

MANUAL JURÍDICO DE ABERTURA DE *STARTUPS*: UM TUTORIAL DE ABERTURA DESTA ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL.

JUNIOR, Hugo Pedro Daudt¹

Michael Dionisio de Souza²

Dirceu Pertuzatti

Reginaldo Ribas

RESUMO: O presente trabalho trata de apresentar ao leitor um manual jurídico a ser seguido, na intenção de aumentar a chance de sucesso na abertura e desenvolvimento de uma *startup*. Para isto, apresenta quais pontos e ações devem ser verificados e tomados por seus fundadores em determinados estágios da vida deste modelo de empresa. O método de pesquisa utilizado foi o bibliográfico e documental utilizando artigos, livros e leis que decorrem sobre a temática com o intuito de apresentar soluções às problemáticas arroladas. Como conclusão, vê-se que os fundadores de *startups* necessitam desenvolver, num estágio inicial da empresa, um acordo de pré-constituição, com cláusulas específicas. Após isto, podem partir para a constituição de uma sociedade, em especial a sociedade limitada. Se desejado, os fundadores também podem recorrer a proteções extras para sua empresa, proteção que pode ser dada através de um direito de patente, para uma invenção ou modelo de utilidade, ou por meio do registro de uma marca ou de um desenho industrial. Então, os fundadores poderão observar qual investimento melhor se enquadra a cada fase da empresa, de modo a alavancar ainda mais seu produto ou serviço.

Palavras-chave: *Startup*; Manual; Propriedade Industrial; Investimento; Acordo de pré-constituição.

ABSTRACT: The presente work is about to present to the reader a legal manual to be followed, with the intention of increasing the chance of success in opening and developing a startup. For this, it presents which points and actions must be verified and taken by its founders in certain stages of the life of this company model. The research method used was the bibliographic and documentary, using articles, books and laws that arise on the subject in order to show solutions to the listed problems. In conclusion, it is seen that startup founders need to develop, at an early stage company, a pre-constitution agreement, with specific clauses. After that, they can start a company, in specific, a limited company. If desired, the founders can also resort to a extra protection to their company, protection that can be given through a patente right,

¹ Aluno graduando do décimo período do Curso de Direito do Centro Universitário Santa Cruz. Contato: daudthugo@gmail.com

² Mestrado em Direito do Estado pelo Programada de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal do Paraná. Graduado em Direito pela Universidade Federal do Paraná. Professor da disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso no Centro Universitário Santa Cruz. Contato: michael.souza@unisantacruz.edu.br

to inventions or a utility models, or through the registration of the trademark or the industrial design. Then, the founders will be able to look for which investment best fits each phase of the company, in order to further leverage their product or service.

Palavras-chave: Startup; Manual; Industrial Property; Investment; Pre-constitution agreement.

1 INTRODUÇÃO

O termo *startup* começou a ser empregado entre os anos de 1996 e 2001, a fim de retratar uma empresa constituída por indivíduos que trabalhavam em uma ideia inovadora, que ao menos, poderia resultar em benefícios financeiros. Essa ideia deveria ter como foco principal a rentabilidade e o valor, resolvendo problemas dos clientes, de forma repetível – que pode se repetir, e escalável – que pode crescer indefinidamente (SILVA; MELLO, 2020, p. 270-271).

O termo *startup* possui diferentes definições, por conta da dificuldade de fixar exatamente o que este tipo de empresa é. Por exemplo, o autor Ries (2019, p. 35), define *startup* como “uma instituição humana projetada para criar um novo produto ou serviço sob condições de incerteza extrema”.

Já os autores Blank e Dorg (2014, p. 9) definem *startup* como “uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo”.

No entanto, o significado de *startups* que possui maior relevância, ao menos em solo brasileiro e juridicamente falando, é aquele trazido pela Lei Complementar 182 (Marco Legal das *Startups*) de 2021, a qual define *startups* como sendo: “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”. Devendo atender certos requisitos, tais como: possuir receita bruta anual de até dezesseis milhões de reais, possuir até dez anos de inscrição do CNPJ, ser declarado em seu ato constitutivo a utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, além de ser enquadrado no regime especial do Inova Simples (BRASIL, 2021).

Essa é uma definição muito boa e acertada, pois traz consigo vários elementos distintivos para o que seria uma *startup*, como período de existência, receita bruta anual, que deve possuir como essência um modelo de negócios inovador, entre outros.

Além disso, cada ano que passa as *startups* ganham maior relevância num contexto nacional e internacional, haja vista sua capacidade de resolver problemas complexos de maneira simples e inovadora, trazendo para o local em que está localizada a geração de novas tecnologias, empregos, renda, entre outros. Um exemplo disso, é que somente em 2020 as *startups* brasileiras receberam aportes no valor total de 16 bilhões de reais (PINTO, 2021, p. 1), valor que superou os anos anteriores, e já foi superado nos anos posteriores.

No entanto, apesar dessas boas estimativas, grande parte das *startups* fecham precocemente. A *Startup Farm* (2016), maior aceleradora da América Latina, aponta que 74% das *startups* brasileiras fecham após cinco anos, enquanto 67% encerram suas atividades entre dois a cinco anos de funcionamento e 18% em até dois anos de operação.

Dentre os motivos, a CB Insights (2021) cita que 38% fecharam por falta de dinheiro; 35% por produto sem *market fit* (o que o produto entrega versus o que o cliente deseja); 20% não conseguiu competir com a concorrência; 19% tiveram um modelo de negócios ruim; 15% tiveram precificação incorreta; 14% possuíam dificuldade em montar equipe; 10% possuíam um produto mal cronometrado; 8% desenvolveram um produto ruim; 7% tiveram desentendimento entre o time/investidores; 6% o *pivot* (mudança de direção) deu errado e 5% possuíam falta de entusiasmo.

Dentre estes, como os problemas com investidores ou time e a falta de competitividade, podem ser resolvidos com uma simples base jurídica inicial. Uma parte desta base pode ser dada através da leitura deste presente trabalho, o qual pretende repassar ao leitor, simplificada, um manual para abertura de *startups*, abordando desde mecanismos para sua proteção, como o acordo de pré-constituição, até de que forma e quais tipos de investimento existem.

O trabalho também foi desenvolvido em forma de histórico com os passos a serem seguidos conforme a fase em que a *startup* se encontra, por exemplo, inicialmente ela opta por um mecanismo de proteção mais simples e econômico – o acordo de pré-constituição, então passa para uma solução jurídica mais robusta, como a escolha de um tipo societário, então utiliza mecanismos de proteção industrial, e por fim começa a busca por investimentos, de modo a alavancar seu produto ou serviço e desenvolver chances superiores de sucesso no mercado competitivo atual.

2 MECANISMOS DE PROTEÇÃO DA *STARTUP*

Segundo Oioli (2020, p. 22), 30% das *startups* encerram suas atividades nos dois primeiros anos de existência, tendo como principais motivos a dificuldade da *startup* atingir o mercado, a dificuldade de obtenção recursos ou investimentos e o conflito entre sócios. Haja vista que os dois últimos motivos têm relação direta com o direito, é importante que os sócios fundadores, ao darem início a abertura de um *startup*, realizem a adoção de mecanismos jurídicos de proteção, a fim de evitar seu fechamento precoce. Dentre eles podem ser citados o acordo de pré-constituição, a assinatura de contratos com cláusulas de confidencialidade e não competição e a adoção de contratos de *Vesting* e/ou *Cliff*.

2.1 ACORDO DE PRÉ-CONSITUIÇÃO

O acordo de pré-constituição ou memorando de entendimentos é um documento desenvolvido preliminarmente à abertura do negócio, onde os futuros sócios buscam estabelecer os termos e condições mínimas de relacionamento. Este documento existe para que os empreendedores possam se organizar informalmente no início de suas atividades, até que seja completa a fase de validação do produto no mercado (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 96).

Ele deve ser concebido neste momento, pois geralmente os sócios ainda estão entusiasmados com o desenvolvimento da ideia, sendo mais fácil compor seus interesses e antecipar remédios legais para problemas futuros, além de ainda ser muito cedo para que seja realizada a abertura de uma empresa, acarretando em custos e burocracias com registros e inscrições (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 96).

A elaboração de tal documento ajuda também a atrair investimentos, uma vez que representa uma estrutura organizacional mínima a ser observada por potenciais investidores e levado em conta na tomada de decisões sobre a empresa na qual seu capital poderá ser investido (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 96).

Um acordo de pré-constituição é uma forma de contrato atípico, ou seja, não tem seu formato prescrito em lei. Entretanto o contrato deverá conter, no mínimo, algumas cláusulas específicas, de forma a trazer uma maior segurança jurídica para as partes envolvidas.

Segundo Oioli (2020, p. 26-27), pode-se citar como cláusulas mínimas recomendadas:

- a) Definição clara e específica do que irá ser desenvolvido;
- b) As obrigações, contribuições, direitos dos sócios em cada fase de desenvolvimento do negócio;
- c) A participação acionária dos sócios na sociedade que poderá ser formada, bem como sua participação em lucros e resultados e forma de pagamento de prejuízos;
- d) Regras de governança corporativa e de tomada de decisão, além de quóruns para a tomada de decisão;
- e) Qual será o “gatilho” (fato ou evento), responsável por desencadear o processo de constituição formal da sociedade;
- f) Momentos em que os sócios deverão buscar a captação de recursos via investimento, bem como de que forma isto deve ocorrer;
- g) Condições para a admissão de novos sócios, levando em consideração o percentual de diluição acionária que os sócios deverão sofrer;
- h) Confidencialidade, não competição e não aliciamento;
- i) *Vesting e Cliff*;
- j) Hipóteses e condições para a retirada obrigatória de um sócio da sociedade.

Vale destacar que este acordo não exime os sócios de realizarem sua posterior formalização, haja vista que enquanto ele perdurar os sócios responderão solidária (todos respondem) e ilimitadamente (todos os bens dos sócios são atingidos) pelas responsabilidades contraídas, enquanto que após a constituição da sociedade ocorre uma separação entre o patrimônio da empresa e o patrimônio pessoal dos sócios.

O acordo também é válido caso surja algum conflito, pois obriga os seus signatários a segui-lo e pode ser inclusive objeto de demanda judicial, a fim de que seja celebrado o Contrato Social Definitivo (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 96).

2.2 MEDIDAS COMPLEMENTARES DE PROTEÇÃO DA *STARTUP*

O acordo de pré-constituição, além de outros contratos, como o de prestação de serviços ou compra e venda, podem ser complementados por meio de cláusulas ou acordos de confidencialidade e não competição, com o intuito de fornecer proteção para as informações, o ativo mais importante das *startups* (OIOLI, 2020, p. 58), perante sócios, funcionários ou fornecedores.

Cláusulas restritivas, como as de não competição e confidencialidade, são comumente aplicadas durante a vigência dos contratos com o objetivo de mitigar o risco de perda de investimento realizado, uma vez que limitam e/ou restringem o exercício de atividade empresarial dos contratantes no mercado em que haverá o empreendimento comum, a fim de evitar comportamentos oportunistas de um contratante em relação ao outro, pois isso poderia levar a autofagia (degradação dos componentes) e a consequente extinção da “empresa não societária” (MARTORANO, 2013, p. 181).

Nas próximas seções será demonstrado como aplicar tais cláusulas no setor das *startups*.

2.2.1 Confidencialidade

O acordo ou cláusulas de confidencialidade costumam ser o primeiro passo para a realização de negócios nas *startups*, garantindo às partes que a aproximação para uma parceria comercial (fusão, aquisição ou outra operação comercial ou societária), não implicará em prejuízo econômico em decorrência da revelação de informações sigilosas (VIEIRA; MOURÃO; MANICA, 2018, p. 29).

Para que cumpra sua finalidade, de maneira eficiente, o contrato de confidencialidade deve especificar de forma clara e precisa as informações que se pretende revelar, bem como o contexto e para quem serão reveladas. Essa clareza confere ao revelador uma melhor garantia de proteção (VIEIRA; MOURÃO; MANICA, 2018, p. 30).

Também é importante que seja imposta uma cláusula penal pela violação da confidencialidade das informações, já sendo especificado um valor alto a ser prestado

pela sua execução. Deve ser feito desta forma, pois os danos gerados são de complexa quantificação, tomando um tempo muito grande para que sejam estimados, julgados e pagos pelo revelador (OIOLI, 2020, p. 60).

Fora que deve-se atentar para que seja explicado detalhadamente o dano que pode ser causado pela revelação de informações, uma vez que, o Código Civil (artigo 412) limita a quantia cobrada por cláusulas penais ao valor da obrigação principal do contrato, e podem existir vezes nas quais o valor estipulado para a prestação de serviço não se equipara ao prejuízo sofrido pela revelação de uma informação (OIOLI, 2020, p. 60).

Por fim deve ser estipulado um prazo justo para a validade da confidencialidade, perdurando enquanto o contrato for válido e mais um período além de vigência. Vale destacar que geralmente um prazo de 5 a 10 anos é estipulado, não sendo muito divergente disso para não gerar questionamentos pela parte contrária (OIOLI, 2020, p. 61).

2.2.2 Não competição

A cláusula ou acordo de não competição tem a intenção de impedir que conhecimentos adquiridos na vigência de contratos envolvendo a *startup* e terceiros sejam utilizados no desenvolvimento de uma solução idêntica ou similar (OIOLI, 2020, p. 63). Por causa disso, a inserção de cláusulas de não concorrência nos instrumentos contratuais que formalizam a constituição de parcerias acaba sendo mandatária, como ferramenta da preservação econômica dos contratos empresariais (escopo de lucro) e manutenção do ambiente de *fair play* nos mercados (MARTORANO, 2013, p. 30)

Frisa-se que a obrigação de não competição será sempre acessória à obrigação assumida no negócio principal, motivo pelo qual a sua previsão somente poderá ser admitida na medida em que forem necessárias à consecução do negócio jurídico (MARTORANO, 2013, p. 117)

O ideal é que fique especificado de forma muito clara o objeto da empresa, não pairando dúvidas, assim, a respeito dos limites de abrangência da cláusula ou acordo (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 1203). Além disso, também é importante ser estipulado um prazo de validade, perdurando enquanto o contrato for válido e mais um período além de sua vigência, como um prazo de 5 a 10 anos, não sendo muito

divergente disso para não gerar questionamentos pela parte contrária (OIOLI, 2020, p. 64).

Agentes econômicos que se sintam prejudicados pelo descumprimento do dever de não competição ou pelos limites de incidência estipulados para a sua vigência podem se utilizar das vias judiciais ou antitruste (contra a formação de monopólios) para a sua resolução (MARTORANO, 2013, p. 141).

