que a *startup* é um negócio viável, e pode ser bem utilizado no Brasil, se tornando um bom investimento e uma boa opção de empreender; demonstrar como poderia ser construído para ser um modelo inovador e com incentivos, mas não é o que acontece. E assim mostrar que é um tipo de modelo empresarial que geralmente busca uma sociedade ou investidores, pois há muita busca por investimento nelas; Explicar os modelos societários que se utilizam em sua constituição, detalhar sobre contratos que será bastante utilizado para quem for seguir com esse modelo, pois também tem a possibilidade de prestar serviço e vender produtos, proteção intelectual de projetos, patentes, etapas dos *startups*, como se forma e evolui; Discutir as dúvidas sobre contratos empresariais feitos pela *startup*, elaborados para prestação de serviço, compra e venda de algum produto. Desta forma trazendo alguma segurança jurídica entre as partes num cenário com previsibilidade de ações.

Acerca de investimento pode mostrar sobre essa temática que é uma ótima opção de investimento para futuros investidores em *startup*. Demonstrar que num cenário de incertezas do Brasil, onde é incerto o cenário de investimentos, pode ser uma ótima opção as *startups*, empresas com pouco custo, geralmente com produtos de alto valor agregado.

1 O QUE É *STARTUP*?

Esse modelo empresarial tem se tornado cada vez mais atrativo no mundo, grandes potências empresariais imergiram a partir de *startup*, e no Brasil o desenvolvimento deste modelo atraiu olhares de empreendedores e investidores. A *startup* é o mercado do momento e fazem parte da Nova Economia.

A nova economia é o surgimento de novos modelos de negócios disruptivos, o que faz com que empresas e profissões fiquem obsoletas muito rapidamente. Ela exige outra postura de nós, pois é preciso ser mais rápido, mais competitivo, mais conectado e atualizado, as *startups* são parte fundamental dessa nova forma de pensar e agir. Elas são negócios com o olhar no futuro, que tem como um dos principais objetivos inovar e transformar processos. (BICUDO, 2016)

Uma discussão acerca dessa temática é de grande importância, e isto o que ocorrerá neste trabalho. Sendo este capítulo do trabalho com a função de explicar um pouco sobre ela, falar um pouco dela, ir familiarizando sobre a *startup*.

1.1 HISTÓRIA

O termo destacado de *startup* ganhou fama e notoriedade no final da década de 1990, com surgimento de empresa “.com”, no Vale do Silício. (OIOLI, 2019, p. 13). Este padrão empresarial tem origem nos Estados Unidos com características voltadas geralmente para a área da tecnologia. A ideia desse modelo está ligada ao baixo preço empresarial, onde os custos são mais simples que outras empresas. “Conquanto não seja possível precisar qual foi a primeira *startup* a ser criada, aparentemente as primeiras *startups* surgiram na região posteriormente batizada de “Vale do Silício”, no estado da Califórnia, EUA” (REIS, 2018, p. 17). Quando o assunto é *startup*, considera-se que nos anos 70 se constituiu o primeiro modelo empresarial, porém a grande relevância para o mundo vem no final do século 20, nos anos 90. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018, p. 21)

A partir de seu grande sucesso no início do século XXI acompanhado do início do sucesso da internet analisaram que este modelo, a *Startup*, poderia ser desenvolvida com começo de empresas tecnológicas, o baixo preço de custo a

tornou atrativa no Vale do Silício onde se tem notícia da primeira startup e de onde começou a “bombar” este modelo.

Ao analisar que a “grande explosão” deste modelo que se dá perto da maior utilização da internet no mundo e isto não é por acaso, pois a grande inovação do cenário tecnológico atraiu esse tipo empresarial, constituir empresa voltada para tecnologia e com um custo mais baixo operacional.

A evolução de *startups* passa 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. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018, p. 21)

O sucesso feito inicialmente por este tipo de empresa foi tamanha que a busca para investir se tornou uma “febre” que até em certo momento gerou uma “bolha” especulativa nas bolsas de valores dos Estados Unidos. Ainda que tenha tido a “bolha” que acarretou a queda bruscamente da NASDAQ, bolsa de valores norte americana especializada no mercado de tecnologia, entretanto este momento serviu para alguns aprendizados. A principal foi: “a internet havia chegado para quebrar o paradigma da velha economia” (AZEVEDO, 2016 *apud* FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018). Dessa forma, as novas tecnologias são responsáveis por modificar o cotidiano dos envolvidos, sendo responsáveis pelo surgimento, dentre outros de novos produtos. Não é errado a falar, portanto, que esta nova forma de negócio bebe da fonte do progresso tecnológico o qual, por sua vez possui características dos séculos XX e XXI. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018, p. 22)

1.2 CONCEITO

Deste assunto uma das definições que mais se utiliza é a de Reis (2018), segundo o qual “uma *startup* é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. Entretanto ela diz pouco sobre o conceito *startup*, mas o autor destaca que a importância dessa definição está justamente no que não diz. Como sobre o tamanho da empresa, da atividade ou setor da economia. Uma pessoa que está desenvolvendo um produto e um negócio sob influência de condições de extrema incerteza pode ser chamado de empreendedor, quer saiba ou não, e independente do tipo da instituição. A instituição pressupõe uma série de atividades: contratação de funcionários, sua

coordenação, contratação de fornecedores e criação de uma cultura empresarial que gera resultados. O autor ao realizar a sua opinião descreve que a ideia do produto abrange qualquer fonte de valor para as pessoas que se tornam clientes. Qualquer coisa vivencia da interação com uma empresa deve ser considerada parte do produto daquela empresa tal geração de valor ainda segundo o pensamento do autor associada à ideia de inovação. (OIOLI, 2019, p.14).

Uma empresa *startup* é uma empresa com um histórico operacional limitado. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em uma fase de desenvolvimento e à procura de mercados. Empresas iniciantes podem vir de todas as formas. Os investidores geralmente são mais atraídos por essas novas empresas, diferenciadas pelo perfil de risco e recompensa e pela escalabilidade. Ou seja, eles têm custo menores, maior risco e maior retorno potencial sobre investimento. *Startups* de sucesso são tipicamente mais escalonáveis do que um negócio estabelecido, no sentido de que elas podem crescer potencialmente rápido com investimento limitado de capital e trabalho. (OIOLI, 2019, p.15)

Destrinchando a *startup*, e ilustrar que se trata de uma empresa com características em inovações, é um modelo de negócio inovador, repetível e escalável. Sendo possível a sua cópia e expansão dependendo do que se necessita, por se tratar de uma empresa que se desenvolve em área de inovação há certa incerteza sobre ela. (DISTRITO, 2019).

Em se tratando de suas características, um modelo negócios, o foco não se trata necessariamente no produto, mas sim no valor e no quanto e possível à rentabilidade desse produto, o desafio está ligado em criar algo inovador, ou desenvolver uma adaptação de um modelo específico ou criar totalmente do “zero”. Enunciar sobre a forma repetível e escalável são de bastante importância ao se tratar de *startup*. Repetível deve-se interpretar no sentido de entregar certo produto em uma escala grande de produção, escalável é crescer cada vez mais sem influenciar no modelo de negócio. Não se pode deixar de citar uma característica marcante deste modelo a incerteza, a criação de *startup* é “sair da caixinha” e desenvolver o novo, não existe a certeza que será negócio de sucesso, assim o caminho a ser percorrido é incerto. Desta forma é decisivo que o modelo seja bem elaborado e definido para atrair investimentos, sem o capital de risco é muito difícil persistir na busca por um modelo de negócios que comece a gerar grana e se sustente. O ideal é que sobreviva até comprovar que pode ser sucesso. (BICUDO, 2016)

As características dissertadas acima de modo geral são genéricas, e de suma importância para compreensão deste trabalho como um todo, a explicação sobre as suas características gerais da *startup* como empresa.

Ao enunciar sobre suas características devemos começar de como ela se encontra em seu estágio inicial, sendo conhecida neste período uma carência de processos internos e organização, o seu desenvolvimento por vezes sem um modelo de negócio claro e movido pelo ímpeto de venda de uma ideia inovadora. Deve haver um perfil inovador, neste modelo existe uma ruptura na dinâmica ou práticas de um mercado, essa ruptura existe devido ao produto ou serviço oferecido pela *startup*. A administração destas empresas possui uma prática significativa de controle de gastos e custos, se utiliza de *booststrapping*, elas procuram ao máximo as capacidades individuais e complementares de cada fundador para diminuir seus custos operacionais, há um foco principalmente no desenvolvimento do produto ou serviço. O serviço ou produto é operado sob forma de ser um produto mínimo viável, ainda sob a demanda do *booststrapping*, a condução dos fundadores focam os investimentos para desenvolver produtos e serviços que em primeiro momento será de extremamente rudimentar e simples, isto apenas será para que possa saber a real demanda, esta forma é conhecida como *MVP (Minimum Viable Product)* traduzindo para português é produto mínimo viável. (FEIGELSON, FONTENELE, FONSECA. Pgs 25 e 26).

Uma característica já comentada anteriormente neste tipo de negócio é que o produto a ser executado será de forma escalável, por isto dificilmente uma *startup* criará ou produzirá produtos customizados. A ideia é alcançar uma economia na produção de escala por meio da replicação de um mesmo produto para inúmeros clientes. Apresenta uma certa necessidade de capital de terceiros para operação inicial, as *startups* almejam uma economia de escala na venda, geralmente o capital inicial aportado pelos fundadores não é suficiente para suportar o crescimento necessário ou investimentos a serem realizados para atingir esse patamar. Por isso é comum a busca por investimentos para financiar. Seguem o processo de *fundraising* (ou simplesmente, levantamento de recursos financeiros, em tradução livre). (FEIGELSON, FONTENELE, FONSECA. Pgs 25 e 26).

