

**CENTRO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR REINALDO RAMOS/CESREI
FACULDADE REINALDO RAMOS/FARR
CURSO DE BACHARELADO EM DIREITO**

MILENA LUÍSA SILVEIRA DE MORAIS

**STARTUPS: UM ANÁLISE DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS E
TRATAMENTO TRIBUTÁRIO ADEQUADOS**

Campina Grande – PB

2019

MILENA LUÍSA SILVEIRA DE MORAIS

**STARTUPS: UM ANÁLISE DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS E
TRATAMENTO TRIBUTÁRIO ADEQUADOS**

Trabalho Monográfico apresentado à
Coordenação do Curso de Direito da
Faculdade Reinaldo Ramos – FARR,
como requisito parcial para a obtenção do
grau de Bacharel em Direito pela referida
instituição.

Orientador: Prof. Jubevan Caldas de
Sousa, Esp.

Campina Grande – PB

2019

M827s Morais, Milena Luísa Silveira de.
Startups: uma análise das modalidades empresariais e tratamento tributário adequados / Milena Luísa Silveira de Morais. – Campina Grande, 2019.
43 f. : il. color.

Monografia (Graduação em Direito) – Faculdade Reinaldo Ramos-FAAR, Centro de Educação Superior Reinaldo Ramos-CESREI, 2019.
"Orientação: Prof. Esp. Jubevan Caldas de Sousa".

1. Direito Tributário. 2. Direito de Empresa. 3. Startup – Empresa e Tecnologia. I. Sousa, Jubevan Caldas de. II. Título.

CDU 347.73(043)


FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECÁRIA SEVERINA SUELI DA SILVA OLIVEIRA CRB-15/225

MILENA LUÍSA SILVEIRA DE MORAIS

STARTUPS: UMA ANÁLISE DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS E
TRATAMENTO TRIBUTÁRIO ADEQUADO

Aprovada em: 13 de 10 de 2019.

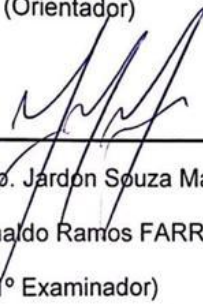
BANCA EXAMINADORA



Prof. Esp. Jubevan Caldas de Souza

Faculdade Reinaldo Ramos FARR/ CESREI

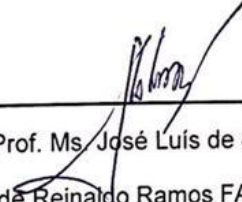
(Orientador)



Prof. Esp. Jardon Souza Maia

Faculdade Reinaldo Ramos FARR/ CESREI

(1º Examinador)



Prof. Ms. José Luís de Souza

Faculdade Reinaldo Ramos FARR/ CESREI

(2º Examinador)



A minha mãe, a
minha cachorra Lana, a minha gata
Chana e ao meu namorado,
sempre presentes.

“Tudo é possível. O impossível apenas demora mais.”

Dan Brown

RESUMO

A cada dia que passa a indústria se renova e os modelos de produção vão se aperfeiçoando, o modelo da vez é a tecnologia e o principal meio pelo qual é colocado no mercado é através das startups, pequenas empresas, poucos funcionários, grande capital e tecnologia de ponta, essas são as bases desses empreendimentos. Possuem como características principais a escalabilidade, inovação, incerteza, capital escasso, repetível e risco elevado, ou seja, há uma grande possibilidade desse tipo dar certo assim como de dar errado. Qualquer pessoa pode ter uma startup e essa facilidade também está diretamente ligada a essência dessa empresa, bastando apenas ter um boa ideia que possa impactar a vida das pessoas de alguma forma. Por isso, nessa pesquisa buscamos analisar os modelos empresariais e tributários existentes atualmente no Brasil a fim de aplica-los a startup. Contudo, não encontramos em nenhum dos dois âmbitos, as facilidades que eles deveriam apresentar. Por isso o presente estudo aborda o porquê do poder público investir e criar políticas públicas para esse tipo de empresa, analisamos dados mundiais e nacionais a fim de afirmar que as startups são a nova tendência mundial. Por isso, é necessário um olhar mais intenso para esses empreendimentos, visto que podem trazer um grande aumento na economia, gerando o aumento da economia, emprego, e renda para o país. Ultrapassado esse ponto, finalizamos com a criação de uma modalidade empresarial integrada com um regime tributário específico a fim de atrair investidores externos para o país, e, conseqüentemente, melhorar nossa economia.

Palavras-chave: Startup. Empresa. Tecnologia. Tributação.

ABSTRACT

With each passing day the industry is renewed and the production models are improving, the model of the time is technology and the main means by which it is put on the market is through startups, small companies, few employees, big capital and cutting-edge technology, these are the foundations of these endeavors. Its main characteristics are scalability, innovation, uncertainty, scarce, repeatable capital and high risk, that is, there is a great possibility of this kind of right as well as wrong. Anyone can have a startup and this facility is also directly linked to the essence of that company, just having a good idea that can impact people's lives in some way. Therefore, in this research we seek to analyze the business and tax models currently in Brazil in order to apply them to startup. However, we did not find in either area the facilities that they should present. That is why the present study discusses why the public power invests and creates public policies for this type of company. We analyze world and national data in order to affirm that startups are the new worldwide trend. Therefore, a more intense look at these ventures is necessary, as they can bring about a large increase in the economy, generating an increase in the economy, employment, and income for the country. Overcoming this point, we ended up with the creation of a business modality integrated with a specific tax regime in order to attract foreign investors to the country, and thus improve our economy.

Keywords: Startup. Company. Technology. Taxation.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
CAPÍTULO I	12
1. A STARTUP E A REVOLUÇÃO 4.0	12
1.1. CONCEITO DE STARTUP	12
1.2 CARACTERÍSTICAS DAS STARTUPS	14
1.3 AS MODALIDADES DE STARTUPS	16
1.4 A REVOLUÇÃO 4.0 E A STARTUP	17
CAPÍTULO II	20
2. DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS	20
2.1 DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS	20
2.2 DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS INDIVIDUAIS	20
2.3 DAS SOCIEDADES EMPRESARIAIS.....	21
2.4 AS MODALIDADES EMPRESARIAIS APLICADAS NA STARTUP	25
CAPÍTULO III	29
3. A STARTUP COMO UMA MODALIDADE EMPRESARIAL	29
3.1 A SITUAÇÃO GEOGRÁFICA DAS STARTUPS NO BRASIL E NO MUNDO ..	30
3.2 DOS DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS STARTUPS COM RELAÇÃO A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA	34
CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
REFERÊNCIAS	42

INTRODUÇÃO

No aspecto histórico atual, vivemos em uma realidade tecnológica muito presente e em constante evolução, dentro desse contexto estão inseridas as *startups*, que nada mais são do que empresas em sua fase inicial ligadas a tecnologia e a sua velocidade de informações, esses negócios possuem como características predominantes a incerteza, a inovação e o baixo custo, seja do risco do negócio, da sua capacidade financeira e principalmente dos riscos jurídicos de se abrir um novo empreendimento. Um dos principais desafios enfrentados por esse tipo de empresa é a falta de regulamentação e incentivos para a abertura e manutenção da mesmas, uma vez que se torna difícil encaixar-se em algum tipo societário preexistente, visto que não há uma espécie de empresa que comporte tão bem as características singulares apresentadas pelas *startups*.

A advocacia preventiva atua no início da empresa propondo desde o tipo societário mais aconselhável para o perfil da *startup* como dando consultoria sobre as diversas áreas do direito, dentre essas, tributário, trabalhista, cível e empresarial, que são os âmbitos que mais apresentam riscos posteriores, combatendo assim, qualquer ameaça ao bom funcionamento financeiro e jurídico do empreendimento.

As *startups* geralmente começam com uma boa ideia inovadora mas sem qualquer embasamento jurídico estrutural, basilar para qualquer negócio em sua fase inicial. O que a maioria desses empreendedores iniciantes não sabem é que esse momento preambular é determinante para o bom resultado do empreendimento, ocorre que essas empresas em sua maioria possuem pouco capital e preferem investir no desenvolvimento do seu produto e acabam deixando de lado o assessoramento jurídico por acharem que não é tão essencial.

Ao entrar em contato com o mundo empresarial começam a surgir diversas dúvidas enfrentadas pelas *startups*, dentre elas: Qual o tipo societário que mais se encaixa para a empresa? Como preservar a propriedade intelectual? Como funciona os programas de investimento e qual o mais adequado? Entre outras diversas perguntas, todas solucionadas com o assessoramento jurídico preventivo adequado e individualizado para a necessidade de cada *startup*.

Essas respostas só terão efetivo resultado se olhadas na perspectiva de cada empresa, uma vez que possuem particularidades diferentes na sua constituição, por exemplo, com relação ao tipo societário, atualmente no Brasil existem 5 tipos de sociedades e diversas subdivisões dentre elas, as mais utilizadas e recomendadas para *startups* são: O microempreendedor individual – MEI, a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI e as Sociedades anônimas e limitadas, uma vez que as *startups* tem como característica o pouco capital financeiro. Com relação a propriedade intelectual, cabe inicialmente observar que há duas subdivisões dentro deste gênero, que são o Direito autoral e a propriedade industrial, com relação ao primeiro, não há proteção jurídica anterior a materialização da ideia, ou seja, a mera ideia não necessita de qualquer proteção, mas a partir do momento em que ela é explicitada para outras pessoas é recomendado que seja feito através de um meio tangível (gravações, vídeos, livros, etc.) uma vez que desta forma a ideia já vai está automaticamente amparada pelo direito autoral. Já na propriedade industrial, está abarcada a proteção para todo o rol previsto no Art. 2º da Lei 9.729/96, mas cabe destacar aqui os mais utilizados pelas *startups* como a proteção às marcas e patentes, nesse caso para ter a proteção é necessário o registro no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.

