

UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO - UNINOVE

Programa de Pós Graduação em Direito Empresarial

VERONICA RIBEIRO SARAIVA

**PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS DIFERENTES FASES DE ESTRUTURAÇÃO
DAS STARTUPS**

SÃO PAULO

2024

VERONICA RIBEIRO SARAIVA

**PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS DIFERENTES FASES DE ESTRUTURAÇÃO
DAS STARTUPS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito Empresarial da Universidade Nove de Julho - UNINOVE, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Direito.

Prof. Dr. Breno Medeiros

SÃO PAULO

2024

VERONICA RIBEIRO SARAIVA

**PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS DIFERENTES FASES DE ESTRUTURAÇÃO
DAS STARTUPS**

Dissertação apresentada à Universidade Nove de Julho – UNINOVE que é submetido a área de concentração de Direito Empresarial como requisito parcial para a obtenção do grau de mestre, pela Banca de Defesa, formada por:

São Paulo, 18 de dezembro de 2024

Presidente Profº Dr. Breno Medeiros – Orientador Uninove

Profª Dra. Samantha Ribeiro Meyer-Pflug Marques

Profº Dr. James Magno Araújo Farias

SÃO PAULO

2024

Dedico este trabalho a Deus, a minha família e aos professores, amigos de mestrado e a Uninove por todo o apoio nessa árdua e feliz trilha do conhecimento.

AGRADECIMENTOS

Amo estudar. A aceitação no Programa de Mestrado em Direito Empresarial da Uninove foi uma oportunidade ímpar, mesmo com os desafios do ensino remoto, as inúmeras audiências e sentenças, os compromissos pessoais e uma família linda para cuidar. No entanto, cada aula, cada seminário, cada reunião com o meu orientador, a viagem e os encontros com a minha turma no módulo internacional realizado na cidade de Frankfurt na Alemanha em outubro/2023 foram o combustível para manter acesa a chama do ir além e superar o cansaço dessa caminhada. Quem disse que estudar é fácil não sabe o quanto desafiador é se organizar em meio aos inúmeros compromissos impostos pela vida quando não somos mais tão jovens...

Agradeço ao meu esposo Alexandre e meus filhos Marco Antônio e Marcelo pela compreensão e apoio incondicional durante os momentos de dedicação ao curso. Estendo minha gratidão aos meus pais e sogra pelos cuidados com meus filhos a fim de possibilitar algumas horas a mais para dedicação ao curso, bem como foi maravilhoso fazer novos amigos durante o curso e não posso me esquecer do meu grupo de amigas, Gisele, Renata, Thais e Vanessa, companheiras desde a graduação e que sempre estão me apoiando.

Por fim, expresso minha profunda gratidão ao meu orientador, Prof. Dr. Breno Medeiros, a Sra. Luciene e aos membros das minhas bancas de qualificação e defesa por me acolherem neste programa. E, acima de tudo, agradeço a Deus por guiar meus passos e permitir que as coisas aconteçam no momento certo.

“A necessidade é a mãe da inovação”

Ditado anglo-saxão

RESUMO

A presente dissertação investiga a gestão estratégica da propriedade intelectual como fator crucial para o sucesso das startups. O objetivo é analisar como as startups podem otimizar a proteção e a exploração de seus ativos de propriedade intelectual desde a concepção da ideia, delineando as demais fases até a expansão do negócio, a fim de impulsionar o crescimento e a vantagem competitiva, superando os desafios jurídicos inerentes a esse modelo de negócio. O estudo aborda a importância da proteção jurídica dos ativos intangíveis, como patentes, marcas, direitos autorais e segredos industriais, para garantir a segurança jurídica, minimizar riscos e aumentar as chances de sucesso das startups. A pesquisa também examina as diferentes fases de estruturação da startup, desde a ideação até a escala, evidenciando a necessidade de uma abordagem proativa e adaptada à realidade dinâmica e desafiadora do mercado. Adicionalmente, a dissertação explora os desafios enfrentados pelas startups brasileiras em relação à proteção da propriedade intelectual, destacando a importância da Lei Complementar nº 167/2019 (Inova Simples) e da Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups) como marcos regulatórios que buscam simplificar e desburocratizar o processo de registro e proteção da propriedade intelectual para startups, além de fomentar o investimento e a inovação no país. A pesquisa conclui que a gestão estratégica da propriedade intelectual é um pilar fundamental para o sucesso das startups em todas as etapas de seu desenvolvimento, desde a concepção da ideia até a consolidação no mercado.

Palavras-chave: Propriedade Intelectual, Startups, Inovação, Direito Empresarial, Gestão Estratégica.

ABSTRACT

The present dissertation investigates the strategic management of intellectual property as a crucial factor for the success of startups. The objective is to analyze how startups can optimize the protection and exploitation of their intellectual property assets from the conception of the idea, outlining the subsequent phases until the expansion of the business, in order to boost growth and competitive advantage, overcoming the legal challenges inherent to this business model. The study addresses the importance of the legal protection of intangible assets, such as patents, trademarks, copyrights, and trade secrets, to ensure legal certainty, minimize risks, and increase the chances of success for startups. The research also examines the different stages of startup structuring, from ideation to scale, highlighting the need for a proactive approach adapted to the dynamic and challenging reality of the market. Additionally, the dissertation explores the challenges faced by Brazilian startups in relation to the protection of intellectual property, emphasizing the importance of Complementary Law No. 167/2019 (Inova Simples) and Complementary Law No. 182/2021 (Legal Framework for Startups) as regulatory landmarks that seek to simplify and streamline the process of registration and protection of intellectual property for startups, in addition to fostering investment and innovation in the country. The research concludes that the strategic management of intellectual property is a fundamental pillar for the success of startups at all stages of their development, from the conception of the idea to consolidation in the market.

Keywords: Intellectual Property, Startups, Innovation, Business Law, Strategic Management.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. NOÇÕES ELEMENTARES SOBRE A EMPRESA STARTUP.....	13
2.1 O TERMO STARTUP.....	13
2.2 DEFINIÇÃO E NATUREZA JURÍDICA DA EMPRESA STARTUP.....	19
2.2.1 Definição da empresa startup.....	19
2.2.2 Natureza jurídica da empresa startup.....	22
2.3 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA STARTUP.....	27
2.4 A EVOLUÇÃO DAS STARTUPS NO BRASIL.....	31
2.4.1 Crescimento e impacto – cenário brasileiro.....	31
2.4.2 Emenda Constitucional nº 85/2015 (Emenda da Inovação).....	34
2.4.3 Inova Simples.....	36
2.4.4 O marco legal brasileiro das startups.....	38
3. PROPRIEDADE INTELECTUAL E PROTEÇÃO JURÍDICA DA STARTUP.....	46
3.1 HISTÓRICO, DEFINIÇÃO E IMPORTÂNCIA JURÍDICA DA PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	46
3.2 GESTÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	55
3.3 IMPACTO DAS STARTUPS NO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR.....	59
3.4 GESTÃO DE RISCO NA EMPRESA STARTUP.....	68
4. FASES DE ESTRUTURAÇÃO DA STARTUP.....	71
4.1. FASE DE IDEACÃO.....	74
4.2. FASE DE OPERAÇÃO.....	77
4.3. FASES DE TRAÇÃO E DE ESCALA.....	79
4.3. DIREITO AUTURAL E SOFTWARE NA STARTUP (REGISTRO A CRITÉRIO DO TITULAR).....	83
4.4. PROPRIEDADE INDUSTRIAL NA STARTUP (REGISTRO).....	85
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	87
5.1 SÍNTESE DOS PRINCIPAIS ACHADOS.....	87
5.2 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA.....	88
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	91

1. INTRODUÇÃO

A sociedade contemporânea, impulsionada pela globalização e pela Revolução 4.0, testemunha uma profunda transformação em sua estrutura econômica. A transição da sociedade industrial para a sociedade da informação, caracterizada pela centralidade do conhecimento e da tecnologia, tem moldado novos paradigmas e desafiado as instituições tradicionais. Nesse contexto, a inovação emerge como elemento crucial para o desenvolvimento e a competitividade, impulsionando a busca por soluções disruptivas e modelos de negócio inovadores.

As startups, empresas nascentes que se destacam pela agilidade, flexibilidade e busca constante por inovação, assumem um papel de protagonismo nesse cenário. Impulsionadas por ideias disruptivas e tecnologias emergentes, essas organizações desafiam os modelos tradicionais, buscando soluções criativas para as demandas contemporâneas e impulsionando o crescimento econômico e a transformação social. A capacidade de adaptação e a busca por modelos de negócio escaláveis são características intrínsecas às startups, que se inserem em um ambiente de inovação complexo e dinâmico, marcado pela incerteza e pela necessidade de constante reinvenção.

Nesse contexto, a propriedade intelectual assume um papel central para o sucesso das startups. A proteção jurídica dos ativos intangíveis, como patentes, marcas, direitos autorais e segredos industriais, garante a exclusividade na exploração das criações e invenções, conferindo ao negócio uma vantagem competitiva decisiva. A gestão estratégica da propriedade intelectual, portanto, torna-se um elemento fundamental para a sustentabilidade e o crescimento dessas empresas, permitindo a atração de investimentos, o fomento de parcerias estratégicas e a exploração comercial de seus ativos intangíveis.

No entanto, a gestão da propriedade intelectual em startups apresenta desafios específicos, que se intensificam em face das particularidades desse modelo de negócio. A escassez de recursos, a necessidade de rápida adaptação ao mercado e a constante busca por inovação exigem dos empreendedores uma abordagem estratégica e proativa na gestão desses ativos intangíveis. Além disso, a complexidade da legislação e a necessidade de proteção jurídica em diferentes fases de desenvolvimento da startup demandam um conhecimento especializado e uma gestão eficiente por parte dos sócios.

Diante desse cenário, a presente dissertação se propõe a investigar a propriedade intelectual como fator relevante para o progresso das startups em suas diferentes fases de estruturação, haja vista a existência de particularidades no modelo de negócios da empresa startup. Nesse sentido, o objetivo central da pesquisa é demonstrar como a adequada gestão dos ativos de propriedade

intelectual, desde a concepção da ideia, contribui para a proteção do negócio. Serão abordadas as diversas fases de desenvolvimento da startup, desde a ideiação até a expansão, visando oferecer um panorama completo sobre os desafios e as estratégias para a proteção eficaz da propriedade intelectual nesse contexto.

A pesquisa se debruça sobre a intrincada relação entre a propriedade intelectual e o êxito das startups, investigando os desafios e as oportunidades que permeiam a proteção e a exploração dos ativos de propriedade intelectual por essas empresas. Ao se reconhecer que, em muitos casos, esses ativos são a essência do próprio empreendimento, o estudo busca identificar as melhores práticas e os entraves na gestão da propriedade intelectual, sobretudo na fase inicial, a fim de fornecer diretrizes e estratégias que auxiliem os empreendedores a proteger seus ativos, mitigando riscos e impulsionando o crescimento sustentável de seus negócios inovadores.