2.3 VESTING E CLIFF

Além das cláusulas de confidencialidade e não competição, pode-se citar um contrato a parte, o qual pode ser elaborado em conjunto com o acordo de pré-constituição, com a formalização do contrato social ou após a formalização da sociedade, para a entrada de novos sócios ou funcionários, a fim de estimular o trabalho dos colaboradores e como forma de proteção ao empreendimento. Estes acordos são complementares um a outro, sendo conhecidos como *Vesting* e *Cliff*.

As cláusulas de *Vesting* e *Cliff*, são uma forma de tentar realizar a fidelização de um agente ao empreendimento com a remuneração de seus serviços prestados através de participações, isto principalmente nos momentos mais difíceis, quando o resultado econômico projetado ainda não aconteceu, ou quando se vivencia pequenos fracassos e tropeços, algo natural no universo do empreendedorismo. (GANTOIS, 2021, p. 119)

Ao mesmo tempo, faz com que os investimentos sejam feitos de maneira segura, já que os investidores normalmente não têm qualquer conhecimento técnico acerca do projeto e da inovação em si (GANTOIS, 2021, p. 119)

A seguir são descritos pormenorizadamente a aplicação de ambos mecanismos.

2.3.1 *Vesting*

Segundo Júnior (2021, p. 13), o termo *Vesting* tem origem inglesa, sendo usualmente traduzido como o “ato de vestir”. No Brasil, ele é utilizado como um modelo de parceria que tem se tornado cada vez mais comum em relação às *startups* em

situação de baixo ou nenhum investimento (*bootstrapping*), justamente em virtude de seu formato, que permite à *startup* um processo crescente de maturação e desenvolvimento de suas atividades.

Devido aos baixos salários pagos por *startups*, nas fases iniciais de suas atividades, o *vesting* pode figurar como um mecanismo de atração de colaboradores ou um instrumento de retenção de talentos (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 123).

Tendo em vista a complexidade inerente à gestão de uma *startup*, é evidente que ela se beneficia da presença de bons parceiros. Isso porque o trabalho em equipe eleva o *know-how* (conhecimento de como executar as coisas), aumenta os recursos financeiros, otimiza o tempo e, mais importante, incrementa a capacidade de resolver problemas e a qualidade das decisões através de discordâncias funcionais e do aumento da variedade de perspectivas (JÚNIOR, 2021, p. 25).

Uma das dificuldades de alinhamento dos interesses dos envolvidos em um projeto inovador é a preponderância do interesse próprio, que se sobrepõe aos interesses de terceiros, mesmo quando estão presentes as condições hierárquicas para a tomada de decisões. Conseqüentemente, o agente executor estará propenso à tomada de decisões que fortaleçam a sua posição e que beneficiem os seus propósitos, por causa disso, o *vesting* pode ser utilizado para motivar os colaboradores e investidores, haja vista que permite gerar um maior interesse na continuidade da empresa, com o aumento progressivo na participação de cada um nas atividades empresariais. (JÚNIOR, 2021, p. 23).

O contrato de *vesting* funciona da seguinte maneira: um investidor ou fundador de *startup* é titular de direitos que lhe possibilitam adquirir participação societária, sob condições específicas, ou seja, o *vesting* caracteriza-se pelo direito que alguém possui de, em certo momento e mediante a implementação de determinadas condições, consolidar a aquisição plena de sua participação societária em determinado empreendimento. (GANTOIS, 2021, p. 118).

Segundo Gantois (2021, p. 199), as condições mais comuns para a aquisição da participação societária são: o alcance de metas que podem ser de produtividade ou lucratividade (*milestone*); ou o decurso do tempo (*cliff*); ou mesmo a combinação de ambas as hipóteses.

Fora a utilização de prazos e metas como causas para o exercício do direito a aquisição da participação, é possível, embora não muito comum, que o contrato de

vesting estabeleça o direito à propriedade das ações apenas em eventos de liquidez como dissolução, aquisição por fusão ou cisão, investimento de terceiros na sociedade, ou venda de ativos relevantes, etc. (GANTOIS, 2021, p. 121). Dessa maneira, evita-se que o beneficiário possa, de alguma maneira, exercer o direito de voto ou adquirir direitos típicos de minoritários e, conseqüentemente, prejudicar de alguma forma o andamento dos negócios desenvolvidos pela *startup* de acordo com o interesse dos fundadores ou investidores (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 124).

Segundo Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 123-124), é possível realizar a utilização das cláusulas de *good leaver* e *bad leaver* no contrato de *vesting*, para os casos de saída de um colaborador da *startup*, sendo essas:

- *Good leaver*: Prevê situações em que o colaborador se retira da *startup* mantendo uma boa relação e por motivos razoáveis, de forma que na eventualidade de ocorrer um evento de liquidez, este passará a receber os valores proporcionais à participação social que lhe foi outorgada;
- *Bad leaver*: Tem caráter punitivo para os colaboradores que deixam a *startup* por motivos de demissão por justa causa, quando há algum tipo de desídia entre o colaborador e o empregador ou se o colaborador não bater a meta estabelecida no contrato firmado. Nestes casos, se ocorrer um evento de liquidez o colaborador terá direito apenas ao valor contábil da participação societária que adquiriu, ou a própria *startup* pode ter o direito de recomprar a participação societária outorgada a preço do valor contábil.

A decisão referente à saída do colaborador como *good* ou *bad leaver*, e conseqüentemente a possibilidade de não “vestir” sua participação societária, geralmente é tomada pelos administradores da *startup* (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 124).

2.3.2 Cliff

A *Cliff* é uma cláusula que geralmente existe no contrato de *vesting*, com a função de regular o tempo obrigatório de permanência de um agente (funcionário, colaborador, sócio, entre outros), depois que este obtém sua participação no serviço

utilizado. Evita-se, assim, que este deixe a sociedade, dificultando o sucesso do empreendimento (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 139).

A cláusula *Cliff* estabelece o período mínimo de permanência e colaboração na sociedade para que se obtenha o direito de adquirir quotas ou ações, onde seu não cumprimento acarreta na perda do direito a participação societária. Funciona, analogamente, como um período probatório. Pode servir, também, para que os sócios-fundadores observem o futuro sócio e avaliem suas competências e engajamento no projeto. A média praticada no mercado é de 4 anos, mas as “janelas” de aquisição costumam ocorrer gradualmente a partir do término do primeiro ano. (GANTOIS, 2021, p. 123).

Vale destacar que o tempo de comprometimento trazido na cláusula *cliff* deve ser projetado de forma equilibrada, assegurando à sociedade uma estabilidade nas relações comerciais e no desenvolvimento do projeto (PIMENTA; FONSECA; BARBOSA, 2017, p. 139).

3 REGIMES SOCIETÁRIOS

A sociedade deve ser formalizada, caso tenha sido celebrado um acordo de pré-constituição que possuía uma previsão para a sua formalização, ou se for verificada a viabilidade do negócio e a validação do produto ou serviço no mercado (OIOLI, 2020, p. 28).

A existência legal das pessoas jurídicas inicia-se com a inscrição de seu ato constitutivo no registro competente. Isso faz com que ocorra uma separação entre o patrimônio dos sócios e a sociedade, deixando os sócios de ter seu patrimônio pessoal ameaçado (OIOLI, 2020, p. 29).

A escolha do tipo societário de uma empresa depende de um estudo prévio a respeito do grau de proteção que tais tipos oferecem ao empreendedor: quanto maior a limitação da responsabilidade, menos o sócio deve se preocupar em responder pela empresa com seu patrimônio pessoal. Especialmente em se tratando de *startups*, esse grau de proteção deve ser levado em conta na decisão, em virtude da situação de fragilidade e extrema incerteza do empreendedor quanto às atividades a serem exploradas (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 100).

Vale destacar que este preceito não é absoluto, uma vez que comprovada a violação da lei, ao contrato social ou ao estatuto social, o sócio responderá solidariamente e ilimitadamente com seu patrimônio. Além disso, o Código Civil também prevê que nos casos de confusão patrimonial ou desvio de finalidade da pessoa jurídica, a fim de lesar credores e praticar atos ilícitos de qualquer natureza, poderá ocorrer a desconsideração da personalidade jurídica (OIOLI, 2020, p. 30).

Existem ainda outras diversas questões ligadas à administração corporativa, tais como a facilidade para captação de investimentos, a flexibilidade administrativa, adoção de diferentes regimes tributários, níveis de regulação, regras de constituição e dissolução, dentre outros (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 94).

Por causa disto, é importante que seja corretamente estudado e escolhido o melhor tipo societário existente, isto é, aquele que melhor se enquadra para que os objetivos da *startup* sejam atingidos.

3.1 TIPOS SOCIETÁRIOS

Segundo Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 94), a escolha correta do modelo societário a ser adotado costuma ser o principal questionamento jurídico do empreendedor, e se dá por três grandes fatores:

1. Os diferentes níveis de proteção que cada tipo societário oferece aos sócios e aos investidores daquela companhia;
2. Os entraves burocráticos que a constituição da empresa pode apresentar;
3. Os custos envolvidos com a manutenção de determinado tipo societário.

Deste modo, a escolha do tipo societário é crucial para proteger o empreendedor e seus sócios, para atrair investidores e manter uma estrutura de governança que lhe permita crescer sem um aumento considerável dos custos operacionais (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 94).

Antes de se aprofundar no estudo sobre os tipos societários, é importante diferenciar tipo societário de porte da empresa. O primeiro se relaciona com as características da empresa formalizada, enquanto o segundo concerne ao faturamento da sociedade que é geralmente utilizado para fins de classificação tributária. Neste caso, as siglas EPP (Empresa de Pequeno Porte) e ME

(Microempresa), por exemplo, são classificações de empresa de acordo com seu porte e servem para enquadrá-la no regime Simples previsto pela Lei Complementar n. 123/2006 (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 99).

Explicada a diferença entre porte e tipo societário, inicia-se a busca para se compreender os tipos societários existentes, onde, segundo Oioli (2020, p. 31-32), faz-se necessário analisar brevemente as formas de classificação das sociedades pelos seguintes tópicos:

- Personalidades jurídicas: As sociedades adquirem personalidade jurídica por meio do arquivamento de seus atos constitutivos perante o registro competente, e se não tiverem seus atos arquivados serão consideradas sociedades em comum;
- Atividade: Podem ser empresárias ou simples, as primeiras são aquelas que exercem atividades econômicas com a finalidade de gerar riqueza, por meio da criação ou circulação de bens ou serviços de maneira organizada e profissional com o intuito de gerar lucro (via de regra, aqui se encontram as *startups*). Enquanto a segunda não possui estrutura empresarial, faltando organização dos fatores de exploração da atividade empresária;
- Regime de responsabilidade: No regime de responsabilidade ilimitada, os sócios respondem ilimitadamente pelas dívidas da sociedade com seus respectivos patrimônios pessoais, de forma solidária entre si e maneira subsidiária em relação a sociedade, enquanto nas sociedades de responsabilidade limitada, os sócios respondem com seu patrimônio pessoal, via de regra, até o limite do capital investido;
- Estrutura econômica: Podem ser sociedades de pessoas ou de capital. O primeiro caso é aquele onde os sócios e o seu relacionamento entre si tem grande destaque para o empreendimento, tratando-se de sociedades de caráter personalíssimo. Pode-se dizer que as *startups*, nas fases de criação e formação, se enquadram neste tipo. Já no segundo caso, prepondera o valor apontado pelos sócios, em detrimento de suas características pessoais.

A partir destas classificações podem ser explicitadas quais os tipos societários existentes no Código Civil Brasileiro:

1. Sociedade Simples;

2. Sociedade em Comum;
3. Sociedade Limitada (comum ou unipessoal);
4. Sociedade em Nome Coletivo;
5. Sociedade em Comandita Simples;
6. Sociedade Comandita por Ações;
7. Sociedade Anônima (aberta ou fechada);
8. Sociedade em Conta de Participação.

Para facilitar a escolha do melhor tipo societário para a *startup*, destaca-se que a sociedade simples não é empresária, logo, como a *startup* exerce atividade econômica organizada, esta não pode ser adotada. Já as sociedades em comum são caracterizadas no período prévio à constituição da sociedade, ou seja, não são uma opção do empreendedor: toda sociedade é uma sociedade em comum, antes de sua constituição formal. Por fim, as sociedades em nome coletivo ou em comandita (simples ou por ações) são sociedades legalmente obsoletas, que se encontram em franco desuso na realidade empresária. Nesta lógica, restariam, portanto, ao empreendedor de uma *startup*: as sociedades limitada, anônima e em conta de participação (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 100).

Cabe explicar desde já que a sociedade em conta de participação é bastante utilizada por *startups* em sua busca por investimentos, pois permite um maior controle das atividades por parte da *startup* e segurança jurídica para os investidores (OIOLI, 2020, p. 35). Isto ocorre porque, a sociedade em conta de participação não se trata de uma sociedade, e sim de um contrato, não precisando ser escrito, onde duas ou mais pessoas acordam em explorar um mesmo empreendimento empresarial em proveito comum, sob o nome e responsabilidade de um ou alguns dos sócios a quem cabe a administração (BERTOLDI; RIBEIRO, 2013, p. 196).

Nesta espécie de sociedade existem dois tipos de sócios, o ostensivo e o oculto. O primeiro é o único sócio que se obriga com terceiros, ou seja, sobre quem recai toda a responsabilidade pelas operações sociais e o segundo, é o sócio cujas obrigações não ultrapassam os limites do próprio contrato, não respondendo pessoalmente pelas dívidas assumidas pelos sócios ostensivos em proveito da sociedade (BERTOLDI; RIBEIRO, 2013, p. 197). No contexto das *startups*, geralmente o sócio extensivo é a própria *startup*, alguns sócios ou administradores do empreendimento e o sócio oculto são os próprios investidores.

Portanto, o principal dilema do empreendedor resume-se em escolher a opção que sirva entre uma Sociedade Anônima ou Limitada, e compreende quatro grandes fatores que devem ser considerados nesta escolha: estrutura de capital e escalada da empresa; organização e governança da empresa; desafios para a entrada e saída de sócios; e custos da empresa nascente (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 94).

Fora isto, destaca-se que as sociedades limitadas surgiram essencialmente como uma solução para os pequenos e médios empresários. Enquanto as sociedades anônimas como um modelo que se amolda mais adequadamente a grandes empreendimentos (PIMENTA; FONSECA; BARBOSA, 2017, p. 123)

3.1.1 Sociedade Limitada

Segundo Oioli (2020, p. 37), uma sociedade limitada é criada por meio da constituição do contrato social entre os sócios, assumindo obrigações perante si e perante a sociedade. Esta sociedade possui três características principais: 1. O capital social é dividido em quotas, subscritas e integralizadas; 2. A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor das quotas subscritas; 3. Todos os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital social, com a lei vedando a contribuição ao capital social com serviços.

