

UNIVERSIDADE REGIONAL INTEGRADA DO ALTO URUGUAI E DAS MISSÕES
PRÓ-REITORIA DE ENSINO, PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
CAMPUS DE ERECHIM
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE DIREITO

RONALD GRANZOTO SAVI

STARTUPS: Possíveis Enquadramentos Societários

ERECHIM

2022

RONALD GRANZOTO SAVI

STARTUPS: Possíveis enquadramentos societários

Trabalho apresentado ao Curso de Direito do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões (URI) – Erechim/RS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador (a): Profa. Esp. Alessandra Regina Biasus

ERECHIM
2022

RONALD GRANZOTO SAVI

STARTUPS: Possíveis Enquadramentos Societários

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Direito, pelo Curso de Direito do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões.

Erechim, 10 de outubro de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Esp. Alessandra Regina Biasus

Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – Erechim/RS

Prof. Mestre Luís Alberto Espósito

Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – Erechim/RS

Prof^a. Mestre Simone Gasperin de Albuquerque

Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões – Erechim/RS

Dedico esta pesquisa a minha família, que sempre esteve ao meu lado, sempre me apoiando em minhas decisões. A minha orientadora, que teve papel excepcional no meu desenvolvimento como acadêmico e futuro profissional da área jurídica.

“Investir em conhecimento rende sempre os melhores juros.”.
Benjamin Franklin

Agradecimentos

Primeiramente, agradeço a Deus por me capacitar a realizar este trabalho

Agradeço a minha família por sempre estar ao meu lado e me proporcionar a realização e conclusão de mais um objetivo da minha vida.

Agradeço a minha orientadora, professora e amiga por sempre me ajudar, aconselhar e estar à disposição em todos os momentos que eu precisei, não “apenas” no trabalho de conclusão de curso, mas em toda minha trajetória na Universidade transmitindo conhecimento e sabedoria que levarei para toda vida.

Por fim, mas não menos importante, agradeço a todos meus amigos e pessoas que estiveram ao meu lado durante minha trajetória acadêmica.

RESUMO

A presente pesquisa aborda sobre como são formadas as startups, qual seu modelo de negócio enquanto empresa e quais suas pretensões, por visar um conceito totalmente inovador de ideologia empresarial. Também foi aprofundado o estudo sobre o ecossistema das startups, fazendo especificações sobre o que seria o ecossistema das startups e quais seus principais participantes, trazendo o conceito destes, os quais possuem função fundamental no desenvolvimento e crescimento deste formato empresarial, assim como é analisado o perfil das startups brasileiras. Por fim, ressaltou-se o regime jurídico aplicável às startups - o Marco Legal das Startups -, a Lei que determina a forma de participação do investidor-anjo, a Instrução Normativa em relação à declaração de imposto das startups, e, também, os enquadramentos societários que podem ser aplicados às startups, ou seja, as modalidades empresariais que são possíveis atuar como startup. O objetivo da pesquisa é analisar e destacar quais são os possíveis enquadramentos societários, assim como, identificar os módulos empresariais mais indicados para ser uma startup. A metodologia utilizada foi pesquisa bibliográfica e documental como técnica de pesquisa, o método indutivo como abordagem, e método analítico-descritivo como procedimento. A meta foi atingida, estando presente às explanações objetivadas e pretendidas, possibilitando uma leitura proveitosa àqueles que pretendem se inteirar deste assunto.

Palavras-chave: startups; investimento; enquadramento societário; ecossistema das startups; inovação; atuação das startups; formatos empresariais.

ABSTRACT

This research addresses how startups are formed, what their business model is as a company and what their intentions are, as it aims at a totally innovative concept of business ideology. The study on the startup ecosystem was also deepened, making specifications about what the startup ecosystem would be and who its main participants, bringing the concept of these, which have a fundamental role in the development and growth of this business format, as well as the analysis of the profile of Brazilian startups. Finally, the legal framework applicable to startups was highlighted - the Legal Framework for Startups -, the Law that determines the form of participation of the angel investor, the Normative Instruction regarding the tax return of startups, and also the corporate frameworks that can be applied to startups, that is, the business modalities that are possible to act as a startup. The objective of the research is to analyze and highlight what are the possible corporate frameworks, as well as to identify the most suitable business modules to be a startup. The methodology used was bibliographic and documental research as a research technique, the inductive method as an approach, and the analytical-descriptive method as a procedure. The goal was achieved, being present to the objective and intended explanations, allowing a profitable reading to those who intend to learn about this subject.

Keywords: startups; investment; startup ecosystem; innovation, startups performance; business formats.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	10
2 STARTUPS NO DIREITO BRASILEIRO.....	11
2.1 STARTUPS UM NOVO CONCEITO DE EMPRESA.....	12
2.1.1 Inovação.....	14
2.1.2 Disrupção.....	17
2.1.3 Escalabilidade	19
2.1.4 Flexibilidade.....	20
2.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DAS STARTUPS.....	22
2.3 EMPREENDEDORISMO E AS STARTUPS.....	24
3 ECOSSISTEMA DAS STARTUPS.....	26
3.1 O QUE É O ECOSSISTEMA DAS STRATUPS.....	27
3.2 PARTICIPANTES DO ECOSSISTEMA DAS STARTUPS.....	29
3.2.1 Empreendedor.....	29
3.2.2 Aceleradoras.....	31
3.2.3 Incubadoras.....	33
3.2.4 Investidores-Anjos.....	34
3.2.5 Governos.....	35
3.3 O PERFIL DAS STARTUPS BRASILEIRAS.....	37
4 REGIME JURÍDICO APLICÁVEL AS STARTUPS NO BRASIL.....	39
4.1 LEI COMPLEMENTAR 155/2016	40
4.2 INSTRUÇÃO NORMATIVA DA RECEITA FEDERAL 1719/2017....	43
4.3 LEI COMPLEMENTAR 182/2021.....	45
4.4 REFLEXÕES ACERCA DO ENQUADRAMENTO SOCIETÁRIO APLICÁVEL AS STARTUPS.....	48
4.4.1 Sociedade Limitada Unipessoal (SLU).....	48

4.4.2 Sociedade Limitada.....	50
4.4.3 Sociedade Anônima.....	52
5 CONCLUSÃO.....	55
REFERÊNCIAS.....	57

1 INTRODUÇÃO

A presente pesquisa tem o objetivo de retratar e analisar quais os possíveis enquadramentos societários das startups, assim como, quais deles são os mais indicados às startups. Como uma questão lógica, também há análise do que é a startup, a evolução ao decorrer do tempo destas empresas, como ela atua, quais seus principais investidores e como é seu funcionamento. Características que são necessárias serem retratadas para ter um entendimento adequado ao assunto.

O tema da pesquisa é de suma importância, visto o crescimento considerável das startups no Brasil e a criação do Marco Legal das Startups, a Lei Complementar 182/2021, que também faz menção a algumas normatizações das empresas tradicionais presentes no Brasil, as quais podem atuar como startup, conforme exposto no item nº 4.

O objetivo do estudo é proporcionar conhecimento e informação sobre startups e seus enquadramentos societários às pessoas que tem interesse nestas empresas, e, também, ao empreendedores e empresários que pretendem fundar ou participar destes grupos econômicos, visto que ainda há pouca informação disponível sobre estas sociedades empresárias.

Portanto, é notável a importância deste assunto e o quão pode ser importante à sociedade estas empresas, o que justifica a motivação deste estudo. Para proporcionar uma leitura agradável e com melhor aproveitamento, a pesquisa está dividida em três capítulos, com seus respectivos subcapítulos. Sendo que no primeiro capítulo é comentado sobre as startups no direito brasileiro, seu conceito e evolução histórica. Já o segundo capítulo é explanado sobre o ecossistema das startups, com seus participantes e seu perfil. E, no terceiro capítulo são analisados os possíveis enquadramentos societários das startups e as normatizações aplicadas a elas.

A metodologia utilizada foi pesquisa bibliográfica e documental como técnica de pesquisa, o método indutivo como abordagem, e método analítico-descritivo como procedimento.

2 STARTUPS NO DIREITO BRASILEIRO

Por mais que as startups já possuam grande influência no Brasil, e no mundo, houve a inserção no direito brasileiro apenas em 2021, após mais de uma década do grande fenômeno das startups. No dia 1º de junho de 2021 foi sancionada a Lei Complementar número 182/21, que institui o chamado “Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador”, com seus efeitos iniciados em setembro de 2021.

A lei complementar traz o entendimento de startup como “vetor de desenvolvimento econômico, social e ambiental”, instituindo regulações para o empreendedorismo inovador. De acordo com a LC 182/21, para as sociedades empresárias, as sociedades simples e a empresa de responsabilidade limitada serem consideradas startups, devem contar com receita bruta de até R\$ 16 milhões (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior, ou R\$1,333 milhão (um milhão, trezentos e trinta e três mil e trezentos e trinta e quatro reais) mensais, em caso de atividade inferior a 12 (doze) meses.

Para a empresa se declarar no ato constitutivo de modelos de negócios inovadores, é necessário que siga o artigo 65-A da LC 167/19, também presente no artigo 17 da LC 182/21:

Art. 17. A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, passa a vigorar com as seguintes alterações:

Art. 65-A. Fica criado o Inova Simples, regime especial simplificado que concede às iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem como 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. (BRASIL, 2021, n.p.).

O Marco das Startups é de extrema relevância, pois abriu um caminho para várias necessidades e possibilidades existentes e futuras. Com isso, será alavancado o ecossistema desse modelo de negócios, tendo melhorias e refletindo num aumento na criação de novas empresas desse segmento.

Conforme (LEITE, 2021, n.p.) é possível destacar cinco aspectos principais - dentre vários - com a aprovação desta Lei, “a definição, facilitação de investimentos, fomento à inovação, ambiente regulatório experimental e contratação pelo Estado”, sem minimizar a importância dos demais.

Porém, é preciso compreender que a startup não é um novo ramo do direito. Não está sendo desenvolvido outra “área” do direito, mas, houve a criação de um novo

nicho no direito empresarial, e, com isso, foi desenvolvida a forma de aplicação jurídica sob as startups. Conceitos existentes no direito que são adequados a essa nova forma de empresa, juntamente com a Lei Complementar 182/2021 (Lei das Startups) que gerou seu marco legal.

O direito das startups é a aplicação dos conceitos da área jurídica a uma empresa ou modelo de negócios conhecidos como startups. Não é um ramo do Direito propriamente dito. (COELHO, 2019, n.p.).

Também, é importante ter o conhecimento sobre as áreas do direito brasileiro que as startups terão mais contato e atuação. No direito empresarial, como já foi mencionado e é uma dedução lógica, as startups estão muito conectadas, tendo a maioria de suas demandas algum tipo de envolvimento - até por ser uma parte do “leque empresarial” - e, especialmente, no que tange a parte societária.

Outras áreas do direito que as startups têm participações consideráveis é no direito do trabalho, direito tributário e direito intelectual. Inclusive, há de ter atenção nos casos de propriedade intelectual, visto que as startups utilizam sistemas diferentes de empresas tradicionais, nas fases de testes, no decorrer do desenvolvimento/criação de um produto inovador.

Nas startups, a fase de desenvolvimento conta com o processo de aceitação, melhoria e testes diretos com os futuros clientes, muitas vezes disponibilizando o protótipo para o cliente fazer uso e passar feedback sobre o produto. Por isso, deve ser observado os direitos intelectuais e direitos reais acerca do projeto inovador, realizando a patente em favor da startup antes mesmo de ter o produto finalizado.

Pode-se observar a importância deste assunto, com um trecho retirado do artigo da Lilian Coelho:

A propriedade intelectual também é outra área de conhecimento fundamental para quem quer atuar no direito das startups. Ainda que não seja a sua especialidade, é preciso entender pelo menos o básico para orientar seu cliente. Afinal, estamos falando de inovação, de coisas novas, de modelos de produtos e serviços muitas vezes fruto de uma criação, de uma pesquisa e que precisa ser protegido. (COELHO, 2019, n.p.).

2.1 STARTUPS UM NOVO CONCEITO DE EMPRESA

Para adentrar no assunto sobre Startups, é interessante realizar uma análise geral sobre o que esse conceito abrange, apontando, de fato, o que é uma startup e seus benefícios à sociedade, e também às outras empresas.

Startup, como sua tradução já remete, traz a ideia de “começar”, ou seja, no meio empresarial, é a criação de uma nova empresa. As startups têm origem norte-americana, com seus primeiros registros de atividade datados da metade do século XX, mas tiveram sua popularização, nos Estados Unidos, na década de 90. Já, no Brasil, esse modelo de negócio ganhou força no final da primeira década do século XXI, muitas vezes por ter um entendimento errôneo sobre a definição ou as características dessa modalidade de empresa.

Seu conceito é de uma empresa em estágio inicial que possui uma proposta de negócio inovadora e com um grande potencial de crescimento, impreterivelmente é visado o crescimento exponencial nesses modelos de negócios. Geralmente a tecnologia é usada como base para aumentar as possibilidades de crescimento e pode ter atuação em qualquer área/tipo de mercado.

E, como óbvio, negócios que visam maiores crescimentos, também correm mais riscos. O ambiente de alto risco está presente em todas as startups, visto que as startups trazem propostas de negócios divergentes dos que estão presentes no mundo empresarial tradicional.

Inclusive, este é um dos conceitos das startups. Conforme (RIES, 2019), são empresas que possuem crescimento exponencial em um ambiente de alto risco, são negócios repetíveis e escaláveis, buscando pela inovação em qualquer área que atuam, com métodos disruptivos e flexíveis, tendo sua formação de empresa de forma diferente das empresas tradicionais.

Mas afinal, o que é uma startup? Segundo (DONATO, 2021, n.p.), pode-se definir uma startup como um grupo de pessoas engajadas no desenvolvimentos de um produto inovador - normalmente essas pessoas são denominadas como empreendedoras -, com um modelo de negócio que possa ser repetido e escalado, em um ambiente incerto e de baixo custo. Para (RIES, 2019, p. 08) a startup é definida como “uma instituição humana projetada para criar produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”.

Pode-se dizer que as características das startups são incomuns no mundo dos negócios. Há inúmeras diferenças sob o formato de organização de uma empresa tradicional e de uma startup, se forem comparadas.

O que geralmente ocorre nas empresas tradicionais, é uma distribuição comum de funções dentro da companhia, utilizando o sistema de pirâmide para determinar a atribuição, a responsabilidade e o poder de decisão de cada funcionário.