Nessa ordem de ideias, o presente trabalho se propõe a analisar, de forma específica:

a) Noções elementares sobre a empresa startup, a origem do termo startup, as definições e a natureza jurídica do empreendimento, as suas características e evolução no direito brasileiro, analisando de forma abrangente do fenômeno das startups sob a ótica do direito empresarial.

b) As fases de estruturação do negócio disruptivo a fim de ser analisado como o gerenciamento dos ativos de propriedade intelectual pode impactar a competitividade e o sucesso dessas empresas, sobretudo na fase inicial, objeto de estudo dessa pesquisa.

c) Os tipos de ativos de propriedade intelectual e os procedimentos para sua proteção no contexto das startups, abordando os desafios e as oportunidades legais na proteção da propriedade intelectual, especialmente em um ambiente de inovação e incerteza.

Com base nos dados obtidos, busca-se contribuir para a comunidade jurídica com um estudo aprofundado sobre como proteger o empreendimento a partir da gestão eficaz da sua propriedade intelectual, com foco na superação dos desafios específicos desse modelo de negócio.

Em suma, ao explorar a intersecção entre o direito empresarial e a propriedade intelectual, esta dissertação visa elucidar a importância da proteção jurídica dos ativos intangíveis para o triunfo das startups, fornecendo elementos para justificar a adoção de estratégias que maximizem o potencial da propriedade intelectual em cada etapa do desenvolvimento da empresa, sobretudo na etapa inicial, lançando luzes sobre a intrincada relação entre a propriedade intelectual e o sucesso do negócio inovador, com foco na proteção jurídica e na adaptação da gestão da propriedade intelectual às diferentes fases de desenvolvimento da empresa.

Para atingir os objetivos propostos, a presente dissertação emprega uma metodologia de pesquisa exploratória, com abordagem qualitativa e natureza bibliográfica, fundamentando-se na análise descritiva de dados secundários, provenientes de relatórios, legislação e produção científica nacional e internacional, buscando aprofundar a compreensão sobre importância da propriedade intelectual em empresas nascentes e suas implicações jurídicas.

Portanto, a dissertação visa demonstrar como um olhar atento para propriedade intelectual em cada fase da estruturação da empresa startup pode ser um diferencial competitivo nesse cenário de constante inovação e desafios, contribuindo para o fortalecimento da rede de empreendedorismo tecnológico e para o desenvolvimento econômico e social do país.

2. NOÇÕES ELEMENTARES SOBRE A EMPRESA STARTUP

2.1 O TERMO STARTUP

A empresa startup é a denominação dada para empresas inovadoras, altamente tecnológicas e com um grande nível de riscos, cuja atuação intenciona romper com os padrões do nicho de mercado em que opera, revelando-se como um modelo de negócio marcado pela grande escalabilidade, o que permite seu exponencial crescimento no mercado. Tais empresas trazem soluções inéditas, criativas e ágeis, impulsionando o desenvolvimento econômico; em resumo, quando uma startup é bem-sucedida, ela gera empregos e injeta capital de volta no ecossistema, promovendo seu amadurecimento.

O termo ecossistema é largamente utilizado no ambiente das empresas startups e sua origem epistemológica está na ecologia, tendo o ecólogo e botânico inglês, Sir Arthur George Tansley¹, definido um ecossistema como um sistema físico que engloba tanto o complexo de organismos vivos (o bioma) quanto o conjunto completo de fatores físicos que constituem seu ambiente, ou seja, o habitat em seu sentido mais amplo. Enfatizou que, embora os organismos sejam o foco principal de interesse para os ecologistas, em uma perspectiva fundamental, eles não podem ser separados de seu ambiente específico, com o qual formam um sistema físico unificado, pois se caracterizam pela organização, que surge como resultado inevitável das interações e ajustes mútuos entre seus componentes, tanto orgânicos quanto inorgânicos.

Tal conceito pode ser transportado para o ambiente empreendedor, pois segundo Rodrigo Kazuo Ikenamia, Leonardo Augusto Garnica e Naya Jayme Ringer² o “ecossistema é um constructo, que evidencia a interdependência de atores que buscam um objetivo comum, criar ou capturar valor a partir de uma oportunidade percebida”. Os autores também enfatizam que o ecossistema empreendedor opera em ambientes dinâmicos, buscando a formalização de processos e a colaboração entre seus integrantes, o que inclui startups, empresas jovens com alto potencial de crescimento.

No entanto, importa entender que um ecossistema empreendedor não se limita a uma lista rígida de variáveis, procedimentos e agentes; logo, não pode ser reduzido a um fluxograma com

¹ TANSLEY, Arthur George. The use and abuse of vegetational concepts and terms. **Ecology**, v. 16, p. 284-307, 1935. p. 299.

² IKENAMIA, Rodrigo Kazuo; GARNICA, Leonardo Augusto; RINGER, Naya Jayme. Ecossistemas de inovação: abordagem analítica da perspectiva empresarial para formulação de estratégias de interação. RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace. Ribeirão Preto - SP, Vol. 7, nº 1, Ed. Esp. Ecossistemas de Inovação e Empreendedorismo, p. 162-174, 2016. ISSN 2178-7638. DOI: <http://dx.doi.org/10.13059/racef.v7i1.232>. Acesso em: 24 ago. 2024. p. 167.

etapas fixas e pré-definidas. O ecossistema e suas variáveis possuem um caráter sistemático que possibilita o desenvolvimento de práticas para a criação de negócios alinhados aos objetivos dos empreendedores e, nele, diversos participantes, incluindo as startups, se complementam, e a sinergia resultante dessa cooperação pode ser chamada de comunidade empreendedora.

Com base nessas ideias, compreende-se o ecossistema como um sistema complexo formado por diversos elementos e características que, em conjunto, moldam a maneira como se interage e se vive dentro dele e, no ambiente das startups, podemos dizer que se trata de uma rede interdependente de recursos e agentes que, por meio de suas relações favorece o desenvolvimento e a ação dessas empresas nascentes. Porém, para que esse modelo de negócio decole, além da ideia inovadora, também são essenciais os investimentos financeiros que poderão ser obtidos por meio dos chamados investidores-anjos, que desempenham um importante papel no desenvolvimento do ecossistema empreendedor.

O investidor-anjo³ é um interessado que aplicará capital na empresa nascente em troca de remuneração por seus aportes sobre o negócio, sendo elemento importante para a startup, especialmente no estágio inicial, quando da necessidade de capital e auxílio na gestão e desenvolvimento do negócio através de compartilhamento de experiências, rede de contato, mentoria e etc.

Trata-se de uma figura diferente do fundo de investimento tradicional haja vista essa proximidade com o gestor da startup, além da personalização do acompanhamento, incluindo uma tolerância maior ao risco diante da possibilidade de frustração do negócio. Esse apoio financeiro reduz os riscos enfrentados pelas startups, permitindo que se concentrem no objeto do negócio, ou seja, na inovação e na busca pelo crescimento, sem a pressão excessiva de dívidas ou falta de recursos.

Importa destacar que o elemento inovação não é algo contemporâneo, pois Josef Alois Schumpeter desenvolveu a teoria de ciclos de inovação e em suas obras descreveu que as inovações desempenham um papel de peso na transformação do estado de equilíbrio da economia, mas elas não precisam ser necessariamente mudanças radicais, valendo também os rearranjos comerciais e, para o economista, o ato de introduzir uma inovação no sistema econômico é um ato empreendedor. Logo, ao explicar a dinâmica capitalista, relacionou o resultado provocado pela inovação ao mérito dos empresários, ou seja, apontou que o sucesso ou não do empreendimento será o resultado das

³ A Lei Complementar nº 182/2021, denominada de Marco Legal das Startups, conceitua o investidor-anjo em seu artigo 2º, inciso I sendo 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 empresarial e é remunerado por seus aportes.

decisões tomadas no negócio, pois “o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por ele 'educados'; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas, ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que têm o hábito de consumir”⁴.

Schumpeter⁵ também defende que o sistema capitalista possui uma natureza intrinsecamente evolutiva, marcada por uma dinâmica constante de adaptação dos indivíduos ao ambiente econômico e, para compreender esse sistema, considera que importa identificar sua força motriz, sem se distrair com fatores que promovem apenas mudanças superficiais em suas estruturas. Destaca a capacidade de adaptação inerente ao capitalismo, que beneficia aqueles indivíduos mais aptos a responder aos desafios de um ambiente competitivo, que se manifesta através da criação de novos paradigmas econômicos, ou seja, novas formas de interação entre os agentes econômicos. Nesse processo, a criação de novos modelos inevitavelmente levará à obsolescência dos antigos, resultando na substituição destes pelos primeiros.

Esse processo de substituição é chamado por Schumpeter de “destruição criadora”, pois abrange uma transformação no panorama econômico, na qual empreendimentos inovadores substituem empresas e modelos de negócio ultrapassados e, em suas próprias palavras, envolve um “processo de mutação industrial que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos”⁶.

Após a implementação da inovação e a obtenção de lucro extraordinário pelo pioneiro, outros empresários começam a entender o novo cenário e buscam reagir e, a partir desse cenário, surgem novos negócios tentando oferecer produtos ou serviços similares, buscando também uma parcela do lucro extra, o que incrementa a contratação de trabalhadores e alavanca a produção, gerando um lucro relativamente estável. Nesse estágio, ocorre uma expansão do emprego e da renda, com potencial aumento do salário real e do bem-estar social.

No entanto, posteriormente, o preço do produto inovador diminui parcialmente, pois o lucro da inovação passa a ser dividido entre as empresas do setor e, como o mercado é instável, com a mudança nas suas condições (sobretudo oferta e procura, surgimento de outros produtos e serviços), além da redução do lucro individual, os custos de oportunidade de se manter nesse setor em relação a outros se alteram e as empresas que permaneceram no mercado precisam novamente buscar inovações para se manterem interessantes para o seu público.

⁴ SCHUMPETER, Joseph Alois. A Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Rio de Janeiro: Nova Cultura, 1982. p. 9.

⁵ Id., Capitalism, socialism and democracy. New York: Harper and Brothers, 1961. p. 109.

⁶ Ibid., p. 110.

Portanto, a inovação se revela como um elemento intrínseco e impulsionador do mercado, capaz de alavancar o surgimento de novos negócios e, ao mesmo tempo, provocar a queda daqueles que não acompanham sua evolução. Essa busca constante por novidades e aprimoramentos se traduz em uma transformação histórica e irreversível na maneira como as atividades são realizadas, impactando a produção e o consumo de bens e serviços.