Capital subscrito é o montante de recursos que os sócios se comprometem a entregar para a formação da sociedade e integralizado é a parte do capital social que eles efetivamente entregam (COELHO, 2011, p. 183). Logo, se o capital social da empresa é de R\$10.000,00, sendo cada quota representada pelo valor de R\$1,00, se um sócio subscreve 8.000 quotas e outro 2.000 quotas, eles ficam obrigados, respectivamente, a integralizar R\$8.000,00 e R\$2.000,00, podendo a integralização ser a vista e/ou prazo em dinheiro e/ou com bens, conforme estipulado no contrato social.

Conforme dito, os sócios têm responsabilidade solidária pela integralização do capital social, ou seja, se um sócio deixa de pagar o valor de suas quotas subscritas, o outro deve pagá-las, garantindo seu direito de regresso contra o sócio remisso (aquele que não pagou o valor de suas quotas de capital social). Finda a integralização do capital social, os sócios não terão mais nenhuma responsabilidade pelas obrigações sociais da empresa (COELHO, 2011, p. 185).

Frisa-se novamente que nos casos de abuso de personalidade jurídica (desvio de finalidade ou confusão patrimonial) as obrigações podem ultrapassar o limite da participação dos sócios ou administradores na sociedade, e atingir seu patrimônio pessoal, ocorrendo a chamada desconsideração da personalidade jurídica (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 124).

A desconsideração da personalidade jurídica também pode ocorrer caso os sócios ou administradores cometerem, no âmbito do direito do consumidor, abuso de direito, excesso de poder ou infração deste referido código (código do consumidor); se no âmbito do direito do trabalho, a sociedade violar ou descumprir os direitos trabalhistas de seus empregados; ou se no âmbito do direito econômico ou do direito ambiental, a sociedade cometer infrações à ordem econômica ou praticar crimes ambientais (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 124).

É também importante comentar que a Sociedade Limitada é, por essência, uma sociedade do tipo *intuitu personae*, ou seja, é constituída com base nas qualidades que cada sócio possui e, por essa razão, a pessoa do sócio torna-se algo relevante (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 104).

Dada esta introdução, Barbosa, Pimenta e Fonseca (2017, p. 125) explicam que para constituir uma sociedade limitada, fora a presença de duas ou mais pessoas naturais, é necessário que sejam seguidos os seguintes passos em ordem:

1. Seja celebrado um contrato social;
2. O contrato social deve ser levado a registro na Junta Comercial do respectivo Estado no qual a sociedade se encontra;
3. Seja promovida a inscrição da empresa junto ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), perante a Receita Federal;
4. Seja promovida a inscrição do ICMS perante à Secretaria Estadual;
5. Seja feita a inscrição perante à Prefeitura Municipal, para obtenção do alvará de funcionamento e localização.

Fora essas exigências, Barbosa, Pimenta e Fonseca (2017, p. 126) também esclarecem que podem ser necessárias autorizações perante outros órgãos e conselhos de classes, como o caso da vigilância sanitária, dependendo do objeto social da empresa a ser aberta.

Segundo Bertoldi e Ribeiro (2013, p. 206), o contrato social pode ser dividido em duas partes, uma que contém as cláusulas obrigatórias (estipuladas por lei) e outra

que contém as cláusulas facultativas, no caso das cláusulas obrigatórias devem estar previstas as seguintes disposições:

- a) Que o tipo da sociedade mercantil adotada é a sociedade limitada;
- b) Declaração precisa e detalhada do objeto social;
- c) Nome e qualificação dos sócios e administradores;
- d) Capital social, a divisão de suas quotas entre os sócios e sua participação nos lucros e resultados;
- e) Endereço da sede e das filias da sociedade;
- f) Se se trata de uma sociedade de prazo indeterminado ou determinado, e neste último caso, qual o prazo de duração;
- g) A indicação de número, espécie e valor das quotas societárias;
- h) A firma ou denominação;
- i) Que a responsabilidade dos sócios é limitada ao capital integralizado.

Fora isto, caso tenha sido elaborado um bom acordo de pré-constituição, este poderá ser usado como base para a formação do contrato social. Além de que, como cláusulas facultativas, podem ser adotadas as citadas cláusulas de confidencialidade, não competição, *Cliff* e *vesting*, além de outras.

Para Oioli (2020, p. 40), podem também estar presentes cláusulas facultativas, que dispõem sobre a relação dos sócios, tendo em vista a distribuição dos resultados, estratégias de negócios, competências administrativas, entre outros.

A combinação destas regras deve ser feita antes de iniciar a sociedade, quando as relações estão boas e o cenário é favorável. A formalização da sociedade permite o estabelecimento das regras do jogo entre os sócios ou empreendedores, e, por isso, deve ser feito o quanto antes (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 118).

Além disso, para o contrato social ser válido, deve possuir: 1. Sócios capazes; 2. Forma prescrita em lei ou não proibida por ela; 3. Objeto social lícito (as vezes necessitando de prévia autorização, por ser de atividade regulada). Também deve prever a contribuição de todos os sócios a formação do capital social e não pode excluir nenhum deles da participação de resultados (OIOLI, 2020, p. 40).

A administração da sociedade pode ser realizada por uma ou mais pessoas físicas, que são sócias ou não, sendo designadas no contrato social (especialmente no caso da não sócia) ou em ato separado. Essas pessoas são escolhidas e destituídas pela maioria dos sócios, devendo-se atentar para o quórum mínimo necessário para aprovação (COELHO, 2011, p. 191).

Vale destacar que o voto nas reuniões ou assembleias, como direito do sócio, é exercido na mesma proporção da participação no capital social, ou seja, quanto mais quotas um sócio possuir, maior será sua quantidade de votos (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 124).

O mandato do administrador pode ser por prazo indeterminado ou determinado, dependendo do que estiver estipulado no contrato social. O administrador também pode renunciar, devendo esta ação ser por escrito e arquivada na Junta Comercial. Além de que, o administrador deve prestar contas anualmente para a sociedade, indicando, além dessas contas, os balanços patrimoniais e de resultados (COELHO, 2011, p. 191).

O administrador, enquanto tal, não se responsabiliza pelas obrigações sociais, mas responde por culpa ou dolo no exercício de suas funções (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 126).

Por fim, é importante mencionar que a sociedade limitada pode possuir, por opção dos sócios (não obrigatoriamente), um Conselho Fiscal, o qual será composto por no mínimo três pessoas, sócios ou não sócios, e que terá como função fiscalizar a administração da sociedade (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 126).

3.1.1.1 Sociedade Unipessoal Limitada

Em 2019 foi instituído por lei um novo tipo societário, com uma nova forma das sociedades limitadas, se denominando “Sociedade Unipessoal Limitada”. Este tipo societário herda as mesmas características, benefícios e requisitos de uma Sociedade Limitada, mas com uma única diferença: Não existem sócios, pois, como seu nome indica, ela pode ser formada por uma única pessoa (LIMA, *et al.*, 2021, p. 4).

Este tipo inovador pode vir a ajudar muitas pessoas que desejam abrir seus negócios e não possuem pessoas confiáveis para auxiliá-las, porém, como diz Lima *et al.* (2021, p. 5), a falta de sócios qualificados é um dos maiores fatores que levam as *startups* ao declínio, haja vista que, para existir uma sociedade válida é necessário que haja a junção da sinergia entre sócios, não somente interesses pessoais.

Portanto, pode ser interessante realizar a abertura da *startup* neste tipo societário enquanto o fundador não encontra sócios para complementar suas habilidades. No entanto, no decorrer do tempo, com as fases de validação do produto,

busca por investidores, entre outros, é recomendável que o fundador altere este tipo societário para o de uma sociedade limitada ou anônima.

3.1.2 Sociedade Anônima

Inicialmente, é importante informar que uma sociedade anônima, também conhecida como companhia, é o tipo societário menos atrativo para a fundação de uma *startup*, haja vista possuir regras mais rígidas para desenvolvimento, tornando-a mais complexa e custosa (OIOLI, 2020, p. 38). No entanto, a adoção ou transformação em sociedade anônima (S/A) tornar-se interessante quando a *startup* cresce ou quando os empreendedores desejam fazer um negócio escalável, através da captação de investimentos (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 127).

Isto ocorre, pois as sociedades anônimas são sociedade de capital, em que o ingresso e saída de sócios costuma ser simplificado, bastando a averbação da transferência de suas ações nos livros de registro de ações da sociedade (OIOLI, 2020, p. 39).

As sociedades anônimas recebem este título, de sociedade de capital, uma vez que o aspecto financeiro e de financiamento da sociedade prevalece sobre as qualidades e o relacionamento que eventualmente os acionistas possam ter (diferente de uma sociedade limitada), facilitando a captação de recursos por meio da bolsa de valores, onde ocorre a alienação de seus valores mobiliários representativos de seu capital social (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 104-105).

Contudo, existem dois tipos de sociedades anônimas, a aberta e a fechada, a primeira é a que permite a emissão de ações na bolsa de valores ou mercado de balcão para a captação de recursos, as quais necessitam de registro, fiscalização e controle da Comissão de Valores Imobiliários (CVM), enquanto a segunda são as que não permitem a emissão de ações nestes mercados (COELHO, 2011, p. 217).

As ações de uma companhia correspondem ao valor da divisão, em partes iguais, do valor de seu capital social, onde seus sócios, também conhecidos como acionistas, respondem pelas obrigações sociais até o limite dos valores das ações que adquirem quando ingressam na sociedade (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 108)

Segundo Coelho (2011, p. 226-227), existem três tipos de ações de uma companhia, cada uma atribuindo a seus titulares diferentes direitos e deveres, sendo essas as ações ordinárias, que são de emissão obrigatória, concedendo direito de voto e de participação nas decisões da companhia; as ações preferenciais, que garantem direitos ou preferências a seus titulares, como a distribuição de dividendos ou reembolso de capital, podendo ou não dar direito de voto; e as ações de fruição, que são dadas aos acionistas cujas ações foram totalmente amortizadas, isto é, são aquelas dadas aos acionistas após um adiantamento do valor que ele tem que receber do capital social, garantindo os direitos específicos das ações anteriores (ordinária ou preferencial).

Para concluir, pode-se dizer que o modelo da sociedade anônima passa a ser interessante para uma empresa quando ela possui sócios (acionistas) com diferentes perfis e interesses e precisa atrair investimentos mais relevantes para alavancar o desenvolvimento de seu negócio, exigindo uma estrutura empresarial mais complexa (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 131).

4 A IMPORTÂNCIA DA PROPRIEDADE INTELECTUAL EM *STARTUPS*

A propriedade intelectual é importante para *startups* e empreendimentos emergentes. Para um negócio ser bem-sucedido, ele precisa de vantagem competitiva, ou seja, algum de seus aspectos (operação, produto ou serviço), precisa ser ou parecer melhor ou diferente, em comparação com os aspectos das empresas concorrentes, ainda mais se levado em consideração a elevada competitividade do mercado (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 146).

Neste sentido, o direito à propriedade intelectual gera para seu detentor o direito a exclusividade de exploração econômica, por um determinado período de tempo, sobre a produção e comercialização de seus bens, sendo uma boa maneira de estimular a inovação das *startups* (PIMENTA; FONSECA; BARBOSA, 2017, p. 72).

Segundo Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 149), no caso das *startups* destaca-se a propriedade industrial, um dos ramos de proteção da propriedade intelectual no Brasil, a qual rege, também, os direitos autorais e a proteção específica para certos tipos de objetos (proteção *sui generis*). Na figura 1 é possível visualizar estes ramos da propriedade intelectual.

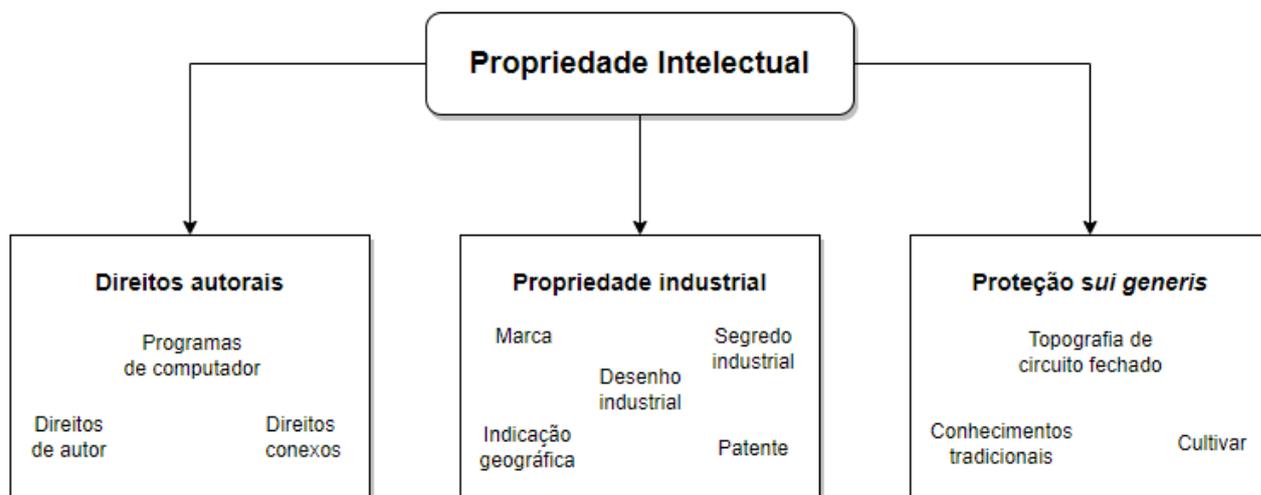


Figura 1 – Ramos da propriedade intelectual

Fonte: O autor

Dentre os bens integrantes da propriedade industrial sobressaem-se, para o mercado das *startups*, a invenção, o modelo de utilidade, o desenho industrial e a marca. O direito de exploração econômica com exclusividade dos dois primeiros se materializa no ato de concessão da patente, enquanto aos dois últimos concede-se o registro. A concessão da patente ou do registro compete a uma autarquia federal denominada Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) (COELHO, 2018, p. 169).

Neste capítulo será explicado o que são, suas características e forma de aquisição destes bens integrantes da propriedade industrial.

4.1 PATENTES

Com o título da patente, o empreendedor tem segurança jurídica para incorporar a tecnologia no seu processo produtivo, como também pode impedir que terceiros utilizem essa tecnologia, criando barreiras para a entrada de novos competidores no mercado em que atua. Além disso, é possível também auferir receita para a empresa por meio de contratos de transferência de tecnologia (MINAS, 2018, p. 25).

Se a *startup* desejar auferir receita com sua patente, esta poderá ocorrer de forma voluntária ou compulsória. No primeiro caso, o proprietário da patente negociará

sua exploração com outrem e terá efeito perante terceiros desde que averbada no INPI. Enquanto no segundo caso, poderá ser concedida a outrem quando houver exploração abusiva, abuso de poder econômico ou se o proprietário não estiver atendendo o mercado, dependendo de decisão administrativa ou judicial (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 155).