Esse sistema, normalmente, também define qual será o salário dos funcionários de cada “andar da pirâmide”. Esse sistema organizacional pode ser definido como “cultura organizacional tradicional” (NAVAS, 2021, n.p.), essas empresas possuem relações de trabalho com mais supervisões, lideranças de controle e processos burocráticos.

Nas startups, os funcionários são incentivados a serem empreendedores, pois o empreendedorismo é fundamental para elas. As divisões de trabalho e responsabilidade não seguem os parâmetros tradicionais. A responsabilização está na base da organização, possuindo sistemas de gratificações e promoções e também há rebaixamentos ou demissões, mas tudo isso deve estar alinhado com os objetivos da empresa de curto, médio e longo prazo.

O processo é o próximo degrau das startups, e são ferramentas e táticas utilizadas pelos funcionários para desempenhar o trabalho, possuindo uma grande ligação com a responsabilização, porque, como as startups utilizam formas diferentes de comprovação de seus produtos, utilizando testes diretamente com os clientes para ter experimentação rápida e iteração, qualquer tipo de falha não é punido.

E com isso cria-se a cultura, que podemos chamar de cultura startup. É a memória da empresa de como ela trabalha e atua, e repassado para todos que entrar nela. A cultura não é modificada com ideias ou motivações superficiais, “a cultura é formada ao longo do tempo, é o resíduo do processo e das escolhas de responsabilização do passado da empresa” (RIES, 2019, p. 149).

Por fim, e o que se encontra no topo da organização, as pessoas. Elas são o principal recurso corporativo, tanto as pessoas que trabalham na empresa, quanto as pessoas que os produtos e ações as alcançam, “o sucesso de qualquer organização depende da capacidade das pessoas que ela consegue atrair e reter” (RIES, 2019, p. 149). Essa é a gestão empreendedora, o sistema organizacional das startups, é o estilo startup.

2.1.1 Inovação

A inovação está enraizada nas startups. Essa e as próximas características que serão dissertadas definem muito bem o que é uma startup e o que ela objetiva, e a inovação vem a ser uma regra para a empresa ser considerada de fato uma startup.

Pode-se dizer que essas características são uma espécie de critérios para estes negócios seguirem.

Diferentemente das empresas tradicionais, as startups, geralmente, são criadas para colocarem no mercado soluções que envolvem a utilização de inovação e tecnologia para resolverem problemas. Portanto, podemos dizer que uma startup é criada a partir de uma oportunidade de mercado, enquanto a empresa tradicional a partir de uma necessidade de negócio. (Insights Liga Venture, 2022, n.p.).

O conceito de inovação pode ser entendido de diversas formas, mas todas elas remetem a ideia de algo novo, seja um produto, método organizacional, implementação de novas técnicas, de serviço/processo, dentre outras. Nas startups, o conceito de inovação é estendido à organização da empresa, como comentado no capítulo anterior em que foi explicado sobre o sistema organizacional das mesmas.

Com isso, trata-se de um conceito de inovação amplamente incorporado à startup, tanto na comercialização de algo novo - aqueles serviços disponibilizados aos clientes -, quanto ao ambiente da startup. Essa é uma das premissas das startups, buscar uma solução - sobre qualquer que seja a demanda - em que englobe inovação (FIUZA, 2022, n.p.).

Quando se fala de inovação, é possível confundir este conceito com o conceito de invenção, que, às vezes, também está presente em startups, pois algumas das ideias que se tornam realidade são totalmente novas, tratando-se, então, da concepção de algo, ou seja, algo que antes não existia.

Mas afinal, qual a diferença entre inovação e invenção? Em uma tradução livre significa o ato de inventar, criar algo que até então não era cogitado. Já a inovação significa renovar/recriar algo já existente, buscar por melhorias e/ou fazer de uma maneira diferente.

Na startup, estes conceitos podem estar isolados ou um acompanhar o outro, pois é possível a startup fazer melhorias em produtos ou serviços já conhecidos pela população, e assim, tornar realidade um meio que até então era utilizado de forma diferente (inovação), ou criar algo novo (invenção) e já introduzir melhorias (inovação).

Assim, uma startup só possui um produto inovador se este está no mercado, sendo monetizado, ou seja quando a startup inicia com os primeiros clientes. Até lá, a startup possui uma invenção. Ainda a ser validada e testada no mercado. (FIUZA, 2019, n.p.).

No que tange a inovação de produtos e serviços, esse modelo de empresa visa a criação dos mesmos, ou sua reinvenção, com o objetivo de melhor atender seus usuários, buscando por projetos que tornem o dia a dia das pessoas mais fácil e prático, visto que quando se fala em inovação deve-se ter em mente um processo econômico e a aplicação de um produto, serviço ou solução ao mercado (FIUZA, 2022, n.p.). Como ocorre com os aplicativos que prestam serviços à população, seja de transporte, alimentação, compras, etc.

Podemos citar os aplicativos Uber e Ifood, startups conhecidas nacionalmente, que utilizaram a inovação para reinventar formas de locomoção e alimentação, usando a tecnologia para se aproximar dos usuários e propiciar mais comodidade quando alguém necessita de algum desses serviços.

A Uber revolucionou o conceito de chamar um transporte, transformando a rotina de usuários que conseguem chamar um carro pelo dispositivo móvel e saber qual o valor da corrida. O mesmo caminho foi percorrido pelo Ifood, que encurtou a distância entre os restaurantes e os clientes que desejam receber comida em casa. (Insights Liga Venture, 2022, n.p.).

Diante disso, deve-se destacar a importância da tecnologia às startups, visto que é um pilar muito importante para que ocorra a inovação referente a essas empresas. Pode-se dizer que as startups giram em torno da tecnologia, e por isso, destinam boa parte de seus aportes financeiros para desenvolver sistemas referentes à tecnologia internamente.

Inclusive, a tecnologia e evoluções tecnológicas agregam no crescimento da empresa, proporcionando ampliação de mercado para todo o país e também para o exterior. Graças a tecnologia é possível que as startups maximizem seus resultados, com as inovações produzidas por elas.

É possível verificar essas possibilidades no livro “O Estilo Startup” (2019) de Eric Ries, pesquisador de Harvard, em que o governo dos Estados Unidos revolucionou um dos seus aplicativos de atendimento à população com o método “startup enxuta”, idealizado e defendido por Eric.

O HealthCare.gov passava por dificuldades em prestar atendimento à população, os desenvolvedores do aplicativo não realizaram testes com os usuários, gastando milhões até o lançamento e não obteve boa aceitação, pois era pouco utilizável. Então, uma equipe foi recrutada para modificar e torná-lo acessível a todos.

A equipe utilizou o método startup, realizando diversos testes com a população para coletar feedbacks e, assim, lançar um aplicativo que conseguisse atender a todos. Os gastos foram menores, as respostas foram melhores e em pouco tempo o aplicativo foi lançado, alcançando o objetivo e, inclusive, com ótima aceitação da população.

2.1.2 Disrupção

Como é de conhecimento geral e também já foi citado anteriormente, as características de inovação, disrupção, escalabilidade e flexibilidade estão interligadas para atender aos objetivos das startups. E, a atual economia exige isso tanto das empresas tradicionais, quanto das startups.

Indiscutivelmente, competir em um mercado cada vez mais dinâmico e tecnológico requer ações inovadoras quase constantemente. No entanto, há maneiras diferentes de inovar. Uma dessas maneiras é a partir da teoria da inovação disruptiva. (GOBIRA, 2020, n.p.).

Diante disso, a inovação disruptiva acabou se tornando um dos conceitos mais importantes para os empreendedores e diretores de todos os tipos e tamanhos de empresas, no século 21. Esse conceito foi desenvolvido pelo professor da Harvard Business, Clayton Christensen e está presente no livro de sua autoria O Dilema do Inovador, publicado originalmente em 1997, reeditado e lançado novamente em 2001 como O Dilema da Inovação.

Para ter-se noção da importância deste livro e deste assunto que está sendo tratado, este livro já foi considerado um dos 6 (seis) livros de negócios mais importantes nos últimos 50 (cinquenta) anos, pelo The Economist (SARDI, 2019, n.p.). E, apesar de ser um livro com mais de duas décadas, ele é incrivelmente aplicável na atualidade.

A inovação possui basicamente dois tipos, a inovação disruptiva e incremental. Em relação a inovação incremental, serão retratados apenas os aspectos principais, sem entrar no mérito, que já será suficiente para realizar a comparação entre as duas modalidades e entender um pouco sobre esse processo. (CHRISTENSEN, 2012).

A inovação incremental é exatamente o sinônimo da palavra, é um ato de incrementar, um aumento gradual e regular dos seus sistemas, ou seja, empresas que

adotam essa forma de processo inovam nas tecnologias já existentes, realizam melhorias naquilo que já está presente no mercado, mas sem causar grandes impactos/alterações neste ambiente.

É o que ocorre com a inovação de produtos já conhecidos, por exemplo, os celulares. As inovações são melhorias em software, sistemas, estética, mas não ocorre mudanças que inovem de fato o produto, eles seguem com os mesmos fundamentos, apenas recebem melhorias e atualizações para continuarem competitivos e atendendo os pedidos do mercado.

Essas tecnologias surgem e são implementadas nesses produtos para que estes possam ter uma melhor atuação. Porém, diferentemente das modificações de ruptura, produtos como esses sofrem mudanças equilibradas e graduais. (GOBIRA, 2020, n.p.).

Já nas inovações disruptivas, tratam-se de atos que interrompem o curso normal de um processo, são inovações que causam grandes mudanças no mercado, traz a ideia de democratizar um produto/sistema a todos. Aquilo que antes era possuído por um grupo muito limitado, é proporcionado para muitos, ou todos.

Normalmente, este tipo de inovação transforma e/ou modifica o mercado - geralmente através da tecnologia -, para algo mais simples e prático, facilitando ao consumidor. Podemos citar como exemplo a Uber e o Ifood já analisados anteriormente, que modificaram os setores de táxi e restaurante, respectivamente. Ou, também, a Netflix e o Whatsapp, que transformaram a forma de alugar/assistir filmes e mandar sms e fazer ligações, respectivamente, dos seus usuários.

Utilizar padrões na empresa pode frear o método disruptivo, e um dos indícios que o negócio está indo nessa direção é a conhecida “zona de conforto”. Quando os diretores e funcionários aceitam a posição que a empresa se encontra, é a hora de provocar alguma mudança em seu sistema interno, pois pode ser o começo de uma crise e, na pior das hipóteses, ir à falência.

Porém, nada impede que um ambiente inovador utilize as duas formas de sistema, tanto disruptiva, quanto incremental, pelo contrário, uma empresa - seja ela startup ou qualquer que seja sua modalidade - deve trabalhar com esses dois formatos de sistema para melhor atender a comunidade. Obviamente que se falarmos exclusivamente de startup, deverá ter seu olhar direcionado à inovação disruptiva, com o objetivo de revolucionar o mercado com o desenvolvimento de novas tecnologias.

2.1.3 Escalabilidade

A escalabilidade está muito presente nas startups e também é uma das características fundamentais dessa modalidade de negócio. Afinal, a inovação precisa ser escalável e repetível para que produza os efeitos esperados pelos fundadores e assim cresça de forma rápida e sustentável.

Umas das características mais importantes das startups é ganhar força e crescer muito rapidamente. Ou seja, ter uma impulsão absurdamente veloz, preferencialmente sustentável (se você quiser continuar a ter uma startup, é claro). (PERIN, 2015, p. 13).

Uma corporação escalável possui processos organizados e estruturados, que geralmente são replicáveis para um número significativo de pessoas sem perder a sua funcionalidade (POSITIVO TECNOLOGIA, 2017, n.p.). Os negócios que têm a escalabilidade como característica possuem mais facilidade em receber investimentos financeiros de investidores-anjos ou fundos - esse tipo de investimento será analisado no próximo capítulo -.

A startup é escalável quando ela consegue expandir, de forma muito significativa, seu faturamento, seus clientes, usuários ou qualquer que seja seu alcance de forma significativa, sem ter a necessidade de aumentar seus custos na mesma proporção, ou seja, o custeio para que aconteça a escalabilidade deve ser menor que seus resultados.

Isso não tende a ser um problema, pois o cenário que esse modelo de negócio se encontra é de baixo custo. Muitas startups seguem o lema de “fazer muito com pouco”, elas estão projetadas para desenvolver seus projetos com baixo custo e é dessa forma empresas escaláveis agem. Elas mantêm os custos de operação baixos, gastos baixos com recursos humanos e não tem grandes necessidades de infraestrutura para expandir suas operações (BEGNOCHE, 2018, n.p.). Mas elas investem em pessoas, e nas pessoas certas, o que faz o negócio crescer exponencialmente.

Visando a escalabilidade, as empresas desenvolvem processos com estratégias diferentes. Estes negócios utilizam o sistema de testes, que, ao desenvolver algum projeto, eles produzem o protótipo e disponibilizam a algum cliente alvo para coletar feedbacks e adicionar melhorias ao produto. Dessa forma,

maximizam o produto e otimizam o investimento, podendo ser replicado e expandido com custo e tempo menores.

Tudo isso faz com que a startup seja escalável, conseguindo aumentar seu porte de forma acelerada e atender um número muito maior de pessoas sem ter um aumento proporcional com as despesas em geral (BEGNOCHE, 2018, n.p.).

Importante destacar que a forma de procedimento adotado pelas startups visam um melhor aproveitamento dos objetivos traçados, como já foi explanado no item 2.1, sobre a organização das startups. Com isso, o tempo não é desperdiçado por projetos que não teriam um bom retorno à empresa, pois os testes realizados apresentam um alto índice de como seria a realidade com seus usuários.

2.1.4 Flexibilidade

Uma curiosidade que muitas pessoas desconhecem, é que empresas tradicionais de grande porte, muitas vezes, adquirem ou firmam parcerias com startups de um segmento específico, de porte pequeno ou médio para pequeno, para preencher algumas lacunas ou promoverem, juntas, uma solução que mais adeque às necessidades das empresas tradicionais.