Em 1983, quando a Motorola lançou o primeiro celular do mundo, o DynaTAC 8000X, mesmo reconhecendo o potencial disruptivo da inovação, era impossível prever a magnitude da transformação que se seguiria. Ninguém imaginaria que, em apenas 30 anos, a partir daquele aparelho pioneiro, os dispositivos móveis evoluiriam a ponto de permitir chamadas em tempo real a custo quase zero, solicitar e rastrear transporte por aplicativo, conectar-se com pessoas do mundo inteiro através de redes sociais e muito mais.

E o impacto não parou por aí. O iPod, lançado pela Apple em 2001, revolucionou a maneira como consumimos música, enquanto o iPhone, em 2007, redefiniu o conceito de smartphone, abrindo portas para um mundo de aplicativos e funcionalidades que transformaram nossas vidas. Da mesma forma, a Netflix, com seu modelo de *streaming*, desbancou gigantes como a Blockbuster, mostrando como a inovação pode redefinir indústrias inteiras. A Kodak, líder em fotografia analógica, não previu o impacto da fotografia digital e perdeu sua posição dominante. O Uber e o Airbnb revolucionaram os setores de transporte e hospedagem, respectivamente, enquanto o WhatsApp e o Spotify transformaram a comunicação e o consumo de música.

A trajetória de disrupção e transformação de indústrias inteiras – como vimos com o advento do celular, da internet e de empresas como Netflix, Uber e Airbnb –, evidencia o poder da inovação como motor de progresso. O que se inicia como uma mudança sutil pode desencadear uma série de eventos que reconfiguram mercados e revolucionam a maneira como vivemos e interagimos com o mundo. O processo criativo, impulsionado pela busca por soluções e novas possibilidades, se mantém em constante movimento, gerando avanços tecnológicos que otimizam diversos aspectos da vida e rompem com o convencional.

Nesse contexto, as empresas startups emergem como protagonistas da inovação, contribuindo ativamente para a atualização do nosso modo de vida. A essência desse tipo de empreendedorismo reside na busca constante por soluções inovadoras e disruptivas, alinhando-se à teoria da "destruição criativa" de Schumpeter. Seus produtos e serviços frequentemente desafiam o status quo, impulsionando a evolução de setores como finanças, educação, transporte, moradia e saúde, abrindo caminho para um futuro repleto de novas possibilidades.

Sob essa ótica, pode-se dizer que essas empresas emergentes personificam a teoria de Schumpeter na prática, pois são agentes de inovação disruptiva, lideradas por empreendedores que desafiam o *status quo* e impulsionam a competição, gerando crescimento e transformação em diversos setores da economia. A busca constante por novas soluções e modelos de negócio por parte das startups reflete a dinâmica de "destruição criativa" que Schumpeter considerava essencial para o desenvolvimento econômico.

O berço desse modelo foi a realidade empresarial do Vale do Silício, na Califórnia, nos Estados Unidos da América, na segunda metade do Século XX, tendo João Pontual de Arruda Falcão explicado, em sua dissertação de mestrado, que, à oportunidade, houve uma união de esforços entre empreendedores e investidores para agregar valor aos negócios fomentados naquela região⁷. E Bruno Feigelson, Erik Fontenele e Victor Cabral Fonseca⁸ reforçaram em sua obra que o termo startup apareceu na década de 1970; todavia o uso do termo passou a ser mais frequente no final dos anos 1990, quando foi disseminado na internet em razão do desenvolvimento tecnológico (primeira “bolha da internet”), por se tratar de um modelo empresarial mais alinhado ao progresso tecnológico.

Para Feigelson, Nybo e Fonseca, a propagação da empresa startup acompanhou a internet, sendo certo que “o marco histórico de origem das empresas desenvolvidas com fundamento nessa tecnologia é o ano de 1993, data da criação do navegador Mosaic”⁹ e, em seguida, observou-se a proliferação de empresas de inovação (nascimento e morte), apesar de algumas perdurarem até os dias atuais, mas não mais com as características de empresas startups, mas de *bigtechs* como a *Amazon* e a *Yahoo!*. Tratou-se de um período conhecido como o *boom* das empresas denominadas “pontocom”; porém, ao mesmo tempo em que houve um repentino crescimento das empresas startups, também a derrocada foi intensa.

Feigelson, Nybo e Fonseca¹⁰ pontuaram que alguns novos padrões foram estabelecidos, valendo aqui registrar que a internet veio para romper com a velha economia, sendo responsável por mudar o cotidiano das pessoas.

⁷ FALCÃO explicou que o modelo startup foi criado para compartilhamento de riscos, uma vez que um interessado adquirirá valores mobiliários – ações, debêntures, bônus de subscrição, dentre outros papéis a fim de lucrar com o negócio num médio prazo, podendo esse investimento ser direcionado para qualquer setor com perspectiva de crescimento e grande rentabilidade. Cf. FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups**. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content>. Acesso em 04 abr. 2024. p. 12.

⁸ FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. *Ebook*. p. 10.

⁹ Ibid., loc. Cit.

¹⁰ Ibid., loc. Cit.

Falcão também ressaltou que, apesar de o modelo de investimento e participação societária verificado na empresa startup (*venture capital*) ter sido difundido maciçamente pelos norte-americanos na aludida região do Vale do Silício, tal modelo não foi pensado exclusivamente por eles, já que, desde os primórdios da atividade mercantil, os interessados em empreitadas comerciais se aventuravam em projetos ousados, mas com garantia duvidosa de lucro, como as grandes navegações europeias rumo ao desbravamento das Américas.

Asseverou o autor que o *venture capital* foi difundido sobretudo no período do pós-segunda guerra quando “o fomento e gestão das pesquisas de guerras federais nas universidades e centros de excelência norte-americanos precisaram se reinventar e buscar novas fontes de financiamento”¹¹, além de haver investidores ávidos para aumentar suas fortunas, mas sem campo para investimento, dado o período de pós-guerra.

Sobre o modelo de *venture capital*, Luiz Egydio Malamud Rossi¹² menciona que

Está relacionado ao investimento e participação societária em startups. Através da aquisição de valores mobiliários (ações, debênture conversíveis, bônus de subscrição, entre outros), com o objetivo de obter ganhos expressivos de capital no médio prazo (5 a 7 anos), startups são criadas para compartilhar os riscos do negócio (ou *venture* em inglês), selando uma união de esforços entre empreendedores e investidores para agregar valor à empresa investida. Os investimentos podem ser direcionados para qualquer setor que tenha perspectiva de grande crescimento e alta rentabilidade no longo prazo.

Diante disso, em 1946, com o intuito de unir interesses, Georges Doriot (conhecido como o “pai do capital de risco”), Ralph Edward Flanders e Karl Taylor Compton fundaram a companhia denominada ARDC – American Research and Development Corporation, apontada como a primeira companhia de capital de risco, que encorajou os investidores privados a aplicar valores em projetos que pudessem ocupar os soldados que regressavam da guerra.

A companhia, em 1957, investiu aproximadamente a quantia de setenta mil dólares na *Digital Equipment Corporation* (cerca de 70% da companhia) e, depois da sua oferta pública, em 1966, foi avaliada em cerca de trezentos e cinquenta e cinco mil dólares, o que, naturalmente, representou um considerado sucesso de investimento à época.

A ARDC também investiu em outros empreendimentos, até que, em 1972, fundiu-se com a Textron Inc. (conglomerado industrial ranqueado em 2021 como uma das 500 maiores corporações estadunidenses em receita), após a aposentadoria de Doriot em 1971.

¹¹ FALCÃO, João Pontual de Arruda. *Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups*. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content>. Acesso em 04 abr. 2024. p. 13.

¹² ROSSI, Luiz Egydio Malamud. *Manual de Private Equity e Venture Capital*. São Paulo: Atlas, 2010. p. 23.

É de se concluir, portanto, que o modelo de investimento utilizado na empresa startup não é uma novidade no mundo comercial, exigindo-se um conjunto de esforços, sobretudo mentes corajosas, para empregar capital em ideias que poderão gerar lucros (o que se espera) ou perdas.

Nesse sentido, Ingrid Iana Matos Anunciação e Gabriela Andrade Fernandes¹³ mencionaram que as empresas startups surgiram como “alternativa para aproveitar oportunidades, com a experimentação e a diversificação de produtos e mercados” estando diretamente relacionadas com a internet e a tecnologia, haja vista o interesse em melhorar a resolução de questões cotidianas ou de romper com o padrão tradicional do mercado. Em vista disso, as startups, ao buscarem soluções que realmente atendam às necessidades dos clientes, contribuem para a evolução do mercado e para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Feita uma digressão acerca do surgimento do termo startup, passa-se à análise da sua definição e da natureza jurídica desse modelo empresarial.

2.2 DEFINIÇÃO E NATUREZA JURÍDICA DA EMPRESA STARTUP

2.2.1 Definição da empresa startup

O termo startup é uma expressão do idioma inglês (*phrasal verb*), que em tradução livre significa partida, início, sendo formado pela junção das palavras *start* (começar) e *up* (para cima) e o seu uso foi largamente difundido na internet como o “momento de início de alguma coisa, de colocá-la em andamento.”¹⁴

Ora, mas o que pode ser considerado uma empresa startup?

Numa visão ampla, os estudiosos do tema usam o termo para se referir a uma empresa emergente, de base tecnológica, que busca desenvolver um modelo de negócios inovador, repetível e escalável, operando em condições de extrema incerteza, expondo um modelo de negócio idealizado para crescer rapidamente, voltado para uma necessidade do mercado a fim de melhorar algo já existente ou romper com o padrão tradicional.

Para ilustrar a ideia da essência de uma empresa startup, apontam-se algumas definições formuladas por interessados no assunto:

¹³ ANUNCIACÃO, Ingrid Iana Matos; FERNANDES, Gabriela Andrade. As *startups* no ordenamento jurídico: uma leitura comparada dos ecossistemas de *startups* na Argentina, no Chile e no Brasil. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, Vitória da Conquista, v. 18, n. 32, p. 240-255, jul./dez. 2021. DOI: <http://doi.org/10.22481/ccsa.v18i32.9263>. Disponível em <http://periodicos2.uesb.br/index.php/ccsa/article/view/9263/6094>. Acesso em: 14 abr. 2024. p. 241.

¹⁴ BRASIL, Deilton Ribeiro. Direito das startups, inovação e empreendedorismo: a transformação digital no contexto de uma economia global. **Revista Internacional Consinter de Direito**, v. 8, n. 15, p. 117-134, 2022. Disponível em https://revistaconsinter.com/index.php/ojs/0001504#_ftnref3. Acesso em 02/04/2024. p. 120.

Segundo Steven Blank¹⁵, uma startup é “uma organização temporária construída para buscar respostas que promovam a obtenção de um modelo de negócio repetível e escalável”, enquanto empresas padrões se dedicam a seguir um plano de negócios fixo.