Vale destacar também que, após a concessão da patente para o proprietário, é necessário contribuir para sua manutenção. Tal contribuição é chamada de retribuição e se expressa através de taxas anuais, as quais possuem valores diferenciados, calculados com base no estado da patente (se ainda é um pedido ou se já foi concedida), e de acordo com o tempo de concessão ou depósito, devendo ser pagas até o final da vigência da patente (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 155).

As patentes têm prazo de duração determinado, sendo de 20 anos para a invenção e 15 para o modelo de utilidade, contados do depósito do pedido de patente (isto é, da data em que o pedido foi protocolado no INPI), não havendo prorrogação, em nenhuma hipótese, do prazo de duração (COELHO, 2011, p. 110).

Segundo Coelho (2011, p. 111), caso a patente não seja explorada economicamente em até 2 anos após concedida a primeira licença compulsória, o proprietário poderá perde-la por caducidade, isto é, caindo seu direito industrial em domínio público. Fora a extinção da patente por prazo de duração e caducidade, são hipóteses de extinção: a renúncia do direito industrial (se não houver prejuízos para terceiros licenciados), falta de pagamento da taxa de retribuição do INPI e falta de representante no Brasil (para titulares domiciliados no exterior).

Conforme explica Afonso (2013, p. 52-54), existem dois tipos de requisitos para ser concedida uma patente: os positivos e os negativos. O primeiro tipo refere-se à novidade, atividade inventiva e aplicação industrial. Enquanto o segundo tipo refere-se as matérias indicadas em lei que não são consideradas invenções. Portanto deve-se observar os seguintes requisitos:

- a. Novidade: A invenção ou modelo de utilidade não pode estar compreendida no estado da técnica, ou seja, não pode ser de conhecimento público antes da data do depósito do pedido da patente, independentemente do meio (BERTOLDI; RIBEIRO, 2013, p. 128-129);
- b. Atividade inventiva: A invenção ou modelo de utilidade não pode ser um mero desdobramento daquilo que já domínio público, noutros termos,

deve ser original, não podendo ser simples decorrência evidente ou óbvia do estado da técnica (BERTOLDI; RIBEIRO, 2013, p. 129);

- c. Aplicação industrial: Somente a invenção ou modelo suscetível de aproveitamento industrial pode ser patenteado, ou seja, que pode ser utilizada na indústria (COELHO, 2011, p. 110).

Além desses requisitos é necessária a não incidência de um impedimento legal de patente, conforme os elencados na Lei 9.279/1996 (Lei de Propriedade Industrial), sendo esses: a) descobertas, teorias científicas e métodos matemáticos; b) concepções puramente abstratas; c) esquemas, planos, princípios ou métodos comerciais, contábeis, financeiros, educativos, publicitários, de sorteio e de fiscalização; d) obras literárias, arquitetônicas, artísticas e científicas ou qualquer criação estética; e) programas de computador em si (são regulados por lei específica); f) apresentação de informações; g) ; h) técnicas e métodos operatórios ou cirúrgicos, bem como métodos terapêuticos ou de diagnóstico, para aplicação no corpo humano ou animal; i) todo ou parte de seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza, ou ainda que dela isolados (BRASIL, 1996).

Além disso, a lei determina, por razões de ordem técnica ou de atendimento ao interesse público, que o que for afronta à moral, aos bons costumes, à segurança, à ordem e à saúde, se for uma substância resultante de transformação do núcleo atômico, se envolver seres vivos (excetos os transgênicos), dentre outros, também não poderá ser patenteado (COELHO, 2011, p. 110).

4.1.1 Invenção

A invenção não possui uma definição legal, tanto no direito nacional, quanto no direito estrangeiro, haja vista não ser simples estabelecer seus contornos conceituais, além de que, todos sabem intuitivamente o que uma invenção constitui, com base nos elementos essenciais que a caracterizam. Por causa disto os legisladores optaram por desenvolver uma lista de manifestações intelectuais que não representam uma invenção, as quais já foram elencadas anteriormente (COELHO, 2018, p. 181-182).

Segundo Tomazette (2017, p. 251), presume-se titular do direito da patente de invenção aquele que efetuar primeiro o depósito no INPI, não cabendo ao INPI questionar a autoria da criação. Caso quem efetuar primeiro seja um “falso” autor, o

“real” autor poderá pretender a adjudicação (transferência da titularidade da patente) judicialmente, provando que o depositante usurpou sua ideia.

É importante ressaltar que caso a invenção advenha da atividade do empregado da *startup*, ou do cumprimento de suas funções, a patente pertencera à empresa, devendo somente ser pago ao empregado seu salário ajustado e, caso exista, convenção em contrário, haja vista que a atividade que este desempenha é no sentido da elaboração da invenção. Caso a solução advenha de uma atividade independente do empregado, e ele não use recursos do empregador, a titularidade da patente será de sua exclusividade. E caso do empregado que desenvolve uma invenção com recursos, meios ou materiais do empregador, mas em uma atividade adversa à contratada, deve ser dividida o direito à patente em partes iguais, enquadrando-se em mesmo sentido, se houverem mais empregados envolvidos no desenvolvimento da invenção (TOMAZETTE, 2017, p. 251).

Além disso, existe também o certificado de adição de invenção. Este certificado é indicado quando é realizado um desenvolvimento ou aperfeiçoamento em uma invenção já existente, desde que presentes os requisitos de invenção, mas destituído ou com reduzida atividade inventiva, fora que somente pode ser gerado este certificado para a patente de invenção, ou seja, não pode ser aplicado para o modelo de utilidade. Este certificado será anexo ao da invenção, portanto, deverá ter o mesmo conceito inventivo dela, terá a mesma validade dela e será excluída se ela também for (DUARTE; BRAGA, 2018, p. 67).

4.1.2 Modelo de Utilidade

Segundo Bertoldi (2013, p. 125), o modelo de utilidade nada mais é do que o instrumento, utensílio ou objeto destinado ao aperfeiçoamento ou melhoria de uma invenção preexistente, diferentemente do certificado de adição de invenção, um modelo de utilidade tem como objetivo melhorar, ampliar ou modificar a utilização da invenção. Noutros termos, modelos de utilidade são objetos de uso prático, ou parte deste, passíveis de aplicação industrial, que apresente nova forma ou disposição, integrante ato inventivo, que traga como resultado melhoria funcional no seu uso ou na sua fabricação, visando estimular contribuições, mesmo que menos valiosas e/ou impactantes (DUARTE; BRAGA, 2018, p. 67).

Bertoldi (2013, p. 125), também elenca exemplos de modelo de utilidade, como a direção hidráulica de um veículo ou a turbina para um avião.

Por fim, assim como a invenção, o modelo de utilidade decorre do registro no INPI, e possui os mesmos requisitos e impedimentos legais elencados anteriormente.

4.2 REGISTROS INDUSTRIAIS

A marca e o desenho industrial são registráveis no INPI, para fins de concessão do direito de exploração econômica exclusiva. O direito de utilização exclusiva do desenho ou da marca não nasce da anterioridade em sua utilização, mas da anterioridade do registro. Desenho industrial diz respeito à forma dos objetos, e serve tanto para conferir-lhe um ornamento harmonioso, quanto para distingui-los de outros do mesmo gênero, cuja forma (*design*) tem especificidades que permitem sua imediata identificação. A marca, por sua vez, é o signo que identifica produtos e serviços (COELHO, 2011, p. 111).

4.2.1 Marcas

A marca é um dos mais comuns e importantes bens da propriedade intelectual, pois está relacionada ao ato de nomear (caracterizar) algo. O nome é um dos primeiros atos de concretização de uma ideia. Nomear algo ou alguém é um ato de individualização e até mesmo de afeto (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 149).

O conceito de marca pode ser encontrado na própria Lei de Propriedade Intelectual (LPI – Lei 9.279 de 1996), a qual afirma que marcas são “sinais distintivos visualmente perceptíveis, não compreendidos nas proibições legais”, e, no sentido de produtos ou serviços, são “usadas para distinguir produtos ou serviços de outro idêntico, semelhante ou afim, de origem adversa” (BRASIL, 1996).

Noutros termos, marca é o sinal visualmente representado, o qual é voltado a um fim, onde sua existência fática depende da presença destes dois requisitos: capacidade de simbolizar e capacidade de indicar uma origem específica, sem confundir o destinatário do processo de comunicação em que se insere: o consumidor.

Sua proteção jurídica depende da possibilidade de se tornar um símbolo exclusivo, ou legalmente unívoco, em face do objeto simbolizado (BARBOSA, 2003, p. 700).

Demonstrado o significado de marca, é possível explicar suas funções. A primeira, e mais intuitiva das funções, é a identificação da origem e qualidade. Como se trata de um símbolo, sua qualidade identificadora é inerente à sua natureza. Trata-se, em outras palavras, de reconhecer de onde provêm o produto ou serviço ou, ainda, quem é seu fabricante ou provedor (FIGUEIREDO, 2015, p. 18).

Outra função é a de diferenciadora da demanda e criadora de mercado. Essa função está intimamente ligada ao processo de alteração da preferência dos consumidores, através de uma relação de fidelização do comprador. Com isso, a marca possibilita a sustentação de um produto no mercado, a criação e redirecionamento da demanda, a redução da concorrência com produtos e a cobrança de preços supra competitivos (FIGUEIREDO, 2015, p. 22).

Outra função é de barreira de entrada de concorrentes. Neste sentido, os novos produtos estão em desvantagem em relação as marcas já estabelecidas, haja vista o custo de produção incorridos inicialmente, com *marketing* ou de ganho de mercado, ou porque as empresas estabelecidas já possuem a preferência do consumidor (FIGUEIREDO, 2015, p. 23).

Por causa disso, destaca-se que se uma *startup* busca escalabilidade de seus produtos/serviços, é necessário ter uma marca forte para identificar seus produtos/serviços perante os usuários (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 150).

Existem quatro classificações para a forma que uma marca é composta, sendo essas, a forma nominativa, figurativa, mista e tridimensionais.

Uma marca figurativa é aquela formada a partir de sinais linguísticos, como Coca-Cola ou Bradesco. As marcas figurativas são aquelas formadas por desenhos, imagens, figuras ou qualquer forma estilizada de letras ou algarismos, como o símbolo da Nike ou Adidas. As formas mistas são representadas por sinais linguísticos revestidos de uma forma peculiar, que não podem se enquadrar isoladamente como uma das classificações anteriores, neste caso citam-se o Google ou o Banco do Brasil. E por fim, existem as marcas tridimensionais, as quais são constituídas pela forma plástica do produto ou da embalagem, que possua capacidade distintiva e esteja dissociada de efeitos técnicos, como a embalagem de Nescau ou a garrafa da Coca-Cola (TOMAZETTE, 2017, p. 203).

Segundo Coelho (2018, p. 188), para realizar o registro da marca, é necessário que sejam cumpridos os requisitos da novidade relativa, não convivência com marca notória e desimpedimento.

O requisito da novidade relativa não exige que a marca represente uma novidade absoluta, isto é, não precisa ser criada pelo empresário, mas que o signo deve ser utilizado como meio de distinção dos produtos industrializados ou serviços prestados dos demais produtos ou serviços já existentes no mercado. Por causa disso, a princípio, o registro da marca somente garante a proteção no segmento de atuação da atividade econômica explorada por seu titular, com a exceção das “marcas de alto renome”, que possuem proteção contra registros em todo o mercado (COELHO, 2011, p. 114).

O segundo requisito foi absorvido pela legislação nacional a partir da adesão do Brasil à Convenção da União de Paris em 1884, o qual obriga que sejam recusados ou não aceitos, além de proibir o uso, de registros de marcas que sejam notoriamente reprodução, imitação ou tradução de outra, mesmo que pertencente a uma pessoa no estrangeiro (COELHO, 2018, p. 191).

O último requisito determina que sejam recusados, por determinação legal, o registro de determinados signos, como exemplo, podem ser citados os brasões, armas e medalhas ou, letras, algarismos e datas isoladamente (quando não revestidos de forma distintiva), entre muitos outros (BRASIL, 1996).

Para as *startups* que ambicionam atuar em outros países, é importante destacar que o pedido de registro de marca depositado em país que mantenha acordo com o Brasil ou em organização internacional que produza efeito de depósito nacional, será assegurado direito de prioridade em conformidade com os prazos estabelecidos nestes acordos (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 151).

Cumpridos estes requisitos, pode ser iniciada a busca para realizar o registro da marca.

O primeiro passo importante, após escolher a marca que define a *startup*, é verificar sua viabilidade no INPI. Para que seja feita uma busca completa na base de dados das marcas registradas do INPI, o empreendedor deve preencher uma lista de verificações (*checklist*), a ser protocolada no site ou por meio de solicitação para o próprio instituto (BARBOSA; PIMENTA; FONSECA, 2017, p. 75).

Verificada a disponibilidade da marca, poderá ser feito seu pedido de registro. Os pedidos podem ser feitos de duas formas: por meio físico, com a apresentação do

formulário e documentos em papel ou por meio eletrônico através do site do INPI (PIMENTA; FONSECA; BARBOSA, 2017, p. 76).

Segundo o disposto nos atos normativos do INPI, e conforme citado por Barbosa (2003, p. 725), o pedido deverá conter:

- a) O requerimento de registro, de único sinal distintivo e uma única classe, e conter, obrigatoriamente, a especificação dos produtos e serviços identificados pela Classificação Internacional de Produtos e Serviços;
- b) Procuração, no caso de o interessado não requerer pessoalmente;
- c) A documentação específica para cada tipo de marca:
 - I. Etiquetas e ficha para busca do elemento figurativo da marca, quando se tratar de marca figurativa ou mista;
 - II. Descrição das características do produto ou serviço;
 - III. Breve descrição da marca tridimensional, se o for, inclusive, desenhos da figura em vista frontal, lateral, superior, inferior e em perspectiva.
- d) Comprovante de pagamento da retribuição relativa o depósito;
- e) A inclusão pelo requerente na Classificação Internacional de Elementos Figurativos de Marcas, no caso de marca figurativa.

O pedido e os documentos que o acompanhem devem ser em língua portuguesa; qualquer tradução, que não precisa ser juramentada e dispensada a legalização consular, deve ser apresentada dentro do mesmo depósito (BARBOSA, 2003, p. 726).

Feito o requerimento, o pedido será submetido a exame formal, para atestar a entrega da documentação exigida, e será aberto, após isto, prazo para oposição (BARBOSA, 2003, p. 726). Considerando todos os trâmites internos no INPI, além dos citado logo acima, é necessário cerca de dois anos para que o certificado da marca seja emitido e entregue ao titular (MACHADO, 2013, p. 82).

Uma vez obtido o registro torna-se a marca um direito de propriedade, sendo assegurado ao titular seu uso exclusivo em todo o território nacional por 10 anos, a contar da decisão da concessão do INPI. Após este período, o registro da marca poderá ser prorrogado indefinidamente (de 10 em 10 anos), desde que pagas as correspondentes taxas estipuladas pelo INPI (OIOLI, 2020, p. 77).