Para falar sobre programas de investimento para as *startups*, cabe destacar que existem milhares, tanto nacionais como internacionais, dentro desses programas estão as chamadas aceleradoras e servem principalmente para financiar a ideia apresentada pelas *startups*. Principalmente nesta etapa é imprescindível está acompanhado de um assessoramento correto, uma vez que pode mudar completamente o rumo da empresa e esse processo acontece numa velocidade muito rápida, muitas vezes até em dias. Por isso, um contrato bem feito com todas as especificações daquele negócio jurídico será de suma importância.

Diante do crescimento da modalidade das empresas *startups* no Brasil, o mercado fica naturalmente mais criterioso e sujeito a riscos, a advocacia preventiva atua justamente na prevenção desses riscos, conseqüentemente diminuindo a possibilidade de alguma consequência jurídica que possa findar ou trazer resultados negativos para o empreendimento. Desta forma, a proposta deste trabalho científico tem como objetivo demonstrar a importância do assessoramento jurídico e de como

vale a pena investir primeiramente nesse serviço como uma boa fundação para a sustentação das *startups* e das futuras grandes empresas que delas derivam.

Metodologia

A presente pesquisa é abordada com o método dedutivo, uma vez que o objetivo do trabalho é analisar os tipos societários existentes a fim de encontrar o que melhor se coincide com as peculiaridades da startup, assim, analisando todos os benefícios e desafios de cada uma das modalidades empresariais.

O método dedutivo, de acordo com a aceção clássica, é o método que parte do geral e, a seguir, desce ao particular. Parte de princípios reconhecidos como verdadeiros e indiscutíveis e possibilita chegar a conclusões de maneira puramente formal, isto é, em virtude unicamente de sua lógica. (GIL, 2008, p. 09)

Quando a natureza, a pesquisa será básica, visto que será realizada com a finalidade de solucionar as dificuldades encontradas pelas startups no momento da escolha do tipo societário mais adequado a sua necessidade, evitando assim, futuros problemas jurídicos e econômicos, dando uma maior estabilidade a empresa em formação.

A pesquisa pura busca o progresso da ciência, procura desenvolver os conhecimentos científicos sem a preocupação direta com suas aplicações e conseqüências práticas. Seu desenvolvimento tende a ser bastante formalizado e objetiva a generalização, com vistas na construção de teorias e leis. (GIL, 2008, p. 26)

Quanto a abordagem, esta será qualitativa, haja vista que a pesquisa visa conhecer melhor a estrutura das startups e aplica-la aos tipos societários existentes, buscando o melhor aproveitamento para o objetivo dessas empresas recém formadas para que as mesmas possam se desenvolver em frente a tanta burocracia.

Os procedimentos analíticos são principalmente de natureza qualitativa. E, ao contrário do que ocorre nas pesquisas experimentais e levantamentos em que os procedimentos analíticos podem ser definidos previamente, não há fórmulas ou receitas predefinidas para orientar os pesquisadores. Assim, a análise dos dados na pesquisa qualitativa passa a depender muito da capacidade e do estilo do pesquisador. (GIL, 2008, p. 175)

Quanto aos objetivos, a pesquisa será exploratória, uma vez que se dará fazendo uma análise sobre o tema, identificando os principais problemas e desafios encontrados por quem deseja abrir uma startup ou já possui e não sabe como administrar sem ter problemas no futuro com as normas jurídicas.

As pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. De todos os tipos de pesquisa, estas são as que apresentam menor rigidez no planejamento. Habitualmente envolvem levantamento bibliográfico e documental, entrevistas não padronizadas e estudos de caso. (GIL, 2008, p. 27)

Quanto aos procedimentos técnicos, estes serão bibliográficos, haja vista que a pesquisa abordará o tema com a legislação pertinente, projetos de lei, livros e artigos, dentre outras fontes.

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho desta natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. (GIL, 2008, p. 50)

Portanto, a partir da metodologia supracitada, venho propor o debate sobre o tema a fim de tornar mais acessível o conhecimento acerca das burocracias encontradas por quem deseja abrir uma startup e principalmente de como simplificá-las, para que cada vez mais essas empresas em formação cresçam, gerem renda e emprego, além de influenciar diretamente as pessoas com uma boa ideia a se tornarem empreendedoras, impactando assim a economia e propiciando uma qualidade de vida melhor para todos.

Afinal, para se tornar uma grande empresa, esta precisa necessariamente passar pelo processo de formação, e no Brasil o número de pequenas empresas que entram no processo de falência durante esta fase ainda é muito grande, sendo as principais queixas dos empreendedores a quantidade de burocracia jurídica que se enfrenta e o difícil e caro acesso a informação de como simplificar este processo. Assim, o objetivo desta pesquisa é analisar e descomplicar os tipos societários e de como eles se encaixam com as peculiaridades da startup.

CAPÍTULO I

1. A STARTUP E A REVOLUÇÃO 4.0

1.1. CONCEITO DE STARTUP

Para que se possa conceituar as empresas startups é necessário inicialmente traduzirmos a palavra para a língua portuguesa, que significa “comece”. Assim, fica mais fácil identificar que as startups nada mais são do que empreendimentos que estão no seu começo.

O termo startup teve sua ascensão durante o período conhecido na história da tecnologia como a bolha da internet, que durou de do ano 1994 até o ano 2000. Essa fase nada mais foi do que a popularização do *wide web*, ou seja, o que hoje conhecemos como os *sites*, o famoso “www”.

A partir disso, as perspectivas das empresas no âmbito da tecnologia se alavancaram, uma vez que a população estava mais acessível aos computadores, e conseqüentemente surgiram diversos novos negócios desse segmento, impulsionando diretamente a bolsa de valores e causando assim, uma inflação gigantesca na bolha.

Durante esse momento, uma das aceleradoras mais conhecidas no mercado foi a *startup.com*, que dava o suporte necessário para que empresas promissoras se destacassem a bolha, assim, apesar da aceleradora ter falido durante decaimento dessa fase, o termo *startup* evoluiu se tornando hoje sinônimo de uma empresa em formação.

Atualmente o conceito de startup segundo Eric Ries (2011, p.13), nada mais é do que “uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”, ou seja, são as empresas na fase inicial do negócio. Desta forma, por se tratar de empreendimentos que possuem sua natureza na imprecisão, é indispensável o bom planejamento legal, sendo crucial para o bom desenvolvimento da empresa.

A startup possui características muito peculiares que dificilmente será encontrado em outro tipo de empresa, carecendo assim, de um regime societário

mais especializado que se adeque às suas necessidades. Conforme preceitua Eric Ries, vejamos:

“O grande sucesso da administração geral proporcionou uma abundância material sem precedentes, mas esses princípios da administração são mal adaptados para lidar com o caos e a incerteza normalmente enfrentadas pelas startups” (RIES, 2011, p. 17)

Desta forma, é possível observar que não é viável administrar uma empresa startup da mesma forma que se administra uma empresa comum, uma vez que sua natureza é diferente.

Vivemos no momento em que a quantidade de empreendedores aumenta a cada dia, tendo em vista o crescente desemprego estrutural diante da crise econômica. Logo, as pessoas tendem a buscar cada vez mais formas alternativas de ganhar seu próprio dinheiro, nascendo nesse momento as startups.

Contudo, quanto mais produtos e inovações há no mercado, maior a quantidade de concorrentes e maior a especialização e excelência esperada do produto, conseqüentemente se torna muito mais difícil as chances de se destacar e ser bem sucedido com uma empresa que está ainda em sua fase inicial. Por esse motivo, é necessário planejamento e capacidade para lidar com a burocracia, principalmente no Brasil, que ainda impedem muitos negócios de alcançarem seus objetivos.

O modelo de startups “just do it”, ou “simplesmente faça” tem como principal premissa fazer com o que o empreendedor foque apenas no desenvolvimento do seu projeto, deixando seu produto no máximo grau de excelência possível, sem se preocupar com as questões burocráticas, fazendo assim com o que a empresa fracasse por não ter a organização e o controle necessário.

Segundo Eric Ries (2011), para se ter uma startup de sucesso que alcance seus objetivos e os dos clientes, é imprescindível que haja a visão, a estratégia e o produto, e deve ser aplicado necessariamente nessa ordem, uma vez que é necessário ter um dos requisitos para obter o outro, ou seja, uma construção gradativa.

A visão é a capacidade que o empreendedor possui de enxergar o seu negócio servindo para sociedade, sendo útil. A estratégia, é a maneira com que se concretizará a visão, é nessa fase que entra a advocacia preventiva e a importância de se escolher um modelo societário compatível com a startup, visto que será crucial para a estrutura da empresa. Por fim, o produto que é a concretização da estratégia.

Portanto, vemos que a assessoria especializada desde o começo da startup é de suma importância para o seu crescimento, validação e permanência no mercado, assim como a concretização do produto, não podendo ser descartada.