Pode-se observar essas ocasiões de acordo com a fala de Marina Almeida, coordenadora de Inovação Comercial da Natura e responsável pelo Programa natura Startup:

Para qualquer empresa grande se manter competitiva e conseguir sobreviver no atual cenário é fundamental que se alie às startups. Especialmente porque elas têm uma agilidade muito maior. É um casamento que permite às grandes empresas utilizar um formato de trabalho mais ágil, gastando pouco, testando rápido. Por isso, é importante haver uma comunicação eficiente e clara de como a solução apresentada pela startup pode ajudar a resolver as questões da grande empresa. Esse é o principal desafio neste relacionamento, pois muitas vezes as startups levam soluções que não se encaixam à nossa realidade. Saber se comunicar e entender a linguagem que a empresa fala, seus processos e indicadores, é essencial. (ALMEIDA, 2021, n.p.).

E, também, refere Patrick Tedeschi, coordenador do MIC Microsoft Campinas:

Vemos hoje que as startups são os motores que proporcionam a transformação digital. Se olharmos para trás, as grandes empresas que surgiram trazendo novos serviços são startups. Por isso, nós hoje buscamos nas startups a inovação, vontade de vencer e agarrar o problema. Por serem mais flexíveis, as startups se dão o direito de errar e, errando mais rápido, conseguem se reinventar para obterem o sucesso mais rápido ainda. Nós

olhamos muito para esse modelo de negócio e o que ele tem a nos oferecer. (TEDESCHI, 2021, n.p.).

E a flexibilidade é um case muito visado, baseado na variedade de atividades que seria possível e necessário que as startups desenvolvessem. Por isso, esta característica é muito importante, como todas as outras já comentadas.

Claramente nota-se a relevância das startups e de sua flexibilidade. Essas empresas, certas vezes, precisam mudar de direção rapidamente, ou realizar alterações nos projetos que estão sendo produzidos. No ambiente startup, isso é chamado de pivotar ou perseverar, respectivamente, e ocorre quando determinado projeto que está passando por testes e não tem a resposta esperada, assim, é realizada uma reunião entre os criadores do projeto - geralmente são empreendedores -, e os fundadores e analistas da startup.

Essas reuniões são para decidir se o caminho certo a ser tomado é continuar com a ideia e apenas continuar fazendo alterações que será alcançado o objetivo esperado, ou seja, perseverar. Ou, se é o momento de seguir outra proposta que, anteriormente, foi posta à mesa junto com a que estava sendo desenvolvida, mas que acabou fracassando e não atingiu o resultado esperado (pivotar).

Em empresas tradicionais, esse sistema acaba sendo mais complicado, pois esse tipo de empresa possui uma forma de organização mais rígida, se tornando mais inflexíveis referente a esses aspectos. Dificilmente será executado teste do projeto que está sendo desenvolvido, em sistemas de organizações tradicionais.

E esse é um dos problemas desse sistema, pois eles fazem as projeções baseadas em expectativas e considerando apenas o otimismo, sem levar em conta as possibilidades de dar errado. Organizam o desenvolvimento do projeto em um grande curso de tempo até ser concluído - normalmente leva anos -, e não disponibilizam o produto para clientes até estar concluído.

Ocorre que, caso o produto seja um fracasso, o investimento de milhões de reais irá por água abaixo, pois o produto estará concluído e as estatísticas não estão iguais às que foram projetadas.

Por isso, essa tende a ser uma vantagem à startup, agindo com um molde diferente das empresas tradicionais, ela melhor atende aos requisitos atuais da sociedade. Visto que, inovação, disrupção, escalabilidade e flexibilidade são características fundamentais para uma empresa sobreviver na atual competitividade de mercado, que passa por modificações quase que diariamente.

2.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DAS STARTUPS

Sobre a evolução histórica das startups, não poderíamos começar a tratar esse assunto sem mencionar, analisar, comentar, exaltar e admirar o Vale do Silício. Este é o epicentro da revolução e disseminação das startups, desde os anos 1950 ele vem transformando hábitos e mercados em todo o mundo.

Então, começa-se falando um pouco sobre o Vale do Silício, que é considerado a Meca das startups e da inovação, seria imoral redigir um trabalho de conclusão de curso sobre startups e não mencionar este local. O Vale do Silício é uma região localizada na área do sul da baía de São Francisco, no estado da Califórnia, nos Estados Unidos.

O Vale é composto por várias cidades, e lá estão localizadas inúmeras das maiores empresas de tecnologias do mundo, como Apple, Google, Facebook, Oracle, NVidia, etc. Além de ter uma das universidades mais notáveis do mundo e uma das principais pesquisadoras de inovação local, a Universidade de Stanford.

O início de empresas inovadoras no Vale ocorreu em torno do ano de 1950, quando o termo startup ainda nem existia. Até então, não havia investidores, nem empresas de tecnologia e muito menos pesquisadores de Stanford (ENDEAVOR BRASIL, 2014, n.p.).

Por volta de 1955, foi fundada uma empresa que revolucionaria a região do Vale do Silício. A empresa foi fundada por William Shockley, ganhador do Prêmio Nobel de Física e pesquisador na área de semicondutores (Chips), e outros 8 jovens pesquisadores talentosos vindos de Nova Iorque e Boston, que na época, eram os principais centros tecnológicos.

A primeira empresa fundada por eles não obteve sucesso e foi à falência. E, então, conheceram um investidor de Nova Iorque e fundaram outra empresa, a Fairchild Semiconductor, e esta foi um grande sucesso, que desencadeou a criação e abertura de diversas outras empresas na região. É imensurável o quão importante foi a insistência e determinação destes empreendedores, e a criação desta empresa, para o Vale do Silício, pois foram os propulsores da revolução dos formatos de empresas e do Vale.

Além de toda a história da Fairchild, o estudo mostra como os empreendedores ajudaram a transformar o deserto da região de São Francisco no polo tecnológico mais famoso do mundo, e também traz ideias sobre como esse modelo poderia ser replicado. Quando grandes empreendedores ajudam a fundar outras empresas, aumentam as oportunidades para novas gerações de empreendedores surgirem, assim como novos centros globais, como aconteceu no Vale do Silício. (BRASIL, 2014, n.p.).

Atualmente, pode-se dizer que o Vale do Silício é uma cultura que se dissemina pelo mundo todo, onde todas ou a maioria das empresas que visam inovação se inspiram. E a popularização das startups nos Estados Unidos ocorreu por volta de 1990, quando os empreendedores começaram a ter um conhecimento melhor de como é a atuação destas empresas.

De acordo com o site Insper (STARTUP RANKING, 2022), os Estados Unidos lideram o ranking mundial de países com mais startups, até o momento desta pesquisa, o que já era esperado, visto que esse modelo de empresa foi difundido e popularizado pelo país. O Brasil aparece na 10ª (décima) posição do ranking, e é uma posição ótima, pois faz pouco tempo que os empreendedores brasileiros entraram nesse mercado.

O Brasil tem demonstrado ser um país com espírito empreendedor e com um grande potencial relacionado às startups. Há registros de que as primeiras startups fundadas no Brasil foram em 2011, e, além de serem pioneiras no mercado brasileiro, fomentaram o ecossistema de startups, que ainda era prematuro no país, ocasionando uma avalanche de criação de startups.

Em 2015 o ecossistema de startups brasileiro estava mais movimentado e ganhando força, com um bom número de empresas funcionando no mercado, mas o salto no crescimento de startups ocorreu a partir deste ano. “De 2015 até 2019, o número de startups no país mais que triplicou, passando de 4.151 para 12.727 (um salto de 207%)” (CARRILO, 2020, n.p.), e apenas em 2018 o aumento foi de 68% (sessenta e oito por cento).

No Brasil, o centro de desenvolvimento desse modelo de negócios é São Paulo, concentrando cerca de 30% (trinta por cento) das startups do país, de acordo com dados da Startupbase, 2020. Sem mencionar nos eventos de inovação ou demais assuntos relacionados à startups, como por exemplo os hubs de inovação gerados pela Cubo Itaú, criado em 2015 pelos idealizadores do projeto Itaú Unibanco e Redpoint Eventures visando a construção de grandes cases de inovação para o mercado, reunindo empreendedores do mundo todo.

É reconhecido como o maior hub da América Latina e um dos mais relevantes hubs de empreendedorismo tecnológico do mundo. Sem contar que São Paulo possui um Campus do Google, sendo o primeiro da América Latina, voltado para profissionais e empreendedores criativos, também com um coworking aberto.

Isso sem falar nos inúmeros outros players que cresceram com o intuito de fomentar uma comunidade empreendedora (CARRILO, 2020, n.p.), contando com a Plug - startup de coworking - e Gama Academy - considerada uma das melhores startups de educação do país -. Além da Startup Weekend, um evento global que ocorre num fim de semana, reunindo empreendedores que são desafiados a validar sua proposta de negócio até o término do evento.

Estes são alguns dos indícios da evolução e do potencial de crescimento futuro das startups. Muitas empresas tradicionais incluirão os métodos de startups para trabalhar ou contratarão startups de tecnologia para integrar seu time e esse estilo de empresa é a tendência atual e futura para trabalhar.

2.3 EMPREENDEDORISMO E AS STARTUPS

O empreendedorismo no Brasil teve sua intensificação na década de 90 e como essa ação envolve abertura de negócios, também afeta a economia a movimentando mais. Porém, nas últimas décadas, a economia do Brasil está bem instável, deixando empreendedores e investidores receosos quanto a criação de novas empresas e aportes a elas.

Até porque, naquela época os formatos de empresas eram diferentes, não havia a ideia de criar uma startup e nem de abrir um negócio com um risco alto. Investir em um negócio desses então, não se cogitava essa possibilidade. Poucas pessoas aceitavam correr riscos por uma ideia inovadora.

Mas o que muitos não compreendem, é que na crise surgem ótimas oportunidades, como consta no artigo “Empreendedorismo x Startup: um comparativo bibliométrico de 1990 a 2016.

O professor da Business School São Paulo (BSP), Luiz Arnaldo Biagio (2015), também defende a teoria que mesmo na crise é um bom momento para empreender, ele aduz que “toda vez que a gente entra em uma crise, as pessoas se posicionam contra determinadas ameaças. Mas, todas as vezes que elas existem, há também oportunidades de negócio”. (SILVEIRA, PASSOS e MARTINS, 2017, p. 05).

Com as startups essas oportunidades aumentaram ainda mais, pois passaram a ser contínuas essas opções, e não apenas em crises. Como esse modelo de negócio visa inovações tecnológicas e inovações gerais, o tempo todo tem algum empreendedor desenvolvendo alguma de suas ideias disruptivas.

Então os empreendedores visam as startups para desenvolver seus projetos, uma vez que esse tipo de empresa é determinada por ter riscos altos diante de ter um produto inovador e ser uma espécie de aposta na ideia, pois o cenário é de incerteza.

E o empreendedorismo está atrelado a funcionalidade das startups. Na contratação de funcionários à empresa, normalmente o que é mais procurado são os empreendedores, para manter um ambiente de criação dentro da empresa, sempre buscando algo a mais e não se conformar com a situação atual do negócio.

Como Lucas Bicudo afirma: "Ter uma startup é uma aventura. Portanto, não é qualquer pessoa que está disposta a entrar nessa, é preciso ter o espírito empreendedor." (BICUDO, 2021, n.p.). E para as startups, negócios que giram em torno do empreendedorismo, o valor, autonomia, dedicação e disposição para se arriscar é essencial para alcançar o sucesso e gerar valor à sociedade..

Por isso a importância da startup é imensurável, na atualidade, o empreendedorismo está cada vez mais presente nas pessoas e o mercado exige isso. Startups não são para sempre, se a ideia inovadora der certo, elas tendem a passar para outra etapa e se tornar uma empresa maior, mas seus CEOs e fundadores irão manter a cultura startup na empresa. Assim como, empresas tradicionais implantarão esta cultura em seus sistemas.

Portanto, a junção destes termos é essencial e brilhante, pois um define o outro e juntos são capazes de mudar a vida de milhares de pessoas e revolucionar a economia do país e do mundo, gerando valor a todos. E esse, geralmente, é um dos principais objetivos das startups.

Após uma breve análise sobre como é a formatação das startups no contexto mundial e brasileiro, e, a conceituação dessas empresas. O próximo capítulo será dedicado para explicar sobre o ecossistema das startups e os principais – e mais comuns – participantes e investidores desse modelo de negócio, assim como, seu funcionamento no Brasil e a atuação do governo quanto a elas.

3 ECOSSISTEMA DAS STARTUPS

O ecossistema das startups também pode ser denominado como ecossistema empreendedor “reconhecimento do empreendedorismo inovador como vetor de desenvolvimento econômico, social e ambiental” (BRASIL, 2021), fazendo alusão à forma como as startups atuam no mercado e internamente. A modernização e a tecnologia são pilares para empresas de inovação, presentes em todas as startups.

Quanto aos ambientes das startups, não será focado em todas as formas de ecossistemas que existem, como, por exemplo, ecossistema de cidades, estados, país, etc. O enfoque será apresentar o ambiente de trabalho das startups, ou seja, o ambiente interno. E os agentes participantes das startups, que ajudam no desenvolvimento da empresa sem atuar nos projetos, ou seja, o ambiente externo.

Basta pensar que, para o surgimento de uma nova empresa, diversos setores da sociedade precisam estar em funcionamento. Quando você opta por fundar uma startup, por exemplo, precisa ir em busca de colaboradores capacitados, visibilidade, captação de recursos, conhecimento e até mesmo de um espaço físico. (StartupSC, 2021, n.p.).

Em relação ao ecossistema das startups, podemos dizer que há o ecossistema interno e o ecossistema externo. No ecossistema interno, trata-se de algo totalmente diversificado em comparação às outras empresas. As startups têm uma forma de subdivisão interna única, favorecendo ao estilo empreendedor, presente nesse modelo de empresa, e mantendo a continuidade nas criações de projetos, assim como o seu desenvolvimento.

A estrutura interna favorece o desenvolvimento e crescimento interno da empresa, focando na criação e desenvolvimento de projetos que emanam melhorias à sociedade. Essa estrutura é desenvolvida com métricas de desempenho, são vários os tipos existentes de métricas, não há uma regra e, normalmente, cada startup tem a(s) sua(s), que geralmente são baseadas no valor agregado à sociedade e no sucesso obtido dos projetos empreendedores. Não sendo apenas no resultado para a empresa, como geralmente ocorre com as empresas tradicionais.

Isto gera uma oposição às empresas tradicionais, pois, além de haver uma competição entre estas empresas, elas acabam tendo competição interna e às vezes deixam o corporativismo de lado.