Vale destacar que, a abstenção quanto à utilização da marca registrada dará ensejo à caducidade do registro, através de requerimento de qualquer pessoa com

legítimo interesse, se decorridos cinco anos da sua concessão, na data do requerimento (da caducidade), forem verificados os seguintes eventos: O uso da marca não tiver sido iniciado no Brasil, se o uso da marca tiver sido interrompido por mais de cinco anos consecutivos ou se, no mesmo prazo, a marca tiver sido usada com modificação que implique alteração de seu caráter distintivo original, tal como constante do certificado de registro (CARNEIRO, 2011, p. 86).

Por fim, é importante advertir que o registro de domínio na internet não é meio capaz de comprovar a titularidade da marca, vez que, é somente o registro no INPI que garante ao proprietário o seu uso exclusivo em todo o território nacional (PIMENTA; FONSECA; BARBOSA, 2017, p. 77).

4.2.2 Desenho Industrial

O desenho industrial também possui seu conceito definido na LPI, o qual é descrito como uma “forma plástica ornamental de um objeto ou o conjunto ornamental de linhas e cores que possa ser aplicado a um produto, proporcionando visual novo e original na sua configuração externa e que possa servir de tipo de fabricação industrial” (BRASIL, 1996). Deste conceito extrai-se que o desenho industrial precisa conter um efeito visual novo e uma aplicação industrial, contribuindo para a fruição visual, sem incrementos de utilidade. Portanto, se trata de uma criação de forma, sem efeitos funcionais, podendo ser bidimensional ou tridimensional, onde, como exemplo, pode ser citado os desenhos de veículos (TOMAZETTE, 2017, p. 259).

Tomazette (259, p. 260) explica que existem quatro requisitos para que um desenho industrial possa ser registrado, sendo esses, a novidade, originalidade, industriabilidade e a legalidade. Para Coelho (2018, p. 187), um desenho industrial é novo quando não compreendido no estado da técnica, isto é, tudo o que já foi divulgado, por qualquer meio até a data do depósito do pedido de registro, além dos pedidos já depositados no INPI, mas ainda não publicados.

No entanto é concedido ao autor do desenho um período de graça, o qual é um período de exceção para a divulgações do desenho até 180 dias antes do depósito do pedido do registro, não vindo a ser configurado como estado da técnica, e assim não desconfigurando o requisito da novidade. Entram neste período de graça, as divulgações realizadas pelo próprio autor, publicação oficial do pedido de patente

depositado sem o consentimento do autor ou a divulgação realizada por terceiros, também sem o consentimento do autor (TOMAZETTE, 2017, p. 260).

Para ser registrado, o desenho industrial também deve apresentar uma configuração própria, não encontrada em outros objetos, ou quando combinado com a originalidade de elementos já conhecidos (COELHO, 2011, p. 113). Ou seja, algumas alterações realizadas no desenho registrado de outra pessoa podem significar novidade, mas se não trouxerem para o objeto uma característica que a distingue de seus pares, o registro não será concedido por falta de originalidade (COELHO, 2018, p. 187). Assim, enquanto a novidade é uma questão técnica, a originalidade é uma questão estética (COELHO, 2011, p. 113).

O requisito da industriabilidade já é explorado no próprio conceito do desenho industrial, pois só poderá ser registrado um desenho industrial suscetível de industrialização, ou seja, que sirva para algum tipo de aplicação industrial, vindo a excluir criações artísticas dos mecanismos de proteção (TOMAZETTE, 2017, p. 260).

Também só poderá ser registrado um desenho industrial que não seja legalmente impedido pela lei. Onde podem ser citados como exemplo, os desenhos contrários à moral e aos bons costumes, ofensivos à honra ou imagem de pessoas ou atentatórios à liberdade de consciência; formas comuns, vulgares ou necessárias (COELHO, 2011, p. 113).

Será titular do desenho industrial aquele que primeiro requerer seu depósito, devendo-se levar em consideração os pedidos feitos no Brasil ou no exterior, neste caso, em países que mantenham acordo com o Brasil ou em organização internacional, que produza efeito de depósito nacional (TOMAZETTE, 2017, p. 261). O registro do desenho industrial vigorará pelo prazo de dez anos, contados da data do depósito, prorrogável por até três períodos sucessivos de cinco anos cada (OIOLI, 2020, p. 66).

O titular do registro industrial pode vir a perde-lo nos casos de renúncia voluntária de seu direito, se não requerida a prorrogação do direito ou se esgotado a quantidade máxima de prorrogação (TOMAZETTE, 2017, p. 261).

5 CAPITAL DE RISCO: *STARTUPS* E INVESTIMENTOS

Uma empresa, ao iniciar seus serviços, pode levantar capital internamente ou externamente, o que é conhecido como estrutura de capital (FONSECA; DOMINGUES, 2018, p. 8). Como o financiamento de uma *startup* é um investimento que possui nível acelerado de risco e incerteza, em virtude da própria natureza da atividade financiada (OIOLI, 2020, p. 105), é comum, inicialmente, que os próprios empreendedores a financiem, sendo este ato conhecido como *bootstrapping* (o qual será explicado nas próximas seções). No entanto esta é uma obrigação difícil de ser tutelada pelos fundadores, uma vez que necessitam sustentar a empresa e, muitas vezes, sua subsistência.

Além disso, no ecossistema empreendedor das *startups*, são necessários incentivos, financiamentos, apoios e investimentos desde sua criação, passando pela etapa de desenvolvimento da ideia inovadora, até sua execução, desenvolvimento e manutenção no mercado, para, cada vez mais, inovar e tornar o seu modelo de negócio escalável (LANA, 2020, p. 6).

Neste sentido, o financiamento externo é etapa fundamental na vida de uma *startup*, sendo, em muitos casos, o elemento capaz de torná-la escalável e levá-la à sua consolidação no mercado. Este tipo de financiamento é assim nomeado, porque todos os recursos a serem injetados são providos por terceiros ao grupo que compõe a empresa, sejam de origem financeira, humana ou social na companhia (MAIA, *et al.*, 2021, p. 5). Vale destacar também, que este investimento pressupõe, de um modo geral, a saída dos recursos investidos, isto é, o retorno do capital do investidor, se possível com retorno financeiro (OIOLI, 2020, p. 107).

Diante do exposto, já é possível demonstrar quais são os tipos mais comuns de financiamento, os quais segundo Losada (2020, p. 93), são:

- a) *Bootstrapping*: Dinheiro próprio dos fundadores;
- b) *Debt* (dívida): Dívidas com terceiros, geralmente envolvendo acordos sobre juros e maior clareza em relação a expectativas de pagamento, taxas e prazos a serem praticados;
- c) *Equity*: Investidores com interesses de sociedade no negócio e seus acionistas;
- d) Doações: Modalidade não tão comum, mas ainda com tipos de investimentos característicos, como o *crowdfunding*.

Com base nestas informações, nas próximas seções serão apresentados como funciona o investimento em *startups* e algumas de suas principais modalidades.

5.1 INVESTIMENTOS EXPLICADOS: DO *BOOTSTRAPPING* AO IPO

Como já explicado anteriormente, existem diversas formas de serem realizados investimentos na *startup*, de forma a tentar melhorar seus produtos e escalá-los. Geralmente iniciando com o capital próprio dos fundadores, passando por familiares e amigos dos fundadores, então indo em busca de capital externo, chegando ao passo da empresa poder se sustentar sozinha e buscar a aquisição de capital por meio da venda de ações ao mercado (o que se inicia com o IPO – nome dado a primeira oferta de ações ao mercado). Algumas dessas etapas podem ser melhor visualizadas através da figura 02.

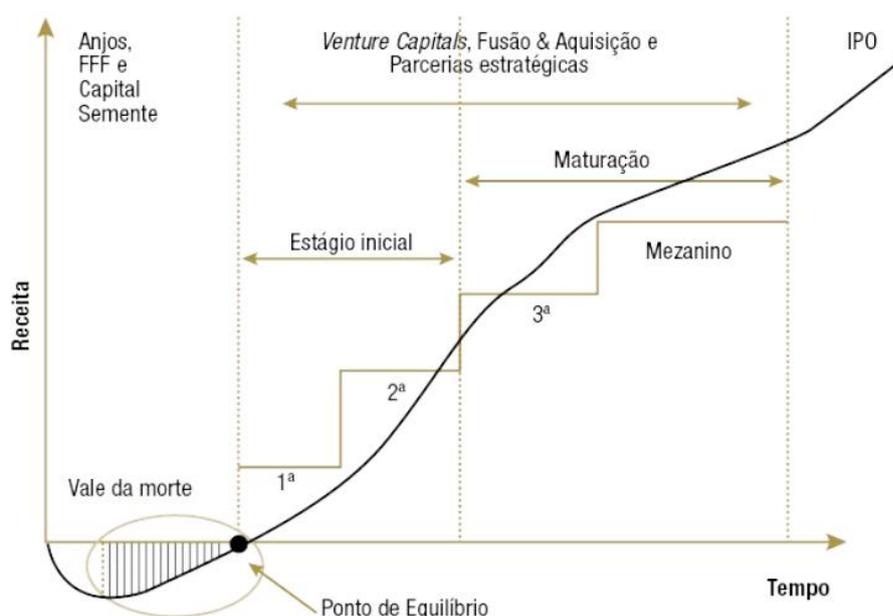


Figura 2 – Etapas de investimento em uma *startup*

Fonte: Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 51)

É possível notar na figura 02 que os investimentos são divididos em fases, onde existem investimentos iniciais, com aportes de quantias pequenas e, com a maturação da empresa, há a aplicação de quantias cada vez maiores, podendo atingir milhões. (LANA, 2020, p. 7). Além disso, nota-se que a *startup* opera com déficit durante todo o processo de financiamento inicial, indo até o momento em que atinge o ponto de

equilíbrio (*breakeven*), quando começa a auferir lucro e chamar a atenção de fundos mais estruturados, como *venture capitals* e *private equity*, os quais fazem aportes no formato de séries de investimentos (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 51).

O período denominado “vale da morte” (*valley of death*) é quando a maior parte das *startups* costumam fracassar, devendo, assim, buscar sempre crescimento, ao mesmo tempo que opera em regime de *bootstrapping*, para que possa alcançar o ponto de equilíbrio. Geralmente, essa travessia dura entre 3-5 anos, já que a partir desse prazo o investidor, que investiu nas primeiras rodadas, costuma cobrar o retorno do capital aportado (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 51).

Vale destacar que este gráfico é uma forma genérica de representação, onde cada *startup* estará inserida em um contexto, fazendo com que as etapas variem seu período e formato, como o caso da Uber, empresa que desde sua fundação não atingiu o ponto de equilíbrio (MAIA, *et al.*, 2021, p. 5).

Fora o *bootstrapping*, são comuns outros três tipos de investimentos nesta fase pré-estrutural da *startup*, sendo estes o FFF, investidor-anjo e capital semente (*seed capital*), sendo estes já modalidades de investimento com capital externo.

FFF (*Friends, Family e Fools*) ou 3F's é uma sigla que faz menção aos amigos, família e tolos (desavisados), que geralmente são os primeiros a serem abordados pelos fundadores na luta para tirar uma ideia do papel e levá-la ao mundo real. Por serem pessoas próximas dos empreendedores ou por desejarem e acreditarem no sucesso e viabilidade do projeto, acabam investindo certa quantia na ideia, geralmente sendo valores menores, se comparados a outras modalidades de investimentos (MAIA, *et al.*, 2021, p. 6). Além disso, devido ao baixo nível de qualificação e de exigência de retorno, muitos desses investidores nem se preocupam em fazer contratos, uma vez que o aporte financeiro é realizado em um projeto de um familiar e/ou amigo – o que recomenda-se fazer o contrário, ou seja, desenvolver um contrato básico capaz de trazer o mínimo de segurança jurídica para as partes (KLEIN; THEIS; SCHREIBER, 2019, p. 8).

Logo após esse estágio, surge a figura do investidor-anjo, um indivíduo que investe seu próprio dinheiro em novos e crescentes negócios, normalmente com potencial de inovação ligado à tecnologia, e com os quais não há conexão familiar (MACHADO, 2015, p. 47). Este tipo de investidor se difere dos tradicionais, pois, enquanto nos tradicionais existe apenas a aplicação financeira, com os investidores-anjo, além do investimento financeiro, também há a troca de informações,

compartilhamento de rede de contatos (*networking*), mentorias, ajuda e acompanhamento no desenvolvimento e ampliação do modelo de negócio da *startup*. Portanto, seu objetivo não é apenas o lucro e o retorno financeiro do capital investido, mas também o desenvolvimento e crescimento da *startup*, por causa disso, este tipo de investidor traz benefícios conhecidos como *Smart Money* (dinheiro inteligente) (LANA, 2020, p. 11).

Por fim, este processo inicial de financiamento na *startup*, também conta com um terceiro elemento: o capital semente. O capital semente é uma forma de investimento feita por fundos de investimento em *startups* em estágio inicial, sendo, por causa disso, incluso no grupo dos *early stage funds* e nomeado como *venture capitalists* (VC). Assim, o valor investido pelo fundo de investimento é usado para que a *startup* possa suportar suas despesas iniciais, auxiliar no desenvolvimento do MVP, realizar pesquisas de mercado e desenvolver um plano de negócio, até que a *startup* se torne sustentável (LANA, 2020, p. 13).

Vale destacar, que estas três primeiras etapas citadas ocorrem na fase pré-estrutural da *startup*, enquanto as subsequentes começam a aparecer quando já existe um modelo de negócio mais consolidado (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 53), por causa disso, ultrapassada a etapa pré-operacional, os fundadores necessitam recorrer a mais capital externo, etapa na qual os investimentos começam a ser divididos em séries ou rodadas, onde, em teoria, cada série possui um objetivo específico, que se iniciam na “série A” e vão até onde forem necessárias.

Diante disso, podem ser explicitados quais são as principais séries e quais são seus objetivos:

- a) Série A ou *Startup capital*: Utilizada com o objetivo de melhorar o produto ou serviço ou realizar sua comercialização, remunerar e expandir pessoal e de adquirir uma base de clientes disposta a pagar por seu produto ou serviço (COSTA, 2020, p. 35);
- b) Série B ou capital de expansão (*growth capital*): Capital para aprimoramento do produto, capital de giro, investimento em tecnologia, expansão de mercados e expansão das equipes, onde a *startup* se encontra próxima do ponto de equilíbrio financeiro (OIOLI, 2020, p. 129);
- c) Série C ou capital de consolidação: A *startup* busca a internacionalizar suas atividades, além de adquirir concorrentes (COSTA, 2020, p. 35);

- d) Série D em diante ou capital de reestruturação: em caso de dificuldades no processo de consolidação da *startup* (que impeçam o IPO), é possível haver novas rodadas de investimentos, com investidores, comprando total ou parcialmente a participação dos investidores precedentes e aportando novos recursos na empresa visando mudanças de gestão ou ajustes no modelo de negócio (OIOLI, 2020, p. 129).