A utilização de tecnologia para modelo de negócio, uma característica extremamente marcante e ligada a *startup*. Sabe-se que as inúmeras empresas de sucesso o seu começo foi como sendo *startup* e seus produtos e serviço estão

ligados a tecnologia, como parte do processo de inovação, as *startups* costumam utilizar a tecnologia a seu favor para desenvolver negócios escaláveis e inovadores. Frequentemente são utilizadas plataformas digitais, porém podem utilizar/desenvolver outros tipos de tecnologia como hardwares. (FEIGELSON, FONTENELE, FONSECA. Pgs 25 e 26).

Entretanto a característica mais responsável por gerar necessidades jurídicas tão particulares decorre da chamada “extrema incerteza”. *Startups* trabalham num campo de altíssimo risco, e não só mercadológico. É o que as diferencia, basicamente, das corporações tradicionais, sejam elas pequenas ou grandes. Uma padaria, por exemplo, é um modelo de negócio pequeno, mas existente há anos, consequentemente os players desse mercado já sabem ou têm condições de saber como atuar, Já o oferecimento de um serviço por meio de aplicativo de mensagens instantâneas, dependendo da forma como se comporta e o que traz, é igualmente pequeno; mas completa ou parcialmente inédito, não estando inserido num contexto de conforto sob o qual repousam tais empresas comuns, o que torna o campo de atuação dos empreendedores bastante incerto. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018, p. 26)

Os conceitos desenvolvidos geralmente se convergem em um sentido, que se trata de empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável em um cenário de incerteza, e por se tratar dessa incerteza que a parte jurídica se torna fundamental para garantia. As *startups* por se tratar de uma matéria relativamente nova, os autores não fecharam ao certo a matéria e está aberta a novas interpretações e novos conceitos

1.3 IMPORTÂNCIA, DESENVOLVIMENTO E TIPOS DE *STARTUPS*

1.3.1 Importância

Como já citado, *startup* é um termo cada vez mais pesquisado, mas isso não é por acaso. Cada vez mais as inovações estão transformando a vida de milhares de pessoas, pois, elas surgiram para substituir processos engessados, tradicionais e revolucionar. As *startups* estão transformando uma nova visão econômica. A nova economia é surgimento de novos modelos de negócios disruptivos, tornam empresas e profissões obsoletas, ela exige outra postura de mudança, pois é necessário ser mais rápido, mais competitivo, mais conectado e atualizado. No caso, as *startups* são parte fundamental dessa nova forma de pensar e agir, elas são

negócios que tem olhar no futuro, que tem como um dos principais objetivos inovar e transformar processos. E também prometem desafiar derrubando monopólios e ameaçando corporações. Como por exemplo, os gigantes como Kodak e Blockbuster que foram substituídas por negócios que começaram como *startups* e hoje dominam o mercado, como Instagram e Netflix. (BICUDO, 2016).

1.3.2 Desenvolvimento

A *startup* não deixa de ser uma empresa, muitos consideram que toda empresa em sua fase inicial é uma *startup*. O fundamental para ela é que seja bem estruturada desde seu início, assim não prejudica seu desenvolvimento.

A primeira coisa fundamental a se realizar é como e onde essa atividade será estruturada, como uma empresa individual ou uma sociedade, se for sociedade qual será o tipo societário? Adiante, quais os recursos que deve reunir e como: colaboradores, fornecedores de bens e serviços e não menos importante dinheiro. A escassez de recursos financeiros não é um critério que define uma *startup*, e sobretudo um problema, é muito comum às *startups*, especialmente em suas fases embrionárias. Essa escassez de recurso traz reflexos marcantes de como será a dinâmica, a começar pela contratação de colaboradores-chave. Isso ocorre em muitas das *startups*, principalmente aquelas que fazem uso intensivo de tecnologia, pois elas dependerão de profissionais altamente especializados, que iria receber altos salários em empresas tradicionais ou pelo menos maduras. Dessa forma deve realizar uma forma atrativa, desenvolver uma cultura empresarial mais atrativa, normalmente baseada em estruturas horizontais de governança, aplicação de *design thinking*, maior abertura à experimentação e criação, entre outros. Como atrair por meio de incentivos de remuneração baseada na participação nos resultados da *startup*. (OIOLI, 2019, p. 15- 16).

Outra influência marcante da escassez de recursos financeiros é a permanente busca por investidores em compartilhar o risco do negócio com o empreendedor. São em regra, investimentos de altíssimo risco e conseqüente elevado potencial de ganhos para o investidor. Porém, são investimentos que não servem para qualquer perfil de investidor. Investidores anjo e *venture capitalist* são figuras comuns no relacionamento do empreendedor nesta fase inicial e buscarão estruturar seus investimentos de forma a mitigar riscos não diretamente relacionados aos de mercado ou do produto (com riscos trabalhistas ou fiscais), bem como viabilizar sua saída do negócio assim que este atingir um valor de mercado

desejado. Diferentemente do empreendedor, são investidores de caráter normalmente transitório, isto é, ingressam no negócio com o objetivo de que este se valorize e no futuro possam vender sua participação. Tal característica pode em muitos casos gerar conflitos entre investidores e empreendedores. Ainda diante da nossa realidade, outro elemento fundamental dentro da perspectiva de organização no estágio inicial é a escolha do regime tributário. A adequação à legislação tributária é a escolha do regime mais adequado pode fazer a diferença entre a vida e a morte de uma empresa. (OIOLI, 2019, p. 16)

Outro fato que deve ser observado para o desenvolvimento é a inovação, procurar algo sempre novo ou conseguir realizar uma maneira na qual aquela atividade comum se tornar especial e explorar economicamente. Mesmo que não seja um requisito indispensável para *startup*, a inovação é necessária para esse tipo empresarial. Mas o que seria essa inovação, está ligado a diferentes explicações. A existência de uma nova ideia, consisti em criar algo do novo, não é obrigatoriamente que seja algo fundamental e “disruptivo”, mas pode ser pequenas mudança, adaptações, melhorias de um serviço ou algo. A percepção de utilidade da nova ideia será aquela que irá gerar algum tipo de valor, seja para a empresa, para colaboradores, ou consumidores. A necessidade de implementação da ideia, visto que uma ideia não implementada continua sendo apenas uma ideia, e não inovação, portanto deve fazer com que a nova ideia, geradora de valor, seja efetivamente implantada. A inovação é uma estratégia que busca não apenas criar apenas uma diferencia e agregar valor ao produto, mas também poder realizar a escalabilidade, a buscar por aumentar a produção em níveis elevados a preço baixo, por isto alguns dizem que a principal motivo que as *startups* estão relacionada ao setor da tecnologia. Outro cenário que observa pela busca por inovação é a cultura das *startups*, por meio de construção de um ambiente que propicie e facilite a criação. (OIOLI, 2019)

É importante ao se pensar em construir um *startup* e o perfil empreendedor, deve-se conhecer a si mesma antes de embarcar nesse “navio”. Ao pensar em começar um novo negócio deve entender que é uma aventura, e a *startup* não é diferente, pois vai ter que possuir um espírito empreendedor. E ao falar desse espírito deve perceber que vai ter que possuir autonomia, a capacidade de assumir risco e responsabilidades pelas suas decisões. A dedicação, sem ela não existe empreendedorismo se não tenha é melhor nem começar, e é uma das principias dentro de um cenário de incerteza, a disposição para arriscar, e logo no começo já

deve perceber que é um caminho na qual não sabe como será o dia do amanhã, e andar pelos próprios pés e rumo a um caminho desconhecido. (BICUDO, 2016)

No empreendedorismo de *startup*, elas estão constantemente e sempre presentes, pois além de exigir a criação e inovação, que será fundamental no sucesso, na maioria das vezes não é possível prever se será aceito pelos consumidores. Ao iniciar seu negócio o fundador deve ter em mente que deverá realizar diversas ações para que possa ter sucesso ou que um dia se possa tê-lo. Ao iniciar o seu negócio no modelo de uma *startup*, o capital próprio não necessariamente será um problema. A estrutura da empresa será pequena, os funcionários serão poucos e os gastos terão que ser bem controlados. O empreendedorismo de *startup* também é útil para quem não sabe por onde começar e ainda precisa criar e estruturar um modelo de negócio. Isso porque, esse tipo de empresa permite que uma ideia inovadora seja colocada em prática, seja analisada e, principalmente, aprimorada em diversos aspectos, para chegar à sua melhor fórmula. (ROCHA, 2017)

1.3.3 Tipos *startup*

No universo mercadológico das *startups* ocorreu uma classificação quanto ao tipo de *startup*, como ela funciona, ramo e divisão. As *startups* podem ser divididas de várias formas utilizadas pelo mercado. A *small-business startups* são empreendedores iniciantes assim dizendo, pois não detém muita experiência, comandam a própria empresa e não possui interesse em expansão, movimentam economia local. O *Scalable startups*, é um modelo que possui grande potencial para crescimento que, entretanto, há uma necessidade de investimento para crescer, nesse encaixe estão geralmente às empresas que iram abrir capital ou que almeja ser comprada no futuro. *Lifestyle startups*, possui uma certa peculiaridade, os empreendedores trabalham em realizar o seu sonho e trabalham com o que amam, o foco aqui não é necessariamente o financeiro. A *Buyable startups*, considera uma grande ideia de mercado com bastante progressão para crescimento, sendo necessário capital de risco para concretizar e instrumentalizar o modelo de negócio. *Social startup*, essa é um modelo especial dentre as outras, a sua ideia de desenvolvimento e seu objetivo é em fazer a diferença no mundo, poder realizar

mudança na sociedade, na vida das pessoas que podem ser com ou sem fins lucrativo, o seu nascimento é especialmente para ajudar. *Large-company startups*, se trata das empresas já consolidada no mercado, empresas grandes que querem sair da “caixinha”, esta espécie quer inovar e se reinventar constantemente para sobreviverem, se adaptam e crescem com novos contextos do mercado. (INVESTORCP. 2020)