No que diz respeito ao ambiente externo, as startups possuem a possibilidade de agregar investidores ao seu negócio, que são fundamentais para disseminar a

cultura de inovação e empreendedorismo, que é a raiz da startup e o ecossistema em que elas vivem. E, em que pese, há um vasto mercado, possibilitando o desenvolvimento econômico da região atuante da startup, e até mesmo do país.

Assim, o fomento ao ecossistema de startups emerge como alternativa que pode estimular o desenvolvimento econômico a partir do fortalecimento de atores locais e da disseminação de uma cultura empreendedora. (SOUZA, 2018, p. 31).

3.1 O QUE É O ECOSSITEMA DAS STRATUPS

Pode-se dizer que o ecossistema das startups é tudo o que faz a empresa em estágio inicial se desenvolver, e, para que isso ocorra, as startups buscam por formas de investimento diversificadas. Como é óbvio, a maioria dos investidores adquirem um percentual da empresa, chamado de equity.

Uma questão muito interessante das startups é diferente das formas tradicionais de negócio é a forma de funcionamento do investimento. Nas empresas tradicionais, os aportes financeiros aos projetos são financiamentos por direito. Nessa forma de incentivo, as equipes recebem aportes fracionados, tendo que convencer os diretores da empresa a cada fase avançada do projeto, e, também, não é preciso se preocupar em ter apenas aquele valor investido em si, pois há a possibilidade de recorrer aos diretores caso necessitem de mais.

Os gestores passam bastante tempo se preparando para a reunião anual e mais ainda defendendo seu orçamento. Chamo esse sistema de financiamento por direito por causa da dinâmica subjacente que parece sempre acontecer. É muito mais fácil conseguir financiamento para o seu projeto preferido na reunião anual. No entanto, assim que isso é alcançado, passa-se a ter o que a maioria dos gestores chama de torneira: sempre aberta, com o fluxo do financiamento variando ao longo do tempo. (RIES, 2019, p. 200).

Já as startups têm outra forma de receber aportes financeiros. Estas empresas realizam rodadas de investimento com o objetivo de arrecadar determinada quantia para executar desenvolvimentos. Estes desenvolvimentos podem estar relacionados aos projetos que estão sendo executados, à expansão da empresa, à melhora de infraestrutura de tecnologia, dentre outros.

Independente para qual seja a finalidade da rodada, serão apresentados os números da empresa e será discutida a porcentagem que será destinada ao investidor. E, o interessante dos investimentos à essa empresa é que ele é um

financiamento mensurado, pois os empreendedores recebem de uma só vez a quantia destinada a eles, e trabalham em cima disso, sabendo o quanto tem e precisando administrar em que será utilizado.

Esta é a base do financiamento mensurado: liberdade absoluta para gastar o dinheiro, com critérios bastante restritos de como conseguir mais fundos, expressos somente na aprendizagem validada.

Se você arrecada 1 milhão de dólares em financiamento na fase de constituição, com uma empresa de capital de risco, nunca ouvirá no mês seguinte: “Ei, sinto muito, mas tivemos um trimestre ruim e precisamos de 200 mil dólares de volta”. Esse investidor seria imediatamente expulso da cidade. Além disso, a realidade é que a empresa de capital de risco não conseguiria reaver o dinheiro; as startups são empresas independentes e, uma vez que o cheque é compensado, não tem volta. (RIES, 2019, p. 201-202).

Portanto, essas empresas necessitam de liberdade para conseguir realizar suas projeções e desenvolver seus projetos. É improvável que uma startup consiga prever quando será preciso pivotar, por isso é necessário saber a quantia exata de dinheiro que a empresa ainda tem em caixa.

A liberdade é parte essencial do que torna as startups possíveis. É difícil prever quando uma empresa vai precisar pivotar, mas muitas vezes isso acontece de uma hora para outra. É importante saber quanto dinheiro resta e ter a confiança de que a empresa poderá gastá-lo logo, sem avaliações intermináveis. E as startups têm a tendência a viver no limite. Muitas das mais conhecidas estiveram a semanas ou até mesmo dias de ficar sem dinheiro em alguma ocasião. Se seu orçamento tivesse sido reduzido, mesmo que em 10%, num momento crucial, provavelmente teria sido fatal. (RIES, 2019, p. 202).

Ou seja, o ecossistema das startups é de extrema incerteza e é uma modalidade de empresa com alta taxa de mortalidade, mas mesmo assim vem tendo grande destaque no mundo empresarial, pois é uma forma de negócio viável e que traz grandes resultados, como está expresso na LC 182/21, no 1º artigo, em seu parágrafo único, inciso II.

Art. 1º Esta Lei Complementar institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador.

Parágrafo único. Esta Lei Complementar:

II - apresenta medidas de fomento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador. (BRASIL, 2021, n.p.).

A cultura das startups é um ponto crucial para este ecossistema, e talvez seja a peça chave para que tenham sucesso em suas atividades e no funcionamento interno delas. A ideia de fazer muito com pouco passa dos fundadores aos

funcionários, atuando em um sistema organizacional que possui a responsabilização pertinente ao projeto, deixando-os mais livres para desenvolvê-lo.

Isso é possível graças à transparência em que a startup trabalha, a quantia adquirida na captação de recursos também é repassada a todos funcionários e participantes da startup, possibilitando que o trabalho seja conduzido de acordo com o que está disposto a eles.

3.2 PARTICIPANTES DO ECOSSISTEMA DAS STARTUPS

São vários os agentes presentes nas startups, mas, os principais participantes são os empreendedores, as aceleradoras, as incubadoras, os investidores-anjos e os governos. Estes geralmente são os participantes que possuem maior relevância nesse modelo de negócio.

Na criação desse modelo de negócio o empreendedor não recebe e geralmente não busca por capital externo, utilizando capitais próprios ou buscando por empréstimos pessoais para alavancar seu negócio, no caso de haver mais de um fundador, busca-se extrair o máximo de suas capacidades individuais e tempo para engrenar o negócio em seu estágio inicial.

Esse foi o início das grandes empresas que iniciaram como uma startup, tendo exemplos como Amazon, Apple e Google. Esse é o ambiente em que as startups vivem, esse é seu ecossistema.

Ecosistema significa o sistema onde se vive. 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. (FILHO, 2021, n.p.).

Com isso, será abordado e explanado alguns dos principais participantes deste ecossistema, que apoiam e ajudam as startups a se desenvolverem, com a disponibilização de capital de acordo com as necessidades da empresa.

3.2.1 Empreendedor

Tudo começa com o empreendedor - ou empreendedores - que formulam uma ideia inovadora para implantar no mercado. Envolvida de modernização e tecnologia a proposta começa a se concretizar, surgindo, às vezes, em uma roda de amigos,

muitas vezes sendo considerada uma ideia doida por alguns, mas idealizada pelos empreendedores.

A partir disso, eles possuem a liberdade de escolha para criar uma startup, com o intuito de desenvolver seu projeto. Os critérios para fundar uma startup não são tão rígidos, é preciso seguir apenas alguns requisitos simples, que estão presentes na LC 182/21:

Art. 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

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

I - com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada;

II - com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e

III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo:

a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou
b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. (BRASIL, 2021, n.p.).

Vale ressaltar que as startups têm se mostrado ser um dos melhores (se não o melhor) modelo de negócio para trabalhar e iniciar as atividades do meio empresarial. Os empreendedores geralmente iniciam com seu próprio capital, se autofinanciando para prover suas ideias. Caso necessitem de um aporte financeiro de maior expressão, buscam por empréstimos em seus próprios nomes.

Estes empreendedores são os fundadores das startups, e estão na linha de frente das suas empresas, “Na criação destas empresas o empreendedor não se utiliza de capital externo, procurando utilizar capitais próprios ou fazer empréstimos pessoais para lançar o seu negócio, com poucos gastos.” (FILHO, 2021, n.p.).

Os fundadores também dedicam grande parte de seu tempo e de suas capacidades, para desenvolver e fazer com que a startup obtenha sucesso com seu produto, “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.” (FILHO, 2021).

Também é importante lembrar que o fundador - ou fundadores - pode criar uma outra modalidade de empresa, mas com o estilo startup, se caracterizando como startup durante os primeiros anos. Ou, ser uma startup durante os primeiros anos e depois passar a reger em outra forma de negócio.

Isso pode ocorrer pois a LC 182/21 permite esse enquadramento, em seu §1º do artigo 4º, mencionado anteriormente.

3.2.2 Aceleradoras

A aceleradora é um fenômeno recente, tendo sua chegada no Brasil por volta de 2011 “foi iniciado em 2005 nos Estados Unidos da América e em 2011 no Brasil” (SOUZA, 2018). As aceleradoras são instituições que apoiam startups, seja em estágio inicial ou startups que já estão se desenvolvendo.

Há de se falar que aceleradoras são uma forma mais moderna de incubadoras, porém, com uma metodologia diferente e de certa forma mais complexa. As aceleradoras, de fato, aceleram o desenvolvimento das startups, potencializando o crescimento de projetos que visam a inovação. Estas startups são selecionadas de acordo com o potencial de crescimento e de obter sucesso de seu projeto idealizado, julgadas pela aceleradora.

O intuito das aceleradoras é reduzir a “taxa de mortalidade”, ou de extinção, de startups. Muitas das startups fundadas não resistem aos primeiros 5 anos, e algumas não conseguem alcançar nem o primeiro ano. Diante de tais fatos, alguns meios de retenção de startups começaram a surgir.

Partindo do pressuposto que a participação em vários aspectos das startups poderia reduzir o percentual de descontinuidade deste modelo de negócio, começaram a ser criadas empresas voltadas para prover startups, empresas estas que podem ser aceleradoras ou incubadoras, e os números melhoraram significativamente:

Quando a startup está instalada em uma aceleradora, incubadora ou parque tecnológico, a chance de descontinuidade da empresa é 3,45 vezes menor do que quando instalada em escritório próprio ou sala/loja alugada (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2012, p. 12). (NYBO, Erik Fontenele, 2015, p. 132).

A participação de aceleradora na startup tem-se como um contrato mútuo - o contrato mútuo pode ser oneroso ou gratuito -, porém, não é um contrato mútuo simples. Em um simples contrato mútuo, ocorre o empréstimo de um bem fungível - como o dinheiro - de uma parte para outra. No caso das aceleradoras e startups, além do repasse financeiro, há obrigações atreladas a mentoria, consultoria, espaço, etc.

O referido contrato quando celebrado entre a startup e a aceleradora não trata de simples mútuo, pois, além do repasse financeiro, há a obrigação da prestação de serviços de consultoria pela aceleradora nas mais variadas áreas de impacto, como comercial, planejamento, financeiro e jurídico. A prática do mercado de aceleradoras brasileiro tem estabelecido que tal consultoria se soma ao valor do dinheiro mutuado para fins de valor da compra das quotas sociais. (NYBO, 2015, p. 135).

Como pagamento da startup à aceleradora, pode ocorrer a entrega de participação societária do negócio à aceleradora, ou a devolução dos valores cedidos no contrato mútuo, podendo incidir juros e correção monetária estipulados. Em caso de rescisão ocorrida por culpa ou dolo pela startup, poderão ter consequências mais impactantes às startups.

Ainda, não raro, caso o contrato seja rescindido por culpa, dolo ou vontade da startup, além do dinheiro emprestado pela aceleradora – com intenção de investimento – esta última poderá utilizar-se da cobrança financeira das horas técnicas disponibilizadas em consultoria. (NYBO, 2015, p. 135).

Tradicionalmente, o título de dívida assumido pelo investido em favor do investidor ocorre nas sociedades anônimas, onde a empresa realiza o contrato mútuo, e, se dispensado o pagamento do débito, ele será extinto pela transferência de participação societária ao investidor, se assim for acordado. Essa é a debênture conversível, prevista no artigo 57 da Lei das Sociedade Anônimas, Lei 6.404/76 (NYBO, 2015, p. 134).

Art. 57. A debênture poderá ser conversível em ações nas condições constantes da escritura de emissão, que especificará:
I - as bases da conversão, seja em número de ações em que poderá ser convertida cada debênture, seja como relação entre o valor nominal da debênture e o preço de emissão das ações;
II - a espécie e a classe das ações em que poderá ser convertida;
III - o prazo ou época para o exercício do direito à conversão;
IV - as demais condições a que a conversão acaso fique sujeita. (BRASIL, 1976, n.p.).

Como nas startups os gastos são menores e o processo é mais simplificado, e, as SAs possuem um tipo societário mais sofisticado, com gastos elevados com pouca adoção por empresas menores ou iniciais, ocorre essa diferença. Como

interventor nas startups, aparecem as aceleradoras, acordando e delimitando seu apoio e futuro pagamento com os fundadores.

3.2.3 Incubadoras

As incubadoras são muito semelhantes às aceleradoras. Também objetivam apoiar as startups no seu desenvolvimento e difusão de uma cultura empreendedora para os novos negócios. O que as diferenciam são as qualificações e parte dos objetivos de cada uma.

Incubadoras são organizações sem fins lucrativos e não há uma forma específica de instituição para caracterizá-la, elas são diversificadas, “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.” (FILHO, 2021, n.p.).

Já, as aceleradoras, objetivam a obtenção de lucro pelo suporte fornecido às startups, tornando-se essa, uma das principais diferenças “as principais diferenças com relação às incubadoras residem no fato de que nas aceleradoras o lucro é um dos objetivos principais.” (FILHO, 2021, n.p.). E, enquanto as aceleradoras opõem um processo de seleção, para distribuição de recursos às startups, as incubadoras não possuem essa forma de captação de startups.

A incubadora pode ser de iniciativa pública ou privada, também fornecendo apoio às startups, geralmente em seu estágio inicial ou de formação da empresa. Seu surgimento foi significativamente anterior ao surgimento das aceleradoras, datando as primeiras no fim da década de 1950 “surgiu em 1959, nos Estados Unidos da América, na década de 1980, no Brasil (LALKAKA, 2000), e consiste em uma estrutura para auxiliar a criação e o fortalecimento de empresários” (SOUZA, 2018, p. 44).

Sua atuação agrega ao desenvolvimento socioeconômico da região - podendo alcançar números para atingir o país também -, pois elas incentivam a criação e o desenvolvimento de pequenas e micro empresas e empreendedores. Igualmente, as incubadoras anseiam por startups que tenham um projeto com definição de metas e expectativas, com uma boa estruturação.