1.2 CARACTERÍSTICAS DAS STARTUPS

A lei complementar 167, de 24 de abril de 2019, que trata sobre startups não trouxe o conceito exato sobre esta, mas deixou claro algumas características que toda empresa desta natureza deve ter, vejamos:

“Art. 65-A., §§ 1º e 2º da lei complementar 167, de 24 de abril de 2019 É criado o Inova Simples, regime especial simplificado que concede às iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem como startups ou empresas de inovação tratamento diferenciado com vistas a estimular sua criação, formalização, desenvolvimento e consolidação como agentes indutores de avanços tecnológicos e da geração de emprego e renda.

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

§ 2º As startups caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita. “(BRASIL, 2019)

Do texto da lei podemos extrair 5 (cinco características) apresentadas pelo legislador: Escalabilidade, Inovação, incerteza, capital escasso, repetível e de risco elevado.

A escalabilidade nada mais é do que possibilidade de grande crescimento em um curto espaço de tempo sem a necessidade de um grande investimento de custo, por isso essa característica é atribuída as startups, uma vez que esta não possui

muitos gastos com produção, cabe citar aqui diversos exemplos de startups com alto grau de escalabilidade que nasceram numa garagem, como Amazon.com, Dell Computers, Sony, Facebook, etc.

Outra característica é a inovação, aqui se trata de uma inovação disruptiva, ou seja, que vai de algum modo vai impactar a vida das pessoas e gerar novos padrões de comportamentos, quebrando o modelo de consumo existente, a exemplo das startups Uber e airbnb, ambas quebraram intensos padrões em seus segmentos, e facilitaram a vida dos seus consumidores além de oferecer um custo mais barato.

A incerteza é sem dúvidas uma das principais características, Eric Ries (2011) inclusive conceitua a startup como parte disso “Uma startup é uma instituição humana designada a entregar um produto ou serviço sob condições de extrema incerteza”.

Quando falamos sobre a escalabilidade vimos que a maioria das startups unicórnios, que são aquelas que chegam a 1 bilhão de dólares, nasceram em uma garagem, ou seja, possuíam o capital praticamente escasso, que é uma outra característica da maioria dessas empresas. Um caso bastante curioso é o da Airbnb, empresa de acomodações compartilhadas, que começou sem nenhum capital, uma vez que seus criadores alugavam o próprio apartamento por um preço inferior aos hotéis da cidade, que comumente estavam lotados ou possuíam um valor elevado.

A repetitividade é uma característica startups, uma vez que é necessário que a empresa replique seu produto ou serviço de forma simplificada e que não gere custos na mesma proporção.

Por fim, a característica do risco elevado, essa sem dúvidas é uma das mais importantes e mais atentada pelos investidores, uma vez que as startups nascem apenas com uma boa ideia, e é necessário muito mais que o plano mental para que uma saia do papel e se torne uma empresa de sucesso.

Portanto, apesar do conceito de startup ser um pouco nebuloso para os nossos legisladores, há a concordância de que para ser esse tipo de empresa é necessário que reúna todas essas características.

1.3 AS MODALIDADES DE STARTUPS

Com a inovação cada dia mais presente nas startups, estas começaram a se subdividir em diversos ramos, se tornando cada vez mais especializadas, surgindo diversas espécies do gênero startup, dentre elas estão as *small business*, *scalable*, *large company*, *lifestyle*, *buyable* e a *social*.

Uma *Small Business Startup* é uma das empresas mais comuns, visto que qualquer pessoa poderá iniciá-la, bastando apenas a vontade de empreender. Na maioria das vezes é formada por um grupo familiar que atende apenas uma parcela da população, como por exemplo seus vizinhos e familiares, uma vez que não há uma grande estrutura ou sequer perspectiva de expansão. Contudo, não ter esse ponto de vista não diminui o seu papel importante em movimentar a economia local, assim como fazem as grandes empresas.

A *Scalable Startup* é uma empresa em ascensão que está à espera de grandes investimentos, criada e elaborada com a perspectiva de grandes retornos. Ao contrário da *small business*, esta modalidade já nasce com uma grande ideia que possibilita o atendimento a um público maior, assim, há necessidade de um maior aporte financeiro para dar viabilidade ao grande projeto.

A *Large Company Startup* é movida pela inovação, geralmente são empresas de tecnologia e que se utilizam da economia criativa, visto que seu principal objetivo é criar o inexistente, fazendo com o que seu produto se torne singular e revolucionário. Contudo, são empresas que apesar do começo inesperado tendem a ficar rapidamente obsoletas se não continuarem a produzir inovações.

A *Lifestyle Startup* tem como principal característica o propósito de fazer mudança no estilo de vida dos consumidores, não é sobre ser uma grande empresa ou fazer uma descoberta tecnológica inovadora, mas sim sobre agregar na vida dos seus usuários.

A *Buyable Startup* é criada com o objetivo primordial da venda da empresa, ou seja, o seu criador não possui qualquer perspectiva de se envolver no desenvolvimento do negócio. A partir da execução da ideia, o criador já lança a startup no mercado a fim de que seja vendida para uma grande empresa que dará o aporte financeiro necessário para a continuidade da startup.

Por fim, a *Social Startup*, que tem um objetivo parecido com a da *lifestyle*, que é o de fazer a diferença na vida dos seus usuários, contudo, nesta modalidade nem sempre o fim lucrativo é primordial, o mais importante é que se tenha benefícios para sociedade.

Desta forma, vemos como um único gênero pode se subdividir em diversas espécies, sendo também necessário um planejamento individualizado para cada tipo de startup, uma vez que cada uma delas possui suas particularidades.

1.4 A REVOLUÇÃO 4.0 E A STARTUP

Ao falar sobre a 4ª revolução industrial ou revolução 4.0, é necessário fazermos um panorama histórico, a fim de elucidar a evolução e o impacto gerado na sociedade. Inicialmente, cabe ressaltar que diferente das outras revoluções, a 4.0 tem o caráter muito mais tecnológico, que promete mudar não apenas a indústria, mas impactar diretamente na vida das pessoas.

A 1ª revolução industrial perdurou durante os séculos XVII e XIX e teve como principal avanço a implantação do trabalho assalariado e a substituição do trabalho manual pelas máquinas. Naquela época, acreditava-se que essa mudança seria prejudicial para os trabalhadores, uma vez que seriam substituídos pelos equipamentos, o que hoje vemos que não ocorreu, visto que ainda assim, a força humana é necessária para operar as máquinas.

A 2ª revolução se iniciou na segunda metade do século XIX, e sua principal inovação foi a energia elétrica, a partir dela se desenvolveu a produção em massa e a expansão dos produtos industrializados que passaram a ser consumidos pela população de outros países diferente da que se originou, fato este de grande inovação para época. Ademais, aqui foram explorados recursos naturais como energias, petróleo, dentre outras coisas.

Aa 3ª revolução industrial ou revolução informacional, surgiu na segunda metade do século XX e foi um grande marco para a tecnologia, que de fato gerou consequências não só na indústria, mas também na vida das pessoas com o advento do computador e com a facilidade ao acesso à internet. Nesta fase, se concretizou a preocupação da 1ª revolução, qual seja a substituição do trabalho

manual pelas máquinas, o que de fato aconteceu. Contudo, outras relações de emprego começaram a surgir como, por exemplo, os infoprodutos e infoserviços.

Por fim, estamos vivendo a 4ª revolução industrial, sem dúvidas uma fase de extrema importância para o ser humano, uma vez que neste período as coisas, a tecnologia e o ser humano estão convergindo, ou seja, tudo estará cada vez mais conectado. O economista Schwab acredita que essa será a fase de maior impacto, pois possui as seguintes características, vejamos:

As razões por que a nova revolução tecnológica provocará mais agitações do que as revoluções industriais anteriores são aquelas mencionadas na introdução: velocidade (tudo está acontecendo em um ritmo muito mais rápido do que antes), amplitude e profundidade (há muitas mudanças radicais ocorrendo simultaneamente), e a transformação completa de sistemas inteiros. (2016, p.30)

Desta forma, feito o panorama histórico e dado as principais características da revolução 4.0, cabe pontuar o papel que esta representa no âmbito das startups. Como dito anteriormente, as startups são geralmente pequenas empresas que tem como características a escalabilidade, inovação, incerteza, capital escasso, repetível e de risco elevado, mas não só essas, nelas estão também inseridas a velocidade, amplitude e profundidade, características essas da revolução industrial 4.0.

Assim, podemos definir que o modelo de negócio startup está inserido dentro do modelo industrial 4.0 que demanda rapidez, qualidade e inovação, uma vez que essas são peculiaridades que também fazem parte da essência da startup.

Destarte, a startup se torna o principal modelo de negócio da geração atual e já podemos observar as grandes indústrias possuindo grande dificuldade de concorrência com essas empresas que possuem muito menos gastos com mão de obra e produtos físicos, uma vez que boa parte da startup se dá por meio da tecnologia.

Outrossim, há um grande fenômeno acontecendo que é a integração das grandes indústrias com as startups, uma vez que a primeira possui problemas com burocracia, gestão e funcionários, e a startup acaba solucionando todos esses problemas e oferecendo um resultado muito mais satisfatório e com menor custo.