É interessante citar também, os investimentos na forma de capital para *management buy-in* ou *management buy-out*, sendo investimentos realizados em situações específicas, com vieses de adquirir um outro negócio ou linha de produtos concorrente ou para prover recursos a gestores ou grupo de gestores externos à *startup* para adquirirem o controle da concorrente (OIOLI, 2020, p. 129).

Em seguida, na escala de financiamento externo, a empresa tem a possibilidade de receber um investimento mezanino, investimento mais avançado, ou se preferir, uma oferta pública inicial de ações (IPO), passando assim a ser uma empresa de capital aberto (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 55).

Uma consequência direta dos aportes em *startups* pode ser visualizada na figura 03, sendo esta a diluição na participação societária dos fundadores. Como pode ser visto, o fundador pode ter sua participação facilmente diluída de 100% de controle da empresa para 17%, e dependendo do caso até menos. A avaliação se isto é bom para os fundadores varia de caso a caso, onde os empreendedores deverão ter em mente os objetivos pessoais e da empresa. Se desejarem possuir maior controle sobre sua *startup* e continuar como um pequeno empreendimento pode ser uma má ideia, mas se desejarem escalarem e verem seu produto ou serviço amplamente utilizado, já pode vir a se tornar uma ótima ideia (NILSEN, 2017, p. 31). Segundo Oiloli (2020, p. 131), a diluição é benéfica para os fundadores, haja vista que com consecutivas rodadas de investimentos são realizadas avaliações (*valuations*) crescentes na *startup*, ou seja, apesar da participação societária diminuir, o valor das ações aumentará.

Além disso, é importante frisar sobre a dificuldade de desenvolver uma empresa sozinho, o que neste sentido implica dizer que o fundador precisará se manter na fase de *bootstrapping* por mais tempo, e em eventuais problemas encontrados, vir a fechar o negócio precocemente.

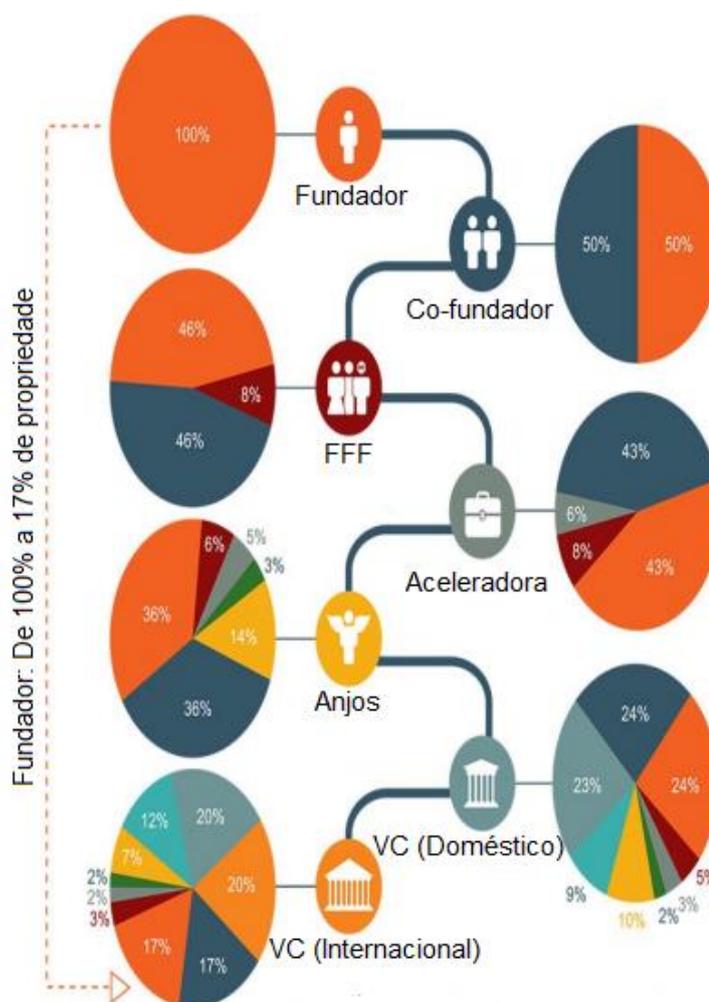


Figura 3 – Diluição da propriedade da *startup*

Fonte: Adaptado de Nilsen (2017, p. 32)

A figura 04 consolida tudo o que foi apresentado nesta seção. Na figura pode-se visualizar que o autor teve afinidade para conciliar os estágios em que se encontra a *startup*, quais são os tipos de investimentos a serem desenvolvidos, como irá funcionar a diluição, bem como qual a quantidade de capital será aportado, além de demonstrar como o valor da empresa se eleva, enquanto o risco do capital diminui, conforme os investimentos avançam e a empresa se desenvolve. Além disso, comprova que se os fundadores desejarem ter um crescimento expressivo, recebendo muito capital para investimento, deverão estar dispostos a abdicar do controle total da empresa, podendo ser, dependendo da série de investimentos, mais de 50% de sua participação acionária em uma única vez.

Na figura 04 também é possível visualizar outros tipos de investimentos que podem ser realizados em uma *startup*, dentre os quais serão melhor explicados nas seções a seguir.

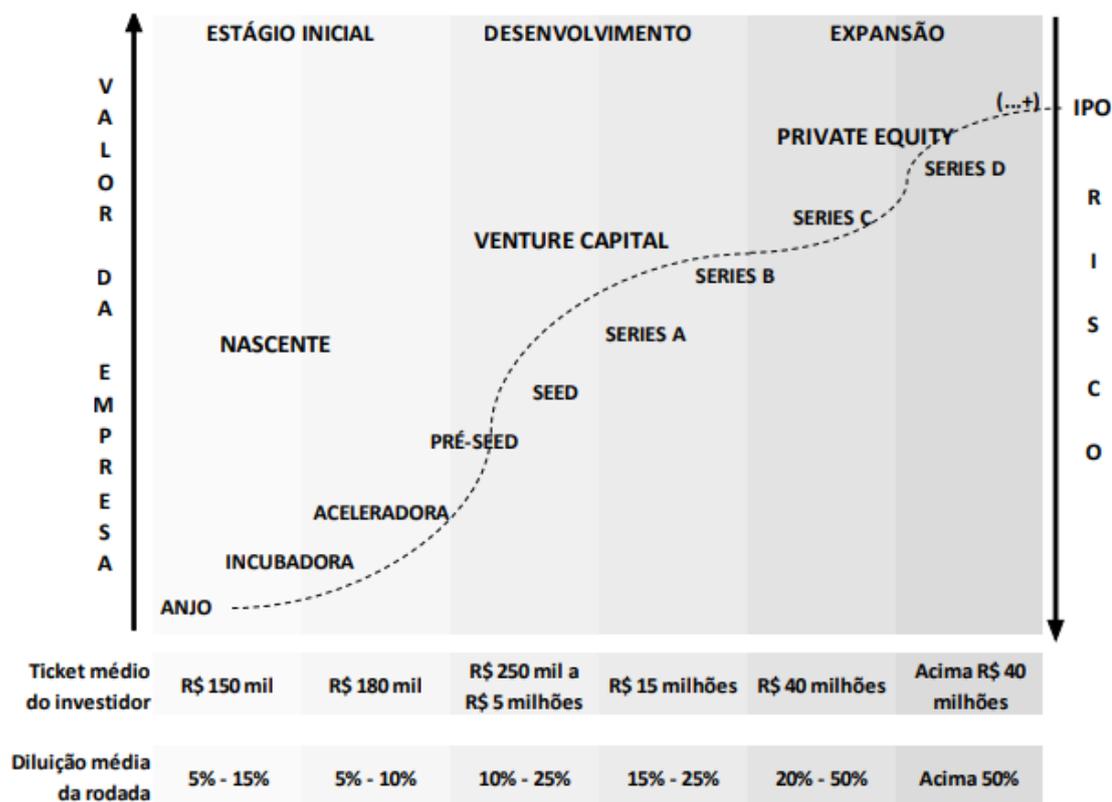


Figura 4 – Funcionamento dos investimentos em uma *startup*

Fonte: Costa (2020, p. 34)

5.2 TIPOS DE INVESTIMENTO

Nesta seção serão apresentados brevemente as principais formas de investimento em uma *startup*, estando dispostos na ordem cronológica em que ocorrem (na maioria das vezes), explicando o que é cada investimento, fase em que acontecem, valores aportados, diluição societária e como funcionam.

5.2.1 *Bootstrapping*

O termo *bootstrap* é de origem inglesa que significa “alça de bota”, sendo o pedaço de tecido ou couro que fica na parte de trás da bota, acima do calcanhar, utilizado no dia a dia com o objetivo de facilitar o calçamento da bota, puxando-a com as mãos. A partir do século XIX, o termo passou a ser usado para designar tarefas difíceis, até vir a ser apropriado pelo universo do empreendedorismo, o qual

modificou-o para *bootstrapping* e passou a ser utilizado para quando os fundadores de uma empresa, neste caso de uma *startup*, realizam investimentos iniciais de forma a alavanca-la (LANA, 2020, p. 9).

Segundo Losada (2020, p. 94), existem algumas vantagens nesta modalidade de investimento, como:

- a. Governança: O gasto do capital possui um alinhamento 100% com o que os fundadores desejam, evitando conflitos de agência, quando um novo investidor e um investidor antigo ou os fundadores divergem sobre os rumos que a empresa deve seguir;
- b. Tempo e energia: Como o capital aportado é dos próprios fundadores, eles terão mais tempo e energia dedicados somente para a empresa, não necessitando gastá-los com os investidores;
- c. Controle: Se os fundadores têm confiança em seu planejamento no empreendimento, este será produtivo e gerará riqueza, ainda mais em estágios iniciais de desenvolvimento, o que pode não ocorrer caso investidores entrem na empresa, pois irão solicitar controle e participação societária da mesma.

No entanto a própria autora aponta que existem ônus para a permanência no *bootstrapping*, como o consumo de todo o tempo e energia dos fundadores, consumo de sua reputação e imagem, perda de oportunidades (que poderiam fazer a empresa alavancar mais rapidamente), além da saúde, por conta de perda de sono ou paz de espírito.

Por causa disso, Feigelson, Nybo e Fonseca (2018, p. 46-48), apontam que o *bootstrapping*, não deve passar de uma fase inicial da empresa, onde os fundadores devem utilizá-la como mera forma de validação do produto, através de um MVP (mínimo produto viável – do inglês), deixando de operar por este método logo após isto.

Para Oioli (2020, p.140), é importante que os fundadores celebrem já nessa fase, negócios jurídicos que detalhem a contribuição e a administração da *startup*, onde seria possível realizar a criação de um sociedade, como a limitada por exemplo, e se não for possível, ao menos um contrato, como o acordo de pré-constituição.

5.2.2 FFF: Família, amigos e tolos

Como já explicado anteriormente, FFF é uma sigla utilizada para investimentos provenientes da família, amigos e tolos (*Family, friend and fools*), sendo este o primeiro momento em que os fundadores da *startup* utilizam de financiamento externo como forma de adquirir capital para a empresa.

Segundo Lana (2020, p. 9), este financiamento é de pequena quantia, não ultrapassando R\$50.000,00, onde em contrapartida os investidores recebem uma pequena parcela da *startup* ou o pagamento do valor aportado. Segundo mesmo autor, este é um tipo de investimento que conta com as seguintes vantagens:

- Facilidade de negociação de valores e devolução;
- Confiança entre os empreendedores e investidores;
- Menor custo de transação, uma vez que a *startup* não precisará se submeter à taxa de juros alta, geralmente cobrada por bancos;
- A burocracia poder ser evitada, bastando uma apresentação didática do projeto e das previsões do negócio.

No entanto, apesar dessas vantagens, Nielsen (2017, p. 68), recomenda que os seguintes erros sejam evitados:

- a. Utilizar capital de pessoas que não compreendam os riscos de se investir em uma *startup*, com a chance de perder total ou parcialmente os valores aportados;
- b. Utilizar o capital de pessoas que não entendam a iliquidez do investimento, ou seja, a possibilidade da *startup* não reaver o capital aportado tão cedo;
- c. Utilizar capital de pessoas que não possam perdê-lo, de modo a prejudicar seu estilo de vida;
- d. Utilizar o capital como um empréstimo e não como participação acionária, dificultando o pagamento se o negócio for malsucedido, ou prejudicando o investidor caso seja bem-sucedido;
- e. Utilizar uma avaliação (*valuation*) muito alta no momento do investimento, resultando em desvalorização da participação acionária em rodadas de investimentos posteriores.

Além disso, devido ao nível de informalidade em que este investimento é realizado (por conta da proximidade das partes), é interessante que seja celebrado

algum tipo de contrato, a fim de garantir certo nível de formalidade, assegurando aos fundadores e investidores o que foi pactuado. Este contrato pode ser redigido na forma de acordo de investimento, acordo de cotistas/acionistas ou outros documentos (OIOLI, 2020, p. 109).

5.2.3 Financiamento coletivo (*Crowdfunding*)

O *crowdfunding*, é um meio para as *startups* conseguirem captação de recursos, através de um financiamento coletivo, daí a expressão “*crowd*”, que pela tradução literal, significa “multidão” e “*funding*” significando “financiamento”. Através do *crowdfunding*, é realizado a captação de recursos através de plataformas online, onde tanto pessoas físicas quanto jurídicas podem investir (LANA, 2020, p. 18). Pelo financiamento ser realizado essencialmente online, as *startups* conseguem acessar uma ampla gama de interessados e investidores para financiar seus projetos (OIOLI, 2020, p. 150). Um exemplo dessas plataformas, e uma das maiores mundialmente, é a Kickstarter, criada em Nova Iorque em 2008 e que já ajudou a financiar mais de 150 mil projetos (PETEFFI, 2020, p. 30)

O *crowdfunding* é interessante por conta do papel dos financiadores sobre a inovação. Muitos desses financiadores, além dos próprios clientes, são engajados nas plataformas e acabam atuando tanto como propagadores dos produtos, quanto como fornecedores de opiniões, ideias de design e críticas, que auxiliam no desenvolvimento e melhoria da proposta (PETEFFI, 2020, p. 31).