Além disso, a incubadora normalmente disponibiliza espaço físico, mentoria, capacitação e consultoria para os micro e pequenos empresários nascentes, mesmo antes de haver a constituição formal do empreendimento junto aos órgãos competentes, não se restringindo à atuação junto a startups, embora

tenha sido concebida e fundada a primeira incubadora no Vale do Silício, paralelamente ao fenômeno das startups. (SOUZA, 2018, p. 46).

Todo o suporte oferecido pelas incubadoras, seja de infraestrutura, logística, suporte técnico e gerencial, etc., é por tempo limitado, e são raras as ocasiões em que não conseguem atingir seu propósito. “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.” (FILHO, 2021, n.p.).

Esses processos são fundamentais para fomentar a economia e fazer com que as startups continuem com seu desenvolvimento, evitando extinção da empresa e propiciar competitividade a ela, “trata-se de processo de fundamental importância para a maturidade e consolidação dessas empresas” (FILHO, 2021, n.p.). Com isso, a startup ganha visibilidade no mundo dos negócios, atingindo o objetivo das incubadoras.

3.2.4 Investidores-Anjos

Investidores-anjos são sujeitos, geralmente Pessoa Física, que realizam aportes financeiros às startups e são remunerados de acordo com a quantia. Eles não respondem por nenhuma obrigação referente a empresa pois não são considerados sócios, assim como não tem direito a voto na administração da empresa “I - investidor-anjo: investidor que não é considerado sócio nem tem qualquer direito a gerência ou a voto na administração da empresa, não responde por qualquer obrigação da empresa e é remunerado por seus aportes;” (BRASIL, 2021).

Estes investidores possuem um valor líquido alto e geralmente já atuaram na gestão de outras empresas, tendo experiência no ambiente empresarial. Os investimentos normalmente ocorrem quando o empreendedor esgotou seus próprios recursos.

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. (FILHO, 2021, n.p.).

O Investimento-anjo não se trata de uma atividade filantrópica, os investidores visam obter lucro com a startup em que ele realiza aporte financeiro “Importante observar que o investimento-anjo não é uma atividade filantrópica e/ou com fins puramente sociais.” (FILHO, 2021, n.p.). Vale ressaltar que os investidores também orientam os empreendedores, aumentando a probabilidade de sucesso da empresa.

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 o empreendedor, aplicando seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamento para orientá-lo e aumentar suas chances de sucesso. (FILHO, 2021, n.p.).

Os aportes financeiros também seguem um padrão, com raras exceções de investimentos exorbitantes para mais ou menos do comum “O investimento total por empresa é em média entre R\$ 200 mil a R\$ 500 mil, podendo chegar até R\$ 1 milhão.” (FILHO, 2021).

Também há um prazo mínimo em que o investidor deve respeitar para, só após decorrido esse prazo, poder resgatar seu investimento, e esse prazo é de 2 anos, conforme conceitua o artigo 17, § 7º da LC 182/21:

Art. 17. A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, passa a vigorar com as seguintes alterações:

§ 7º O investidor-anjo somente poderá exercer o direito de resgate depois de decorridos, no mínimo, 2 (dois) anos do aporte de capital, ou prazo superior estabelecido no contrato de participação, e seus haveres serão pagos na forma prevista no art. 1.031 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), não permitido ultrapassar o valor investido devidamente corrigido por índice previsto em contrato. (BRASIL, 2021, n.p.).

A LC 182/21 também torna fundamentada as vontades que o investidor e recebedor podem estabelecer no contrato, como, por exemplo, a forma de remuneração ou até mesmo a possibilidade de conversão do aporte de capital em participação societária.

Essa forma de incentivo - assim como as aceleradoras e as incubadoras - também é fundamental para o crescimento sustentável das startups.

3.2.5 Governos

Muitas vezes remete-se o Estado a ideia de atraso ao empreendedor, por toda burocracia imposta a eles no momento de criação da empresa, ocasionando uma reação negativa aos empreendedores, que acabam desistindo de fundar uma startup

ou qualquer que seja a modalidade de empresa, ou regredindo no desenvolvimento de sua empresa, e gerando a desconstituição da mesma.

No entanto, o Estado também realiza benfeitorias, beneficiando as empresas, inclusive, com grande expressão às startups. Os estímulos que o Estado proporciona aos empreendedores têm grande importância para o desenvolvimento das empresas e fomento da economia através deste tipo de política pública. E, às vezes, basta o Estado afastar-se, possibilitando que haja um livre mercado para ocorrer maior desenvolvimento pela iniciativa privada, visando uma melhoria às pessoas.

A crise do Estado torna o cenário pouco animador. Todavia, a verdade é que ainda assim, o Estado pode ser útil ao empreendedor. É que a participação do Estado na economia pode ir além da merda imposição de limites ao setor privado por meio da regulamentação e fiscalização da atividade empresarial. O Estado, que é o ente constitucionalmente incumbido como regulador da economia, pode conceder estímulos que beneficiam certos setores econômicos. São políticas públicas que, indiretamente, têm como objetivo privilegiar interesses coletivos. (MORETTI; OLIVEIRA, 2018, p. 124)

O apoio público às startups não é mera faculdade dos governantes, está garantido constitucionalmente que a Administração Pública Nacional deve estimular o empreendedorismo e a inovação, tornando-se essa uma obrigação constitucional. Entretanto, é possível que seja incentivado ainda mais a criação de novas empresas e ajudar o seu desenvolvimento, que é o que está sendo feito. “O Estado estimula o desenvolvimento da atividade empresarial por meio do exercício da sua função de fomento” (MORETTI e OLIVEIRA, 2018, p. 124).

Art. 174. Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento, sendo este determinante para o setor público e indicativo para o setor privado. (BRASIL, 1998, n.p.).

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), por exemplo, é uma entidade criada para dar apoio às micro e pequenas empresas, capacitando e fomentando o desenvolvimento das empresas. O SEBRAE é um intermediário entre a iniciativa privada e o Estado para promover a diminuição de custos e a melhoria do ambiente das empresas, atingindo, também, as startups, e ajudando a concretizar o ecossistema empreendedor.

O SEBRAE é uma das principais organizações de fomento ao ecossistema de startups no Brasil, através da “educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos

serviços financeiros”, descritas como principais atividades da instituição. (SOUZA, 2018, p. 56).

São várias as formas de incentivo que o governo está proporcionando às startups, pois, aumentando o número de empresas de inovação e tecnologia, também há um crescimento no desenvolvimento da economia do país, causando um impacto social positivo para as pessoas e para a situação econômica do país.

As startups são um modelo de negócio sustentável, com grande poder de crescimento e ótimas formas de proteção ao meio ambiente, por se tratar de empresas desenvolvidas a partir da tecnologia, sem necessitar de instalações/estruturas tradicionais que ocasionam maiores agressões ao meio ambiente.

3.3 O PERFIL DAS STARTUPS BRASILEIRAS

Para ser analisado o perfil das startups brasileiras, é necessário relembrar o conceito de startup já apresentado no capítulo anterior. Elas são fundadas por empreendedores que pensam “fora da curva”. Eles possuem uma ideia inovadora, geralmente embasada na tecnologia que causará impactos positivos à sociedade.

Recordado o conceito de startup e como seus fundadores agem, é mais fácil de entender o perfil das startups brasileiras. E as startups brasileiras refletem a ideia de startups mundiais, concentrando os negócios em B2B (Business to Business), em uma tradução livre: de negócio para negócio; ou, B2C (Business to Consumer), traduzido: de negócio para consumidor; ou, B2B2C (Business To Business To Consumer), que traduzido significa: de negócio para negócio para consumidor.

De acordo com os resultados do Raio-X dos Founders, cerca de 47,6% das empresas dão preferência para investir em startups que seguem o modelo de negócio B2B. Por outro lado, 30,9% investem em B2C. Uma outra parte de 17,2% investe em modelos de negócio B2B2C, ficando apenas 4,3% com perfis específicos de D2C (Direct to Consumer). (MORAES, 2021, n.p.).

Quanto ao perfil dos empreendedores brasileiros, os homens têm se engajado mais nesse modelo de negócio, ocupando cerca de 90% das empresas (MORAES, 2021, n.p.), mas o número de mulheres também está aumentando. No que diz respeito à graduação, os cursos de economia, ciências da computação e administração têm se destacado entre os fundadores.

A idade média dos empreendedores é de 30 anos, e, normalmente, sua área de atuação é a mesma em que atuava anteriormente. Baseado nos dados da

ABStartup, 74% das startups visam os clientes corporativos, desenvolvendo produtos que atendam outras empresas, não necessariamente tratando-se apenas de negócios B2B, também podendo ser B2B2C.

Findada a análise sobre o ecossistema das startups, e os principais enquadramentos societários que podem fazer parte das startups, no próximo capítulo será abordado o regime jurídico aplicável a essas empresas, e a comparação entre o ordenamento jurídico de outras modalidades de empresas e o regime jurídico das startups.

4 REGIME JURÍDICO APLICÁVEL ÀS STARTUPS NO BRASIL

O Regime jurídico das startups no Brasil é denominado como Marco Legal das Startups, regido pela Lei Complementar 182/2021. Até então, observava-se um certo afastamento da atividade estatal, sem demonstrar interesse em regular de forma concreta a atividade das startups, sendo aplicadas leis regulatórias de outras modalidades empresariais com algumas adequações.

Percebe-se um distanciamento entre a atividade estatal, tanto do Congresso Nacional quanto do Judiciário, no que diz respeito a criar normas jurídicas, seja pela via legal ou através da jurisprudência e dos precedentes judiciais, que regulem expressamente o funcionamento das startups no âmbito do ordenamento jurídico brasileiro. (SOUZA, 2018, p. 71).

Sem seu próprio regime jurídico, as startups geralmente eram enquadradas na Lei Complementar 6.404/1976, que dispõe sobre as Sociedades por Ações (SAs). Pode-se dizer que alguns artigos da LC 182/2021 foram embasados na LC 6.404/76, por obter semelhança nos assuntos retratados em ambos formatos de empresa.

E, anterior a LC 182/2021 foi publicada a Lei Complementar 155/2016, a qual trata-se do Simples Nacional, aplica a empresas de pequeno porte, com receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (BRASIL, 2016). A qual também se aplicava as startups, e, em que pese, será comentada no item 4.1, pois nele será abordado essa Lei Complementar.

Como já mencionado anteriormente, as startups, inicialmente, são empresas de pequeno porte ou microempresas, desenvolvendo ideias inovadoras partindo de seus fundadores. Ambiente que é constituído por empresários e empreendedores, com recursos limitados e futuros aportes financeiros mensurados, incumbindo rodadas de investimentos para arrecadar investimentos e dar seguimento ao projeto.

Portanto, foi extremamente importante a criação da LC 182/21, pois dirimiu a lacuna jurídica existente em relação à startup. Essa Lei Complementar atribuiu conceitos e requisitos que devem estar presentes em empresas que pretendem ser startups, e qual o limite para startups, que, se atingido, poderá migrar para um ordenamento jurídico que melhor possa atendê-las.

4.1 LEI COMPLEMENTAR 155/2016

O investimento nas startups é vital para seu desenvolvimento. Estas empresas, criadas em um quadro de incertezas e com variáveis em todo seu redor, utilizam os investimentos realizados em si para a concretização de seus ideais e a difusão do seu produto, de uma forma menos custosa e com mais eficiência.

O investimento em startups - organizações formadas para encontrar um modelo de negócio escalável, repetível e lucrativo, de acordo com a clássica definição de Steve Blank e Bob Dorf (BLANK; DORF, 2012, p. xvii) - é fundamental para a inovação e o crescimento econômico. (MORETTI, 2018, p. 99).

Porém, a materialização deste investimento nem sempre ocorria, pois investir em uma empresa que está em seu estágio embrionário, começando a colocar suas ideias em prática, era algo que os potenciais investidores e empresários evitavam “[...] verifica-se necessária a criação de mecanismos que incentivem investimentos em empresas em estágio inicial.” (MORETTI, 2018, p. 99).

Diante da necessidade de criação de mecanismos que viessem a propiciar a expansão das startups promissoras, surgiu o investimento-anjo, tendo sua disseminação pelo mundo todo, e sua recente regulamentação no Brasil, através da Lei Complementar nº 155/2016 “[...] o investimento-anjo, difundido mundialmente, e recentemente regulamentado no Brasil, através da Lei Complementar nº 155/2016 (“LC 155/2016”).” (MORETTI, 2018, p. 99).

Os investidores-anjo tem um importante desempenho no cenário mundial empresarial e econômico, uma vez que eles suprem a necessidade de investimentos das empresas em estágio inicial, quando não há interesse de fundos de venture capital e grandes bancos em realizar aportes financeiros a elas, pois estes focam em negócios mais consolidados, em que a taxa de riscos é menor.

E, para regular a atividade dos investidores-anjo nas startups, normatizando os formatos de investimentos nas empresas, sendo declarado o destino às atividades de inovação e investimentos produtivos, assim como estabelece as empresas que se enquadram à destinação destes investimentos.

Para fins de enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, devem-se observar os critérios da Lei nº 123/2006, como a regular constituição na forma de sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) ou empresário individual, e receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00, para enquadramento como

microempresa, e superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00. (MORETTI, 2018, p. 101).

Vale fazer uma ressalva que a empresa individual de responsabilidade limitada ou empresário individual (EIRELI) agora é denominada de Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), e, além da mudança em sua denominação e sigla, também houveram mudanças em seu formato empresarial. Este modelo empresarial será aprofundado no item 4.4.1.

A Lei Complementar 155/2016, além de tratar do Simples Nacional, da receita das empresas, impostos, alíquotas, etc. Ela também reflete a ideia do investidor-anjo, regendo as possibilidades e como é o funcionamento deste formato de investimento.

O artigo 61-A, §2º e §7º, e o artigo 61-D da LC 155/16 foram conduzidos para LC 182/21, todos conceituando sobre o investimento-anjo e que regem sobre as startups, também.

Art. 61-A. Para incentivar as atividades de inovação e os investimentos produtivos, a sociedade enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte, nos termos desta Lei Complementar, poderá admitir o aporte de capital, que não integrará o capital social da empresa.

§ 1º As finalidades de fomento a inovação e investimentos produtivos deverão constar do contrato de participação, com vigência não superior a sete anos.

§ 2º O aporte de capital poderá ser realizado por pessoa física ou por pessoa jurídica, denominadas investidor-anjo.