Portanto, podemos concluir afirmando que a startup está presente na realidade atual e vem a cada dia ganhando mais espaço, visto que a tendência das grandes empresas é se tornar cada vez mais inovadoras e com uma entrega rápida, barata e sem burocracia, se utilizando da tecnologia para isso. Ou seja, a startup de hoje será a empresa multimilionária de amanhã.

Contudo, as grandes empresas ainda apresentam dificuldade em assumir o “método” startup, principalmente por envolver um alto risco tanto para dar certo como para dar errado. Desta forma, preferem seguir enraizados aos métodos tradicionais que funcionam (por enquanto) e trazem um retorno estável.

Sabendo desse alto risco das startups e da importância dentro da revolução 4.0 que estamos vivendo, o poder público de diversos países, incluindo o Brasil, estão acrescentando em suas legislações regras que facilitam a abertura das startups e o seu escalonamento no mercado a fim de que estas se desenvolvam.

Portanto, é importante reconhecer o papel fundamental que desempenham as startups no momento atual e ao invés de tentar pará-las (como fazem algumas grandes empresas) juntar-se a elas para de fato fazer a diferença no mercado e principalmente na vida dos consumidores.

CAPÍTULO II

2. DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS

2.1 DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS

Inicialmente, insta ressaltar que existem dois grandes grupos dentro das modalidades empresariais, os modelos individuais e os modelos coletivos, dentre os quais estão inseridos a EIRELI e o empresário individual. Além disso, há o direito societário, que regula os modelos coletivos, quais sejam: A sociedade simples, sociedade em nome coletivo, sociedade em comandita simples, sociedade em comandita por ações, sociedade limitada, sociedade anônima, sociedade cooperativa e a sociedade em conta de participação.

Desta forma, cabe esclarecer que modalidades empresariais nada mais são do que a forma como as empresas vão se estruturar. É muito importante que nessa fase os empresários escolham uma espécie favorável ao seu empreendimento, uma vez que a depender da modalidade escolhida, o negócio encontrará benefícios que o ajudem a se desenvolver assim como se não escolher a espécie ideal, o seu modelo negócio se deparará com muitas dificuldades.

Conceituado modalidade empresarial, cabe elucidar o que são e para qual finalidade servem cada uma das espécies empresariais para que possamos fazer um paralelo com as peculiaridades das startups, indicando assim o melhor modelo para esse tipo de negócio. Desta forma, iniciaremos a seguir a partir dos modelos individuais e seguiremos com as sociedades.

2.2 DAS MODALIDADES EMPRESARIAIS INDIVIDUAIS

Os modelos individuais possuem como característica a individualidade como o próprio nome já diz e estão subdivididos em dois: a Empresa individual de responsabilidade limitada – EIRELI e o empresário individual.

Desta forma, iniciaremos com a modalidade EIRELI que foi criada pela lei nº 12.441 de 11 de julho de 2011 e só deve ser utilizada quando houver apenas 1 (um) empresário que seja titular de todo o capital social que não pode ser inferior a 100

(cem) salários mínimos, conforme disciplina o Art. 980-A da referida lei. Ademais, a partir do momento que a pessoa natural escolhe fazer parte da EIRELI, o empreendedor não poderá mais integrar nenhuma outra.

Além disso, essa modalidade seguirá as normas referentes as sociedades limitadas, quando a lei não lhe trouxer disposição específica. Contudo, apesar de ser considerada uma modalidade individual, a EIRELI difere das outras com relação a responsabilidade, como explicita de forma contundente Tarcísio Teixeira, vejamos:

Pode-se afirmar que a EIRELI é um instituto jurídico parecido com uma sociedade limitada, mas tendo apenas uma pessoa. Também se assemelha à figura do empresário individual, no entanto, com responsabilidade limitada deste empresário. Ou seja, a EIRELI é uma mistura do empresário individual e da sociedade empresária. (2018, p. 75)

Portanto, a EIRELI é uma ótima opção para os empresários que buscam a facilidade tributária das microempresas e empresas de pequeno porte, uma vez que a depender da sua receita bruta anual esta poderá se caracterizar com uma, e para quem deseja a separação de patrimônio mas não deseja constituir uma sociedade.

O empresário individual não se confunde com o “empresário”, sendo este segundo o gênero, e o primeiro uma modalidade empresarial. Assim, para aderir a esta espécie é necessário que o empresário esteja disposto a abrir seu negócio sozinho sem a participação de sócios e principalmente ter a consciência de que o seu patrimônio e o da empresa serão um só para efeitos de responsabilidade.

Cabe ressaltar que empresa de pequeno porte, microempreendedor individual e microempresa, não são modalidades empresariais, mas sim regimes simplificados com relação a tributação e contabilidade, conforme preceitua Teixeira (2018).

2.3 DAS SOCIEDADES EMPRESARIAIS

Para iniciarmos, é importante destacarmos os principais aspectos constante na sociedade empresária, que nada mais é do que um acordo entre duas ou mais partes a fim de formar uma relação jurídica e é norteadada pelo princípio básico da separação patrimonial, que implica na divisão do patrimonial pessoal e do patrimônio

da empresa, ou seja, estes permanecem individualizados, não se comunicando. Uma outra característica muito comum nas sociedades, mas não em todas, é a limitação da responsabilidade, que tem como premissa a responsabilização da empresa apenas no limite do seu patrimônio, não invadindo o patrimônio pessoal dos sócios.

Contudo, há uma exceção no ordenamento jurídico chamada de desconconsideração da personalidade jurídica, em que nas hipóteses apresentadas no art. 50 do código civil de 2002 poderá ser afastada essa personalidade e atingir diretamente o patrimônio pessoal dos sócios, ainda que a empresa esteja configurada como sociedade empresária.

Cabe ressaltar que a sociedade empresária é o gênero e essa se subdivide em: sociedade simples, sociedade em nome coletivo, sociedade anônima, sociedade em comandita simples, sociedade limitada, sociedade comandita por ações, sociedade cooperativa, sociedade em conta de participação, sociedade de advogados.

A sociedade simples é formada através de profissionais unipessoais, ou seja, aqueles que desenvolvem sua atividade através do intelecto ou por meio de cooperativa, conforme disciplina o artigo 966 do Código Civil Brasileiro de 2002, vejamos:

Art. 966. Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa. (BRASIL,2019)

Desta forma, a sociedade é caracterizada como simples por não comportar a modalidade empresária. Assim, não possui os mesmos direitos que sociedade empresária, mas é dotada de personalidade jurídica e em seu nome deve conter a sigla S/S ou sociedade simples. Ademais, pode ser enquadrada como microempresa ou empresa de pequeno porte, desde que preencha as regras de limitação da receita bruta.

Dando seguimento, abordaremos nessa oportunidade as principais características da sociedade em nome coletivo, esta é formada apenas por pessoas físicas e todos os sócios respondem de forma ilimitada e solidária, podendo delimitar

entre os próprios participantes até onde vai a responsabilidade, mas essa relativização não pode ocorrer com relação a terceiros.

Além disso, há também a chamada sociedade anônima que é caracterizada pela presença de mais de um sócio, que são chamados de acionistas, ou seja, é necessário mais de uma pessoa para constituir a sociedade. Estas podem se dividir em duas: sociedade anônima de capital fechado e de capital aberto.

A sociedade anônima de capital fechado dificilmente tem suas ações comercializadas, uma vez que não permite a comercialização em mercados abertos ao público. Quanto a sociedade anônima de capital aberto, como o próprio nome já diz, é aberto para o capital de novos investidores e é comercializado livremente.

Ademais, uma sociedade com bastante peculiaridades é a sociedade em comandita simples que tem como principal característica a divisão dos sócios. Enquanto nas outras sociedades essa separação acontece através do valor da participação, nesta ocorre de acordo com o tipo de serviço prestado, se o sócio presta serviços para empresa ele é considerado comanditado, ou seja, além de possuir uma parte da empresa também é responsável.

Com relação ao sócio que possui apenas o capital subscrito este é chamado de comanditário, e ao contrário do comanditado, possui responsabilidade limitada e não participa da administração da empresa.

Além da sociedade em comandita simples há também a de comandita por ações, como conceitua brilhantemente Tarcísio Teixeira, vejamos:

“Comandita por ações” significa o tipo societário em que a administração é feita necessariamente por sócios (acionistas), os quais, na condição de administradores, respondem de forma ilimitada e subsidiária pelas dívidas da companhia, cujo capital social é dividido em ações. (2018,p. 250)

A sociedade em comandita por ações é regulamentada pela lei da sociedade anônima, desta forma, apenas pode administra-la quem é acionista e ao contrário da sociedade anônima em que o administrador responde apenas com a sua quota parte, nesta ele responde integralmente pelas obrigações da sociedade, contudo, apenas de forma subsidiária.

Seguindo, abordaremos nesse momento as peculiaridades da sociedade limitada que possui como principal característica a responsabilização dos sócios

apenas até a sua quota parte, ou seja, eles respondem pela integralização do capital mas só respondem até o limite do montante que possuem. Ademais, quando as normas da sociedade limitada não forem suficientes para suprir eventual conflito, os sócios podem decidir em usar subsidiariamente as normas referentes a sociedade simples ou a anônima.