O mercado também destaca que as *startups* possuem diferentes tipos de modelo negócio. A *B2B ou Business to Business* é um modelo de prestação para atender as necessidades de outras empresas. *B2C ou Business to Consumer*, já está ao contrário da anterior se presta ao serviço dos consumidores finais. *B2B2C ou Business to Business to Consumer* são *startups* que fazem negócios com outras empresas visando atender à necessidade de um consumidor final. Ao analisar o mercado, é possível verificar que grande parte das grandes empresas surgiu como *startups* com pouco dinheiro, muito risco e diante de contextos incertos. A tendência é o surgimento constante de novos modelos de negócios cada vez mais inovadores e disruptivos. Exigindo que empreendedores se tornem cada vez mais conectados, competitivos e atualizados para acompanharem a complexidade da atualidade. (INVESTORCP, 2020)

1.4 TRIBUTOS

A questão tributária pode falar que se torna uma das coisas mais complicada para empreendedores no Brasil, já como conhecimento geral nossa carga tributária é uma das maiores do mundo e isso dificulta para empresas. As pessoas jurídicas definidas como *startups* mesmo sendo totalmente diferente das outras empresas estão sujeitas as mesmas regras tributárias que as outras, já que por ausência de legislação própria não possui um regime diferente nem especial tributário. Desta foram para falar sobre a tributação das *startups* terá que falar sobre: o simples nacional; o lucro real; lucro presumido, PIS e CONFINS, regime não cumulativo e quanto a forma cumulativa. (OIOLI, 2019, p. 173). Ao adentrar sobre imposto, primeiro é preciso entender que nossa tributação é dividida em competências federal, estadual e municipal, a União tributa a renda das empresas, os Estados tributam o comércio e os Municípios tributam os serviços. No âmbito federal, o

principal tributo incidente sobre as atividades das empresas é o Imposto de Renda. (LAUREANO, 2020)

No Simples Nacional, os diversos impostos são pagos de forma simplificada mediante a emissão de apenas um boleto por mês, o documento de arrecadação do Simples Nacional. O faturamento anual pode chegar a R\$ 4,8 milhões, entretanto as alíquotas são progressivas, ou seja, quanto maior for a receita da *startup*, maior será a tributação incidente. (LAUREANO, 2020)

Será concedido somente a micro e às empresas de pequeno porte, caso o início no curso do ano calendário, os limites anteriores devem ser proporcionais ao número de meses que tenha exercido atividade. Este sistema tem de diferencial a admissão do recolhimento “centralizado” de tributos federais (IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI) e contribuição previdenciária, estaduais (ICMS, para vendedores de mercadorias), municipais (ISS, para prestadores de serviço), e caso haja um superior de receita bruta supere o sublimite de R\$3.6 milhões, o recolhimento do ICMS e do ISS deverá ser feito à parte. (OIOLI, 2019, p. 174)

Entretanto, há algumas restrições para aderir a este regime fiscal, sendo as principais: o impedimento de um sócio deter mais de uma empresa no Simples, caso a somatória do faturamento de todas as empresas no Simples sejam superiores ao limite de R\$ 4,8 milhões; o sócio de uma empresa no Simples não pode deter mais de 10% de qualquer outra empresa que não esteja no Simples; a empresa no Simples não pode ter sócia pessoa jurídica, nem ser sócia de outra pessoa jurídica; e não é qualquer empresa que pode aderir ao Simples, devendo ser verificadas as atividades que serão exercidas. (LAUREANO, 2020)

Trata-se de um o regime fiscal mais complexo, cuja a complexidade é tanta que é necessário que a *startup* possua um controle de suas receitas e despesas.

Lucro Real é a regra geral para a apuração do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) da pessoa jurídica. Neste regime, o imposto de renda é determinado a partir do lucro contábil, apurado pela pessoa jurídica, acrescido de ajustes (positivos e negativos) requeridos pela legislação fiscal, conforme esquema a seguir: Lucro (Prejuízo) Contábil (+) Ajustes fiscais positivos (adições) (-) Ajustes fiscais negativos (exclusões) (=) Lucro Real ou Prejuízo Fiscal do período. Quando se trata do regime de Lucro Real pode haver, inclusive, situações de Prejuízo Fiscal, hipótese em que não haverá imposto de imposto de renda a pagar. Olhando somente pelo lado do imposto de renda, para uma empresa que opera com prejuízo, ou margem mínima de lucro, normalmente optar pelo regime de Lucro Real é vantajoso. Porém, sempre é prudente que a análise seja estendida também para a Contribuição Social sobre o Lucro e

para as contribuições ao PIS e a COFINS, pois a escolha do regime afeta todos estes tributos. (PORTAL TRIBUTÁRIO).

A apuração do IRPJ e da CSLL na sistemática do lucro real, a União será o ente político responsável para instituição do imposto de renda para pessoas jurídicas. O CSLL, também de competência da União tem por base de cálculo, para contribuição, o valor do resultado do exercício, antes da provisão para IRPJ. Assim de forma resumida no caso do CSLL, o ponto de partida será o resultado contábil do período de apuração, que será ajustado por adições, exclusões ou compensações autorizadas pela legislação. Qualquer pessoa jurídica pode apurar estes dois impostos pela previsão de lucro real, e apuração será trimestral ou anual, dependendo da opção do contribuinte. (OIOLI, 2019)

O lucro presumido será um regime fiscal intermediário “É o regime fiscal onde a Receita Federal presume que um determinado percentual do faturamento da sua empresa é lucro. É com base nessa presunção que a *startup* deverá pagar os impostos”. (LAUREANO, 2020) Na apuração de IRPJ e CSLL no sistema presumido, pode fazer todas as empresas, que não estiver já sendo feito pela apuração do lucro real. É uma apuração mais simplificada em comparação a lucro real, é a base de cálculo do IRPJ e da CSLL, e é determinado pelas somas percentuais de presunção do lucro sobre a receita, que sofre variação conforme o tipo de atividade desempenhada. As receitas decorrentes das atividades estarão sujeitas a aplicação ao percentual presumido de lucro para fazer apuração da base de cálculo, mas os demais tipos de receitas e ganhos. (OIOLI, 2019, p. 181-182)

PIS e CONFINS são contribuições sociais regidos por competência pela União, que terá sua incidência sobre a receita ou faturamento da empresa. Quando realizado sob forma não acumulativa. As empresas que já tiverem sido sujeitas a lucro real estão obrigatoriamente sujeitas a forma não cumulativa em regra e como será a forma de sua apuração. Eles estarão no regime cumulativo, incidem sobre o total das receitas auferidas no mês, independe de sua denominação ou classificação contábil, que irá compreender o total de receita. Mas no caso do regime cumulativo será apenas a receita bruta íntegra a forma que irá servir como base de cálculo, portanto a receita de venda de bens, serviços e demais receitas oriundas do objeto social e das atividades. (OIOLI, 2019, p. 183-186)

1.5 EVOLUÇÃO DOS MERCADOS TRADICIONAIS

No mercado em geral sempre tem aquelas áreas de atuação que existem desde dos primórdios da humanidade ou da civilização. Como empréstimos monetários, cultivo e criação e o direito. Há muitos anos essas atuações como banco monopoliza os empréstimos bancários, investimentos e cuida da vida financeira das pessoas, uma área de certa forma com pouca utilização de tecnologia e inovações. Assim como a advocacia, que sempre torna um modo de se realizar com suas tradições e não permitindo que se evolua, como novas perspectivas para atuação, onde os grandes “barões” da área meio que boicota as inovações. O cultivo que é de grande importância para o mundo não é diferente, muitos anos se realizam apenas da tradição juntamente com a criação de animais.

Entretanto com surgimento e desenvolvimento na vida de todos com as *startups* permitiu quebrar esse ostracismo e romper com o monopólio de informação e de atuação. Com o surgimento das *fintchs* para área financeira, *lawtechs* na área do direito e *agrotechs* para o campo.

1.5.1 *Fintechs*

Esse termo é a mescla entre os conceitos de finança e tecnologia, e ele é utilizado para se referir a processos, empresas e negócios que apliquem tecnologia ao prestar serviços financeiros ou relacionados.

Fintech é um termo em inglês formado pela junção das palavras *financeiro* e *tecnologia*. Portanto, estamos falando de empresas de tecnologia focadas no mercado financeiro. Essa é uma forte tendência do mercado atual e tem suas origens nas demandas do novo consumidor. Graças à vontade de inovar os serviços financeiros, o modelo tem se destacado e conquistado um grande público. Sendo assim, **as *fintechs* são jovens empresas que prestam serviços financeiros**, tendo na tecnologia seu maior diferencial. Muitas sequer têm agências físicas para atendimento aos clientes, eles resolvem tudo pelo computador ou smartphone. Esses negócios disponibilizam diversos serviços financeiros, como cartões de crédito, empréstimos e investimentos. Na verdade, há uma tendência de se especializar em um nicho de atuação para oferecer qualidade, diferentemente dos bancos tradicionais. (CONGO, 2019, grifo do autor).