Conforme escreveu Eric Ries¹⁶ - co-criador do Lean Startup (um dos principais métodos sobre startups adotados para o empreendedorismo) –, em seu livro “A Startup Enxuta”, uma startup significa uma “instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza” devendo preencher três requisitos primordiais: inovação, empreendedorismo e cenário de incerteza.

Já Marina Feferbaum e Alexandre Pacheco da Silva¹⁷ conceituaram a startup como sendo as “empresas que se dedicam ao fornecimento de produtos ou serviços inovadores com base tecnológica de forma que se reduzam custos ou aumentem a eficiência na realização de tarefas ou na prestação de serviços”.

Louise Scoz Pasteur de Faria¹⁸ trouxe em sua tese de doutorado que a empresa startup é um método de engenharia empresarial que pode ser aplicado aos mais diversos mercados, cujo objetivo é criar e explorar novas formas de valor econômico com o menor volume de investimento inicial possível e no menor espaço de tempo, de modo a maximizar consideravelmente dividendos futuros.

Para Alexandre Schmitt da Silva Mello¹⁹, o conceito de *startup* “está vinculado à inovação, porém não se limita a isso e, dentro deste contexto, é possível identificar um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócio, baseado em tecnologia, repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza”.

Por fim, para Deilton Ribeiro Brasil²⁰, a startup alia-se à ideia de um negócio enxuto ao reduzir as estruturas da organização para achar novos meios de agregar valor econômico num diminuto prazo, ou seja, especula-se uma maior eficácia empresarial para aumentar os lucros e, nessa seara, a grande diferença entre a empresa tradicional e a startup seria a forma de operar a

¹⁵ BLANK, Steve. **Startup**: Manual do Empreendedor o guia passo a passo para construir uma grande companhia. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014. p. 28.

¹⁶ RIES, Eric, **A startup enxuta**: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: Papel de Lua, 2012. p. 24.

¹⁷ FEFERBAUM, Marina; SILVA, Alexandre Pacheco. Direito e mudanças tecnológicas: automação, inteligência artificial e os novos desafios do ensino jurídico. **Revista de Direito e as Novas Tecnologias**. v.1, n.1, 2018. Disponível em: <https://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/152560>. Acesso em: 05 abr. 2024. p. 33.

¹⁸ FARIA, Louise Scoz Pasteur de. **O poder dos sonhos**: uma etnografia de empresas *startup* no Brasil e no Reino Unido, 2018, 223 p. Tese (Doutorado em Antropologia Social) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/179408>. Acesso em: 08 abr. 2024. p. 10.

¹⁹ MELLO, Alexandre Schmitt da Silva. *et al.* Entenda o que o direito tem a dizer sobre o ecossistema inovador e empreendedor. **Direito & Startups**. Set. 2019. Disponível em: <http://bernardodeazevedo.com/wp-content/uploads/2020/02/Direito-Startups.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2024. p. 1.

²⁰ BRASIL, Deilton Ribeiro. Direito das Startups, Inovação e Empreendedorismo: A Transformação Digital no Contexto de uma Economia Global. **Revista Internacional Consinter de Direito**. Disponível em: https://revistaconsinter.com/index.php/ojs/0001504#_ftnref7. Acesso em 08 abr. 2024.

atividade empresarial, sendo a primeira mais avaliativa para minimizar riscos via plano de negócios organizados com base em produtos e serviços já conhecidos, enquanto que a segunda visa modelos escaláveis e repetíveis.

Diante dos conceitos listados acima, nota-se que há vários pontos convergentes entre os autores, como o fato de que, apesar de uma única pessoa física poder iniciar uma *startup*, há quem defenda ser um traço comum desse modelo empresarial a reunião de interessados (e investidores com, ou sem, participação societária, conforme já foi salientado anteriormente com o exemplo de investimento promovido pela ARDC e que será melhor explorado em momento oportuno), com conhecimentos complementares, envidando esforços e capital na formação do negócio (*early stage*), isto é, sociedades empresárias pluripessoais, havendo a possibilidade, ainda, de aporte de capital por terceiros, além de outras hipóteses como a celebração de contratos de *vesting* (instrumento jurídico que outorga a alguém o direito de participar da sociedade, detendo frações de capital social após a realização de condições suspensivas previamente fixadas²¹).

Compreende-se, outrossim, que essa empresa de base tecnológica é a materialização de processo cognitivo, capaz de engendrar produtos e serviços inovadores que revolucionam o mercado e, por consequência, impactam na economia. No entanto, para rotular uma pessoa jurídica ou física, como tal, é necessária a presença de algumas características, como o estágio inicial, custo do desenvolvimento e escalabilidade.

Nesse sentido, o investidor-anjo Yuri Gitahy (e também fundador da Aceledora, empresa apoiadora de startups) ressalta que alguns especialistas resumem a empresa startup como aquela em seu período inicial e, outros, como um modelo empresarial de baixo custo de manutenção, com crescimento exponencial e extrema capacidade de gerar lucros; todavia, na sua visão, parece haver um certo consenso entre estudiosos e investidores de que se trata de “um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza”²². Quando se fala em grupo de pessoas, chama-se a atenção para o modelo de investimento usualmente adotado para o fomento do negócio inovador: idealizador mais investidor, questão tratada no primeiro tópico desse capítulo.

Ressalta-se, por relevante, que operar em meio à incerteza significa não saber se todo o empenho direcionado ao negócio resultará em lucro e prosperidade. Acrescente-se o fato de que o erro nem sempre será sinônimo de falha, mas de avanço, haja vista o cenário em que a empresa emergente opera. Ser repetível significa uma produção quase que ilimitada do produto ou serviço,

²¹ ZIRPOLI, Rodrigo Domingos; FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. *Startups: Formatos Societários*. **Revista do Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, v. 90, p. 61-90, out./dez. 2020. Disponível em: <https://dspace.mj.gov.br/handle/1/3621>. Acesso em: 05 abr. 2024. p. 61.

²² GITAHY, Yuri. O que é uma Startup? **Exame**, 2016. Disponível em <http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>. Acesso: 15 de março de 2024.

não havendo falar em customização ou adaptação do objeto do negócio às necessidades individuais dos consumidores. Por último, a escalabilidade está relacionada ao crescimento do empreendimento, no sentido de que o crescer não esbarra no modelo de negócio da pessoa jurídica, ou seja, ao se tornar escalável, a “startup deixa de existir e dá lugar a uma empresa altamente lucrativa ou se reinventa para não morrer”²³.

A seguir será analisada a natureza jurídica da empresa startup e suas características típicas.

2.2.2 Natureza jurídica da empresa startup

Segundo Pontes de Miranda²⁴, a natureza jurídica de algum instituto está ligada à identificação da essência e dados elementares a partir da regressão à menor unidade ou elemento caracterizador deste, precisando-se, pois, sua função e forma de manifestação no universo jurídico, confundindo-se muitas vezes com o próprio conceito do instituto analisado, sendo importante investigar a natureza jurídica para entender os outros elementos periféricos relacionados ao instituto investigado, como os princípios, o regime jurídico incidente, as classificações, etc.

Em relação à natureza jurídica da empresa startup, os doutrinadores formularam duas correntes sobre o assunto: modelo de gestão empresarial ou empresa em estágio de desenvolvimento.

A startup, enquanto modelo de gestão empresarial, diferencia-se da gestão convencional ao se destacar pela agilidade, transparência e busca constante por inovação, pois, conforme já mencionado, intenciona-se melhorar produto ou serviço já existente ou romper com o tradicional. Nesse sentido, o DNA de uma startup geralmente carrega criatividade e coragem para experimentar o que ainda não foi testado no mercado, fomentando uma gestão ágil e adaptável. É dizer, as decisões devem ser tomadas de forma mais rápida, exigindo-se maior resiliência dos empreendedores para ajustes e conexões às mudanças do mercado, com foco na escalabilidade (crescimento exponencial).

Anunciação e Fernandes²⁵ apontaram que a lógica adotada pelas empresas startups é a *lean production* ou *lean enterprise* de inspiração japonesa (toyotismo) haja vista os princípios adotados pela técnica *just in time* (qualidade total, melhoramento contínuo, equipes autônomas de produção, dentre outras).

²³ JACOB, Sofia. O que é uma Startup? Quais são as características que definem esse modelo de empresa. **JusBrasil**, São Paulo, out. 2018. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-que-e-uma-startup/599357197>. Acesso em: 15 mar. 2024. p. 2.

²⁴ MIRANDA, Pontes de. **Sistema de Ciência Positiva do Direito**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. 1 v. p. 343.

²⁵ ANUNCIAÇÃO, Ingrid Iana Matos; FERNANDES, Gabriela Andrade. As *startups* no ordenamento jurídico: uma leitura comparada dos ecossistemas de *startups* na Argentina, no Chile e no Brasil. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, Vitória da Conquista, v. 18, n. 32, p. 240-255, jul./dez. 2021. DOI: <http://doi.org/10.22481/ccsa.v18i32.9263>. Disponível em <http://periodicos2.ucs.br/index.php/ccsa/article/view/9263/6094>. Acesso em: 14 abr. 2024. p. 244.

Nesse ponto, Matheus Augusto Silva Dantas e Helder Leonardo de Souza Góes²⁶ trazem que, em razão da diversidade, as empresas startups possuem diferentes classificações, sendo certo que a mais aceita é aquela conforme o mercado em que a empresa atuará, o que envolve, também, o tipo de segmento ou os empreendedores envolvidos e, sob essa classificação, as startups se subdividem nos seguintes seis grupos:

a) *Small business startups*: Pequenos empreendimentos familiares que buscam estabilidade e conforto; pouca experiência, fator que implica um maior cenário de risco; usualmente os constituintes operam a própria empresa, não havendo interesse em expansão; atuam no desenvolvimento local.

b) *Scalable startups*: Geralmente envolvem empresas estruturadas que necessitam de investimento para a expansão, sendo usual que seus idealizadores tenham interesse na abertura de capital ou venda do negócio para investidores.

c) *Large company startups*: Envolvem grandes corporações que adotam práticas ágeis e inovadoras, pois já possuem experiência e tempo no mercado, mas precisam se inovar para evitar a obsolescência. Durante o período pandêmico (2020-2023) percebeu-se que muitas empresas precisaram se reinventar para se manter atraentes no mercado, sobretudo com ideias inovadoras, visando operar no mercado virtual.

d) *Lifestyle startups*: Empreendimentos alinhados ao estilo de vida do fundador e, nesse caso, é comum o empreendedor sentir prazer em desenvolver o negócio, além da rentabilidade que possa ter.

e) *Buyable startup*: Envolvem empreendimentos cujo modelo de negócio ainda não está tão definido, quanto ao das *scalable startups*, requerendo investimento externo para concretização e, assim, movimentar o plano de negócio.

f) *Social startups*: Geralmente envolverão empreendimentos voltados para a resolução de problemas sociais ou ambientais, não estando focadas tão somente na geração de lucros. Os empreendedores querem fazer diferença no mundo a partir de suas ideias inovadoras.