Além dessas modalidades societárias já explicitadas, há também a sociedade cooperativa, que é regulamentada pela lei 5.764/71 e pelo Código Civil Brasileiro, na omissão de ambas as legislações se aplica o que couber as normas da sociedade simples. A lei 5.764/71 em seu artigo 4º traz o conceito dessa modalidade, vejamos:

Art. 4º - As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados. (...) (BRASIL, 2019)

Desta forma, podemos perceber que a sociedade cooperativa é formada apenas para prestação de serviços que alcance um fim comum intentado pelos sócios. Ademais, não pode haver como objetivo o lucro e os sócios só podem se filiar a esta modalidade dispondo de bens ou serviços, jamais de capital.

Outra modalidade a ser discutida é a sociedade em conta de participação, inicialmente é necessário elucidar que existem dois tipos de sócios, o sócio ostensivo e o participante, o primeiro atua diretamente na empresa como o seu gestor e o segundo opera de modo menos visível e direto, podendo ser caracterizado como um investidor, por exemplo.

Ademais, a sociedade em conta de participação não possui personalidade jurídica, uma vez que está constituída no nome individual do sócio ostensivo, sendo assim, apenas este possui responsabilidade com terceiros, essa modalidade não tem efeitos perante terceiros já que não tem personalidade, sendo considerada sociedade apenas para os participantes.

Cabe destacar que apesar de o sócio participante não ter responsabilidade para com terceiros, caso ele participe das decisões tomadas pelo sócio ostensivo se vinculará e poderá sofrer os efeitos da responsabilidade como se ostensivo fosse.

Ademais, é importante destacarmos que microempreendedor individual – MEI, empresa de pequeno porte – EPP e microempresa – ME, não são modalidades empresariais mas sim tipos de empresa. Contudo, vale abordar nesse momento um

pouco das características do MEI, considerando que boa parte dos empreendedores adotam essa modalidade.

Ainda cabe destacar aqui o Microempreendedor individual – MEI, que é um dos modelos mais utilizados pela sua facilidade na abertura, que pode ser online, e qualquer empresário autônomo ou microempresário pode adotar, possuindo como único requisito uma receita bruta anual de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais) e sendo enquadrado no simples nacional, regime tributário que explicaremos no tópico específico.

Assim, elucidamos um pouco sobre cada uma das modalidades empresariais principalmente com relação a responsabilidade de cada uma delas, uma vez que para empresas em ascensão como é o caso das startups, a responsabilidade civil é um ponto crucial sendo em muitas situações determinante para o tempo de vida da empresa.

2.4 AS MODALIDADES EMPRESARIAIS APLICADAS NA STARTUP

Após explicitado de maneira geral cada uma das modalidades empresariais, inseriremos agora no contexto da startup aquelas que couberem. Inicialmente, é importante destacar que cada startup possui suas peculiaridades sendo necessário delimitar o objetivo da empresa, se ela irá trabalhar com produtos ou serviços e principalmente, como irá se constituir, seja individualmente ou com sócios.

A partir dessa conjuntura podemos analisar com mais afinco suas peculiaridades. Contudo, tentaremos aqui abarcar o maior número de espécies de startups de forma genérica, analisando a modalidade empresarial se moldando a startup e não o contrário. Desta forma, assim como fizemos no tópico II.1, iniciaremos a partir das modalidades individuais e seguiremos para sociedades, lembrando que não são todas que se encaixam na startup.

A startup dentro da modalidade individual é cabível nas duas modalidades, tanto para empresário individual como EIRELI, a diferença entre essas será no valor inicial para abertura, que no caso da EIRELI precisa ser de 100 salários mínimos, o equivalente hoje a R\$ 98.800,00 (noventa e oito mil e oitocentos reais). Assim, na

modalidade individual o empreendedor tem a opção de criar uma personalidade jurídica autônoma, EIRELI, ou solicitar o seu registro como empresário individual, sem personalidade jurídica, que poderá optar pelo regime tributário diferenciado do MEI.

Por isso, é importante que os empreendedores tenham bem formatado o que desejam para sua empresa, visto que tem startups que de fato não precisam de mais empregados, o próprio dono com um computador já resolve toda a demanda, enquanto outras necessitam de fato de mais funcionários que ajudem nas atividades.

Para fins de esclarecimento com relação ao sistema tributário iniciaremos explicitando os tipos existente de forma breve. Atualmente existem 3 (três) tipos, o simples nacionais, que é o mais utilizado em empresas de pequeno porte, devido as suas alíquotas serem as mais baixas. Há também o lucro real que é obrigatório para as empresas que possuem o faturamento maior que R\$ 78 milhões, por fim, o lucro presumido, pouco usado pelas startups uma vez que neste a tributação é calculado com base no valor presumido que a empresa terá de lucro.

Assim, a maioria das pequenas empresas que adotam alguma das modalidades individuais acabam por optar pelo regime do simples nacional pelos diversos benefícios que ele traz além de ficar mais barato para empresa.

Contudo, recentemente a lei complementar nº 167, de 24 de abril de 2019 trouxe uma importante inovação exclusiva das startups que foi o inova simples, que inclusive traz o conceito de startup, vejamos:

Art. 65- A § 1º considera-se **startup** a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos. (BRASIL, 2019)

Assim, o principal e único benefício que o inova simples trouxe foi a implementação do rito sumaríssimo na abertura e fechamento das startups, ou seja, facilitou esse processo tornando-o mais simples através do site do Governo Federal.

Desta forma, apesar de muito importante a referida lei não trouxe de fato um novo regime tributário, uma nova modalidade empresarial ou qualquer outra diferença que de fato impactasse e facilitasse de verdade o funcionamento das

startups. Apesar do inova simples facilitar a abertura e o fechamento da empresa não foi um fato inovador, visto que isso já ocorre em outros tipos de modalidades empresariais, a exemplo do MEI.

Ultrapassado as modalidades empresariais individuais e a breve explicação sobre os regimes tributários seguimos para as sociedades, e assim como nas modalidades individuais, aqui a startup também deve observar sua organização uma vez que se encaixa em todos os tipos mas se não escolher a mais adequada pode ter diversos problemas, especialmente com sócios.

O principal problema encontrado ao se constituir uma sociedade é que a startup é uma empresa em fase inicial, ou seja, muitas vezes não possui sequer um investidor, desta forma fica de fato muito complexo para o empreendedor regularizar a empresa ficando subordinado a um tipo de modalidade empresarial quando sequer sabe que tipo de investidor irá incorporar ao seu negócio.

Inobstante a isto, as sociedades mais utilizadas pelas startups são: sociedade de responsabilidade limitada, sociedade anônima e sociedade em conta de participação.

A sociedade de responsabilidade limitada é uma das mais comuns, uma vez que basta apenas a união de dois sócios, as vantagens dessa sociedade é que a responsabilidade, como o próprio nome diz, é limitada a empresa não respondendo os sócios com o seu patrimônio pessoal, em regra. É muito utilizada pelas startups que já nascem com mais de um criador e pretendem ter o faturamento anual em até R\$ 4,8 milhões, uma vez que essa sociedade se enquadra no regime tributário do simples nacional.

Com relação a sociedade anônima, essa é um pouco mais complexa e mais custosa para se adotar na fase inicial de uma startup, geralmente são as startups classificadas como instituições financeiras que adotam esse tipo de modalidade, por ser obrigatória, conforme vem disciplinado na lei da sociedade anônima.

Por fim, a sociedade em conta de participação que também é uma das mais adotadas sendo uma das preferidas dos investidores, uma vez que o sócio passivo

ou investidor não terá poder de gestão sobre a startup, apenas sobre o seu crédito. Além disso, também limita a responsabilidade, que será recaída apenas ao sócio ostensivo que é de fato o gestor da empresa.

Portanto, após disciplinado como as startups se comportam dentro dessas modalidades, vemos que elas se encaixam de alguma forma mas que de fato nenhuma atende as suas peculiaridades, e é por esse motivo que há um número alto de startups em situação informal, visto que é muito mais cômodo deixar para formalizar apenas quando a empresa decidir o caminho pelo que seguirá, seja com sócios ou individual por exemplo, do que adotar uma modalidade e trocar diversas vezes.

CAPÍTULO III

3. A STARTUP COMO UMA MODALIDADE EMPRESARIAL

Após analisado todas as modalidades empresariais existentes, vemos que as startups possuem diversos meios para se posicionar no mercado, seja apenas com uma pessoa desenvolvendo toda a gestão da empresa ou várias formando uma sociedade e dividindo mão de obra ou capital.

Contudo, nenhuma dessas modalidades abarcou de forma integral o caráter inovador e disruptivo da startup. Esse tipo de empresa possui um potencial econômico muito grande para que o governo não tome qualquer iniciativa com relação a novas legislações específicas para o funcionamento delas. Afinal, a tendência é que o mercado tenha cada vez mais as startups liderando o ranking de maiores empresas do mundo.

Desta forma, de antemão já deixamos claro que até o presente momento o governo brasileiro não tomou medidas eficazes para viabilizar uma nova legislação sobre uma nova modalidade específica para as startups, mas devemos reconhecer que já deu grandes passos com relação a tributação específica e aos programas de aceleração que o estado possui.

Assim, é de extrema importância que se viabilize o que eu chamo de “modalidade startup”, que como próprio nome conceitua é uma modalidade empresarial direcionada e específica para as startups. Para que isso se realize é importante conhecer as características gerais das startups e também as específicas, como já explicamos no I capítulo.