O poder de junção de tecnologia e serviços financeiros é bem interessante para o mercado, sendo os principais diferenciais desse tipo de negócio. É possível encontrar *fintechs* com diferentes focos no mercado brasileiro como: a que

disponibilizam cartões de crédito, empréstimos, investimentos, contas bancárias, sistemas de pagamentos e aplicativos de controle financeiro para o consumidor. A tecnologia é uma grande aliada, nada mais inteligente que usá-la para resolver as suas demandas. Ela está sempre a observar tudo o que gera perda de tempo para o consumidor e trabalha para acabar. Com o apoio da tecnologia, ela apresenta alternativas simples, rápidas e 100% digitais para a solução do problema. Um dos diferenciais das *fintechs* é eliminar processos que só dificultam a vida do cliente com isso, excluem a necessidade de enfrentar filas, esperar correspondências e até aguardar incontáveis minutos no telefone para conferir o saldo bancário. Isto a torna cada vez mais atrativa, a ruptura da burocracia e ser eficaz em menos tempo. Exatamente por isso, a maioria das *fintechs* tem modelos de negócio bem específicos. Os bancos digitais, por exemplo, têm um número reduzido de produtos e, assim, concentram seus esforços para prestar um bom atendimento, pois necessitam de profissionais altamente qualificados para resolverem todos os tramites e para isso é necessário um número menor de oferta de produto e clientes. (CONGO, 2019).

Essas empresas são tendências mundiais com diferentes serviços elas proporcionaram a revolução do mercado e a relação das pessoas com o dinheiro, o conceito não se resume aos bancos digitais, pelo contrário, existem diversos tipos. *Fintechs* de pagamento se especializam em tornar as atividades de compra e venda mais simples e rápidas. De olho nas necessidades do mercado, elas disponibilizam máquinas de cartão de crédito e contas digitais para pagamento de despesas, por exemplo, fazendo o rompimento dos alugueis das operadoras das maquinas para o comércio, proporcionando melhorias para empresários e empreendedores, a ideia é incorporar tecnologia ao cotidiano das pessoas. *Fintechs* de investimento, têm transformado o mercado ao democratizar esse universo, por possibilitar facilidades a quem deseja investir, com base em experiências digitais. Dessa forma, a pessoa tem acesso a serviços facilitados, bem como a conteúdos e orientações para fazer o dinheiro render mais. Fazendo a vida de investidores e quem deseja começar a investir mais fácil, acabando com a desculpa das pessoas que falam que é difícil investir. *Fintechs* de crédito, essas empresas conseguem aproximar quem precisa do dinheiro de quem pode emprestar, com menos burocracia, estrutura enxuta e taxas de juros mais baixas, a análise de crédito é automatizada, rápida e eficiente. *Fintechs* de gestão financeira, estão atentas a demanda de manter as finanças em

dia, por ser um desafio para muitas pessoas. Desenvolvem soluções inovadoras e intuitivas para tornar a tarefa menos árdua. Em geral, com o auxílio do celular, é possível fazer todo o controle financeiro pessoal e empresarial. A pessoa pode pagar contas, verificar saldos e traçar metas de economia com simplicidade. (CONGO, 2019).

As *fintechs* tem uma discussão na qual lhe torna menos competitiva com as outras empresas, a segurança. As pessoas tendem a não acreditar na segurança delas por se tratar de empresas com uso de internet, ficam preocupados com a segurança. Quando as *fintechs* surgiram, em meados dos anos 2000, houve desconfiança, porque a ideia de usar internet banking era muito arrojada e até impensável para algumas pessoas. Essa modernização do mercado financeiro era um processo inevitável, um caminho sem volta. Os serviços precisam ser descomplicados, baratos e eficazes para atender ao novo perfil de consumidor. É importante dizer que as mudanças e evoluções do mercado financeiro são acompanhados de perto por órgãos reguladores. Assim traz um segurança a mais, pois todo o processo das empresas se desenvolvendo são inspecionadas e fiscalizadas para não prejudicar terceiros. (CONGO, 2019).

1.5.2 Lawtech e Legaltech

A discussão no tópico anterior se tratou da evolução da área bancária, agora este tópico será tratado com o que pode ser a profissão mais antigas o ramo de negócio mais antigo, o direito. O rompimento com ostracismo e o desenvolvimento das *Lawtech* e *Legaltech*, permitiram a evolução com ajuda da tecnologia para o direito.

No último ano esses termos conquistaram cada vez mais espaço, dentro e fora da internet, em colocações e debates sobre o futuro da advocacia assim como as *fintechs*, combinação de *financeira* (finanças) e *technology* (tecnologia), fizeram com o setor financeiro e bancário no Brasil, as *lawtechs* querem fazer com o mercado jurídico. Assim a revolução e evolução das *lawtechs* estão transformando o mercado jurídico.

Abreviação de *Legal Technology* - *law* (advocacia) e *technology* (tecnologia), o termo *lawtech* é usado para nomear *startups* que criam produtos e

serviços de base tecnológica para melhorar o setor jurídico. As *lawtechs* (ou *legaltechs*) são empresas que desenvolvem soluções para facilitar a rotina dos advogados, a partir de seu *software* de gestão para advogados e escritórios de advocacia, serviços que se baseiam em dados para facilitar acordos judiciais, plataformas que promovem o encontro do cliente com o advogado.

O mercado está crescendo e, com isso, novas soluções estão sendo criadas para tornar a sua vida mais fácil. Aqui no Brasil, o desenvolvimento do mercado se deve a dois fatores principais: o avanço na modernização do setor jurídico e a formação de novos advogados a cada ano, podem gerar solução para o mundo jurídico. As *lawtechs* brasileiras estão divididas em sete categorias:

Automação e Gestão de Documentos Nós até procuramos, mas não encontramos nenhum estudo que tivesse medido o tempo gasto com a criação e o preenchimento de documentos nos escritórios de advocacia. Infelizmente, vamos ficar devendo esse número, mas você deve concordar que essas tarefas consomem muitas horas da semana, não é mesmo? Sabendo disso, algumas *lawtechs* criaram softwares de automação de documentos jurídicos e gestão do ciclo de vida de contratos e processos. **O maior benefício que você pode ter com esse tipo de solução é a economia de tempo.** Assim, o profissional e o escritório podem se dedicar mais às questões fundamentais da advocacia; Gestão de Escritórios e Departamentos Jurídicos Um escritório de advocacia é um negócio. E um departamento jurídico é uma das áreas mais importantes das grandes empresas. Para dar conta do volume de informações, da gestão de processos, de equipes, de clientes ou áreas da empresa, financeira e vários outros setores **é preciso contar com uma ferramenta completa.** É nesse cenário que surgem os softwares de gestão para escritórios e departamentos jurídicos; *Analytics* e jurimetria, a partir da coleta e da análise de dados jurídicos, algumas *lawtechs* oferecem soluções que contribuem para o entendimento de como os casos são julgados. Algumas plataformas conseguem medir, inclusive, a porcentagem de êxito de um processo baseado em jurisprudência; Resolução de conflitos online muitas vezes, o caminho do processo judicial é lento e não garante o direito do seu cliente. Sabendo disso, algumas *lawtechs* criaram soluções dedicadas à resolução de conflitos. Por meio de softwares específicos para isso, **é possível contar com as ferramentas online para mediação, arbitragem e negociação de acordos;** Conteúdo Jurídico e Consultoria, se manter atualizado sobre sua área de atuação e saber o que está acontecendo no mercado jurídico como um todo é essencial para a sua carreira e para a saúde do seu negócio jurídico, certo? É por isso que existem sites de notícias para advogados, portais de informação e legislação; Extração e monitoramento de dados públicos, quanto mais os dados públicos se tornam disponíveis virtualmente, mais oportunidades as *lawtechs* têm **de reunir e organizar essas informações para beneficiar os advogados;** Redes de Profissionais, você já pensou em como a tecnologia pode ajudar na prospecção de clientes? As *lawtechs* do grupo de Redes Profissionais, já. Empresas desse setor criam redes de conexão entre profissionais do direito, facilitando que os advogados conquistem clientes e pessoas ou empresas encontrem um representante para seus casos. (AURUM, 2021, grifo do autor).

1.5.3 Agrotech

O campo é mais uma das atividades milenares, pois desde dos primórdios as pessoas cultivam alimentos e criam animais para sua sobrevivência ou até mesmo depois para o escambo, sendo fundamental para sobrevivência da humanidade, e especificamente tem realizado as altas financeiras para sobrevivência do Brasil. Este campo de atuação já está tendo evolução tecnológicas voltada para aumento, mais eficaz para maior produção.

As *agrotechs* podem ser consideradas *startups* do setor do agronegócio. Assim, seu principal objetivo é gerar soluções tecnológicas que revolucionem esse campo. Dessa forma, as empresas desse tipo facilitam o trabalho dos produtores rurais e otimizam a produção agropecuária. As soluções vão desde o cultivo e a criação de gado até a comercialização de produtos. (BONA, 2019)

As maiores contribuições estão voltadas para o aumento da produtividade e a maior agilidade nos processos produtivos. Além disso, elas ajudam a resolver problemas comuns a quem trabalha nesse setor. O campo acadêmico contribui imensamente para as *agrotechs*, têm um relacionamento muito próximo com as pesquisas inovadoras feitas por grupos acadêmicos. Assim, os profissionais partem das novas tecnologias do setor, desenvolvidas em faculdades, e buscam investir no desenvolvimento de novidades que agreguem valor à área. (BONA, 2019).