O *crowdfunding* pode ser dividido em diferentes modalidades. Dentre as quais:

- Doações, caridade e correlatos (*crowdfunding donation*): Em que a empresa busca pequenas doações, para o desenvolvimento de novas ideias sem necessitar dar o retorno. Geralmente associado a pessoas ou causas de impacto, como a social, ambiental e cultural (LOSADA, 2020, p. 101);
- Baseada em prêmios (*crowdfunding reward-based*): Neste caso o interessado financia um novo produto ou serviço, na expectativa de receber contrapartidas quando esse produto ou serviço estiver concluído (OIOLI, 2020, p. 150);

- Baseada em empréstimos (*debt crowdfunding*): Onde o investidor financia o novo projeto, se tornando uma espécie de credor, envolvendo prazos e taxas, além da expectativa do financiador reaver o valor integral investido, com juros (LOSADA, 2020, p. 101);
- *Equity Crowdfunding*: Modalidade mais relevante para as *startups*, em que os investidores adquirem títulos de participação societária da empresa investida (OIOLI, 2020, p. 150).

Dentre os citados, os que são mais comuns para as *startups* são o *debt* e o *equity crowdfunding*, possuindo até mesmo regulação pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), através da Instrução nº 588, de 13 de julho de 2017, haja vista envolverem participação societária e emissão de valores mobiliários. Nesta Instrução destacam-se os seguintes pontos:

- Existência de valor máximo de captação não superior a cinco milhões de reais e de prazo de captação não superior a 180 dias, que devem ser definidos antes do início da oferta;
- Oferta deve seguir o procedimento previsto no art. 5º da Instrução;
- Deve ser garantido ao investidor um período de desistência de, no mínimo, sete dias contados a partir da confirmação do investimento, sendo a desistência por parte do investidor isenta de multas ou penalidades quando solicitada durante este período;
- O emissor deve ser sociedade empresária de pequeno porte, que para a Instrução, é aquela constituída no Brasil e registrada no registro público competente, com receita bruta anual de até dez milhões de reais;
- Os recursos captados não podem ser utilizados para: fusão, incorporação, incorporação de ações e aquisição de participação em outras sociedades; aquisição de títulos, conversíveis ou não, e valores mobiliários de emissão de outras sociedades; ou concessão de crédito a outras sociedades

Portanto, o *crowdfunding* é um mecanismo de investimento online, utilizado através de plataformas autorizadas pela CVM, onde empresas buscam capital para expandir. Ele possibilita que um conjunto de investidores financie empresas em troca de participação, ou seja, o investidor aplica uma quantia na empresa desejada, onde a empresa lhe dá ganhos proporcionais (LANA, 2020, p. 20).

Por fim, vale destacar, que o *crowdfunding* é geralmente realizado nos estágios iniciais da *startup*, mas por se tratar de um financiamento coletivo, a captação de recursos por este meio pode ser realizado até seus estágios mais avançados.

5.2.4 Aceleradoras e incubadoras

Outro tipo interessante de investidores presentes no ecossistema de *startups* são as incubadoras e aceleradoras. Ambas fornecem recursos à *startup*, sob a forma de capital semente, onde concentram sua atuação em empreendimentos em fase inicial, em geral, na fase pré-operacional, com vistas no seu crescimento e desenvolvimento (OIOLI, 2020, p. 109).

As aceleradoras e incubadoras auxiliam os empreendedores a definir e construir os produtos iniciais, identificar segmentos de clientes e obter recursos, incluindo capital e funcionários. Elas desenvolvem programas de aceleração com duração de geralmente três meses, ajudando as *startups* com o processo do novo empreendimento, fornecendo pequenas quantidades de capital, espaço de trabalho, oportunidades de *networking* (rede de pessoas) e mentoria com empresários, advogados, pessoal técnico, investidores-anjo, ou até mesmo executivos de empresas. A maioria dos programas termina com um grande evento, em que é realizada a apresentação do empreendimento para um grande público de investidores (KEPLER, 2018, p. 87).

Portanto, uma das principais propostas de valor de aceleradoras e incubadoras é, justamente, o acesso à mentoria junto a indivíduos mais experientes (OIOLI, 2020, p. 110).

5.2.5 Investidor-anjo

Os investidores-anjo são indivíduos que dedicam parte de seu capital, acumulado por meio de trabalho ao longo da carreira, para investir em capital de risco, com a intenção de buscar por retornos significativos, ajudar empreendedores em estágios iniciais, contribuir para o desenvolvimento da nação, contribuir para causas

de propósito, interesse em se manter ativo no empreendedorismo, entre outros (LOSADA, 2020, p. 105).

O investidor-anjo teve seu conceito definido pela Lei Complementar nº182 de 2021 (marco legal das *startups*), reconhecendo este como um “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).

A referida Lei também alterou a Lei Complementar nº123 de 2006 (estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte), concedendo algumas benesses para o investidor-anjo, como o caso em que ele não responderá por qualquer dívida da empresa; que ele será remunerado por seus aportes no prazo máximo de 7 anos, nos termos de um contrato de participação (que deve ter seus requisitos determinados pela lei observados); poderá exigir dos administradores suas contas justificadas, os balanços patrimonial e econômico, além de poder examinar a qualquer momentos os livros, documentos e estado da caixa e da carteira da sociedade (BRASIL, 2006).

A Lei também estipulou que o investidor-anjo somente poderá exercer o resgate do seu valor investido após, no mínimo, dois anos, com sua remuneração não podendo exceder o valor investido, além dele não ter direito a gerência ou voto na administração, sendo caracterizado somente como um consultor empresarial (BRASIL, 2006).

Essas medidas foram implementadas, segundo o deputado relator da própria lei do marco legal das *startups* – Vinicius Poit, visando dar maior segurança jurídica para tais investidores, haja vista que eles não responderão por qualquer dívida da empresa, nem com os próprios bens, nos casos de desconsideração da personalidade jurídica, exceto quando ocorrer fraude, dolo ou simulação de investimento (COELHO; BRANCO, 2022, p. 127).

Disto isso, segundo Cremades (2016, p. 98), existem as seguintes razões pelas quais receber investimento de um investidor-anjo pode ser benéfico para uma *startup*:

- a. Eles podem fornecer valor adicional por meio de aconselhamentos, que foram ganhos através da própria experiência;
- b. Capacidade de arrecadar mais dinheiro por meio de novos investidores e contatos;
- c. Menos restrições para levantar dinheiro de investidores credenciados;

- d. Eles podem aportar mais dinheiro em outros momentos;
- e. Podem potencialmente dar referências a outros anjos;
- f. Flexibilidade em termos.

Resumidamente, a presença destes investidores tende a oferecer maior segurança e confiabilidade no processo de tomada de decisões, de forma a ser mais atrativo para novos investidores e até mesmo clientes, tratando-se de uma figura responsável por viabilizar financeiramente o início de uma *startup*, mas que também auxilia com seu conhecimento prévio, reduzindo a taxa de mortalidade e consolidando cada vez mais a inovação produzida pelas empresas (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 57).

Por fim, há de se falar, que quando realizados investimentos com tais investidores, haverá necessidade de prestação de contas e exigência de retorno do investimento com boa rentabilidade. Geralmente, o investidor-anjo aporta entre R\$ 100 mil e R\$ 400 mil sozinho, e caso haja em conjunto com outros investidores, este valor pode chegar até R\$ 1,5 milhão. O investimento, pode levar, via de regra, de dois a seis meses para ser realizado. Em contrapartida, é buscado participação no negócio, em média, de até 20% (LANA, 2020, p. 12).

5.2.6 *Venture capital (VC) e Private Equity (PE)*

Conforme a *startup* se consolida, a manutenção da atividade empreendedora demandará maiores gastos e despesas. Assim, a *startup* precisará buscar novos investidores que financiem o negócio. Os fundos de *venture capital (VC)* e *private equity (PE)*, respectivamente, costumam ser os últimos investidores da *startup*, antes que esta atinja o patamar para a abertura do seu capital (LANA, 2020, p. 14).

O *venture capital*, em tradução livre para o português, significa “capital aventureiro”, sendo assim chamado, porque o risco associado a essa modalidade de investimento é superior ao encontrado no PE. O VC está mais próximo das empresas focadas numa operação menor, as quais estão na briga para se estruturarem. A PE, por sua vez, é direcionada para as *startups* que estão em outra fase. Fase essa em que já estão interessadas em adquirir concorrentes ou empresas importantes para suas cadeias de operação, que estão na busca por um investimento que possibilite realizar seu IPO ou internacionalizar suas operações (LIMA, *et al.*, 2021, p. 7).

Os fundos de VC e PE constituem uma modalidade de financiamento na qual os investidores ingressam através de um fundo de investimento realizando aportes de valores e compondo patrimônio. Os fundos recebem estes valores dos investidores, e fazem a injeção de recursos nas *startups* escolhidas, as quais entregam participação societária ou títulos de crédito que, ao final da operação, geram um lucro que é repassado aos investidores (LIMA, *et al.*, 2021, p. 6).

Pelas *startups* geralmente possuem o capital fechado, a negociação é feita entre investidor/fundo de investimento e o administrador/gestor delas. Em função dessa burocracia, quando se compara com a compra e venda de ações na bolsa de valores, a liquidez dessas quotas é bem mais baixa, e o retorno é gerado a médio e longo prazo (LIMA, *et al.*, 2021, p. 7).

Como exemplo, segundo Lana (2020, p. 15-16), o valor investido nas *startups* pelos fundos de *venture capital* costuma girar entre R\$ 5 milhões e R\$ 30 milhões, enquanto os investimentos feitos pelos fundos de *private equity* ultrapassam R\$ 30 milhões.

Metric e Yasura (2011, p. 3) afirmam que o *venture capital* possui cinco características principais (as quais são similares com o PE):

- É um intermediário financeiro, captando recursos de investidores e investindo em empresas do seu portfolio;
- Investe apenas em sociedades que não são companhias abertas, não sendo possível vender a participação societária da empresa investida em um mercado secundário;
- Adota postura ativa de monitoramento e participação na gestão das investidas;
- Seu objetivo principal é maximizar o retorno financeiro do investimento por meio de uma saída via venda da participação acionaria ou IPO;
- Investe para financiar o crescimento orgânico da empresa.

Apesar dessas similaridades, existem algumas diferenças entre VC e PE, como os citados por Oioli (2020, p.120):

- Os veículos de VC atuam em estágios iniciais da investida, como capital semente e recursos necessários ao início de operação e momentos imediatamente posteriores (séries A e B), sendo assim, mais importantes para *startups*, enquanto veículos de PE atuam em fases de expansão de

atividades, aquisição de concorrentes e preparação para abertura de capital;

- Veículos de PE aportam maiores valores que os de VC, sendo estes últimos ainda mais propensos ao risco de perda do capital investido em relação aos veículos de PE, que possuem maior tolerância a este risco, por possuírem maiores informações sobre as investidas;
- Veículos de PE geralmente adquirem o controle da investida, enquanto veículos de VC adquirem participação relevante.

Além disso, segundo Oioli (2020, p. 124-125), o ciclo da captação de recursos e do investimento em PE/VC pode ser dividido da seguinte forma:

- a. Abordagem: A *startup* investida envia seus materiais de apresentação aos gestores dos fundos que podem vir a se interessar pelo negócio;
- b. Triagem: O gestor do fundo realiza uma análise preliminar, de modo a eliminar apresentações fora dos parâmetros de investimento do fundo, que possuam erros ou outros tipos de deficiências;
- c. Reunião inicial: Depois da análise, a gestora convida os fundadores para uma primeira apresentação, em que os fundadores realizam a exposição (*pitch*) inicial sobre o produto ou serviço;
- d. Oferta preliminar: A gestora do fundo faz uma proposta não vinculante e preliminar de um possível investimento na *startup*, na forma de um resumo de termos e condições ou memorando de entendimentos;
- e. *Due diligence*: A gestora realiza uma análise da *startup* para identificar possíveis problemas que possam inviabilizar o negócio;
- f. Proposta firme e definitiva: Se aprovado a realização do investimento com base nas conclusões anteriores e no andamento da negociação, será realizado uma proposta firme e definitiva sobre o investimento;
- g. Negociações finais e processo de formalização: Se aprovada a proposta definitiva pelos fundadores e demais acionistas ou cotistas da *startup*, será realizado a elaboração e negociação dos documentos e contratos;
- h. Fechamento e assinatura: Uma vez acordados todos os termos e condições dos contratos, os documentos serão assinados e os recursos aportados.

Resumidamente, a concessão dos recursos a uma determinada empresa é procedida por quatro fases: a) prospecção, quando o investidor busca negócios, que

condizem com a política e tema do fundo; b) seleção e análise, onde é disponibilizada documentações e informações das *startups*, e assim realizado a *due diligence*; c) negociação, quando é feita uma proposta de compra das ações e de acordo de acionistas; e d) investimento, quando é feito o investimento e o gestor passa a atuar estrutura a carteira da empresa, diminuindo o risco total do portfólio e garantindo rentabilidade (SOUZA, 2006, p. 78).

Vale destacar que esse procedimento é muito similar ao encontrado em outros tipos de investimento, variando somente alguns aspectos, como a rigorosidade em que é realizado, ou quantidade de etapas.

Portanto, para as *startups* que estão focadas em virar a chave e alavancar ainda mais o seu negócio, podendo já ter passado pelo investimento-anjo, por aceleradora ou incubadora, e tiveram bons resultados, mas que ainda não estão com o negócio tracionado, pode ser muito interessante o recebimento de um investimento através de um veículo de VC ou PE (LIMA, *et al.*, 2021, p. 7), os quais, dependendo dos resultados poderão, a partir daí, recorrer a um investimento mais avançado, como o mezanino.

5.2.7 Mútuo conversível e investimento mezanino

Pelo contrato de mútuo conversível, o investidor (mutuante) empresta certa quantia em dinheiro para a *startup* (mutuária), que se obriga a pagá-la, com juros, ou a convertê-la em participação societária no prazo e nas condições estabelecidas no contrato (FILHO, 2019, p. 34). No Brasil existem duas formas deste título, onde o mais utilizado é o mútuo conversível, para as Sociedades Limitadas, ou debênture conversível, para as Sociedades Anônimas, este último contando com previsão legal na Lei 6.404 de 1976 – Lei das Sociedades Anônimas (FONSECA; DOMINGUES, 2018, p. 26).

A vantagem desse instrumento, para o investidor, é que ele somente exercerá seu direito de se tornar sócio se a empresa se desenvolver. Caso o negócio não tenha sucesso, por ser credor, ele tem menos probabilidade de ter de arcar com débitos fiscais e/ou trabalhistas (PETEFFI, 2020, p. 69). Já para a *startup*, a celebração de um mútuo conversível permite a captação de recursos mais baratos, dos que seriam

obtidos através de empréstimos numa instituição financeira, haja vista que o mutuante aposta em sua futura valorização (OIOLI, 2020, p. 144).

É comum que o mútuo conversível preveja outros direitos para o investidor, como: direito de preferência na subscrição de novas quotas ou na alienação das quotas dos sócios fundadores; direito de veto em determinadas matérias; direito de venda conjunta (*tag long*); direito de obrigar a venda conjunta (*drag long*); nomeação de membros do conselho de administração e/ou diretoria; fiscalização das demonstrações financeiras da *startup*; conversão em determinado tipo de empresa, além de as vezes também prever disposições que condicionam a contratação de algum funcionário ou a assinatura de algum contrato acima de determinado valor à notificação e anuência prévia do investidor (COELHO, 2018, p. 39).