Portanto, separamos este capítulo apenas para propor soluções práticas ao governo brasileiro com relação a criação de uma nova modalidade empresarial específica para as startups além de como elas podem influenciar no regime tributário e nos programas de investimento para essas empresas.

3.1 A SITUAÇÃO GEOGRÁFICA DAS STARTUPS NO BRASIL E NO MUNDO

Antes de falar sobre a criação de novas legislações específicas para as startups devemos analisar se de fato vale a pena, se há tantas empresas com essa denominação no Brasil e qual é o impacto econômico e social que isso gera para o país.

Desta forma, iniciamos afirmando que as startups não são apenas um movimento, como uma pequena parcela dos autores defendem, elas são de fato o futuro do empreendedorismo mundial e crescem a cada segundo numa velocidade surpreendente.

Atualmente o Brasil não se encontra na lista do top 30 dos principais ecossistemas globais das startups do Global Startup Ecosystem Report - GSER¹, que é um dos maiores e mais bem conceituados estudos sobre startups do mundo. Contudo, no ano de 2017 o estado de São Paulo já apareceu nessa lista e hoje ainda ocupa o posto de ecossistema promissor para entrar nessa lista, vejamos:

¹ Disponível em: <<https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>>

Challenger Startup Ecosystems  Startup Genome

	Country	Continent
Greater Helsinki	Finland	Europe
Hangzhou	China	Asia-Pacific
Jakarta	Indonesia	Asia-Pacific
Lagos	Nigeria	Africa
Melbourne	Australia	Asia-Pacific
Montreal	Canada	North America
Moscow	Russia	Europe
Mumbai	India	Asia-Pacific
São Paulo	Brazil	South America
Seoul	Korea	Asia-Pacific
Shenzhen	China	Asia-Pacific
Tokyo	Japan	Asia-Pacific

Tabela 1- Ecossistemas promissores para as startups

Fonte: (Startup Genome, 2019, p. 13)

O Brasil também se destaca entre os ecossistemas globais das *fintechs*, estando no top 30 e recebendo grande destaque pela startup brasileira *Nubank* avaliada em 150 milhões de dólares. Não só isso, também vem ganhando bastante evidência com as *helthtechs* sendo o 7º maior mercado do mundo e o maior da América Latina na área da saúde. Por fim, o Brasil ainda se encontra no top 10 dos principais ecossistemas mundiais para talentos acessíveis.

Contudo, devemos reconhecer alguns pontos positivos já avançados pelo Brasil, que inclusive foram apontados pela pesquisa supra mencionada do Startup Genome, com relação a qualidade das universidades brasileiras destacando a USP – Universidade de São Paulo que ocupa o 1º lugar nos rankings de melhores universidades da América Latina. (Startup Genome, 2019)

Destaca ainda a carga tributária reduzida nos impostos de renda, importação e exportação, e nos produtos manufaturados (Startup Genome, 2019). Contudo, devemos lembrar que essa tributação é reduzida apenas nas modalidades

empresariais que podem adotar o regime do simples nacional, ou seja, não será todas as startups que poderão contar com esse incentivo.

Ademais, o Brasil também esteve presente na pesquisa de revisão anual da LAVCA sobre investimentos em tecnologia na América Latina², da Associação da América Latina de Private Equity e Venture Capital - LAVCA como o maior mercado da América do Sul para investimentos, vejamos:



Figura 1 - Mapa dos maiores mercados da América Latina

Fonte: (LAVCA, 2019, p. 2)

Portanto, podemos concluir que o país possui um enorme reconhecimento mundial que atrai investidores de todos os países a fim de trazer o seu capital para o Brasil, melhorando nossa economia, tecnologia, vagas de emprego e diversos outros aspectos, devendo o poder público ter uma maior preocupação com relação ao desenvolvimento dessas empresas.

Ultrapassado o cenário mundial, abordaremos neste momento o cenário interno brasileiro, de acordo com o startup base, 2019, atualmente o Brasil possui o

² Texto original: LAVCA's Annual Review of Tech Investment in Latin America

total de 12,700 (doze mil e setecentos) startups e se comparamos com o ano de 2017 em que possuía apenas 779 (setecentos e setenta e nove) startups (Censo STARTSE, 2017) esse número aumentou em 11.921 (onze mil novecentos e vinte e uma) novas empresas abertas em apenas 2 anos.

A maior parte das startups em 2017 estavam concentradas na cidade de Florianópolis no estado de Santa Catarina e não em São Paulo onde a maioria das pessoas costumam pensar.

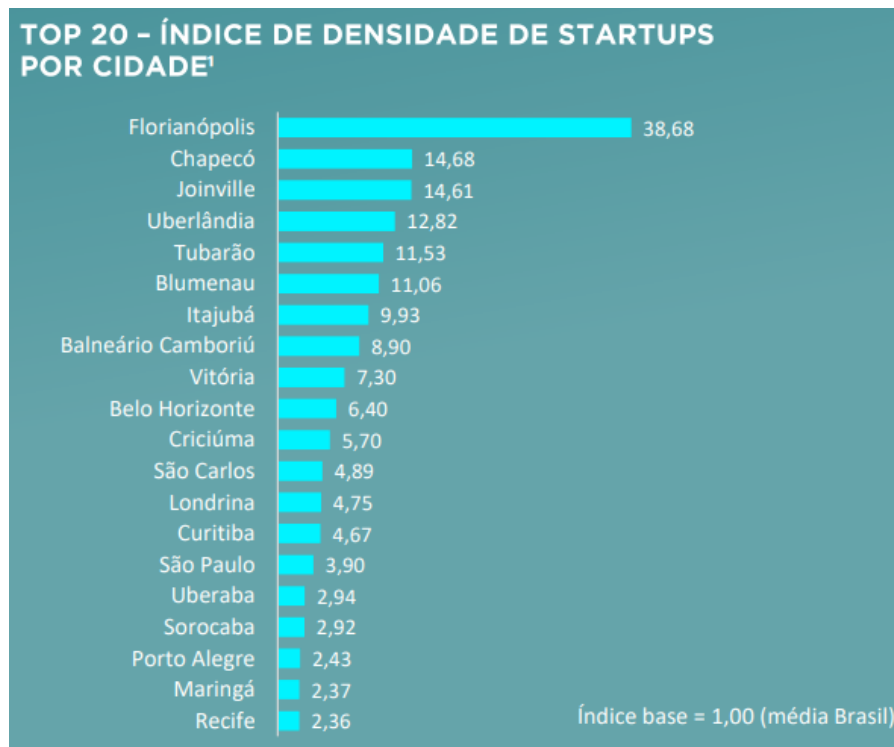


Figura 2- índice de densidade de startups por cidade

Fonte: (STARTSE, 2017)

Contudo, esse número muda drasticamente ao analisarmos o índice de eficiência na geração de startups, ou seja, as cidades que mais facilitam a abertura de novas startups através da criação de políticas públicas, como a criação de parques tecnológicos, por exemplo, ou investimentos no setor da tecnologia. Vejamos o novo gráfico:

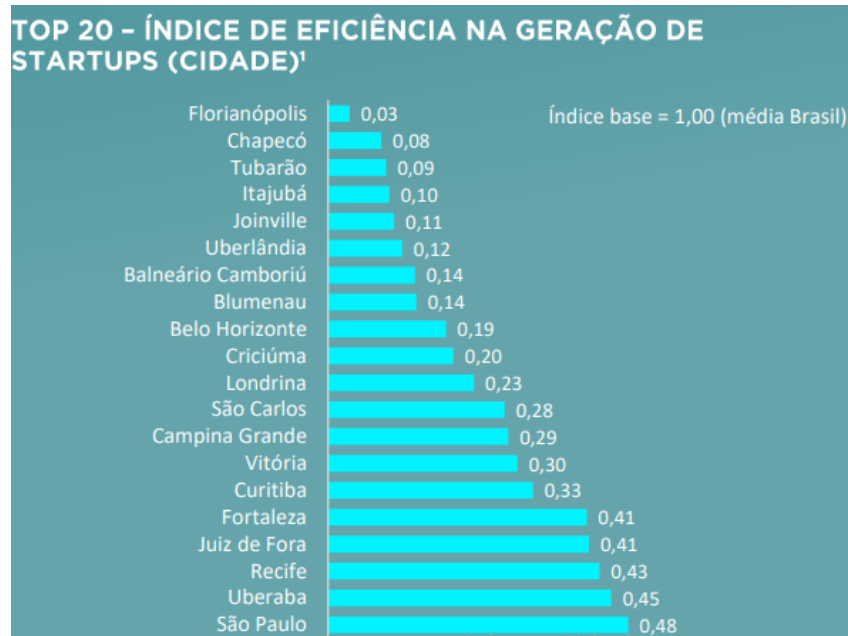


Figura 3- índice de eficiência na geração de startups

Fonte: (STARTSE, 2017)

Considerando que o índice base utilizado é de 1,00, o índice mais alto que é o de São Paulo não chega a 50% do valor aplicado, ou seja, é um número preocupante diante da crescente abertura de novas startups.

Com base nesses dados, não restam dúvidas de que as startups vem crescendo de forma avassaladora e se continuar nesse ritmo em poucos anos estará se sobressaindo no mercado empresarial com um número maior que o das empresas convencionais. Por isso, é imprescindível que haja uma legislação específica e políticas públicas para esse tipo de empresa.