A maior diferenciação dessas empresas é sempre utilizar a tecnologia a favor do campo, otimizando ao máximo a produção, para isso, elas criam softwares voltados para a gestão agrícola, pesquisam como a internet das coisas pode ser aplicada nesse setor e buscam aperfeiçoar a agricultura de precisão. Essas empresas realizam bastante investimento na área da robótica. Além de oferecer recursos tecnológicos e focar na produção agropecuária, as *agrotechs* também podem ofertar serviços de consultoria e atividades voltadas à segurança dos processos na indústria do campo. De modo geral, o advento dessas empresas torna a agropecuária mais previsível e eficiente. Isso porque as ferramentas desenvolvidas por elas permitem um monitoramento preciso da cadeia produtiva, sendo capaz de identificar e solucionar problemas de maneira muito mais rápida. (BONA, 2019)

2 VIDA JURÍDICA

No ordenamento jurídico brasileiro não há lei específica para ser aplicável a este modelo empresarial que vem sendo muito utilizado por empresários e investidores brasileiros, e não tendo um específico, se aplica as legislações existentes para cada ação necessária.

As *startups* possuem características bastante importantes para seu desenvolvimento e o rápido crescimento, por serem empresas inovadoras que se desenvolve em escalar produtos e serviços, por isto é de grande importância a preocupação com sua vida jurídica para evitar perdas e chances de negócios.

Este capítulo irá discorrer sobre a vida jurídica das *startups*, mas especificamente ao direito empresarial brasileiro.

2.1 SOCIEDADE

Em se tratando de *startup* é uma categoria muito utilizada, por se tratar de negócio que geralmente tem uma diminuição de capital para seu desenvolvimento, sendo assim se busca uma sociedade ou investidores para melhor crescimento da empresa. Nestas relações terão questões envolvendo a relação entre os sócios, a forma de constituição da pessoa jurídica.

Em se tratando da sociedade se trata primeiramente de duas posições, os fundadores e colaboradores. Os fundadores são os que idealizam o negócio e a forma na qual funcionará, são os primeiros no negócio, já os colaboradores são os sujeitos posteriores a entrar no negócio, entram em estágios secundários após a formação, mas que são de grande importância para o funcionamento da *startup*. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018)

2.2 TIPOS DE SOCIEDADE

Diante de um retrato nacional onde existem diversas situações que serão enfrentadas para a formalização até o maior perigo se houver a desconsideração da personalidade jurídica, assim o empreendedor precisa optar desde cedo pela

constituição formal da empresa para o início das atividades de forma regular. (FEIGELSON; NYBO; CABRAL, 2018)

Uma vez que o empreendedor escolher o modelo societário que será melhor de seu proveito, serão elaborados os atos constitutivos pertinentes, os quais deverão ser levados a registro perante a Junta Comercial competente para contemplar com personalidade jurídica à sociedade. Que em ato contínuo, serão obtidos todas as demais inscrições e licenças que se façam necessárias para o desenvolvimento da atividade econômica, e assim, a *startup* estará formalmente constituída e será regida por todas as regras aplicáveis ao tipo escolhido. (OIOLI, 2019).

Posto isso a *startup* deve fazer sua escolha de modelo de sociedade, a seguir na legislação nacional são previstos inúmeros tipos societários para escolher, porém na praticas muitos não são utilizados. Dessa forma há três tipos que mais adéqua: Sociedade Limitada, Sociedade Anônima, Sociedade em conta de participação. Os dois primeiros modelos são alternativas para a estrutura de constituição da pessoa jurídica da *startup*, a sociedade em conta de participação, nesse ramo específico, é utilizada como meio de formalização de investimentos.

2.2.1 Sociedade Limitada

Este modelo tem uma característica basilar, esse tipo societário está na limitação da responsabilidade dos sócios. Assim em outros termos, este sócio é responsável por aportar na sociedade, em forma pecuniária (dinheiro) ou bens, a sua responsabilidade está limitada a essa integralização, e deve ser de forma correspondente a quotas. Após a integralização desse capital social, os sócios não poderão ser responsabilizados pelas dividas sócias. (REIS, 2018). Chamadas também de sociedades contratuais por haver como ato constitutivo o seu contrato social, onde por meio da assinatura desse documento, os sócios assumem direitos e obrigação entre si e perante a sociedade. (OIOLI, 2019).

O ato constitutivo denominado contrato deverá ser registrado na Junta comercial em que está localizada a sede social. Neste contrato social obrigatoriamente deve conter, a qualificação de quem seja sócio (quotista), a denominação escolhida, seu objeto social, onde será a localidade da sua sede e a

duração do prazo de vigência, o valor de capital social, a forma na qual foi integralizado, a participação de cada sócio, a forma como será administrado a sociedade, os poderes e atribuições. Ainda caso haja interesse dos sócios, é totalmente possível a inserção de um acordo entre os quotistas, para tratar de assuntos como exercício do direito de votos, poder de controle e o que mais os quotistas entenderem ser conveniente. (REIS, 2018).

De forma bem elucidada, sobre esse fator da responsabilidade em uma sociedade limitada, o autor Oioli (2019) explica em sua obra:

As sociedades limitadas são dotadas de três características fundamentais e que as distinguem dos demais tipos societários: o capital social é dividido em quotas, subscritas e integralizadas pelos seus sócios; a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor das quotas por eles subscritas; no entanto, os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital social. Para a formação do capital social, os sócios de uma sociedade limitada podem contribuir com dinheiro ou com bens ou direitos susceptíveis de avaliação econômica, respondendo, nesse último caso, pela correção do valor atribuído a referido bem. A lei expressamente veda a contribuição ao capital social da sociedade limitada com serviços (art. 1055, § 2º, do Código Civil). No âmbito das *startups*, esse aspecto se torna relevante, porque é bastante comum que um ou mais dos sócios fundadores detenham apenas o conhecimento técnico relativo à ideia inovadora e, portanto, contribuam apenas com o seu trabalho para o desenvolvimento do projeto, não dispondo de recursos para apontar ao capital social da sociedade. Considerando-se que a lei societária não determina participação minoritária no capital social da sociedade limitada, figurando como sócio minoritário, mas participe dos lucros de maneira desproporcional à sua participação, desde que observando todos os limites legais para tanto, para que sejam afastados os riscos de ser configurado abuso de direito e desvio de finalidade. Alternativamente, o sócio sem disponibilidade financeira pode, ainda, capitalizar-se no mercado ou com os seus demais sócios, obtendo recursos suficientes para acompanhar o aporte de capital de maneira proporcional aos demais e condicionar o pagamento do mútuo ao fluxo de distribuição de lucros da sociedade, por exemplo. Por suas características, as sociedades limitadas costumam ser sociedades de pessoas (*intuitu persona*), nas quais figura dos sócios é mais importante do que o capital aportado em si. Por um lado, essa característica reflete a realidade da maior parte das *startups*, ao menos nas fases de criação, em que os projetos estão intrinsecamente ligados à pessoa dos sócios fundadores responsáveis pelo desenvolvimento do produto ou serviços, mas por outro lado, torna a cessão e transferência de quotas da sociedade sujeita ao direito de preferência dos demais sócios e à necessidade de alteração do contrato social para contemplar o ingresso do novo sócio. (OIOLI, 2019, p. 25-26)

2.2.2 Sociedade Anônima

A sociedade anônima em relação à limitada possui duas diferenças bastante relevantes, sendo a primeira que o capital social é dividido em ações e a segunda que

os sócios serão somente responsáveis ao preço de emissão das ações subscritas ou adquiridas. Há uma clara percepção deste modelo que demonstra que os acionistas não se obrigam solidariamente com os demais acionistas pela integralização do capital social, mas única e exclusivamente pelo preço das suas próprias ações. (REIS, 2018)

Estas companhias poderão ser abertas ou fechadas, sendo as abertas aquelas que deverá ser devidamente registrada na Comissão de Valores Mobiliários e cujos valores mobiliários são emitidos e admitidos a negociação nos mercados de valores mobiliários, e fechadas as demais. (REIS, 2018)

O contrato pela qual as companhias são regidas tem o nome de estatuto social e deve ser registrado na Junta comercial do estado da sede social da sociedade. Referido instrumento é equivalente ao contrato social das sociedades limitadas e, de igual maneira, onde estabelecido questões. (REIS, 2018, p. 54)

Ao olhar para o cenário que muitas *startups* se iniciam, pode haver um claro posicionamento que esse modelo empresarial não seria o melhor para o seu começo, já que observando suas características há um clara evidencia que beneficia grandes incorporações que servirão de investimento por pessoas. Deste modo, Sociedade Anônima seria um modelo posterior a ser seguido, quando estiver consolidada que assim trará maior segurança para o investidor, pois esse modelo dá uma maior segurança ao patrimônio do investidor. Por outro motivo, também a ser observado, que nas sociedades limitada há uma maior percepção pessoal da sociedade e mais pessoal a relação entre eles, na sociedade anônima não ocorre isso por ser considerada mais “fria” uma relação apenas de negócio.

2.2.3 Sociedade em Conta de Participação

Está sociedade tem uma peculiaridade que as outras não tem, é uma sociedade que não é personificada. Como consequência não se pode assumir obrigação e direitos em nome próprio, não há um nome próprio da sociedade, não há endereço ou sede social, não podendo responder processo judicial. A sua constituição independe do seu registro e até mesmo de contrato escrito, podendo ser provada sua existência de quais meios que o direito admita.

Entretanto para uma maior segurança jurídica a recomendação que haja a elaboração de um contrato social, não apenas como forma de provar a existência da sociedade, em conta de participação, mas principalmente para que sejam estabelecidas as regras entre os sócios, os direitos e deveres de cada um, inclusive em caso de dissolução da sociedade. (REIS, 2018).