§ 7º O investidor-anjo somente poderá exercer o direito de resgate depois de decorridos, no mínimo, dois anos do aporte de capital, ou prazo superior estabelecido no contrato de participação, e seus haveres serão pagos na forma do art. 1.031 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, não podendo ultrapassar o valor investido devidamente corrigido.

[...]

Art. 61-D. Os fundos de investimento poderão aportar capital como investidores-anjos em microempresas e empresas de pequeno porte. (BRASIL, 2016)

Neste trecho do dispositivo legal, observa-se que o termo utilizado para fazer referência ao aporte capital é disposto como contrato de participação, e é explícito que o investimento-anjo poderá ser realizado por pessoa física ou jurídica e, ainda, determina o prazo mínimo e máximo de temporalidade do contrato de participação.

§ 3º A atividade constitutiva do objeto social é exercida unicamente por sócios regulares, em seu nome individual e sob sua exclusiva responsabilidade.

§ 4º O investidor-anjo:

I - não será considerado sócio nem terá qualquer direito a gerência ou voto na administração da empresa;

II - não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, não se aplicando a ele o art. 50 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil;

III - será remunerado por seus aportes, nos termos do contrato de participação, pelo prazo máximo de cinco anos. (BRASIL, 2016).

Nos §§ 3º e 4º do artigo 61-A, da LC 155/2016, é estabelecido que o investidor-anjo não será considerado como sócio da empresa, apenas competindo-lhe o fornecimento de aportes financeiros, sem atuação diretamente na gestão da empresa, recaiando a responsabilidade da atividade constitutiva do objeto social exclusivamente aos sócios regulares.

Entretanto, partindo da análise destes parágrafos, não há impedimento quanto a criação de algumas disposições contratuais que permitam o investidor-anjo ter participações na gestão da empresa, a possibilidade de aportes futuros ou exercer, antecipadamente, seu direito de resgate - respeitado o prazo mínimo legal -, podendo influenciar nas decisões dos administradores da empresa.

A propósito, cumpre destacar que a disposição legal em questão, em nossa análise, não impede a criação de mecanismos contratuais que condicionem a realização de aportes futuros ou o exercício antecipado do direito de resgate, respeitando o prazo legal mínimo, com base na tomada (ou não) de decisões de cunho gerencial da empresa. Assim, o investidor-anjo não poderá evitar ou obrigar na tomada de determinadas decisões pelos administradores da empresa investida, entretanto poderá condicionar aportes futuros ou resgates antecipados à tomada (ou não) de decisões por parte dos administradores da empresa investida. (MORETTI, 2018, p. 103).

Desta feita, pode-se dizer que há benefício na interpretação da legislação, pois, ao mesmo que tempo que se atribui direitos além dos prescritos na norma jurídica, a própria norma exclui a possibilidade de responsabilidade do investidor-anjo, como, por exemplo, quando o disposto no inciso II, do § 4º do artigo 61-A, da LC 155/2016 explicita que o investidor-anjo não responderá por qualquer dívida da empresa, independentemente de sua natureza.

No § 5º do artigo 61-A, da LC 155/2016, estabelece as formas de enquadramento da sociedade como empresa de pequeno porte ou microempresa. Ressalta-se que os valores financeiros aportados a ela, não serão contabilizados na receita da empresa investida “§ 5º Para fins de enquadramento da sociedade como microempresa ou empresa de pequeno porte, os valores de capital aportado não são considerados receitas da sociedade.” (BRASIL, 2016).

Ao final de cada período, o investidor-anjo fará jus a remuneração que corresponde ao valor de seu aporte de capital, em relação aos resultados distribuídos, conforme o que determina no contrato de participação. Este valor não deve ser superior a 50% (cinquenta por cento) dos lucros da microempresa ou empresa de

pequeno porte, conforme artigo 61-A, §6º, da LC 155/2016 “§ 6º. Ao final de cada período, o investidor-anjo fará jus à remuneração correspondente aos resultados distribuídos, conforme contrato de participação, não superior a 50% (cinquenta por cento) dos lucros da sociedade enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte.” (BRASIL, 2016).

É possível, também, realizar a transferência da titularidade do aporte para terceiro, porém, para que isso ocorra, dependerá do consentimento dos sócios da sociedade empresária, salvo se houver estipulação com outro entendimento no contrato de participação.

E, o Ministério da Fazenda poderá regulamentar a tributação quando for realizada a retirada do capital investido, em que foram estipuladas três hipóteses em que deve ocorrer a incidência de imposto, quais são: pela participação nos resultados da sociedade em que foi realizado o aporte; pelo ganho na alienação dos direitos do contrato de participação; e pelo resgate do valor aportado decorrido o prazo mínimo (MORETTI, 2018, p. 105). Cabe ressaltar que este aspecto sofreu muitas críticas por parte da doutrina.

§ 9º A transferência da titularidade do aporte para terceiro alheio à sociedade dependerá do consentimento dos sócios, salvo estipulação contratual expressa em contrário.

§ 10. O Ministério da Fazenda poderá regulamentar a tributação sobre retirada do capital investido. (BRASIL, 2016, n.p.).

A LC 155/16 foi de grande relevância para começar a formalizar os enquadramentos societários nas startups brasileiras. Mesmo já possuindo incubadoras e aceleradoras, esse formato de negócio não possuía seu próprio regimento jurídico, o que dificultava a realização de aportes financeiros a eles.

Isso ocorria por não ter a devida segurança para o investidor, que precisava fundamentar o contrato se baseando em leis distintas, como a Lei das SAs. Se o investidor não tivesse segurança jurídica para realizar o aporte financeiro, dificilmente ele seria efetivado, pois a possibilidade de ter uma destinação diversa da qual era esperada, ou, resultar em algum tipo de falcatura, era muito maior.

4.2 INSTRUÇÃO NORMATIVA DA RECEITA FEDERAL 1.719/2017

A instrução normativa nº 1.719/2017 foi criada para regularizar a tributação dos investimentos realizados em contratos de participação, por meio dos investidores-

anjos. A dita normativa, juntamente com a regulamentação da LC 155/2016, estabeleceram ao Ministério da Fazenda aferir a tributação incidente sobre as retiradas de capital investido pelos investidores-anjos.

De antemão, é necessário destacar que a maior parte da doutrina considera esta Instrução Normativa um retrocesso ao mecanismo de estímulo ao desenvolvimento das startups brasileiras e da inovação, conforme expõe a Associação Anjos do Brasil (2017). A retirada deste benefício arrefece o meio dos investimentos-anjos no Brasil, pois acaba trazendo uma série de questões burocráticas que, até então, era submissa às startups.

Com a Instrução Normativa nº 1.719/2017, foram definidas alíquotas, baseadas em prazos, regulando a tributação incidente nos valores retirados das startups pelo investidor-anjo. Ou seja, após o limite máximo estabelecido pela LC 155/2016, ou pelo prazo estipulado em contrato de participação - respeitado o prazo máximo estabelecido na LC 155/2016 -, efetuada a retirada do capital aportado, com sua diferença positiva entre o valor de capital aportado e o valor do resgate, incidirá imposto sobre a renda retido na fonte.

Art. 5º Os rendimentos decorrentes de aportes de capital efetuados na forma prevista nesta Instrução Normativa sujeitam-se à incidência do imposto sobre a renda retido na fonte, calculado mediante a aplicação das seguintes alíquotas:

I - 22,5% (vinte e dois inteiros e cinco décimos por cento), em contratos de participação com prazo de até 180 (cento e oitenta) dias;

II - 20% (vinte por cento), em contratos de participação com prazo de 181 (cento e oitenta e um) dias até 360 (trezentos e sessenta) dias;

III - 17,5% (dezessete inteiros e cinco décimos por cento), em contratos de participação com prazo de 361 (trezentos e sessenta e um) dias até 720 (setecentos e vinte) dias;

IV - 15% (quinze por cento), em contratos de participação com prazo superior a 720 (setecentos e vinte) dias.

§ 1º A base de cálculo do imposto sobre o rendimento de que trata o inciso II do § 2º corresponde à diferença positiva entre o valor do resgate e o valor do aporte de capital efetuado. (BRASIL, 2017, n.p.).

Também há incidência de impostos sobre os valores distribuídos em participação dos lucros, classificados como remuneração periódica, que o investidor-anjo faz jus. Ou seja, caso esteja estabelecido, no contrato regulamentador do aporte capital do investidor-anjo, a participação periódica da distribuição dos lucros, em forma de remuneração, incidirá o IRPF a esta remuneração, conforme §2º, inciso I e II e §3º, do artigo 5º, da IN 1.719/2017.

§ 2º Entende-se como rendimento para fins de aplicação do disposto neste artigo:

I - a remuneração periódica a que faz jus o investidor-anjo, correspondente aos resultados distribuídos de que trata o art. 2º; e
 II - o ganho no resgate do aporte de que trata o art. 4º.
 § 3º Os rendimentos periódicos produzidos pelo contrato de participação, serão submetidos à incidência do imposto sobre a renda retido na fonte por ocasião de seu pagamento, aplicando-se as alíquotas previstas neste artigo, calculado o prazo a partir da data do aporte. (BRASIL, 2017, n.p.).

A Instrução Normativa também regulamenta a determinação do imposto, dependendo da forma optada pela sociedade empresária do regime tributário, a forma de computação do imposto estipulado ao investidor-anjo, a data de recolhimento da tributação, e as hipóteses em que a retenção do imposto sobre a renda será dispensado.

Porém, a dispensa da retenção do imposto sobre a renda entra em contradição, pois, ao mesmo tempo em que é dispensada a incidência do imposto sobre rendimentos líquidos ou de capital, presentes em carteiras de fundos de investimentos - aportando capital como se investidor-anjo fosse -, haverá a incidência do imposto de renda quando for efetuado o resgate dos fundos de investimentos, sendo regido por norma geral.

Isto acaba fugindo da lógica, pois é dispensado apenas em um momento e é aplicado em outro, no mesmo investimento. O que acaba fazendo a corrente contrária da intenção das outras normas regulamentares, que é atrair um número maior de investidores, para alavancar as startups.

4.3 LEI COMPLEMENTAR 182/2021

Agora será abordada a Lei Complementar 182/2021, ou seja, o Marco Legal das Startups. Atualmente, pode-se dizer que esta é a norma com maior relevância às startups, uma vez que ela é voltada inteiramente à regulamentação dela e, de fato, criando um aspecto jurídico a estas empresas.

A criação da “Lei das Startups” objetivou diversos ideais, mas, deve-se enfatizar o aumento da competitividade entre as empresas brasileiras e a visibilidade destas em outros países. No que tange a esta última ressalva, já havia o atingimento de países estrangeiros com as empresas brasileiras, porém, os investidores estrangeiros temiam a realização de alguns aportes de capital, pelo motivo de não existir nenhuma legislação específica às startups.

A LC 182/2021 trouxe ainda mais fomento às startups, havendo um aumento significativo no número de startups brasileiras unicórnios, ou seja, empresas que possuem um valor de mercado avaliadas em 1 bilhão de dólares ou mais, e, pode-se dizer que isso teve reflexo ao aumento de investimento nas startups, incluindo investimentos estrangeiros, pela criação da lei complementar, pois proporcionou maior segurança aos investidores na realização de seus aportes.

Foram estabelecidos conceitos importantes, como, por exemplo, os formatos de empresas que podem receber a denominação de startup, aliado aos requisitos que devem ser seguidos para a empresa se enquadrar como startup, conforme artigo 4º, §1º, incisos I, II e III, alíneas “a” e “b” e §2º, incisos I, II e III, da LC 182/2021.

Art. 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

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

I - com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada;

II - com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e

III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo:

a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou
b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

§ 2º Para fins de contagem do prazo estabelecido no inciso II do § 1º deste artigo, deverá ser observado o seguinte:

I - para as empresas decorrentes de incorporação, será considerado o tempo de inscrição da empresa incorporadora;

II - para as empresas decorrentes de fusão, será considerado o maior tempo de inscrição entre as empresas fundidas; e

III - para as empresas decorrentes de cisão, será considerado o tempo de inscrição da empresa cindida, na hipótese de criação de nova sociedade, ou da empresa que a absorver, na hipótese de transferência de patrimônio para a empresa existente. (BRASIL, 2021, n.p.).

Assim como há um reforço à LC 155/2016, sendo enfatizada a regulamentação do investidor-anjo pela LC 182/2021, em seu artigo 17, onde são replicados os artigos da LC 155/2016 que normatizam as possíveis formas de

investimento dos investidores-anjos. E, no artigo 2º, da LC 182/2021, a norma estabelece a configuração do investidor-anjo.

Art. 2º Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se:
I - investidor-anjo: investidor que não é considerado sócio nem tem qualquer direito a gerência ou a voto na administração da empresa, não responde por qualquer obrigação da empresa e é remunerado por seus aportes; (BRASIL, 2021, n.p.).

Importante registrar que também foram regulamentadas as matérias que tratam sobre todas as formas de investimentos e inovação em startups, presente no capítulo III; sobre o fomento à pesquisa, ao desenvolvimento e a inovação, presente no capítulo IV; dos programas de ambiente regulatório experimental - sandbox regulatório -, presente no capítulo V; da contratação de soluções inovadoras pelo Estado, presente no capítulo VI; e a integração de outras legislações que serão aplicadas às startups, presente no capítulo VII, todos da Lei Complementar 182/2021.

Todos estes capítulos trouxeram maior segurança e estabilidade às startups, proporcionaram um ambiente mais propício para ser dado continuidade ao formato destas empresas, as quais atuam em quadros incertos, com ideias inovadoras baseadas na tecnologia. E, trazendo validação por meio de legislação das diversas formas de investimento proporcionadas às sociedades empresárias, sendo as principais, as aceleradoras, as incubadoras, os investidores-anjos e os governos. Podendo, também, os empreendedores/fundadores realizarem rodadas de investimento sobre a proposta de sua empresa, com o intuito de receber aportes capitais para desenvolver algum ou alguns dos setores da startup.

Deve-se lembrar que as rodadas de investimento são ocasiões em que os empreendedores apresentam a proposta da sua empresa para empresários, demonstrando como é a forma de atuação no mercado, a projeção da empresa para os próximos meses/anos, o campo em que será aplicado o valor investido e a parcela da empresa que será destinada aos investidores -equity-. Tudo isto poderá ser acordado entre os empreendedores e os empresários (pessoa física ou pessoa jurídica).