Pelo que se observa, esses seis grupos convergem para o fato de que a startup envolve gestão empresarial diferenciada e arrojada, uma vez que, ainda que o foco varie, o empreendimento demanda manejo específico a fim de entregar ao mercado o objetivo para o qual fora criada.

²⁶ DANTAS, Matheus Augusto Silva; GOES, Helder Leonardo de Souza. Startups e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento. **Ciências Humanas e Sociais**, Aracaju, v. 6, n.1, p. 177-196, mar. 2020. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/download/7961/3837/23540&ved=2ahUKEwjTwK25sfeFAxXXCbKGhesFAlwQFnoECBsQAQ&usg=AOvVaw3zfhx6FADS HQfnhJ7Hyfda>. Acesso em: 16 abr. 2024. p. 182 et seq.

Outra classificação mencionada por Dantas e Góes²⁷ diferencia as startups conforme os seus modelos de negócio, podendo ser:

a) *Business to Business* (B2B): Trata-se de empreendimentos que irão servir aos interesses de outros empreendimentos e não a um consumidor final.

b) *Business to Consumer* (B2C): Envolvem empreendimentos pensados para atender à demanda de produtos e serviços para um consumidor final.

c) *Business to Business to Consumer* (B2B2C): Trata-se de um modelo híbrido, pois o empreendimento se relacionará com a demanda de outro empreendimento, mas em prol de um consumidor final.

Aqui se deve ressaltar que as empresas startups não objetivam operar tão somente no desenvolvimento de novas tecnologias, podendo, isto sim, auxiliar os mais diversos tipos de mercado, como o financeiro (*FinTech*), saúde e medicina (*HealthTech*), direito (*LawTech*), dentre outros.

Já a ideia de que a startup é uma empresa em estágio de desenvolvimento parte do fato de que reúne características que a diferenciam das empresas já consolidadas no mercado, como a busca pela inovação, o perfil dos sócios e o modelo de negócios (e aqui seria englobada a corrente analisada anteriormente).

Sobre esse aspecto, há quem defenda que qualquer empresa em sua fase inicial poderia ser classificada como uma startup, no entanto, discordamos desse entendimento, uma vez que se deve partir do ponto de vista do idealizador e dos demais pontos diferenciadores em relação aos empreendimentos tradicionais, já que ao inserir qualquer projeto sem qualquer distinção pode-se gerar uma classificação equivocada.

A busca pela inovação já foi largamente analisada em linhas anteriores, assente que a startup procura, por meio do seu negócio, chamar a atenção do mercado para uma forma melhorada ou diferenciada de atuação e desenvolvimento empresarial. Quanto ao perfil societário, fato é que geralmente veem-se interessados empreendedores com disposição para enfrentar riscos, certo que nem sempre aquilo que foi idealizado será bem recebido pelo mercado ou resolverá os problemas para os quais a empresa fora pensada.

Por fim, o modelo de negócios também foi analisado anteriormente (escalabilidade), chegando-se aqui também à conclusão de que se tratam de empresas diferentes das tradicionais, em

²⁷ DANTAS, Matheus Augusto Silva; GOES, Helder Leonardo de Souza. Startups e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento. **Ciências Humanas e Sociais**, Aracaju, v. 6, n.1, p. 177-196, mar. 2020. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/download/7961/3837/23540&ved=2ahUKEwjTwK25sfeFAxXXCbKGhesFAlwQFnoECBsQAQ&usg=AOvVaw3zfhx6FADS HQfnhJ7Hyfda>. Acesso em: 16 abr. 2024. p. 183.

razão de sua principal característica, a disrupção, adotando-se modelos de negócios mais agressivos, inovadores e menos burocráticos.

Feitas essas digressões, importa mencionar que a doutrina não trata a startup enquanto um novo modelo societário, uma vez que a sua abertura deve seguir os padrões permitidos pela legislação do país, a exemplo do Brasil, cujos modelos estão previstos no Código Civil.

Erik Oioli²⁸ adverte que

as startups são sociedades (quando não uma empresa individual) como todas as demais, já que, ao se associarem para o desenvolvimento de uma atividade econômica visando a oferta, o desenvolvimento ou a exploração de um produto ou serviços inovadores, valendo-se da tecnologia e de um modelo de negócios diferenciado, os sócios fundadores de uma startup estão, na verdade, celebrando um contrato de sociedade, conforme definido pelo artigo 981 do Código Civil: “Celebram contrato de sociedade as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir, com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados”.

Com efeito, tal como as demais empresas, as startups também devem passar por um processo de regularização, a fim de que não operem como empresas irregulares, sendo, pois, necessário o registro na Junta Comercial. Portanto, a empresa startup será regida pelas regras do direito societário vigentes na localidade onde foi criada, devendo ser observado que o regramento jurídico local poderá definir o sucesso empresarial ao permitir uma rápida evolução do negócio ou ser um limitador do estímulo à inovação, uma vez que a escolha do tipo societário correto ser fundamental para o sucesso de uma startup, haja vista que cada opção tem suas peculiaridades, sendo que a decisão deve ser tomada com base nas características do negócio e nas aspirações dos empreendedores.

Desse modo, considerando o potencial crescimento econômico que pode gerar a empresa startup, entende-se que a adequação do ordenamento jurídico e o fomento à inovação são essenciais para que ela possa desenvolver suas atividades em um ambiente favorável, o que é reforçado pelo Marco Legal das Startups, pois representou um avanço significativo ao criar um ambiente regulatório mais favorável ao desenvolvimento do setor.

A Lei Complementar nº 182/2021 trouxe medidas para facilitar a abertura de empresas, a captação de investimentos e a experimentação regulatória, o que impacta positivamente na proteção e no uso da propriedade intelectual. A simplificação de procedimentos e a criação de mecanismos de incentivo à inovação contribuem para que as startups possam se dedicar à criação e ao desenvolvimento de novas soluções, impulsionando a economia, a geração de empregos, o desenvolvimento tecnológico e a competitividade do país. Nesse viés, é salutar que o Brasil

²⁸ OIOLI, Erik. Capítulo 1. Aspectos Societários da Constituição da Startup. In: OIOLI, Erik. **Manual de Direito para Startups**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2020. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/doutrina/manual-de-direito-para-startups/1199157779>. Acesso em: 4 de jun. de 2024.

continue a aprimorar suas políticas e instrumentos de apoio às empresas nascentes, a fim de maximizar seu potencial de crescimento e consolidar sua posição como um celeiro de inovação.

As empresas startups no âmbito brasileiro usualmente adotam os seguintes tipos societários:

a) Sociedade Limitada (Ltda): Trata-se da forma mais popular adotada pelas empresas brasileiras, sendo constituída por dois ou mais sócios pessoas físicas ou jurídicas. A principal característica é a pessoalidade entre os sócios, ou seja, a sociedade é formada por pessoas, sendo que cada sócio responde proporcionalmente pelas obrigações da empresa e pelo capital social.

b) Sociedade Limitada Unipessoal: Trata-se de uma variação da sociedade limitada, mas com apenas um sócio, revelando-se a opção ideal para empreendedores individuais que desejam limitar sua responsabilidade e manter a estrutura de uma sociedade limitada.

c) Sociedade por Ações (S.A.): Trata-se do tipo societário mais complexo que os anteriores e geralmente utilizada por startups que buscam investimentos significativos, com emissão de ações negociáveis no mercado e possibilidade de captação de recursos via investidores externos.

Aponta-se, ainda, a possibilidade da empresa startup adotar o porte de microempresa (ME) quando do seu nascimento, pois se trata de uma categoria mais específica envolvendo critérios de faturamento e número de funcionários, devendo atender aos seguintes requisitos: limite de faturamento bruto anual variável conforme a legislação vigente, que pode ser atualizado periodicamente; número limitado de empregados; possibilidade de optar pelo regime tributário do Simples Nacional, com a simplificação no pagamento de tributos etc.

Há inegável simplicidade no momento da constituição da empresa, pois a burocracia é reduzida, facilitando-se o trâmite regulatório e a gestão. A tributação também é simplificada, o que pode resultar em economia de recursos. Ressalta-se, igualmente, que a microempresa pode ser gerenciada por um único empreendedor, ou por uma equipe pequena.

No entanto, há de se ponderar, como limitação, a questão do faturamento anual, o que pode ser um obstáculo para startups que almejam crescimento rápido, tanto quanto o número limitado de empregados, caso a startup planeje uma rápida expansão.

Outro ponto que precisa ser realçado é o fato de que, diante do cenário de incerteza, há casos em que os investidores não têm interesse em se tornar sócios do empreendimento (e, portanto, não ser corresponsáveis pelo insucesso e dívidas empresariais). Nesse ponto, a Lei Complementar nº 155/2016, que alterou a Lei Complementar nº 123/2006, trouxe a figura do investidor-anjo (pessoa física ou jurídica) com a intenção de fomentar o investimento nas empresas startups, enquadradas como microempresa ou empresa de pequeno porte. Esse não será considerado sócio, nem terá direito à gerência ou voto na administração empresarial, além de não responder por nenhuma dívida do empreendimento, incluindo eventual recuperação judicial (blindagem patrimonial).

Arrematando o raciocínio, é de se enfatizar que Falcão²⁹ alertou para o fato de que no Brasil a empresa startup é usualmente confundida com uma micro ou pequena empresa; porém, tal trata-se de um mito, definido que a empresa startup pode, ao longo de sua história, tomar, ou não, referido formato societário, bem como qualquer outro, como uma sociedade anônima, conforme seu plano de negócio e investimento.

Não se deve abraçar a ideia de que as startups representariam versões micro de grandes corporações. O conceito, como bem salientam Lorena Maria dos Santos e Maria Cristina Vidotte Blanco Tárrega³⁰, concentra-se, isto sim, independentemente de sua conformação, em dois pontos: a inovação e o alto risco.

2.3 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA STARTUP

As empresas startups são caracterizadas por sua capacidade de inovação e adoção de tecnologias avançadas para trazer produtos ou serviços com o fito de atender demandas contemporâneas, diferenciando-se das empresas tradicionais, haja vista o grande potencial de crescimento e a constante busca de investimento.