Neste modelo há existência de duas figuras de sócios distintos, o primeiro é o ostensivo e o segundo sócio oculto. O ostensivo é responsável por exercer atividade a sociedade em seu próprio nome e exclusiva responsabilidade. A figura do sócio oculto tem a contribuição para a formação do patrimônio da sociedade e participam do resultado, mas que não exercem o objeto social da sociedade e não assume responsabilidade perante terceiros. (REIS, 2018)

No ecossistema das *startups*, as sociedades em conta de participação são utilizadas geralmente não para a construção da *startup* em si, mas sim para a formalização do recebimento de um investimento. Nessa hipótese, o papel de sócio ostensivo é exercido por uma pessoa jurídica (normalmente sociedade limitada) constituída pelos fundadores da *startup*, cabendo aos investidores o papel de sócios participantes. Dessa forma, esse tipo de investimento traz uma blindagem patrimonial ao investidor (desde que ele respeite a sua posição de sócio participante e não exerça atividades exclusivas do sócio ostensivo), visto que o mesmo não terá o seu nome vinculado á pessoa jurídica da *startup* nem mesmo terceiros que realizem negócios com a *startup* terão conhecimento da existência da sociedade em conta de participação e da condição de sócio participante do investidor. (REIS, 2018, p. 77)

2.3 CONTRATOS

Uma das formas mais antigas de ser fazer negócios, mesmo não sendo escrito, pessoas diariamente fazem contratos mesmo não percebendo que estão fazendo. É uma espécie de negócio jurídico que se forma pelo encontro de duas declarações de vontade. Fazendo está declaração de vontade, após acordada se transformar em obrigações para ambas as partes, até realizarem suas contraprestações.

Os contratos tem um grande “peso” no mundo dos negócios, é de grande importância não somente para *startup*, mas sim para todos do mundo empresarial, é a forma de segurança jurídica para seu empreendimento, pois dará segurança para ambas as partes já que será previsível as obrigações das partes.

Dentro dos contratos há diversos tipos, esses se encaixam no grupo daqueles negócios concretizados entre empresas ou empresários, que possui o objetivo de promover atividades empresarias, com a finalidade de gerar lucro de um modo que pode ser mediato ou imediato, são contratos de lucro. (OIOLI, 2019)

2.3.1 Tipos de contratos

As celebrações de contratos de *startups* para com os seus fornecedores são empresariais. Dentre as diversas espécies de contratos existentes, destacam-se os seguintes: a) contrato de compra e venda, b) contrato de fornecimento, c) contrato de prestação de serviços. (OIOLI, 2019)

A) Contrato de compra e venda.

Este contrato se caracteriza pela formalização de uma operação de alienação de um bem ou direito, assim há uma obrigação do vendedor, de transferir a coisa, enquanto o comprador tem que pagar o valor acordado. A compra e venda mercantil funciona no mesmo formato, com a diferença de ambas está entre as partes, são empresas que tem com o objetivo obtenção de lucro. A forma de compra e venda pode ser dito que será a forma mais comum que se utilizará a *startup*, por meio dela se poderá obter os bens tangíveis e intangíveis. (OIOLI, 2019)

São diversas as obrigações que podem ser assumidas pelas partes, posto que o contrato pode ser negociado livremente e serem previstas especificidades do contrato que dependerão da coisa comprada e das condições econômicas das próprias partes. São inúmeras também as cláusulas comumente adotadas e pactos adjetos, mas visando a utilização desse contrato por uma *startup*, serão abordadas as características mais gerais. (OIOLI, 2019, p.35)

Como exposto há possibilidades diversas em um contrato de compra e venda. Entretanto há como ter uma previsibilidade, no dizer de algumas obrigações, que são essenciais. Dentre elas há uma prevista, em relação ao comprador, que é a de pagar o preço acordado, e três para o vendedor que são a de entregar a coisa vendida, risco da perda ou deterioração e responsabilidade por evicção. (OIOLI, 2019).

Para o comprador são responsabilidades mais fáceis a serem feitas, apenas tem a incumbência de realizar o pagamento do preço acordado, sendo feito no local e prazo estipulado, e em caso de atraso é acarretado pagar multa e juros. No polo

do vendedor há uma complexidade maior, a primeira obrigação certa é a de entregar o bem ou direito no prazo e local estipulados. A segunda obrigação tem uma maior responsabilidade que é responder pelos riscos das coisas até sua entrega, caso aja perda da coisa, mesmo que não seja de sua culpa a perda ou deterioração do bem, deverá o vendedor indenizar o comprador. A terceira o vendedor terá responsabilidade por evicção, que é a perda da propriedade por reivindicação de terceiro, quando tal reivindicação é desconhecida pelo comprador no momento da celebração do contrato, assim caso o comprador perda a coisa por evicção o vendedor tem que restituí-lo. (OIOLI, 2019).

B) Contrato de Fornecimento.

No caso das *startups* em especial tem uma atenção maior a este tipo de contrato, por razão de ser uma *startup*, a necessidade por contratos de fornecimento dependerá do mercado em que atuem, apesar deste modelo seguir mais no ramo tecnológico, há casos que é necessário bens materiais para entrega do seu produto aos clientes, ou também ser fornecedora de serviços a alguma empresa. (OIOLI, 2019).

O ponto de maior atenção que deve ser destacado em contrato de fornecimento é que em razão da sua extensão no tempo, o equilíbrio contratual deve ser mantido por toda sua duração. É a mesma situação encontrada em qualquer outro contrato de execução continuada ou diferida. Assim no caso de ocorrer o desequilíbrio funcional, há possibilidade de revisão ou extinção do contrato com base na teoria da imprevisão ou no princípio da cláusula *rebus sic stantibus*, conforme o caso, fundamentados, respectivamente, pelos artigos 317 e 478 do Código Civil. Cabe então, o acompanhamento da situação econômica das posições contratuais ao longo do tempo para que o equilíbrio econômico seja mantido. Caso ocorra algum fato imprevisto torne o pagamento feito pela *startup* desproporcionalmente oneroso com relação ao produto que o fornecedor oferece, ou vice-versa, no caso de a *startup* ser a vendedora/fornecedora, poderá ser questionada a continuidade do negócio ou renegociado o valor pago ou quantidade de produtos vendida. (OIOLI, 2019, p.55)

C) Contrato de prestação de serviços.

O contrato de prestação de serviço tem objetivo principal a qual uma das partes irá se comprometer a fazer um serviço à outra parte com o acerto de uma remuneração em contrapartida do serviço prestado. Será realizada de forma onerosa, sendo o prestador a ser obrigado a fazer o trabalho e se responsabilizar por qualquer falha dessa prestação, bem como por prejuízos que sua prestação imperfeita possa gerar. A quem contrata gera a obrigação de pagar pelo serviço

prestado, mas deve também prover ao prestador todas as informações e/ou condições necessárias para o aperfeiçoamento do objeto contratual. (OIOLI, 2019)

2.4 PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)

A *startup* tem um grande dilema, tratará dados de clientes, fornecedores, funcionários ou de terceiros, como empresa lidará com bastante informação e para proteger cidadãos foi criado a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), deste modo toda e qualquer empresa que lida com dados pessoais deve estar em conformidade com tal lei.

Assim, para a empresa é imprescindíveis a elaboração de um plano estratégico para se adequar criando um histórico a ser apresentado, caso solicitado pela Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD). Deverão partir do princípio de minimização de coleta de dados, deve ter a menor quantidade que seja possível para funcionalidade do produto ou serviço oferecido. (OIOLI, 2019)

As adaptações serão mais fáceis á medida que forem construídas com o desenvolvimento da empresa, na aplicação do princípio do *Privacy by Design*, também conhecido como privacidade pela estrutura do sistema. Tal conceito está presente explicitamente na GDPR, e na LGPD, poder ser depreendido do disposto no artigo 46, cujo texto indica o dever de garantir medidas técnicas e administrativas desde a concepção do produto ou serviço até o seu descarte, evitando um tratamento em desconformidade com a legislação. Esse princípio-chaves para aqueles que estão desenvolvendo uma *startup* – mitiga-se o seu risco desde o desenho inicial da empresa. Em geral, todos os cuidados que empresas tradicionais precisarão ter se encaixam no âmbito da *startup*, porém em menor proporção e de forma mais acessível, por ser um modelo de negócio mais flexível. (OIOLI, 2019, p. 257)

2.5 PROPRIEDADE INTELECTUAL

As *startups* são um modelo de empresa que possui uma grande ligação ao se tratar de tecnologia, uma característica é ser uma empresa que busca o desenvolvimento de tecnologia, desta forma tem que estar protegido contra possíveis perda e roubo de suas criações.

O TRIPs (em inglês: *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, em português: Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio), é um tratado, estabelecendo uma série de

padrões mínimos a respeito à propriedade intelectual. Tem características mais amplas do que CUP (Convenção de Paris), e se trata de um grande acordo multilateral. (OIOLI, 2019)

O patrimônio tecnológico tem sua proteção regida pelos institutos da propriedade intelectual. No Brasil tem a legislação sobre propriedade industrial que é a Lei 9.279 de 14 de maio do ano de 1996, que protege os direitos das marcas, patentes contra a concorrência desleal. (OIOLI, 2019)

As patentes são criações industriais como um efetivo merecimento de proteção, uma vez atingidos os requisitos legais. Trata-se de um privilegio temporário concedido pelo Estado, em contrapartida a um esforço intelectual que beneficia a sociedade como um todo. A Lei 9.279/96 determina, em seu artigo 8º, que “é patenteável a invenção que atenda aos requisitos de novidade, atividade inventiva e aplicação industrial”, e no artigo 9º, que “é patenteável como modelo de utilidade e o objeto de uso prático, ou parte deste, suscetível de aplicação industrial, que apresente nova forma ou disposição, envolvendo ato inventivo, que resulte em melhoria funcional no seu uso ou em sua fabricação”. (OIOLI, 2019, p. 66)

Quando se ganha a obtenção da patente adquire-se a propriedade com certos efeitos como, o de uso, gozo e fruição, mas o principal é afastar terceiros. Sendo essa patente tendo o prazo válido de 20 anos. Essas invenções são modelos de utilidade e desenhos industriais que tem sua função de atender fins utilitários práticos, enquanto as obras literárias, científicas e artísticas com finalidade cultural. (OIOLI, 2019).