Além disso, também deverão estar previstas hipóteses de vencimento antecipado, como certas situações prejudiciais à *startup* ou eventos de solvência e liquidez, acelerando-se o cronograma de pagamentos do mútuo, de modo que o investidor receba os recursos emprestados com os demais credores da *startup* (OIOLI, 2020, p. 145).

Para que não restem dúvidas a respeito do valor de participação que será garantida ao investidor no momento da conversão, o contrato pode prever desde o início sua porcentagem acionaria, estabelecendo a avaliação (*valuation*) que será utilizada para fins do contrato. Contudo, o contrato também pode prever que, em caso de investimentos futuros, seja considerado uma avaliação superior, para que o mutuante receba um “bônus” no momento da conversão, tendo maior participação do que receberia (FEIGELSON; NYBO; FONSECA, 2018, p. 78).

Vale destacar que geralmente a conversão do mútuo representa o momento em que a *startup* deixou de ser uma aposta e passou a demonstrar sua capacidade de entregar o projeto ou produto prometido (OIOLI, 2020, p. 146).

Já os investimentos mezanino são realizados em estágios avançados da *startup*, sendo próximos a seu IPO e contando com características muito semelhantes às do mútuo conversível (que é realizado em estágios embrionários da *startup*, geralmente através de investidores-anjo), possuindo mesma estrutura jurídica, além das mesmas vantagens e desafios apresentados (OIOLI, 2020, p. 129 e 146). As diferenças encontradas são que os investimentos mezanino são realizados, via de regra, por veículos de PE, com menor risco, pois a *startup* já apresenta um histórico

(*track record*) a ser avaliado pelos investidores e que tem por objetivo o levantamento de recursos para reforçar o capital de giro da empresa (OIOLI, 2020, p. 146).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ano após ano as *startups* têm-se destacado por trazerem à sociedade soluções escaláveis, repetíveis e muitas vezes simples, para problemas complexos, ganhando, assim, uma elevada notoriedade frente a outros tipos empresariais.

No entanto, muitas dessas empresas fecham precocemente, graças a problemas com os sócios, dificuldades em encontrar investidores, baixa competitividade, entre outros problemas que poderiam ser evitados por um simples acompanhamento jurídico.

Este acompanhamento, pode informar que a *startup* necessita, inicialmente, adotar um acordo de pré-constituição, com cláusulas específicas, como a não competição, *cliff*, *vesting* e de confidencialidade, visando sanar problemas com sócios ou funcionários retirantes, vez que, muitas dessas empresas não possuem recursos ou tempo hábil para lidar com a burocracia estatal, podendo vir a fechar as portas pela não estipulação de um simples acordo.

O acompanhamento também poderá informar para a *startup* (já possuidora de um produto ou serviço que agrade clientes e gere receita), que necessita realizar a escolha do tipo societário mais adequado, sendo este geralmente a sociedade limitada, haja vista a necessidade do cumprimento de menores obrigações e demandar menores recursos para sua administração.

Caso a *startup* também deseje uma proteção extra para seu produto ou serviço, também será necessário acompanhamento jurídico, o qual informará que a empresa deve cumprir certos requisitos, tais quais a novidade, atividade inventiva, tenha aplicação industrial e não possua nenhuma restrição, para os casos de aquisição do direito de uma patente, como uma invenção ou modelo de utilidade, ou caso deseje realizar o registro de uma marca ou desenho industrial, também poderá fazê-lo se informando sobre os requisitos e sua forma de solicitação.

Após isto, os fundadores podem requerer tal acompanhamento para se informar sobre como realizar um investimento em uma *startup*, observando quais tipos

de investimento existem, quais se ajustam para a etapa em que a empresa se encontra, quais contratos devem realizar, entre outros.

Todos estes aspectos foram tratados neste trabalho de forma resumida, de maneira que as pessoas que desejam montar uma *startup*, que já possuem uma ou que trabalham em uma, possam se informar, reduzindo riscos de operação e aumentando suas expectativas de sucesso.

Um exemplo disso, é que pequenas atitudes podem impactar toda a história da empresa, como a adoção de um acordo de pré-constituição, que se for adotado em fases embrionárias da *startup*, reduzirá o risco do fechamento precoce das portas, poderá ser aplicado no desenvolvido do estatuto ou contrato social da empresa, e ainda poderá ser apresentado para investidores, como forma de respaldo jurídico da empresa, aumentando suas chances de sucesso.

Por fim, vale destacar, que se for desejo do empreendedor aumentar ainda mais as chances de sucesso de sua empresa, recomenda-se que ele estude, além dos tópicos apresentados neste trabalho, outros como por exemplo, sobre tributação, obrigações específicas inerentes à área de atuação de sua empresa, além de obrigações específicas à todas as empresas, em especial as inovadoras, como o Marco Civil da Internet ou políticas de governança corporativa e de conformidade, pautas cada vez mais importantes no mundo dos negócios.

REFERÊNCIAS

AFONSO, L. M. G. **Exclusões e exceções ao direito de patentes**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 371. 2013.

BARBOSA, A. F. M.; PIMENTA, E. G.; FONSECA, M. L. D. **Legal Talks: Startups à luz do direito brasileiro**. 1º. ed. Porto Alegre: Editora Fi, 2017. 208 p. Disponível em: <https://www.academia.edu/34227481/Legal_Talks_Startups_%C3%A0_Luz_do_Direito>. Acesso em: 1 nov. 2021.

BARBOSA, D. B. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2º. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003.

BERTOLDI, M. M.; RIBEIRO, M. C. P. **Curso Avançado de Direito Comercial**. 7°. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.

BRASIL. Diário Oficial da União. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**, Brasília, 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm>. Acesso em: 2022 Mar 04.

BRASIL. Diário oficial da União. **Lei complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006**, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 13 Abr 2022.

BRASIL. Diário oficial da União. **Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021**, 2021. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm>. Acesso em: 13 Abr 2022.

CARNEIRO, T. J. **Contribuição ao estudo do contrato de licença de uso de marca**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 399. 2011.

CB INSIGHTS. CBI Insights. **The Top 12 Reasons Why Startups Fail**, 2021. Disponível em: <https://www.cbinsights.com/research-12-reasons-why-startups-fail?utm_campaign=marketing_startup-failure_2021-07&campaignid=15901856338&adgroupid=132265684317&utm_term=startups&utm_campaign=Reports&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_content=adwords-repor>. Acesso em: 17 Abr 2022.

COELHO, F. U. **Manual de Direito Comercial**. 23. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1745047/mod_resource/content/1/Manual%20de%20Direito%20Comercial%20-%20Fabio%20Ulhoa%20Coelho.pdf>. Acesso em: 13 Fev 2022.

COELHO, F. U. **Curso de Direito Comercial**. 22. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, v. 1, 2018.

COELHO, G. T. **A utilização de títulos de dívida conversíveis para o investimento anjo em startups no Brasil: Risco e segurança jurídica do investidor**. Universidade do Vale do Rio dos Sinos. São Leopoldo, p. 178. 2018.

COELHO, L. E.; BRANCO, B. R. A importância da propriedade industrial como segurança jurídica. **Revista eletrônica da OAB Joinville**, Joinville, v. 1, n. 8, p. 122-140, 2022. ISSN 2178-8693. Disponível em:

<<https://revista.oabjoinville.org.br/edicoes/revista-eletronica-da-oab-joinville-ano-8--vol-1---2022.pdf#page=122>>. Acesso em: 13 Abr 2022.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Instrução CVM nº 588, de 13 de julho de 2017**, 2017. Disponível em: <<https://conteudo.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst588.html>>. Acesso em: 15 Abr 2022.

COSTA, A. M. D. **Análise de fatores críticos na tomada de decisão de gestores de venture capital quanto a investimentos no mercado brasileiro**. Universidade do vale do rio dos sinos. Porto Alegre, p. 122. 2020.

CREMADES, A. **The art of startup fundraising**. Haboken: Wiley, 2016.
DUARTE, M. D. F.; BRAGA, C. P. **Propriedade Intelectual**. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

FEIGELSON, B.; NYBO, E. F.; FONSECA, V. C. **Direito das Startups**. 1º. ed. São Paulo: Saraiva, 2018. 173 p. Disponível em: <<https://docero.com.br/doc/x81vxve>>. Acesso em: 1 Nov 2021.

FIGUEIREDO, N. D. L. **Poder de marca: interações entre direito antitruste e direito industrial**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 2020. 2015.

FILHO, E. L. D. S. **Os riscos do investidor-anjo nos contratos conversíveis de investimento em startups**. Fundação Getulio Vargas. São Paulo, p. 109. 2019.

FONSECA, V. C.; DOMINGUES, J. O. Financiamento de *startups*: aspectos econômicos dos investimentos de alto risco e mecanismos jurídicos de controle. **Revista De Direito Econômico E Socioambiental**, v. 9, n. 1, p. 319-354, Jul 2018. ISSN 319–354. Disponível em: <<https://periodicos.pucpr.br/direitoeconomico/article/view/18438>>. Acesso em: 05 Abr 2022.

GANTOIS, S. M. O contrato de vesting e sua aplicação em inovação no direito brasileiro. **Revista Electrónica de Direito**, Rio de Janeiro, v. 25, n. 2, p. 112-130, Março 2021. Disponível em: <https://cije.up.pt/client/files/0000000001/5-simone-gantois_1739.pdf>. Acesso em: 06 Fev 2022.

JÚNIOR, J. F. Contratos relacionais e vesting empresarial nos instrumentos de parceria para *startups* de base tecnológica. **Revista Fórum de Direito Civil**, Belo Horizonte, v. X, n. 26, p. 13-42, Janeiro 2021. Disponível em:

<https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/68650622/_2021_Faleiros_Jr_Contratos_relacionais_e_vesting_empresarial-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1644199471&Signature=X8s1YMpNTgFqzesRIljxiY1-qz7xbdwfOX12J2F1nBdICMHQDaviCFfHG7CcOU09IT3F7XRKOKXKJxfFpJPhNiO6IPH6Bj>. Acesso em: 06 Fev 2022.

KEPLER, J. **Smart Money**. 3°. ed. São Paulo: Gente, 2018.

KLEIN, M.; THEIS, V.; SCHREIBER, D. Análise compreensiva de variáveis que podem influenciar a captação de capital de risco pelas *startups*. **Revista de micro e pequenas empresas e empreendedorismo**, Osasco, v. 5, n. 2, p. 258-280, Jul 2019. ISSN 2446-8622. Disponível em: <<http://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/136>>. Acesso em: 07 Abr 2022.

LANA, H. A. Compreensão jurídica imprecindível sobre investimentos e desinvestimentos para *startups*: do bootstrapping ao inicial public offering – IPO. **Revista de Estudos Jurídicos UNA**, Belo Horizonte, v. 7, n. 1, p. 19-44, 2020. ISSN 2594-7397.

LIMA, R. O. D. O. et al. Sociedade limitada unipessoal -SLU: O melhor para uma *startup*? **Research, Society and Development**, v. 10, n. 9, 2021. Disponível em: <<https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/17757>>. Acesso em: 16 Fev 2022.

LOSADA, B. **Finanças para startups – O essencial para empreender, liderar e investir em startups**. 1. ed. São Paulo: Saint Paul, 2020.

MACHADO, A. F. **O uso da marca sob a ótica da integridade**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 210. 2013.

MACHADO, F. G. **Investidor anjo: uma análise dos critérios de decisão de investimento em startups**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 172. 2015.

MAIA, T. F. et al. Os tipos de investimentos no âmbito das *startups*. **Research, Society and Development**, v. 10, n. 6, p. e35610613654, Jun 2021. Disponível em: <<https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/13654>>. Acesso em: 05 Abr 2022.

MARTORANO, L. D. S. **Obrigação de não concorrência nos contratos empresariais: do trepasse de estabelecimento aos contratos associativos**. Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 223. 2013.

METRICK, A.; YASUDA, A. **Venture Capital & the Finance of Innovation**. 2°. ed. Hoboken: John Wiley & Sons, 2011.

MINAS, R. B. A. D. **A cultura da gestão da propriedade intelectual nas empresas: uma análise da proteção por patentes pelos pequenos negócios brasileiros de base tecnológica**. Universidade de Brasília. Brasília, p. 88. 2018.

NILSEN, N. H. **The Startup Funding Book**. Copenhagen: NHN Ventures, 2017.

OIOLI, E. F. **Manual de Direito das Startups**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020. 280 p.

PETEFFI, A. **Capital de risco e o relacionamento de múltiplos investidores em startups**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, p. 157. 2020.

PIMENTA, E. G.; FONSECA, M. L. D.; BARBOSA, A. F. M. **Legal Talks: Startups à luz do direito brasileiro**. 1°. ed. Porto Alegre: Editora Fi, 2017. 208 p. Disponível em: <https://www.academia.edu/34227481/Legal_Talks_Startups_%C3%A0_Luz_do_Direito>. Acesso em: 1 nov. 2021.

PINTO, R. D. A. Ao redor do Marco Legal das Startups. **Academia**, p. 10, Jan 2021. Disponível em: <https://www.academia.edu/45192705/Ao_redor_do_Marco_Legal_das_Startups_jan_2021_>. Acesso em: 17 Abr 2022.

RIES, E. **A startup enxuta**. 1°. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

SILVA, A. M.; MELLO, A. C. D. **Startups: Organização societária e contratual**.

Percursos, Curitiba, v. 1, n. 32, p. 270-274, Jan 2020. ISSN 2316-7521. Disponível em: <<http://revista.unicuritiba.edu.br/index.php/percurso/article/view/4275>>. Acesso em: 17 Abr 2022.

SOUZA, S. H. M. D. **O processo de tomada de decisão do capital empreendedor e o financiamento de empresas de base de inovação tecnológica**. Universidade estadual de Maringá. Maringá, p. 211. 2006.

STARTUP FARM. **Startup Farm**. **Pesquisa da Startup Farm revela a mortalidade das startups brasileiras**, 2016. Disponível em: <<https://startup.farm/blog/pesquisa-da-startup-farm-revela-a-mortalidade-das-startups-brasileiras/>>. Acesso em: 17 Abr 2022.

TOMAZETTE, M. **Curso de direito empresarial: Teoria geral e direito societário**. 8. ed. São Paulo: Atlas, v. 1, 2017.

VIEIRA, L. P.; MOURÃO, P. A. L.; MANICA, A. C. ACORDOS DE CONFIDENCIALIDADE (NDA) EM *STARTUPS*. **Direito da Empresa e dos Negócios**, v. 2, n. 1, p. 37-75, Nov. 2018. Disponível em: <<http://www.revistas.unisinos.br/index.php/rden/article/view/17625/60746503>>. Acesso em: 2022 Jan 23.