Ao tratar das características da empresa startup, Falcão expõe que

Startup não é apenas uma ideia, tampouco uma inovação. Dizer que Startup é uma empresa em estágio inicial é pouco. Também, afirmar que Startup é uma empresa de tecnologia (e/ou de Internet) não é suficiente. Uma Startup é uma operação de risco calculado, com um planejamento que busca o rápido crescimento operacional do negócio ou a morte. No modelo de Startup falhar faz parte e fechar também faz parte.³¹

Felipe Matos e Vanderleia Radaelli apontaram que

O desenvolvimento de uma startup típica e sua capacidade de sustentar os riscos técnicos, tecnológicos, financeiros e comerciais, independentemente de seu país de origem, depende fundamentalmente de: (i) disponibilidade de fontes adequadas de capital e de fomento em cada um dos estágios de seu negócio; (ii) disponibilidade de talento e mão de obra qualificada para combinar capacidades técnicas, científicas e habilidades gerenciais em um mundo de mudanças abruptas e permanentes nos modelos de negócios trazidas pela transformação digital; (iii) cultura empreendedora, no sentido de que empreender é tomar riscos para, em caso de erro, errar rápido e corrigir rapidamente, acumulando aprendizados.³²

²⁹ FALCÃO, João Pontual de Arruda. *Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups*. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content>. Acesso em 04 abr. 2024. p. 28.

³⁰ SANTOS, Lorena Maria dos; TÁRREGA, Maria Cristina Vidotte Blanco. Startups: Uma análise dos riscos da atividade sob a égide contratual. *Revista de Direito Privado*, v. 104, p. 67-86, mar./abr. 2020. p. 67.

³¹ FALCÃO, op. cit., p. 24.

³² MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderleia. *Ecosistema de startups do Brasil: estudo de caracterização do ecossistema brasileiro de empreendedorismo de alto impacto*. BID, 2020. DOI <http://dx.doi.org/10.18235/0002222>. Ebook. Disponível em: <https://publications.iadb.org/pt/ecossistema-de-startups-no-brasil-estudo-de-caracterizacao-do-ecossistema-de-empreendedorismo-de>. Acesso em 22 abr. 2024. p. 6.

Por sua vez, Feigelson, Nybo e Fonseca afirmaram que a startup envolve uma empresa em seu “estágio inicial de desenvolvimento, caracterizado pela ausência de processos internos e organização, por vezes sem um modelo de negócio claro e movida pelo ímpeto de venda de uma ideia inovadora.”³³, sendo usualmente uma inovação tal que rompa com o padrão até então utilizado pela sociedade, como foi a revolução da mobilidade urbana com o aparecimento do aplicativo Uber.

De fato, apesar de os sistemas de taxi e de carro executivo já serem conhecidos, uma das propostas da Uber foi popularizar o uso do serviço privado de mobilidade urbana, inserindo uma nova forma de movimentar as pessoas para além daquelas usualmente utilizadas (bicicleta, ônibus, carro próprio, taxi, transporte particular e etc).

Os referidos autores também arrolaram mais algumas características típicas da startup a seguir listadas:

i) ainda em estágio de desenvolvimento (estágio inicial) e ausente de organização; ii) perfil inovador, ou seja, ofertar um serviço que rompa com as práticas de mercado atuais; iii) significativo controle de gastos e custos; iv) produto ou serviço apresentado ao mercado pela primeira vez por meio de um MVP (produto mínimo viável); v) produto ou ideia escalável, quer dizer, fácil de ser expandido, multiplicado, inclusive para outros mercados; vi) necessidade de investimento financeiro de terceiros ainda no estágio inicial; e vii) utilização de tecnologia em seu modelo de negócios.³⁴

Em resumo, os referidos autores trouxeram as seguinte características próprias das startups:

1) empresa em estágio inicial; 2) inovação; 3) escalabilidade; e 4) incerteza. Tais características serão a seguir melhor exploradas.

Em relação à jovialidade da startup no mundo empresarial, tal poderá advir de uma pessoa jurídica ou pessoa física (empresário individual, microempreendedor individual) recém-criada, cujo objetivo primordial será o desenvolvimento de atividade empresarial escalável com inovação e baixo custo (numa perspectiva inicial), podendo atuar em qualquer ramo (esportes, jurídico, saúde, financeiro, etc) mas dentro de um cenário de incerteza.

No entanto, alguns doutrinadores rebatem a afirmação de que o estágio inicial é uma característica definidora da startup, mas o tempo de permanência no “estágio inicial” já que tal pode variar conforme a legislação do país e, talvez aqui seja um ponto nevrálgico na doutrina, já que numa primeira impressão, tal termo equivaleria à recém-criação da empresa e, isso a classificaria como uma startup; porém, esse período é variável, podendo o negócio progredir, deixando de ser uma startup (a exemplo da Uber, Ifood, Rappi etc) ou frustrar. Logo, o estágio inicial é variável, sendo necessária a análise dos vários outros aspectos acima listados para a caracterização da empresa como startup e, portanto, consideramos que o estágio inicial não é um requisito definidor.

³³ FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. *Ebook*. p. 11.

³⁴ Ibid., p. 11 et seq.

Outro importante requisito é a inovação, pois a empresa startup busca desenvolver uma ideia que melhorará uma questão já existente ou romper com o padrão tradicional (disrupção) e, segundo Matos e Radaelli³⁵, a inovação envolve o poder de transformar ideias em soluções sociais e econômicas visando apoiar o crescimento econômico.

Neste momento, também surge a necessidade de angariar investimentos para viabilizar o empreendimento proposto pelos idealizadores (processo conhecido como *fundraising*). Além disso, é importante otimizar ao máximo as habilidades individuais de cada fundador, visando à redução de custos e direcionando os recursos financeiros para o desenvolvimento do negócio³⁶. Inclusive é fundamental avaliar o custo associado à implementação da ideia³⁷, sendo comum recorrer a estratégias que demandem um investimento inicial mínimo, seja por meio de capital próprio ou de terceiros (especialmente para garantir a continuidade do empreendimento).

Matos e Radaelli³⁸ entendem que a captação de recursos é um dos pontos-chaves para o sucesso da empresa startup, haja vista que a dificuldade de acesso a financiamentos ainda representa determinante e recorrente embaraço, frente ao cenário de incerteza operacional, sobretudo nas etapas iniciais de seu funcionamento.

Os autores apontam como principais fontes de capital para abertura e desenvolvimento de empresas startups: *bootstrapping* (reinvestimento do lucro na própria startup e, portanto, ausência de capital externo); fomento (acesso à fontes públicas de investimento); *crowdfunding* (financiamento colaborativo através de doação ou pré-venda de produtos); *venture capital* (investimento de risco, já tratado em linhas anteriores) e financiamento (empréstimos e financiamentos bancários).

Já a escalabilidade tem a ver com o objeto da ideia, isto é, indaga-se se, num curto espaço temporal, poderá o produto ou serviço atender a demanda do mercado e, por consequência, haver um crescimento exponencial do negócio e o destaque no mercado (aqui difere do negócio padrão, em que geralmente se leva um maior tempo para a consolidação no mercado). Sobre esse requisito, Dantas e Góes mencionam que “o fator escalável é o que determina o crescimento de uma startup, ou seja, crescer sem que isso influencie no modelo de negócio desenvolvido pela empresa.”³⁹

³⁵ MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderleia. **Ecosistema de startups do Brasil**: estudo de caracterização do ecossistema brasileiro de empreendedorismo de alto impacto. BID, 2020. DOI <http://dx.doi.org/10.18235/0002222>. Ebook. Disponível em: <https://publications.iadb.org/pt/ecossistema-de-startups-no-brasil-estudo-de-caracterizacao-do-ecossistema-de-empreendedorismo-de>. Acesso em 22 abr. 2024. p. 6.

³⁶ Trata-se de uma prática denominada *bootstrapping*, em que se inicia um negócio a partir de recursos próprios, sem apoio de investidores.

³⁷ Feigelson, Nybo e Fonseca falam em focar, inicialmente, os investimentos no desenvolvimento de produtos ou serviços simples para ser verificado no mercado a viabilidade, demanda e manutenção dos custos iniciais baixos, sendo esse produto/serviço denominado de Produto Mínimo Viável ou a sigla MVP (*minimum viable product*). Vide FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. Ebook. p. 11.

³⁸ MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderleia. op. cit., p. 9.

³⁹ DANTAS, Matheus Augusto Silva; GOES, Helder Leonardo de Souza. Startups e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento. **Ciências Humanas e Sociais**, Aracaju, v. 6, n.1, p. 177-196, mar. 2020. Disponível em:

Esse requisito também acompanha a ideia da manutenção do baixo custo, haja vista que o negócio da startup visa sua expansão pelo mercado interno e externo e alta capilaridade e distribuição (todavia há startups que visam determinados nichos de mercado). Com base nessa ideia, Feigelson, Nybo e Fonseca⁴⁰ apontam que “difícilmente startups criarão produtos ou prestarão serviços customizados ou do tipo *taylor made*. A ideia é alcançar a economia de escala por meio da replicação de um mesmo produto para inúmeros clientes.”

Nesse aspecto, Paul Graham⁴¹, fundador da Ycombinator, aceleradora de startups e que ajudou na criação do Dropbox e do Airbnb, destacou que a startup é uma empresa projetada para o rápido crescimento, sendo certo que a partir dessa característica pode se pensar nas demais características já delineadas como marcadores do modelo empresarial em comento. Bem como Gitahy⁴² corrobora do mesmo pensamento ao expor que a escalabilidade é a chave de uma startup, pois está ligada ao crescimento da receita inversamente proporcional aos custos, aumentando o acúmulo de lucro e riqueza.

A repetibilidade significa a capacidade de entregar um produto/serviço em escala ilimitada, ou seja, vender o produto/serviço inúmeras vezes ou sempre os disponibilizar, independentemente da demanda, a exemplo do *streaming*, uma tecnologia instantânea que permite ao usuário assistir a vídeos e escutar música sem a necessidade de download ou compra física do suporte para o acesso ao conteúdo, serviço/produto oferecido pelo Netflix, Amazon Prime, Deezer, Spotify e etc.

A incerteza surge da impossibilidade de prever se a ideia inicial e o projeto empresarial terão sucesso e se tornarão sustentáveis, gerando resultados positivos. O uso de capital de risco é fundamental nesse contexto, pois, inicialmente, o aporte financeiro permite que a ideia saia do plano mental e seja implementada a fim de que o modelo possa se manter no mercado e adquirir as características mencionadas. Quando a empresa se torna escalável, ela deixa de ser uma startup para se transformar em um negócio lucrativo. No entanto, se não alcançar o sucesso, será necessário se reinventar ou enfrentar o fracasso.

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/download/7961/3837/23540&ved=2ahUKEwjTwK25sfeFAxXXCbkGHesFAlwQFnoECBsQAQ&usg=AOvVaw3zfhx6FADS HQfnhJ7Hyfda>. Acesso em: 16 abr. 2024. p. 182.

⁴⁰ FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. *Ebook*. p. 11.

⁴¹ Na experiência de Graham, algumas características como a jovialidade, atuar no ramo da tecnologia ou recorrer a investimentos de risco não são tão cruciais quanto a projeção do crescimento, ou seja, todas as demais características partem do grau de crescimento (rapidez) da startup. Cf. GRAHAM, Paul. *Startup = Growth*. 2012. Disponível em <http://www.paulgraham.com/growth.html>. Acesso: 15 de março de 2024.