E, para traduzir em números a importância das startups e da regularização à elas, segundo dados do site Infomoney, ao longo do ano de 2021, o Brasil ganhou 10 startups unicórnios - empresas que atingem valor de mercado de 1 bilhão de dólares -, além disso, teve o maior número de investimentos nessas empresas desde o surgimento deste formato empresarial “É o recorde de criação de unicórnios em um

ano, acompanhando um volume também recorde de investimento em negócios escaláveis, inovadores e tecnológicos fundados no Brasil.” (Infomoney, 2021, n.p.).

Ao todo, segundo a revista Época Negócios, o Brasil chegou ao número de 22 startups unicórnios, até o momento desta pesquisa (setembro de 2022). Isso demonstra que o Brasil tem um enorme potencial para crescimento empresarial e é um ótimo local para realizar investimentos.

Por fim, voltando ao que foi comentado no item anterior, sobre tributação e as formas que as startups podem aderir a algum destes regimes, as empresas que optarem pelo Regime do Inova Simples terão as solicitações de patentes priorizadas no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial).

4.4 REFLEXÕES ACERCA DO ENQUADRAMENTO SOCIETÁRIO APLICÁVEL ÀS STARTUPS

Como já mencionado, as startups podem seguir outras modalidades empresariais, ou fazer um planejamento para, após determinado período, a startup aderir outra forma de enquadramento societário à empresa.

4.4.1 SLU (Sociedade Limitada Unipessoal)

A Sociedade Limitada Unipessoal (SLU) substituiu a EIRELI. A Eireli foi criada como um novo modelo de empreendimento em 2011, e sua sigla significa Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, tendo como objetivo legalizar certo negócio como sociedade limitada. Ou seja, com a Eireli o empresário pode abrir sua empresa com quadro societário unitário, sendo ele mesmo o próprio sócio.

A Eireli foi regulamentada pela lei nº 12.441/2011, a qual definia os parâmetros que esta modalidade empresarial deveria seguir e como o empresário/empreendedor poderia se enquadrar a ela. Uma vez que a Eireli previa uma série de exigências para que pudesse haver este enquadramento societário.

No entanto, a forma empresarial a ser tratada neste quesito é a SLU, que assumiu o lugar da Eireli e, atualmente, é utilizada pelos empresários/empreendedores que desejam criar uma empresa com ele mesmo sendo o sócio. Ressalta-se que os empresários que possuíam Eireli, migraram para SLU, visto que aquela foi substituída em 2021 por esta.

A SLU teve sua iniciação em 2019, com a aprovação da Medida Provisória 881/2019, em 21 de agosto de 2019, com vigor a partir de 20 de setembro de 2019, conhecida como Declaração de Direito de Liberdade Econômica. Esta MP visou maior desenvolvimento e liberdade econômica ao país que, até então, encontrava-se com índices ruins de liberdade econômica, sempre, o Estado, intervindo sobre o exercício das atividades econômicas, (FAQUIM e HARO, 2019).

A partir disso, surgiu a SLU, prevendo maior liberdade aos empresários do que a Eireli previa, proporcionando maiores possibilidades de crescimento do que até então era limitado - ambos formatos empresariais limitam o sócio, porém, a SLU impõe menos limitações a ele -. Esta nova forma de sociedade empresária individual agradou os empresários individuais, pois abrangeu novas formas de negócios que poderiam ser enquadrados a ela.

Diferentemente da EIRELI, a sociedade limitada unipessoal não exige a integralização de um capital mínimo nem impede a constituição de várias sociedades limitadas unipessoais por uma mesma pessoa. Em função disso, na ótica dos defensores da desburocratização e da liberdade econômica, a sociedade limitada unipessoal é indubitavelmente mais vantajosa para a atividade empresarial; seria uma versão aperfeiçoada da Empresa Individual de Responsabilidade Limitada do ponto de vista do fomento da atividade empresarial. (LISBOA, 2021, p. 07-08).

Mesmo com o advento da substituição da Eireli pela SLU, este formato empresarial continua não sendo tão adequado/desejado ao enquadramento à startup. Ressalta-se que não é impossível de ser enquadrado como startup, visto que a SLU tem grande potencial de disrupção por meio da tecnologia e criação de propostas inovadoras, mas ela limita quanto a entrada de novos sócios, tornando um ambiente menos favorável à captação de recursos por meio de empresários - pessoa física e pessoa jurídica -, pois sabe-se que muitos aportes financeiros se reverterem em percentuais da empresa.

Também, impossibilita a tradicional rodada de investimentos, pois os investimentos realizados nestes formatos visam a detenção de uma porcentagem da empresa pelo investidor que realizar o aporte financeiro.

Fica compreendido que é possível haver certo enquadramento societário da SLU à startup, porém, o formato da empresa cria alguns empecilhos para ocorrer o desenvolvimento completo da startup, o que não a torna a mais indicada a este enquadramento.

Por fim, nota-se que a SLU é uma boa opção para ser uma startup no intuito de desenvolvimento e crescimento da empresa sem enquadramento societário, ou seja, com poucas possibilidades de aportes financeiros. Quando se diz em enquadramento societário, não é a melhor opção, pois trata-se de uma sociedade individual, onde há apenas um sócio e não há a possibilidade de distribuição de percentual da empresa aos investidores ou a distribuição de ações.

E, mesmo não havendo a comunicação dos bens do sócio e da SLU, ou seja, há separação do patrimônio do sócio e da empresa, não sendo utilizado os bens do empreendedor para quitar possíveis dívidas, ou um quadro de falência, da sociedade empresária, a não ser que aquele haja de má-fé. O que é um ponto positivo, pois a startup atua num cenário de extrema incerteza. No entanto, a SLU continua não sendo o enquadramento ideal para startups que vise expandir seu negócio, dada suas várias limitações ao quadro de investidores e sócios.

4.4.2 Sociedade Limitada

Atualmente, a sociedade limitada é o formato empresarial que mais possui sociedades empresárias no Brasil “sociedade limitada, tipo societário mais comum no Brasil, que chegou a ultrapassar 90% (noventa por cento) das sociedades empresárias brasileiras” (SOUZA, 2018, p. 82). Então, far-se-á a análise aos possíveis enquadramentos societários destas empresas com as startups.

A sociedade limitada é composta por duas ou mais pessoas que tem o intuito de fundar uma sociedade empresária. Esta sociedade é muito comum no Brasil pois ela separa os bens pessoais dos bens da pessoa jurídica, ou seja, ela tem responsabilidade limitada “Claramente podemos reparar que há necessidade, em alguns tipos de negócio, de que o patrimônio pessoal adquirido pelo empresário não fique comprometido junto ao negócio.” (GULARTE, 2022, n.p.).

Isso é bem visto pelos empreendedores/empresários que pretendem fundar uma sociedade empresária, pois sabem dos riscos envolvidos ao tomar esta decisão. Então, quando os sócios apartam as quantidades dos seus recursos a serem injetadas no negócio, eles ficam seguros em relação ao seu patrimônio pessoal, uma vez que as dívidas da sociedade empresária cessam nos bens da pessoa jurídica, sem gerar prejuízo aos bens dos sócios.

É disso que se trata o termo Limitada: é a barreira jurídica que é criada entre os bens e valores que foram incorporados na empresa, no CNPJ, e os bens que são de cunho pessoal, que seguem vinculados ao CPF do empreendedor ou mesmo de familiares. (GULARTE, 2022, n.p.).

A sociedade limitada é regida pelo Código Civil, também tendo regulamentações presentes na lei das SA's, Lei nº 6.404/1976. Quanto à comunicação com as startups, as sociedades limitadas possuem maior proximidade, tendo o enquadramento societário de uma forma mais tangível.

Isso ocorre porque esta modalidade de empresa permite a entrada de novos sócios, ocasionando uma parcela do capital a este. Porém, para que isso ocorra, os sócios detentores de 75% do capital da sociedade empresária precisam estar de acordo “Uma das consequências desse regime é a necessidade de autorização dos demais sócios para a alienação de determinada parcela do capital social a terceiro, ou seja, os sócios que representam 75% (setenta e cinco por cento) da participação social da limitada” (SOUZA, 2018, p. 84). Esta é uma vantagem à sociedade limitada e, ao mesmo tempo, um empecilho, pois torna o processo de aportes financeiros que possam ser realizados por pessoas físicas e jurídicas, ou por rodadas de investimento, mais burocráticas, afastando, algumas vezes, o interesse dos investidores, mas, possui a possibilidade de receber apoio externo com a inclusão de novos sócios.

Por outro lado, muitas vezes, o investimento em startups pode ser obstaculizado devido à adoção do enquadramento societário como Sociedade Limitada, tipo societário previsto no artigo 1052 do CC (BRASIL, Lei nº 10.406, 2002), devido à menor transparência e controle externo que os investidores podem exercer nesse tipo societário, o que pode torná-lo menos atrativo ao investimento, de acordo com Fábio Soares Wuolff (2016, p. 19-21). (SOUZA, 2018, p. 86).

A sociedade empresária pode passar por todas as formas de investimento possíveis daquelas enquadradas como startups - lembra-se das startups no sentido da empresa visionar o crescimento e desenvolvimento exponencial de uma tecnologia inovadora -, sendo os mais conhecidos e possíveis: a adoção de investimento-anjo, investimento pré-seed, investimento seed e mútuo conversível.

Outra fonte importante de investimento para as startups brasileiras de sociedade limitada é o mútuo conversível, arranjo empresarial criado especificamente para possibilitar a capitalização do empreendimento, como fonte de receita da sociedade, quando não há possibilidade da concessão de mútuo oneroso junto a instituições financeiras tradicionais, dada à insuficiência ou inexistência de capital social integralizado para garantir, em aproximação aos debêntures conversíveis emitidos pelas sociedades anônimas. (SOUZA, Victor Rafael Andrade Oliveira Prata de Guimarães, 2018, p. 87).

No entanto, como já disposto no parágrafo anterior, a maioria dos sócios precisam consentir com a decisão.

As sociedades limitadas podem ser caracterizadas como sociedades contratuais, aquelas regidas por contrato social, instrumento no qual se estabelecem as disposições que regem a sociedade limitada. Neste tipo societário, a autonomia da vontade dos sócios para a constituição do vínculo societário é máxima e como reflexo disso, tem-se que os sócios podem disciplinar as relações sociais como entenderem, segundo as lições do Professor André Luiz Santa Cruz Ramos (SOUZA, 2018, p. 84).

Outra possibilidade das sociedades limitadas que se enquadram como startups é a utilização do vesting - modelo contratual em que o colaborador percebe um salário inferior ao praticado no mercado, em troca, ganha o direito de fazer aquisição progressiva da porcentagem do capital da empresa -. Ou seja, a sociedade empresária pode realizar um acordo com o colaborador para, com o destaque e ótimo desempenho em suas funções, adquirir parcelas do capital da empresa, passando a integrar como sócio. A conhecida meritocracia. “Esse instituto tem estrita conexão com as sociedades limitadas, no Brasil, pois, representa uma forma de valorização e aumento da remuneração de empregados, que assume natureza jurídica de sócio (CHINAITE; WUO, 2016).” (SOUZA, 2018, p. 86).

Com isso, pode-se observar que a sociedade limitada se enquadra e se adapta consideravelmente às startups, podendo, sim, exercer um papel importante como startup. No entanto, ainda não é o quadro ideal para uma startup atingir o máximo de seu desenvolvimento, por questões burocráticas e limitações de seu formato empresarial, em que precisa seguir os parâmetros estabelecidos pelo Código Civil, o qual detém grande parte de sua regulamentação.

4.4.3 Sociedade Anônima

A SA (Sociedade Anônima) pode ser um dos melhores formatos empresariais - se não a melhor - a ser escolhido como enquadramento societário da startup, dependendo do momento em que vive a startup. Isso ocorre porque a sociedade anônima dispõe de uma maior possibilidade de negociação de ações, possuindo um leque maior de privilégios de classes distintas de ações entre os acionistas.

A sociedade anônima, ou, também conhecida como sociedade por ações, é uma típica sociedade de capitais, visto que a contribuição social exercida por cada

sócio possui maior relevância do que seu patrimônio pessoal. Com essa característica, a sociedade anônima tem livre circulação societária, podendo ser alienada esta participação. Isso faz com que a sociedade empresária não “trave”, como, por exemplo, no caso de falecimento de um dos sócios, a titularidade das ações deste serão repassadas ao(s) seu(s) herdeiro(s).

Estas empresas são regidas pela Lei nº 6.404/1976 (Leis das SA's), possuindo todas suas disposições nela e no Código Civil, e, vale destaque o artigo primeiro da Lei das SA's, o qual expõe que os sócios terão sua responsabilidade limitada ao preço das ações emitidas subscritas ou adquiridas (BRASIL, 1976).

Quando falamos em sociedades anônimas enquadradas como startups, precisamos fazer referência, também, ao Marco Legal das Startups, que proporcionou maior simplificação e facilitação às startups. Com a criação da Lei das Startups - Marco Legal das Startups - houve uma desburocratização de certos aspectos que acabavam atrasando as startups, em termos de investimentos, afetando seu desenvolvimento e crescimento. Assim discorre (SILVA; CZESLUNIAK, 2022) “E, dada a alta complexidade da legislação que rege as sociedades anônimas, a lei complementar por bem optou por simplificar certos pontos que poderiam guardar grande conexão com as startups.”

Algumas das principais mudanças que ocorreram foi a alteração do trecho do artigo 16 da Lei das SA's, o qual disporia que previa no mínimo dois (02) diretores na sociedade empresária, para que possa haver apenas um (01) ou mais dirigentes da sociedade a serem eleitos e destituíveis a qualquer momento, propiciando que empresas menores e/ou gestões com menor expressão também possam usufruir dos benefícios das SA's.

As normas atuais trouxeram o compromisso às SA's de publicizar inúmeras informações da empresa, este compromisso tem o intuito de aproximar os potenciais investidores das startups, visto que a transparência do ambiente da sociedade empresária remonta maior segurança para os investidores, pois os mesmos conseguem traçar planos e ver os passos que a empresa deu até o momento.

Tal alteração significou grande avanço para todas as empresas, startups ou não, que se valham do regime jurídico das sociedades anônimas no dia a dia, por ter desburocratizado e facilitado suas obrigações contraídas junto ao Estado, possibilitando um maior enfoque nas atividades e tarefas específicas do dia a dia da empresa. (SILVA; CZESLUNIAK, 2022, p. 05).