3.2 DOS DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS STARTUPS COM RELAÇÃO A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Conforme explicitado no ponto anterior, o Brasil necessita melhorar o seu ambiente regulatório afim de atrair investidores de todo o mundo que estejam dispostos a deixar seu capital no país, e com leis e políticas públicas que facilitem a abertura, o investimento e a manutenção das startups esse cenário fica cada vez mais suscetível.

A associação brasileira de startups – ABSTARTUP e a accenture realizaram em 2017 uma radiografia do ecossistema brasileiro de startups realizaram diversos estudos sobre as startups, dentre eles o perfil das startups brasileiras, as oportunidades e perspectivas de se abrir esse tipo de empresa no Brasil do ponto de vista dos investidores e dos empreendedores e uma matriz de resultados. Vejamos a opinião dos entrevistados com relação ao ambiente regulatório e como as startups estão se concretizando atualmente:

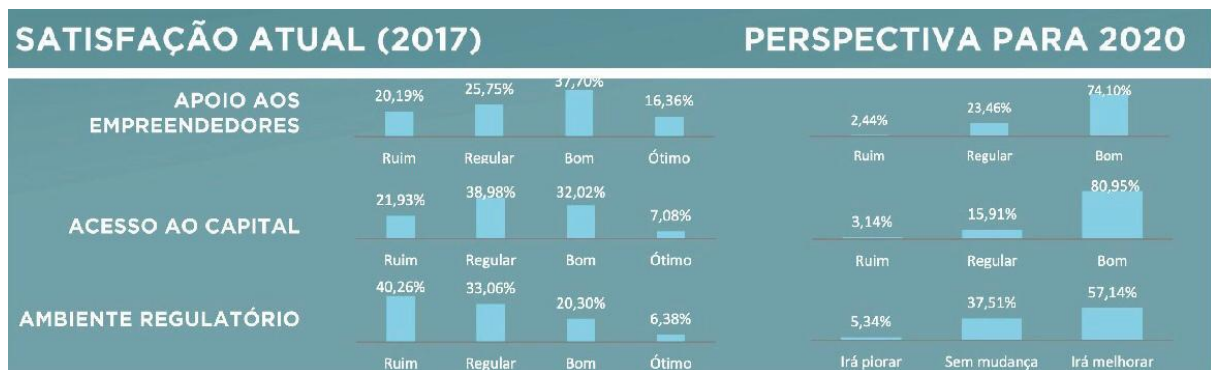


Figura 4 - pesquisa de satisfação

Fonte: (ABSTARTUP, 2017)

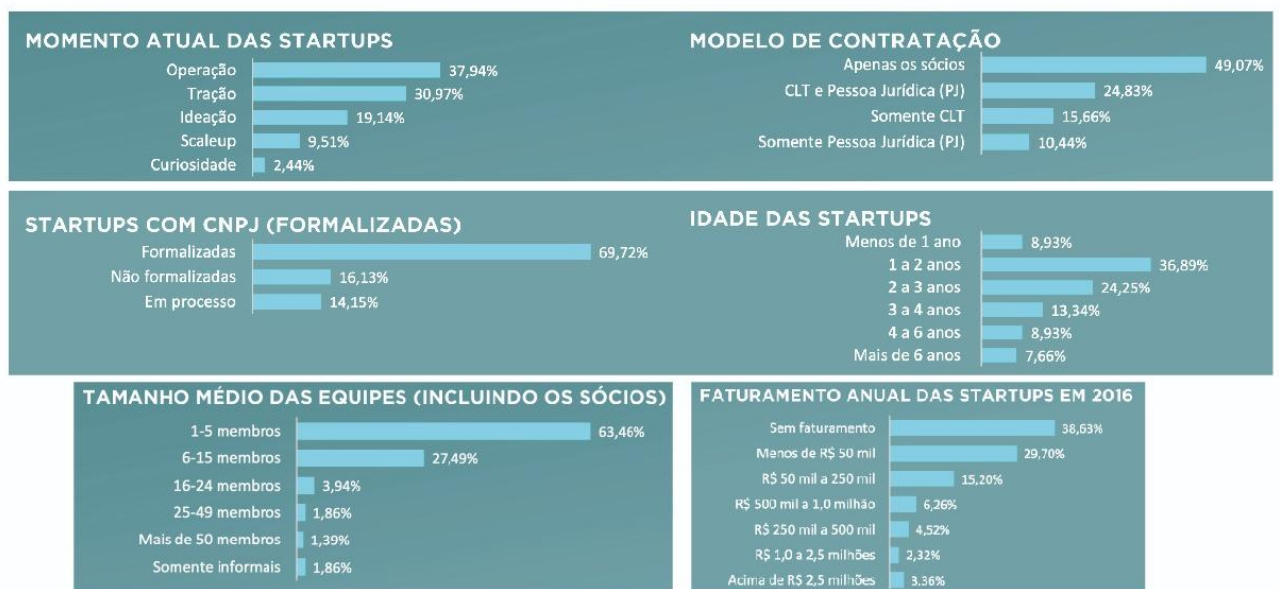


Figura 5- Momento atual das startups

Fonte: (ABSTARTUP, 2017)

Portanto, não restam dúvidas de que o Brasil necessita de uma reforma no ambiente regulatório a fim de diminuir a alta carga tributária e a burocratização

desnecessária característica no nosso país. Ademais, podemos observar que ainda possui um alto índice de startups não formalizadas e com um faturamento baixo, visto que a maioria já se encontra em operação.

Inicialmente, é importante destacar que uma das principais queixas principalmente dos empreendedores, é com relação a burocracia da abertura e do fechamento de startups. Contudo, essa questão recentemente fora ultrapassada com o advento da lei complementar nº 167/2019 que instituiu o inova simples, já citado anteriormente nesta pesquisa.

Destacamos dois importantes parágrafos da referida lei para exemplificar o impacto que ela causou na criação das startups, vejamos:

Art. 65-A § 3º O tratamento diferenciado a que se refere o caput deste artigo consiste na fixação de rito sumário para abertura e fechamento de empresas sob o regime do Inova Simples, que se dará de forma simplificada e automática, no mesmo ambiente digital do portal da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), em sítio eletrônico oficial do governo federal, por meio da utilização de formulário digital próprio, disponível em janela ou ícone intitulado Inova Simples. (BRASIL, 2019)

§ 7º No portal da Redesim, no espaço destinado ao preenchimento de dados do Inova Simples, deverá ser criado campo ou ícone para comunicação automática ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) do conteúdo inventivo do escopo da iniciativa empresarial, se houver, para fins de registro de marcas e patentes, sem prejuízo de o titular providenciar os registros de propriedade intelectual e industrial diretamente, de moto próprio, no INPI. (BRASIL, 2019)

Estão destacadas acima as inovações que de fato o inova simples trouxe, qual seja um rito sumaríssimo para abertura e fechamento de empresas através do site da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - REDESIM, vale destacar que não é novidade em nosso ordenamento jurídico, uma vez que o MEI há alguns já procede dessa forma. Contudo, ainda que não seja inovador, é de fato um avanço para as startups, uma vez que podem realizar esse procedimento com qualquer modalidade empresarial que desejarem.

Outro ponto a ser ressaltado é com relação ao registro de marcas e patentes que esse sim foi um grande avanço para as startups. Ao fazer o registro da empresa

pelo método apresentado pelo inova simples a empresa pode optar por realizar ali mesmo o seu registro ou a sua solicitação da marca ou patente, de forma online.

Desta forma, vemos que com relação a abertura e ao fechamento das startups já possuímos um regramento mais específico, ainda que esparso e muito breve, possuímos um pequeno avanço e que ajudará milhares de empreendedores.

Uma outra queixa quase unânime dos empreendedores e investidores é com relação aos regimes tributários existentes e a alta carga tributária. Inicialmente é importante deixar claro que o simples nacional é um bom regime tributário, mas a crítica que fazemos é que ele não abarca todas as modalidades empresariais, como a sociedade anônima por exemplo, que é uma modalidade empresarial bastante utilizada pelas startups.

Além disso, outra desvantagem do simples nacional é a limitação de exportação de produtos e serviços em até R\$ 4.8 milhões de reais, e considerando a característica escalável da startup essa medida pode impedir o crescimento da empresa. Outra questão importante de ser analisada é com relação a tributação ser feita em cima do valor do faturamento da empresa e não do lucro o que pode vir a ser um empecilho para a startup.

Ou seja, apesar do regime tributário simples nacional ser o mais barato e mais simples por reunir diversos impostos em um único pagamento, não é o melhor para uma empresa escalável como a startup, que tende a não possuir muitos funcionários e ir de um baixo faturamento mensal para um alto em questão de meses.

Por isso, é necessário que haja a criação de um regime tributário próprio para as startups, que abarque todas as modalidades empresariais, não limite a exportação dos produtos e serviços, uma vez que isso também limita a empresa. É necessário que haja um regime tributário que sirva tanto para a empresa com faturamento anual de até R\$ 50 mil reais como para as startups unicórnios, variando suas alíquotas com base no lucro e não no faturamento.

Ultrapassado os regimes tributários, abordaremos agora a necessidade da criação de uma nova modalidade empresarial que apesar de já existirem muitas nenhuma se encaixa nas startups pelo mesmo motivo do regime tributário, diante do

caráter escalável da startup, que vai de uma microempresa a uma empresa de grande porte em questão de meses.