⁴² GITAHY, Yuri. O que é uma Startup? **Exame**, 2016. Disponível em <http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>. Acesso: 15 de março de 2024.

Em resumo, tal como pontuou Ries⁴³ na sua definição para a empresa startup, ela não se define pelo tamanho de uma empresa, setor ou indústria, pois qualquer pessoa ou organização que esteja criando algo novo em um ambiente de incerteza se encaixará na definição de startup, seja uma pequena empresa em uma garagem ou uma equipe de inovação dentro de uma grande corporação.

2.4 A EVOLUÇÃO DAS STARTUPS NO BRASIL

2.4.1 Crescimento e impacto – cenário brasileiro

O ambiente de inovação brasileiro tem experimentado um crescimento significativo nos últimos anos, refletindo um ambiente cada vez mais favorável para inovação e empreendedorismo. Essa informação foi extraída do relatório Índice Global de Inovação 2024⁴⁴ produzido pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI).

Nesse relatório constou que o Brasil é líder em inovação na América Latina e Caribe, ocupando o 50º lugar no ranking geral do Índice Global de Inovação (IGI) de 2024, sendo que país também lidera o grupo de países de renda média-alta em desempenho em inovação. O documento destacou o progresso brasileiro em direção ao topo do ranking nos últimos cinco anos, impulsionado por um aumento nas patentes e publicações científicas, além do êxito em áreas como capital de risco, investimento em pesquisa e desenvolvimento e a colaboração universidade-indústria. A OMPI também apontou alguns desafios para o Brasil, como a necessidade de melhorar a qualidade da educação e do capital humano, além de aumentar o investimento em infraestrutura, bem como o país também precisa melhorar seu desempenho em áreas como produção e exportação de alta tecnologia e serviços de Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC). Apesar dos desafios, o relatório concluiu que o Brasil tem um forte potencial para se tornar um líder global em inovação, desde que continue investindo em áreas estratégicas e promovendo um ambiente favorável à inovação.

Baseando-se na metodologia utilizada pela OMPI para produzir o relatório IGI, o Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) lançou o Índice Brasil de Inovação e Desenvolvimento (IBID)⁴⁵, um mapa completo da inovação no país que revela o desempenho dos ecossistemas locais

⁴³ RIES, Eric, **A startup enxuta**: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: Papel de Lua, 2012. p. 24.

⁴⁴ WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (WIPO). **Global Innovation Index 2024: Unlocking the Promise of Social Entrepreneurship**. Geneva: WIPO, 2024. Disponível em <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2024-en-global-innovation-index-2024-17th-edition.pdf>. Acesso em 03 dez. 2024.

⁴⁵ O IBID objetiva identificar potencialidades e desafios para a inovação sob uma ótica regional, orientando políticas públicas e estratégias corporativas, sendo um índice sintético que agrega setenta e quatro indicadores estatísticos distribuídos em sete pilares: instituições, capital humano, infraestrutura, economia, negócios, conhecimento e tecnologia e economia criativa. Esses pilares subdividem-se em vinte e uma dimensões, como crédito,

de Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I). O IBID avalia o desempenho da inovação nas cinco grandes regiões e vinte e sete unidades da federação, identificando líderes nacionais e regionais em inovação.

Em contrapartida, Falcão⁴⁶ afirma que o quadro das startups no país ainda está em formação inicial, sendo que o primeiro fundo especializado para fomentar essa área surgiu em 1994 através da iniciativa da GP Investimentos e, desde então, os interessados importaram o modelo, incentivando-se a criação de fundos para o mercado de software e internet.

Nessa seara, em 1998, identificou-se a primeira leva de startups brasileiras, justamente durante a bolha da internet em todo o mundo. Todavia, por volta do ano 2000, poucos empreendimentos permaneceram em funcionamento e não foram percebidos movimentos relevantes na América do Sul, até que, em 2005, a empresa Akwan foi vendida para a Google e, em 2009, a empresa Buscapé foi vendida para a Naspers, sendo essas operações societárias relevantes para uma nova onda de startups brasileiras com alguns casos de sucesso.

Em relação aos investimentos desde 1998 até o período atual, observam-se alguns casos de sucesso, sendo certo que variadas startups perceberam aportes financeiros ou sofreram alterações societárias (venda, fusão, encerramento de atividades), como a Getninjas, Kekanto, Peixe Urbano, Ifood, Easy Taxi, Jusbrasil, 99Taxis, Netshoes, Nubank, dentre tantas outras.

Por outro lado, conforme pesquisa realizada por Carlos Arruda e Vanessa Nogueira⁴⁷, a grande maioria das empresas startups encerra seus trabalhos antes dos quatro anos da fundação. A referida pesquisa identificou que cerca de 25% dos empreendimentos de base tecnológica descontinuam suas atividades antes do primeiro ano de vida e metade delas em até quatro anos, sendo observadas três justificativas para a morte precoce: quantidade de sócios (quanto mais sócios, mais chance de insucesso em razão da divergência no prosseguimento das atividades); volume de capital investido (investimentos de grande vulto antes de a empresa nascente começar a faturar pode

investimentos, educação, ambiente regulatório, sustentabilidade, criação de conhecimento e ativos intangíveis. Esse índice permite identificar as potencialidades e desafios de cada estado e região do Brasil, bem como os diferentes fatores que influenciaram a sua classificação nos diversos rankings para cada tema analisado. Conforme os dados de 2024, seguem as cinco economias mais inovadoras do Brasil: São Paulo (0,891), Santa Catarina (0,415), Paraná (0,406), Rio de Janeiro (0,402) e Rio Grande do Sul (0,401), sendo que a média nacional é de 0,291. Cf. INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Índice Brasil de Inovação e Desenvolvimento - IBID 2024**. Rio de Janeiro: INPI, Assessoria de Assuntos Econômicos, 2024. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data/estudos/indice-brasil-de-inovacao-e-desenvolvimento-ibid/IBID_2024_PT.Brfinal.pdf. Acesso em 03 dez. 2024.

⁴⁶ FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups**. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content> Acesso em 04 abr. 2024. p. 27.

⁴⁷ ARRUDA, Carlos; NOGUEIRA, Vanessa. Causas da mortalidade das Startups brasileiras: O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado? **Fundação Dom Cabral**. Disponível em: https://www.fdc.org.br/blogspacodialogo/Documents/2014/causas_mortalidade_Startups_brasileiras.pdf. Acesso: 17 de março de 2024. p. 27 et seq.

aumentar a chance de insucesso por falta de foco na realidade do mercado, uma vez que o negócio pode ser alavancado na medida em que ingressa o capital da clientela) e o local da instalação (uma startup que se inicia numa incubadora, aceleradora ou parque terá mais chance de sucesso em relação àquela iniciada em escritório próprio/local alugado, diante dos custos para a manutenção do espaço).

Por conseguinte, esse cenário empresarial emergente é um ambiente complexo, dinâmico e repleto de desafios para empreendedores e empresas em todo o mundo haja vista a busca pela prosperidade. Nesse contexto, o Banco Mundial desenvolveu o relatório denominado *Doing Business*, uma ferramenta essencial para avaliar o ambiente de negócios em 190 economias⁴⁸. Esse relatório não apenas analisa indicadores específicos, mas também oferece ideias de como as leis, regulamentações e práticas governamentais impactam diretamente a atividade empresarial.

O *Doing Business* abrange uma ampla gama de fatores, desde a facilidade na abertura de empresas até a eficiência na obtenção de alvarás de construção, registro de propriedades, acesso a crédito, proteção de investidores minoritários, sistemática tributária, funcionamento do comércio internacional, meios para a execução de contratos e resolução de insolvências, entre outros aspectos. Ademais, ele examina a legislação relacionada à contratação de trabalhadores e contratação pública.

O último relatório foi publicado em 2020, mas os dados se referem ao dia 01/05/2019, sendo que essa análise detalhada permite que empreendedores, investidores e formuladores de políticas compreendam os pontos fortes e fracos de cada economia, incentivando reformas e melhorias contínuas.

Para as startups, o relatório *Doing Business* é especialmente relevante, haja vista que a taxa de mortalidade precoce delas é significativa. Desse modo, compreender o ambiente regulatório é importante para o sucesso ou não do empreendimento, pois, conforme supramencionado, a quantidade de sócios, o aporte financeiro e o local de instalação podem determinar o destino da startup. Nesse sentido, explorar o conteúdo desse relatório pode ser uma estratégia para a tomada de decisões para o direcionamento do negócio.

À guisa de informação, o relatório identificou o registro de 294 reformas regulatórias entre maio/2018 e maio/2019, tendo 115 economias introduzido reformas para facilitar as atividades empresariais. Todavia, a África Subsaariana, a América Latina e o Caribe permaneceram realizando menos reformas que as outras regiões, enquanto nenhuma economia da América Latina e Caribe entraram no ranking das 50 economias com as melhores classificações quanto à facilidade de se fazer negócios, bem como o relatório também constatou que as economias com uma alta pontuação

⁴⁸ BANCO MUNDIAL. **Doing Business 2020**: comparando regulamentações empresariais. Washington, DC: Banco Mundial, 2020. Disponível em: <https://archive.doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2020>. Acesso em: 17 de mar. 2024.

no *Doing Business* tendem a possuir níveis altos de empreendedorismo e menores índices de corrupção.

Conforme o relatório, o Brasil está na 124ª posição global (foram analisadas as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro), tendo sido identificado que houve reformas regulatórias, para tornar mais fácil fazer negócios, em dois aspectos: abertura de empresas e registro de propriedade.

Em relação ao aspecto da abertura de empresas, o relatório apontou que na cidade de São Paulo para se registrar uma empresa o interessado passará por 11 procedimentos e o tempo médio entre o início e a finalização do registro será de 13,5 dias, enquanto que na cidade do Rio de Janeiro o interessado passará por 10 procedimentos, mas o tempo médio entre o início e a finalização do registro será de 21,5 dias. Em contrapartida, na Nova Zelândia (melhor do ranking nesse aspecto) se observa um tempo médio de 0,5 dia para a finalização do registro, enquanto na América Latina e Caribe o tempo médio é de 28,8 dias. Pelo que se extrai desse estudo, nesse aspecto, tal como já foi afirmado em linhas anteriores, identificou-se que o Brasil tornou o processo de abertura de empresa menos burocrático, tendo recebido um *score* mais alto (81,3) o que indicou ser mais fácil e eficiente para os empreendedores iniciarem um negócio, fator que, analisado em conjunto com outros aspectos, poderá atrair interessados e investidores na abertura de empresas no território brasileiro.

Porém, quando se pensa na empresa startup, talvez os aludidos 10 ou 11 procedimentos para a abertura da empresa podem significar uma burocracia desnecessária ou demasiadamente preciosa frente à natureza e à característica do negócio, fato que motivou o surgimento do Inova Simples e do Marco Legal brasileiro para a empresa startup.