Os desenhos industriais, conceituados pelo artigo 95 da Lei 9.279/96 são “a forma plástica ornamental de um objeto ou o conjunto ornamental de linhas e cores que possa ser aplicado a um produto, proporcionando resultado visual novo e original na sua configuração externa e que possa servir de tipo de fabricação industrial”. O desenho industrial é considerado novo quando não compreendido no estado de técnica, ou seja, tudo aquilo tornado público antes da data do depósito junto ao INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial). Para esse instituto, a Lei ainda exige alguns requisitos diferentes da patente de invenção e dos modelos de utilidade, ou seja, o desenho industrial é considerado original quando dele resulte uma configuração visual distintiva, em relação a outros objetos anteriores. O resultado visual original poderá ser decorrente da combinação de elementos conhecidos. Não se considera desenho industrial qualquer obra de caráter puramente artístico. O registro do desenho industrial vigorará pelo prazo de 10 anos, contados da data do depósito, prorrogável por três períodos sucessivos de cinco anos cada. (OIOLI, 2019, p. 67).

Os softwares instrumentos tecnológico que necessitam de toda segurança para quem os desenvolvem, para não ter perda de dinheiro e perda de todo trabalho em seu desenvolvimento. São criações que em sua maioria das vezes são para facilitar o cotidiano das pessoas, que “quebram” antigos processos e que possuem

um grande valor agregado. Diante da busca necessária pela inovação é muito fácil haver cópia ou roubo, e havendo uma proteção os desenvolvedores estarão mais seguros de seus trabalhos.

Os softwares, ou programas de computador, são regidos por lei específica, pois têm uma natureza de obra literária (em linguagem técnica) e conceituam-se como expressões de um conjunto organizado de instruções em linguagem natural ou codificada, contidas em suporte físico de qualquer natureza, de emprego necessário em máquinas automáticas de tratamento da informação, dispositivos, instrumentos ou equipamentos periféricos, baseado em técnica digital ou análoga, para fazê-los funcionar de modo e para fins determinados. Tal definição técnica é encontrada na Lei 9.609, de 19 de fevereiro de 1998, que dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de programa de computador e sua comercialização no País. Os softwares têm proteção desde a sua criação materializada como tal, sendo assegurada a tutela dos direitos relativos a programa de computador pelo prazo de 50 anos, contados a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao da sua publicação ou, na ausência desta, da sua criação, independente de registro. (OIOLI, 2019, p. 67)

3 FINANCIAMENTO

Como já discorrido ao longo do trabalho, é de conhecimento que ao se falar sobre *startup* é fato que geralmente o orçamento para desenvolvimento é limitado. A procura por parceiros investidores, para entrarem no projeto da *startup*, será analisado neste presente capítulo.

3.1 INVESTIMENTOS

Em se tratando de novos empreendimentos sempre se levanta a questão financeira. A forma que será a captação do fator investimento para futuros negócios serem impulsionada depende da área de atuação, que porventura necessitará de grandes investimentos. (OIOLI, 2019)

A busca pela questão financeira as *startups* procuram investidores para fazer aportes de recursos para as empresas. Entretanto para o investidor é de grande importância ter sua segurança em seus investimentos, pois menor os riscos do investimento melhor. Por se tratar de *startup* sabe-se que há certos riscos e incertezas, até mesmo em virtude da própria natureza da atividade financiada e por apresentar diversos desafios, que são peculiares a essa circunstância. (OIOLI, 2019)

3.2 ESTRUTURA DE INVESTIMENTO

Há diversas formas de instrumentalizar o investimento, e o objeto de análise deste capítulo será apreciação de algumas formas de ser investidor, são elas: Obtenção de participação societária; Mútuo conversível em participação societária; Debêntures conversíveis em participação societária; Opção de compra de participação societária. (REIS, 2018)

3.2.1 Obtenção de participação societária

Para discorrer sobre esta forma deve fazer de duas observações. A primeira como se o investidor realmente será sócio da *startup*, e a segunda apenas como

investidor. A primeira será sob a forma: A) Sociedade Limitada e Sociedade Anônima. E a segunda abordagem: B) Sociedade em Conta de Participação. (REIS, 2018).

A) Sociedade Limitada e Sociedade Anônima.

Está primeira forma de um modo geral é como a maioria dos fundadores e criadores de *startup* se utilizam, nessa espécie a sociedade investida irá se utilizar de emissão de novas quotas acionistas. Seguindo nessa forma de investimento o objetivo do investidor é se tornar sócio desde quando ele realizou. Para proteção do fundador quanto a sua mobilização dentro da empresa é de grande importância quando realizar nesse formato a elaboração de um acordo de quotista/acionistas.

Em referido acordo, deverão ser tratadas questões que regulem a ingerência dos sócios nos negócios, a destinação dos lucros, a disposição patrimonial da participação societária que possuem, entre outros. Disciplinar, em um acordo de sócios, pontos como os acima mencionados, é a forma mais eficiente para tentar antecipar e minimizar futuros impasses. Antes, porém, de optar, por receber/realizar o investimento por meio da aquisição de participação societária, é importante atentar para os riscos e limitações que essa escolha implicará. Inicialmente, é preciso avaliar se essa é uma possibilidade para o caso específico. Caso a *startup* esteja estruturada na forma de uma sociedade limitada empresária (o que ocorre na grande maioria dos casos em que a *startup* ainda está em estágio inicial, haja vista ser uma espécie societária menos burocrática e menos custosa do que uma sociedade anônima, além de em muitos casos poder obter certas vantagens tributárias), provavelmente o investimento direto do capital representará a aquisição de uma porcentagem expressivamente maior do que fundador e investidor desejam estabelecer em um primeiro momento. Isso ocorre porque, ao contrário das sociedades anônimas, em que há previsão expressa em lei em que autoriza a emissão de ações preferenciais (as quais, via de regra, não possuem direito a votos, em troca de certas vantagens), além da possibilidade de estabelecer preços distintos para as ações em cada emissão, nas sociedades limitadas não algo similar. Desta maneira, não existindo segurança jurídica na criação de quotas preferenciais sem direito de voto, há um grande risco de o investidor acabar se tornando-se sócio majoritário. Isso porque, o capital investido geralmente é muito superior ao capital social *startup* antes do financiamento e os sócios fundadores não tem condições de aportar valor suficiente para manter a sua porcentagem quando do aumento do capital social. Como consequência, o investidor acaba tornando-se o sócio majoritário e tendo uma ingerência muito grande na sociedade, assumindo também grande responsabilidade, algo que nem ele nem os sócios fundadores desejam. (REIS, 2018, p. 86-87)

A conclusão que se tem é que no ponto de vista do sócio fundador se realizar um contrato bem amarrado onde não perca controle da empresa, é muito bom já que irá receber grande montante financeiro para investir em seu empreendimento. No lado do investidor, esse tipo de investimento não é mais recomendado, dado a incerteza da *startup*. (REIS, 2018).

B) Sociedade em Conta de Participação

Nessa configuração se enquadra o investidor que deseja investir na *startup* mas não tem o interesse de se torna sócio efetivo. Ao invés do investidor estar no quadro societário, nesta sociedade a *startup* figura como sócia extensiva e o investidor se enquadra como participante, assim apenas realizará a ingressão do capital. (REIS, 2018).

Quando da constituição da sociedade em conta de participação, é altamente recomendado a elaboração de seu contrato social, para estabelecer os parâmetros que regularão a relação entre *startup* e investidor e, ainda, como prova de existência da sociedade em conta de participação, ajudando a prevenir eventualmente caracterização de existência de sociedade em comum. De igual maneira, a existência dos livros comerciais da sociedade em conta de participação servirá como prova da existência da sociedade, razão pela qual é extremamente relevante que a *startup*, enquanto sócia ostensiva realize a devida estruturação. (REIS, 2018, p. 91)

3.2.2 Mútuo Conversível em Participação Societária

A visão desta forma de investimento que é considerado um meio de instrumento híbrido, formalizado por meio de um contrato particular de mútuo. A forma híbrida se traduz de como será a forma retributiva do mutuo, do empréstimo. O investidor tem a possibilidade de modificar a forma de recebimento, pode trocar para receber de volta o valor investido em forma de participação societária da *startup*. (REIS, 2018)

O mútuo conversível em participação societária é celebrado entre a *startup* e o investidor, com a assinatura dos sócios-fundadores como anuentes. Nele, o investidor empresta certa quantia para a sociedade, estabelecendo os juros e correção monetária devidos, e prevendo as hipóteses em que o investidor poderá optar por substituir a obrigação da sociedade em quitar o mútuo com dinheiro pela conversão do seu crédito em uma fatia de participação societária na *startup*. Referida conversão é realizada por meio de emissão de novas quotas ou ações (dependendo do tipo societário) da *startup*, a serem subscritas e integralizadas pelo investidor, seguindo critérios predeterminados quando da celebração do contrato mútuo. (REIS, 2018, p. 94)

Esse modelo é visto com duas possibilidades diferentes de outros tipos, há uma visão clara que se torna um investimento muito seguro para quem implementa o aporte financeiro, de quem realiza na forma direta de participação societária *startup*. Entretanto “como nem tudo são flores” o ganho é da forma direta de participação societária. O investimento se dá pelo fato que o mutuante realiza o

empréstimo e no futuro ele opta por não receber o valor, mas sim por quotas da sociedade empresária. (REIS, 2018).