E o interessante é a flexibilização proposta quanto a publicação das informações da empresa, que, com as possibilidades tecnológicas, pode ser realizado de diversas formas, inclusive a divulgação pela rede - internet-, o que proporciona o acesso do investidor ao que lhe interessa da sociedade empresária muito mais fácil e rápido.

Portanto, é cristalino que o formato empresarial das sociedades anônimas é o que mais atende e se encaixa no enquadramento societário das startups, pois proporciona com maestria à empresa o investimento-anjo, os fundos pré-seed e seed, incubadoras, aceleradoras, investimento pelo governo, venture capital e private equity, sendo estes as principais formas de aportes de capital para alavancar, desenvolver e crescer a empresa.

Os contratos de investimento utilizados para reger as relações jurídicas entre o investidores e as startups, sejam incubadoras, aceleradoras, investimento anjo, fundos de seed, venture capital ou private equity, em sua maioria, foram derivações dos institutos ou títulos das Sociedades Anônimas. (SOUZA, 2018, p. 89).

Conclui-se que mesmo as SA's serem indicadas à empresas em estágio mais avançado, elas também se encaixam de forma abundante às sociedades empresárias em estágio inicial, em especial, às startups, pois, como elas visam crescimento exponencial, a sociedade anônima não possui barreiras que possam frear seu crescimento e desenvolvimento. Além de visar a volatilidade de ações e a possibilidade de aportes financeiros, como nenhuma outra modalidade empresarial.

Assim, finda-se esta pesquisa sobre os possíveis enquadramentos societários das startups obtendo êxito no objeto da pesquisa e expondo o potencial que as startups possuem, podendo ser a principal modalidade empresarial para atingir os objetivos dos empreendedores/empresários, e figurando no topo das principais empresas mundiais.

5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa buscou retratar sobre os possíveis enquadramentos societários das startups, formato empresarial considerado recente no mercado brasileiro, o qual surgem diversas dúvidas sobre as possibilidades de enquadramento e quais seriam as melhores escolhas de regimento empresarial para os empreendedores.

Além disso, também foi exposto, com êxito, o conceito das startups, qual a forma que estas empresas atuam no cenário econômico, seu ecossistema, apresentados os possíveis investimentos a serem realizados nestas empresas e os possíveis investidores. Assim como, a evolução histórica das startups, referenciando as startups dos Estados Unidos que servem de referência para outros países, e as startups brasileiras que, mesmo tendo seu surgimento recente, o crescimento destas empresas é admirável.

Buscou-se analisar quais as principais características das startups e qual o papel de cada uma daquelas nas sociedades empresárias. Estas características são a inovação, a disrupção, a escalabilidade e a flexibilidade, elas a diferenciam dos outros formatos empresárias, pois proporcionam um ambiente de maior desenvolvimento ao empreendedores e empresas em estágio inicial do que as sociedades empresárias tradicionais.

Também foi abordado o ecossistema das startups e seus principais participantes, quais são: o empreendedor, as aceleradoras, as incubadoras, os investidores-anjos e os governos. Estes são os agentes ajudam no crescimentos das startups, os empreendedores criam as startups a partir de uma ideia inovadora e os demais atuantes realizam aportes financeiros para possibilitar que a sociedade empresária continue desenvolvendo e expandindo seu negócio de forma mais sustentável.

Por fim, foi analisado o regime jurídico aplicável às startups no Brasil, elencando as legislações que participam na normatização destas sociedades empresárias. A Lei Complementar 182/2021 trata exclusivamente na regularização das startups, pois esta LC é denominada como o Marco Legal das Startups. Já a LC 155/2016 e a Instrução Normativa da Receita Federal 1.719/2017 detém, respectivamente, a normatização dos investidores-anjos e a regularização da

tributação dos investimentos realizados em contratos de participação às sociedades empresárias.

No tocante a Sociedade Limitada Unipessoal, a Sociedade Limitada e a Sociedade Anônima, foram abordados os reflexos de possíveis enquadramentos societários das startups nestes formatos empresariais, suas vantagens e desvantagens, assim como, qual forma de sociedade melhor se enquadra para cada tipo de startup. Além de realizar a análise de qual seria a melhor opção empresarial às startups em geral.

E, mesmo as SA's sendo indicadas para empresas com estágio mais avançado, elas também se encaixam muito bem às sociedades empresárias em estágio inicial, em especial, às startups, pois, como estas visam crescimento exponencial, a sociedade anônima propicia um ambiente mais liberal ao não possuir barreiras que possam frear seu crescimento e desenvolvimento. Além de visar a volatilidade de ações e a possibilidade de aportes financeiros, como nenhuma outra modalidade empresarial.

A pesquisa científica contribuirá para difundir o conhecimento às pessoas acerca das startups, proporcionando a informação sobre o que é uma startup, para que serve, como funciona e como fazer parte dela. Dessa forma, a sociedade passará a analisar de outra forma estas empresas e entender seus pontos positivos e negativos. Com isso, trouxe a relevância da ciência jurídica à pesquisa, analisando e realizando apontamentos em Leis e Instruções Normativas pertinentes às startups e seus enquadramentos societários.

Há possibilidade de dar continuidade ao objeto do estudo, uma vez que ainda se trata de um formato empresarial recente e suscitará questões no decorrer de sua existência, podendo haver Emendas ou modificações às Leis já aplicadas às startups. Também poderá haver continuidade dos estudos a partir de novas interpretações das normatizações destas empresas, e assim por diante.

REFERÊNCIAS

ABSTARTUP, Associação Brasileira de Startups. **O momento da startup brasileira e o futuro do ecossistema de inovação**, 2017. Disponível em: https://abstartups.com.br/wp-content/uploads/2021/03/Radiografia_v26.pdf. Acesso em: 01 maio de 2022.

BEGNOCHE, Brian. **O que é disrupção**. Eqseed, 2021. Disponível em: <https://blog.eqseed.com/o-que-e-disrupcao/>. Acesso em: 20 mar de 2022.

BICUDO, Lucas. **O que é uma startup? Conheça como funciona uma startup e porque seu modelo é tão procurado por empreendedores, investidores e empresas**. StartSe, 2021. Disponível em: <https://app.startse.com/artigos/amy-webb-brasil-tech-founders-summit>. Acesso em: 20 mar de 2022.

BRASIL, Endeavor. **Como o Vale do Silício se tornou o Vale do Silício**. Endeavor Brasil, 2014, atualizado em 2015. Disponível em: <https://endeavor.org.br/ambiente/como-o-vale-silicio-se-tornou-o-vale-silicio/>. Acesso em: 14 mar de 2022.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 01 maio de 2022.

BRASIL. **Instrução Normativa nº 1.719/2017**. Dispõe sobre a tributação relacionada às operações de aporte de capital de que trata o art. 61-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=84618>. Acesso em: 14 set de 2022.

BRASIL. **Lei 155/2016. Reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm. Acesso em: 02 maio de 2022.

BRASIL. **Lei 6.404/1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm. Acesso em: 28 abril de 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 182/2021. Institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador**; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em: 02 mar de 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 155/2016**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido 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 nº 8.212, de 24 de julho de 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm. Acesso em: 12 set de 2022.

CARRILO, Ana Flávia. **Crescimento das Startups: veja o que mudou nos últimos cinco anos**. Abstartups, 2020. Disponível em: <https://abstartups.com.br/crescimento-das-startups>. Acesso em: 20 mar de 2022.

CHRISTENSEN, Clayton M. **O Dilema da Inovação: quando as novas tecnologias levam empresas ao fracasso**. São Paulo, M.Books do Brasil Editora Ltda., 2012.

COELHO, Lilian. **Como funciona e qual a atuação dos advogados no direito das startups**. Aurum, 2019. Disponível em: <https://www.aurum.com.br/blog/direito-das-startups/>. Acesso em: 14 mar de 2022.

DONATO, Lilian. **Startup**. Aevo, 2021, atualizado em 2022. Disponível em: <https://blog.aevo.com.br/startup/>. Acesso em: 18 mar de 2022.

FAQUIM, David Guilherme Antonietti e HARO Guilherme Prado Bohac de. **Criação da Sociedade Limitada Unipessoal – Fim da EIRELI?** 2019. Disponível em: <http://intertemas.toledoprudente.edu.br/index.php/ETIC/article/view/8015>. Acesso em: 15 set de 2022.

FILHO, Alexandre Assaf: **O ecossistema das startups**. Revista Revide 2021. Disponível em: <https://www.revide.com.br/blog/alexandre-assaf-filho/o-ecossistema-das-startups/>. Acesso em: 28 abril de 2022.

FIUZA, Tatiana. **Invenção ou inovação em startups**. Gestão da inovação, 2019. Disponível em: <https://gestaodainovacao.blog.br/invencao-ou-inovacao-em-startups/>. Acesso em: 18 mar de 2022.

FONSECA, Mariana. **Brasil ganhou 10 unicórnios em 2021**. 29 de dezembro de 2021. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/do-zero-ao-topo/brasil-ganhou-10-unicornios-em-2021-veja-quais-foram-as-novas-startups-bilionarias/>. Acesso em: 02 set de 2022.

GOBIRA, João. **O que é a inovação disruptiva e como aplicar no seu negócio**. StartSe, 2020. Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/nova-economia/o-que-e-a-inovacao-disruptiva-e-como-aplicar-no-seu-negocio>. Acesso em: 14 mar de 2022.

GULARTE, Charles. **Sociedade limitada: O que é? Como funciona e características**. 18 de março de 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/sociedade-limitada/#o-que-e-uma-empresa-de-sociedade-limitada>. Acesso em: 22 set de 2022.

LEITE, Leonardo Barém. **O marco legal das startups e o novo momento do Direito Societário brasileiro**. JOTA, 2021. Disponível em: <https://www.jota.info/coberturas-especiais/nacao-inovadora/marco-legal-das-startups-direito-societario-brasileiro-10082021>. Acesso em: 14 mar de 2022.

LISBOA, Anna Luiza de Carvalho. **A (in)utilização de EIRELI como consequência da criação da sociedade limitada unipessoal**. 31 de janeiro de 2021. Disponível em: <https://periodicos.ufersa.edu.br/rmi/article/view/9808>. Acesso em: 18 set de 2022.

MARTINS, Igor; SILVEIRA, Thayane Santos e PASSOS, Dante Flávio Oliveira. **Empreendedorismo x Startup: um comparativo bibliométrico de 1990 a 2016**. REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco, 2017.

MORAES, Paula. **O perfil dos fundadores de startups brasileiras**. Migre seu Negócio, 2021. Disponível em: <https://migreseunegocio.com.br/o-perfil-dos-fundadores-de-startups-brasileiras/>. Acesso em: 01 maio de 2022.

MORETTI, Eduardo e OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy. **Startups: aspectos jurídicos relevantes**. Rio de Janeiro, Lumen Juris Editora, 2018.

MORETTI, Eduardo. **Investimento-anjo: Instrumentos legais e os impactos da Lei Complementar nº 155/2016**. Rio de Janeiro, Editora Lumen Juris, 2018. Acesso em: 12 set de 2022.

MOZER, Bruna. **Flexibilidade e inovação: grandes empresas revelam o que procuram nas startups**. Inova Trade Show, 2021. Disponível em: <https://inovatradeshow.com.br/flexibilidade-e-inovacao-grandes-empresas-revelam-o-que-procuram-das-startups/>. Acesso em: 22 mar de 2022.

NAVAS, Renato. **Cultura organizacional tradicional: é possível mudar?** Pulses, 2021. Disponível em: <https://www.pulses.com.br/blog/cultura-organizacional-tradicional/>. Acesso em: 15 mar de 2022.

NYBO, Erik Fontenele. **Direito das Startups**. Curitiba/PR, Juruá Editora, 2015.

PERIN, Bruno. **A revolução das startups; o novo mundo do empreendedorismo de alto impacto**. Rio de Janeiro/RJ: Alta Books, 2015.

RIES, Eric. **O Estilo Startup**. Rio de Janeiro, Sextante, 2019.

SARDI, Pedro. **Livro O Dilema da Inovação** - Clayton M. Christensen. Voitto, 2019. Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/livro-o-dilema-da-inovacao>. Acesso em: 17 mar de 2022.

SILVA, João Vitor Cachel; CZESLUNIAK, Vivian Amaro. **ASPECTOS SOCIETÁRIOS E REGULATÓRIOS DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS (LEI COMPLEMENTAR Nº 182/2021)**. 07 de junho de 2022. Disponível em: <https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/22743>. Acesso em: 26 set de 2022.

SOUZA, Júlia. **Saiba o que são unicórnios e veja a lista completa de startups brasileiras que fazem parte deste grupo**. 21 de maio de 2022. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Tudo-sobre/noticia/2022/05/saiba-o-que-sao->

unicornios-e-veja-lista-completa-de-startups-brasileiras-que-fazem-parte-deste-grupo.html. Acesso em: 02 de set de 2022.

SOUZA, Victor Rafael Andrade Oliveira Prata de Guimarães: **Os desafios do enquadramento societário das startups e suas repercussões: uma análise do ecossistema empreendedor brasileiro**, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/26547>. Acesso em: 27 abril de 2022.

STARTUPRANKING. **Os Estados Unidos lideram e Índia é o segundo país com maior número de startups**. Insper.edu, 2022. Disponível em: <https://www.insper.edu.br/noticias/os-estados-unidos-lideram-e-india-e-o-segundo-pais-com-maior-numero-de-startups/>. Acesso em: 20 mar de 2022.

STARTUPSC: **O que é um ecossistema de startups e qual a importância de fomentar seu crescimento**. StartupSC, 2021. Disponível em: <https://www.startupsc.com.br/ecossistema-de-startups>. Acesso em: 24 abril de 2022.

TECNOLOGIA, Positivo. **O que é escalabilidade? Conheça a fórmula de crescimento das empresas**. Positivo Tecnologia, 2017. Disponível em: <https://www.meupositivo.com.br/panoramapositivo/escalabilidade/>. Acesso em: 17 mar de 2022.

VENTURES, Liga. **Entenda o que é uma startup e seu impacto no mercado. Liga Insights**, 2022. Disponível em: <https://insights.liga.ventures/inovacao/o-que-e-startup/#:~:text=Uma%20startup%20%C3%A9%20uma%20organiza%C3%A7%C3%A3o,a%20origem%20etimol%C3%B3gica%20da%20palavra>. Acesso em: 02 mar de 2022.