O modelo empresarial da startup deve seguir a modalidade de governança corporativa, bem explicitado por André Luiz Santa Cruz Ramos em seu livro Direito empresarial esquematizado, vejamos:

Trata-se, basicamente, de um movimento que visa a estabelecer padrões de gestão para os negócios explorados em sociedade, centrados, fundamentalmente, na (i) transparência, na (ii) equidade no tratamento entre os acionistas (majoritários e minoritários) e na (iii) prestação de contas confiável (*accountability*) (2015, p.292)

Essa modalidade é o novo movimento de gestão também conhecido como o novo mercado em que há uma grande facilidade para o investidor, amplamente utilizado na América do Norte. Acreditamos que o melhor modelo empresarial para uma startup é aquele que também favorece o investidor, uma vez que a maioria das startups nascem sem qualquer capital, possuindo apenas uma boa ideia.

Desta forma, o investimento é imprescindível para a maioria das startups, vejamos o gráfico de crescimento na modalidade do investidor-anjo que é o principal investimento para startups em fase inicial:



Tabela 2- Crescimento do investimento anjo

Fonte: (Anjos do Brasil, 2018)

Podemos observar a crescente que houve de 2016 para 2017, isso se deu após a criação da Lei complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016, que majorou o valor limite das empresas de pequeno porte que se enquadravam no simples nacional no valor de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões, atraindo os investidores.

Por isso, não há como falar em modalidade empresarial sem falar do regime tributário, uma vez que um está intrinsecamente ligado ao outro. As startups necessitam de um modelo que admita desde um valor pequeno até uma alta quantia de capital social. Necessitam ainda que a modalidade tenha o próprio modelo de tributação, como nas sociedades anônimas por exemplo, e por fim, que seja boa para os investidores.

Inobstante a isto, abordaremos agora a desburocratização com relação a criação do contrato social, que serve para atestar a existência e fundação da empresa. Atualmente há uma burocratização com relação a esse instituto que deve seguir diversas regras constantes no art. 997 do Código Civil e depois ser apresentado ao Registro público de empresas mercantis ou ao registro civil de pessoas jurídicas. Contudo, para uma empresa com grande risco de dar errado e com pouco faturamento, esse documento feito por um especialista será oneroso e inviável diante da informalidade das startups.

Por isso, propomos que para as startups com faturamento anual de até R\$ 81.000,00 por ano o contrato social não é necessário e sua abertura poderá ser feita online assim como já acontece com o MEI.

Para as startups com faturamento maior, propomos a abertura da empresa também online mas com um questionário obrigatório onde conste todos os requisitos do art 997, CC a serem respondidos pelo empreendedor e eventuais sócios para fins da constituição do contrato social ou ainda apenas a juntada do documento em pdf para contratos mais complexos.

Com relação a autenticidade dos documentados gerados ou anexados, eles deverão ser assinados através de assinatura eletrônica e encaminhado de forma automática pela própria administração pública através da tecnologia blockchain ou de outra que proteja as informações ali contidas, para as juntas comerciais.

Outro ponto importante a ser destacado é no que concerne a responsabilidade civil dos sócios, uma das maiores queixas dos investidores é com relação a isso, uma vez que eles desejam investir capital na sociedade mas não querem ter participação na sua gestão, apenas no lucro. Dessa forma, não é justo que o investidor seja responsabilizado da mesma forma que o gestor.

Além disso, deve ser respeitado a personalidade jurídica da empresa para que responda apenas com os seus bens, excluindo os bens pessoais do gestor e dos sócios, salvo a desconsideração da personalidade. Ademais, por ser uma empresa os sócios devem responder pela integralização do capital social de acordo sua quota parte.

Em resumo, as startups necessitam urgentemente da criação de uma legislação específica a fim de direcionar cada vez mais investidores que estejam dispostos a investirem em startups brasileiras, afinal, isso é bom tanto para as empresas como para o país que cresce em renda e emprego.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer da presente pesquisa pudemos observar em proporções gerais as principais características das startups e como elas são aplicadas aos diferentes tipos empresariais já existentes no Brasil. Contudo, essas modalidades foram pensadas para empresas convencionais, destoando dos objetivos das startups.

Por isso, chegamos à conclusão de que no Brasil não há um modelo que se encaixe nas peculiaridades das startups, mesmo com tantas modalidades, principalmente societárias, a burocratização, o acesso às informações e o regime tributário dificultam mais do que facilitam a permanência das startups no mercado.

Desta forma, finalizamos o terceiro capítulo deixando sugestões que devem ser levadas em consideração no momento da criação de uma nova legislação específica para as startups. Principalmente com a análise do papel que os investidores possuem nesse tipo de empresa e como seu acesso deve ser facilitado através da redução da carga tributária.

Após fazer um panorama mundial e nacional, vimos que as startups são de fato o futuro do mercado global. Na verdade, já podemos dizer que essa modalidade está tomando o lugar das grandes empresas, por isso a necessidade com extrema urgência de se criar no Brasil uma regulamentação favorável às startups através do incentivo aos investidores.

Com o crescimento das startups o país também ganha, principalmente com relação ao desenvolvimento da economia, emprego, renda e tecnologia. Por isso a importância de se trazer o capital dos investidores externos para o Brasil.

Contudo, até o presente momento, para ajudar as startups o governo atual criou apenas a lei do Inova Simples, como já citamos, não tendo sequer apresentado um projeto de lei sobre a principal questão que mais dificulta o crescimento e desenvolvimento das startups, a redução da carga tributária e o incentivo para investidores.

Portanto, podemos concluir que o Brasil tem tudo para ser um grande ecossistema das startups, uma vez que possuímos o principal que é a tecnologia, faltando apenas ajuda do governo com relação à regulamentação.

REFERÊNCIAS

9 EMPRESAS QUE NASCERAM NUMA GARAGEM. Revista pequenas empresas e grandes negócios. 24 de julho de 2015. Disponível em <<https://revistapegn.globo.com/Como-comecar/noticia/2015/07/9-empresas-que-nasceram-numa-garagem.html>> Acesso em 10 de Junho de 2019.

ADVENTO DAS STARTUPS COMO MODALIDADE DE NEGÓCIO: UM ESTUDO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA-PR. Tarcisio Machado e Christiane Bischof dos Santos. 2017. Disponível em <<https://cadernopaic.fae.edu/cadernopaic/article/view/267/0>> Acesso em 19 de setembro de 2019.

BRASIL. **Constituição (1988).** Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF, Senado, 1988.

BRASIL. **Lei 5.869, de 11 de janeiro de 1973.** Institui o Código de Processo Civil. Diário Oficial da União, Brasília, 17 jan. 1973.

BRASIL. **Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016.** Altera a Lei Complementar nº 123/06. Diário Oficial da União, Brasília, 28 de outubro de 2016

BRASIL. **Lei Complementar nº 167, de 24 de abril de 2019.** Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera a Lei nº 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples. Diário Oficial da União. Brasília, DF, 25 de Abril de 2019.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ano 139, n. 8, p. 1-74, 11 jan. 2002.

BRASIL. **Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976.** Dispõe sobre a sociedade por ações. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 17 dez 1976.

ESTATÍSTICAS. ABStartup. Tempo real. Disponível em <<https://startupbase.com.br/home/stats>> Acesso em: 20 de novembro de 2019

GIL, A, C. **COMO ELABORAR PROJETOS DE PESQUISA.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM REPORT 2019. Startup Genome. 2019. Disponível em: <<https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>> Acesso em 25 de outubro de 2019

LATIN AMERICA HAS ‘ARRIVED’ AMONG GLOBAL VCS. Mary Ann Azevedo. 29 de abril de 2019. Disponível em: <<https://news.crunchbase.com/news/latin-america-has-arrived-among-global-vcs/>> Acesso em 20 de outubro de 2019.

LAVCA'S ANNUAL REVIEW OF TECH INVESTMENT IN LATIN AMÉRICA, LAVCA, 2019. Disponível em <<https://lavca.org/industry-data/inside-another-record-breaking-year-lavcas-annual-review-of-tech-investment-in-latin-america/>> Acesso em: 20 de novembro de 2019

planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp167.htm

RADIOGRAFIA DAS STARTUPS BRASILEIRAS. ABStartup. 2017. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/PDF/radiografia-startups-brasileiras.pdf>> Acesso em 15 de Novembro de 2019

RAMOS, André. **Direito empresarial esquematizado**. 5. Ed. São Paulo: Editora Método, 2015.

RIES, Erick. **A startup enxuta**. 1º Edição. São Paulo: Crown Publishing Group, 2011.

SÃO PAULO É UM DOS ECOSISTEMAS MAIS PROMISSORES DO MUNDO EM RELATÓRIO GLOBAL. Ana Flávia Carrilo. 9 de maio de 2019. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/sao-paulo-e-um-dos-ecossistemas-mais-promissores-do-mundo-em-relatorio-global/>> Acesso em 25 de outubro de 2019.

SCHWAB Klaus. **A Quarta Revolução Industrial**. 1º Edição. Suíça: Edipro, 2016.

STARTUP.COM. Direção por Chris Hegedus e Jehane Noujaim. Estados Unidos: Artisan Entertainment, 2001. (107 min).

TEIXEIRA, Tarcísio. **Direito empresarial esquematizado**. 7. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.