Dessa análise, é possível concluir que, em caso de sucesso da *startup*, o mesmo valor investido representaria uma porcentagem maior de participação na avaliação inicial em relação à avaliação do momento da conversão, trazendo um ganho maior caso a escolha seja obtenção de participação societária de início ao invés da celebração do contrato de mútuo conversível. Porém, esse é apenas um elemento, que deve ser analisado em conjunto com os demais fatores antes de tomar uma decisão pela forma de investimento mais adequada para cada caso. Outra questão que tem que ser avaliada com cuidado antes de optar pelo investimento via contrato de mútuo conversível em participação societária é que ele não traz (ou ao menos não deveria trazer), ao investidor, direitos que são exclusivos dos sócios, como por exemplo, a ingerência na administração da sociedade e o direito de voto em assembleia geral. (REIS, 2018, p. 95)

3.2.3 Debêntures Conversíveis em Participação Societária

As debêntures são formas que as empresas utilizam para captar investimento. Quando determinada empresa necessita realizar uma atividade determinada, a questão do crédito é para não realizar um financiamento em instituição bancária. Para isso se faz emissão de ações da empresa e por meio do dinheiro, que os investidores compram as ações, se há captação de capital.

As debêntures são uma espécie de valor mobiliário e estão regulamentados nos artigos 52 a 74 da Lei 6.404/1976. Elas são uma alternativa para as companhias captarem a uma instituição financeira ou à emissão de novas ações, e conferem aos seus titulares (chamados de debenturistas) um direito de crédito contra a companhia emissora, de acordo com as condições estabelecidas na escritura de emissão de debentures e, se houver, no certificado. Como previsto no artigo 56 da Lei 6.404/76, a escritura de emissão pode estabelecer como remuneração aos debenturistas “juros, fixos ou variáveis, participação no lucro da companhia e prêmio de reembolso”. Pelas características apresentadas acima, verifica-se que as debêntures se assemelham ao contrato de mútuo mercantil, com a particularidade de que, nesse caso, o valor total do mútuo é fracionado conforme o número de debêntures subscritas. (REIS, 2018, p. 100)

3.2.4 Opção de Compra de Participação Societária

Este nicho se trata de um contrato bastante difundido, na qual pode ser tanto no âmbito físico quanto jurídico. O objetivo central neste ponto será a concessão de direitos a outrem, em um cenário futuro pode ter a possibilidade por optar ou para

adquirir um bem, por um valor, que estará prefixado, e seguindo as condições ou termos preestabelecidos.

Recentemente, o contrato de opção, já amplamente utilizado para diversas finalidades, passou a ser enxergado também como uma alternativa para a formalização de investimentos em *startups*. No caso da *startups*, o investidor aporta determinada quantia na sociedade investida e recebe em troca o direito de exercer uma opção de compra de certa participação societária. (REIS, 2018, p. 105)

O investidor terá a possibilidade de adquirir os direitos exclusivos de sócio, que somente após a utilização de sua opção para ser figurado nos quadros societários, antes de se realizar não poderá ter uma ingerência significativa na sociedade investida. (REIS, 2018).

Ao abordar este modelo de investimento tem que comentar sobre *vesting*, uma forma de investimento formalizado sob contrato de opção de compra de participação societária. (REIS, 2018).

O *vesting* pode ser definido como um negócio jurídico por meio do qual é oferecido a alguém o direito de adquirir, de forma progressiva e mediante o cumprimento de certas métricas pré-estabelecidas, uma determinada participação societária de uma empresa. Trata-se de um instituto muito utilizado pelas *startups* com o objetivo de tentar preservar no negócio os seus colaboradores mais importantes, visto que dificilmente ela têm condições financeiras de oferecer remuneração competitiva. Por colaboradores, pode-se entender tanto funcionários, quanto prestadores de serviços e até mesmo sócios. (REIS, 2018, p. 109-110)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como já esclarecido ao longo dessa busca científica para informação as pessoas, as *startups* é uma disruptiva com o modelo formal de realizar trabalho, o seu sucesso de um custo baixo, mas podendo ser transformada futuramente em um grande lucro em sua venda ou na realização de seu produto final, a torna atrativa há empreendedores.

Dado essa importância foi fundamental ensinar sobre direito das *startups*, e elucidar de uma forma clara e simples para desmistificar todo o bloqueio que as pessoas colocam ao se tratar de direito. O primeiro objetivo disto tudo foi a necessidade de deixar claro a todos que *startup* não possui uma legislação especial ou específica, e sim aplicações da legislação nacional. Outro objetivo deste trabalho foi evidenciar que a *startup* é um negócio viável, e pode ser bem utilizado no Brasil, se tornando um bom investimento e uma boa opção de empreender. Para assim mostrar que é um tipo de modelo empresarial que geralmente busca uma sociedade ou investidores, pois há muita busca por investimentos.

Acerca de investimento pode-se mostrar que é uma ótima opção para futuros investidores em *startup*. Que mesmo em um cenário de incertezas do Brasil, em relação a investimentos, pode ser uma ótima opção as *startups*, por serem empresas com pouco custo e geralmente com produtos de alto valor agregado. Deixando claro para que os futuros investidores não tenham medo já que estão com uma grande base de informações.

Outro ponto fundamental foi explicar onde aconteceu e relacionar as *startups* com direito empresarial. Mostrando os modelos societários que se utilizam em sua constituição, detalhando sobre contratos que serão bastante utilizados, para quem for seguir com esse modelo, e também conhecer sobre a possibilidade de prestar serviço e vender produtos, proteção intelectual de projetos, patentes, etapas dos *startups*, como se formam e evoluem. Outra questão importante e essencial que esta pesquisa esclarece é sobre as dúvidas de contratos empresariais feitos pela *startup*, elaborados para prestação de serviço, compra e venda de algum produto, com o intuito de trazer segurança jurídica entre as partes num cenário com previsibilidade de ações. Desta forma, a presente monografia jurídica trouxe diversas contribuições para os interessados no tema.

REFERÊNCIAS

AURUM. O que são *Lawtechs e Legaltechs* e como elas beneficiam advogados. **Blog da Aurum**. 2021. Disponível em <<https://www.aurum.com.br/blog/lawtech-e-legaltech/>>. Acesso em: 08 mar. 2021

BICUDO, L. O que é uma *Startup*? **StartSe**, 2016. Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/startups/afinal-o-que-e-uma-startup>>. Acesso em: 01 out. 2020.

BONA, A. **O que são *agrotech* e como elas funcionam?** 2019. Disponível em: <<https://andrebona.com.br/o-que-sao-agrotechs-e-como-elas-funcionam/>>. Acesso em: 08 nov. 2020.

CONGO, M. O que é *fintech* e como ela revoluciona hoje o mercado financeiro? **Blog Magnetis**. 2019. Disponível em: <<https://blog.magnetis.com.br/o-que-e-fintech>>. Acesso em: 08 nov. 2020.

DISTRITO. *Startup*: tudo que você precisa saber está aqui. **Blog Distrito**. 2019. Disponível em: <<https://distrito.me/startup/>>. Acesso em: 05 nov. 2020.

FEIGELSON, B., NYBO, E. F., FONSECA, V. C. **Direito das *Startups***. São Paulo: Saraiva, 2018.

INVESTORCP. *Financias Corporativas O que é *Startup*? Como funciona? Quais tipos existem?* **Investor Consulting Partners**. 2020. Disponível em: <<https://investorcp.com/financas-corporativas/o-que-e-startup/>>. Acesso em: 06 nov. 2020.

LAUREANO, V. Descomplicando a tributação das *startups*. **Startupi: information, education, matchmaking**. 2020. Disponível em: <<https://startupi.com.br/2020/03/descomplicando-a-tributacao-das-startups/>>. Acesso em: 07 nov. 2020.

KUVIATKOSKI, C. O que é *startup*? **Ideia no Ar**. 2020. Disponível em: <<https://www.ideianoar.com.br/o-que-e-startup/>>. Acesso em: 05 nov. 2020.

OIOLI, E. F. **Manual de Direito para *Startups***. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **O que é lucro real**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/artigos/o-que-e-lucro-real.htm>>. Acesso em: 06 nov. 2020.

REIS, E. V. de A. **Startups**: Análise de estruturas societárias e de investimento no Brasil. 14. ed. São Paulo: Almedina, 2018.

ROCHA, E. Empreendedorismo de *Startup* – Uma ótima oportunidade para pequenos negócios. **Ignição Digital**. 2017. Disponível em: <<https://www.ignicaodigital.com.br/empreendedorismo-de-startup/>>. Acesso em: 06 nov. 2020.



**PONTIFÍCIA
UNIVERSIDADE CATÓLICA
DE GOIÁS PRÓ-REITORIA
DE DESENVOLVIMENTO
INSTITUCIONAL**
Av. Universitária,
1069 | Setor
Universitário Caixa
Postal 86 | CEP
74605-010
Goiânia | Goiás | Brasil
Fone: (62) 3946.3081 ou 3089 |
Fax: (62) 3946.3080
www.pucgoias.edu.br |
prodin@pucgoias.edu.br

RESOLUÇÃO n°038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O(A) estudante Marco Tulio Soares Vêncio do Curso de direito, matrícula 20171000114515, telefone: (62) 9 99425842 e-mail mtvencio@gmail.com, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado DIREITO DAS *STARTUPS* NO BRASIL, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás. Goiânia, 15 de Junho de 2021.

Assinaturado(s) autor(es): *Marco Túlio .S. Vêncio*

Nome completo do autor: Marco Túlio Soares Vêncio

Nuria Cabral

Assinatura da professor-orientador:

Nome completo do professor-orientador: NURIA MICHELINE MENESES CABRAL