Ressalta-se, ainda, que a Emenda Constitucional nº 85/2015 objetivou a inclusão da inovação em variadas passagens da Constituição Brasileira de 1988, a fim de estimular os entes federativos a promover e fomentar a inovação nas mais variadas áreas, o que culminou no Decreto Federal nº 10.534/2020, que instituiu a Política Nacional de Inovação a fim de concretizar a referida emenda constitucional. Logo, o Brasil se comprometeu a promover e incentivar a ciência, tecnologia e inovação para conseguir dar um salto da posição periférica para se alinhar aos produtores mundiais de tecnologia a fim de o mercado interno poder suprir as demandas tecnológicas que ainda são buscadas junto ao mercado externo.

A seguir serão tratados os aspectos relevantes da Emenda Constitucional nº 85/2015, do Inova Simples e do Marco Legal brasileiro da Startup.

2.4.2 Emenda Constitucional nº 85/2015 (Emenda da Inovação)

Promulgada em 26 de fevereiro de 2015, a Emenda Constitucional nº 85 (EC 85/2015) representou um divisor de águas no desenvolvimento da CT&I no Brasil, com implicações diretas

no florescimento do ecossistema de startups. Em um contexto de crescente reconhecimento da relevância estratégica da inovação para o progresso nacional, a emenda constitucional em comento introduziu alterações substanciais na Constituição Federal, com o escopo de fomentar e consolidar um ambiente propício ao surgimento e crescimento de empresas de base tecnológica, além de o poder público intensificar o apoio à pesquisa e inovação, adotando um modelo de atuação mais ágil e desburocratizado, que estimule a criação de soluções inovadoras para as demandas da sociedade.

Desse modo, a emenda conferiu maior protagonismo ao Estado no estímulo à inovação, estabelecendo a responsabilidade de promover e incentivar o desenvolvimento científico e tecnológico. Além disso, criou mecanismos para estimular a pesquisa e o desenvolvimento, tanto na esfera pública quanto na privada, bem como facilitar a cooperação entre o Estado, instituições de ensino superior e empresas, fomentando a transferência de tecnologia e a criação de startups a partir de pesquisas acadêmicas.

Essa emenda ampliou o artigo 218 da CF/88 para conferir ao Estado o papel de promover e incentivar a capacitação científica e a inovação, bem como de dar atenção prioritária à pesquisa científica tecnológica para permitir o progresso da tecnologia e inovação (§ 1º do), além da inclusão do parágrafo único ao artigo 219 para constar que

O Estado estimulará a formação e o fortalecimento da inovação nas empresas, bem como nos demais entes, públicos ou privados, a constituição e a manutenção de parques e polos tecnológicos e de demais ambientes promotores da inovação, a atuação dos inventores independentes e a criação, absorção, difusão e transferência de tecnologia.

Nesse sentido, o Estado assume um duplo papel no desenvolvimento científico e tecnológico: como promotor, agirá na produção de pesquisas diretamente em suas instituições, como universidades e centros de pesquisa; e como incentivador, criará condições e mecanismos para que outros agentes, públicos ou privados, também contribuam para o avanço da ciência e da tecnologia.

Outro aspecto relevante dessa emenda foi a autorização para o compartilhamento de recursos humanos e infraestrutura entre a União, Estados, Distrito Federal e Municípios a fim de otimizar a alocação de recursos para projetos de CT&I, criando um ambiente favorável à colaboração entre startups e o setor público (artigo 219-A). Essa emenda também abordou a questão da flexibilidade orçamentária, permitindo a destinação de recursos para atividades de pesquisa e desenvolvimento de forma mais ágil e eficiente, o que pode beneficiar startups em estágio inicial que necessitam de investimento público.

Em suma, a partir dessa emenda instituiu-se um novo arcabouço legal para a CT&I no Brasil, com impactos positivos no ecossistema de startups, pois ao promover um ambiente mais

propício ao desenvolvimento científico e tecnológico à inovação e à sinergia entre os diversos atores envolvidos, contribuiu-se para a construção de um futuro mais promissor e competitivo para o país, impulsionando-se o empreendedorismo de base tecnológica.

Para ilustrar, o governo brasileiro tem investido em programas de grande escala para impulsionar o desenvolvimento socioeconômico do país, priorizando as áreas de infraestrutura, educação, ciência e tecnologia, com destaque para iniciativas como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) e o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação (Pacti).

2.4.3 Inova Simples

O Projeto de Lei Complementar nº 420/2014 objetivou, originariamente, a alteração da Lei Complementar nº 123/2006 (Simples Nacional), tendo passado no ano de 2018 por diversas emendas que focaram na simplificação do crédito (Empresa Simples de Crédito – ESC), além da criação de um regime tributário específico para as empresas startups.

O foco dessa lei complementar foi desburocratizar o sistema brasileiro de abertura e fechamento de empresas, buscando-se atualizar o procedimento para criação de empresas ligadas à inovação a fim de fomentar o interesse por criação de tecnologia no Brasil e aumentar a oferta de vagas para trabalhadores qualificados.

Há que se apontar que a legislação sobre propriedade intelectual, juntamente com a legislação trabalhista e tributária, influenciam as decisões das startups sobre qual mercado segmentar e onde se estabelecer. Em decorrência disso, uma legislação que traz segurança para os investidores também viabiliza que a abertura de startups e a busca de investimento interno e exterior.

Nessa perspectiva, a Lei Complementar nº 167/2019 instituiu o Inova Simples e trouxe a primeira definição legal para empresa startup, classificando-a como uma empresa de caráter inovador e que desenvolve seu objeto empresarial em condições de incerteza e, portanto, requerem experimentos e validações constantes.

O Inova Simples é um regime especial simplificado para estimular a criação, formalização, desenvolvimento e consolidação das empresas startups como agentes indutores de avanços tecnológicos e da geração de emprego e renda (artigo 65-A do Simples Nacional, com redação dada pelo Inova Simples).

O regime especial e simplificado foi regulamentado pela Resolução nº 55/2020 expedida pelo Comitê para gestão da rede nacional para a simplificação do registro e da legalização de empresas e negócios - CGSIM (Resolução CGSIM nº 55/2020), que basicamente detalhou o

funcionamento do Inova Simples na prática, estabelecendo regras para a abertura, alteração e fechamento de empresas, autodeclaração de enquadramento, requisitos para participação no regime especial e direitos e obrigações das empresas enquadradas no Inova Simples, o que facilitou a abertura dos empreendimentos inovadores.

O tratamento diferenciado consiste no estabelecimento do rito sumário para abertura e fechamento de empresas incluídas no regime Inova Simples, através de um ambiente digital no Portal da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios (Redesim) em sítio eletrônico do Governo Federal. Em alguns casos, as empresas incluídas nesse regime podem ser dispensadas de alvarás e licenças de funcionamento, o que facilita ainda mais o processo de abertura.

Nesse sentido, uma vez preenchido o cadastro e estando as informações em conformidade, será gerado um CNPJ específico e um código do Inova Simples e, a partir de então, os empreendedores deverão realizar a abertura de conta bancária para integralização do capital social da pessoa jurídica. Uma facilidade instituída pela lei foi a possibilidade de definição da sede da startup em endereço comercial, residencial ou de uso misto, desde que não proibido pela legislação municipal ou distrital, incluindo a possibilidade de indicação de endereços onde funcionem parques tecnológicos, instituições de ensino, empresas juniores, incubadoras, aceleradoras e espaços compartilhados de trabalho (*coworking*).

Outra desburocratização foi a autodeclaração, pois o próprio interessado declarará que a empresa é inovadora, sem precisar de comprovações complexas quando da abertura da pessoa jurídica; logo, a empresa será automaticamente enquadrada no regime após a autodeclaração, encurtando ainda mais o procedimento, já que se elimina a análise prévia.

Por conseguinte, o intuito do legislador foi facilitar a abertura da empresa startup, pois, como já foi mencionado em linhas anteriores, o procedimento para abertura e fechamento de empresas no Brasil é burocrático, envolvendo várias tarefas e também consumindo uma quantidade de dias do empreendedor, desde o primeiro passo até a existência legal da pessoa jurídica.

Esse regime especial também simplificou a comunicação com o INPI, permitindo que as startups informem diretamente na plataforma sobre suas criações e invenções para fins de registro de marcas e patentes. Embora o registro direto no INPI continue sendo uma opção, essa funcionalidade agiliza o processo para empresas cadastradas sob esse regime. Ademais, caso a startup não alcance seus objetivos, o Inova Simples oferece a possibilidade de solicitar o encerramento do CNPJ de forma automática, por meio de autodeclaração no Portal da Redesim (artigo 12 da Lei do Inova Simples).

2.4.4 O marco legal brasileiro das startups

O projeto de lei complementar referente ao Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador foi apresentado em 29/05/2019 (PLP 146/2019) pelos deputados e deputadas João Henrique Caldas – PSB/AL, Tabata Amaral – PDT/SP, Daniel Coelho – Cidadania/PE e outros.

Justificou-se a propositura da legislação sobre o tema para o estabelecimento de condições mais favoráveis para a criação de startups no Brasil, trazendo para o contexto legislativo a definição de startup, criação de um novo tipo societário, aprimoramento do ambiente de negócios, segurança jurídica para os investidores, desburocratização do processo de abertura e fechamento de empresa, relações trabalhistas, questões tributárias (alíquota de imposto de renda e incentivo fiscal), financiamento, disponibilidade de capital, garantias e tratamento preferencial para participação em licitações.

Outros aspectos importantes do projeto foram os tipos de investimentos relacionados à criação de startups, como *crowdfunding*, fundos de investimento e investimento-anjo, além da proposta de criação da Sociedade Anônima Simplificada (SAS) para facilitar a abertura e fechamento de startups e incentivo ao investimento em startups, localizadas em regiões específicas para promover o desenvolvimento econômico.

Em relação aos investimentos, ressaltou-se no projeto a necessidade de melhor posicionar o Brasil na vanguarda global de fomento e estímulo ao crescimento de startups, haja vista se tratarem de entidades que se destacam no mercado pela inovação e imensa capacidade de transformação econômica, apesar de operarem sob o manto da incerteza, mas com elevadas chances de expansão rápida e expressiva.

Portanto, apesar dos riscos, tais fatores atraem interessados em investir nesse tipo de negócio, uma vez que impulsionar um ciclo benéfico para ampliação da criatividade, inovação e competitividade econômica atrai luzes para o país a fim de que mais interessados se arrisquem na empreitada, pois o sucesso no percurso tende a superar as falhas daqueles que não prosperaram nos empreendimentos comerciais.

No contexto da estruturação de projetos, destaca-se a importância da segregação patrimonial entre os investidores e a sociedade para a manutenção do bom funcionamento do sistema financeiro e o desenvolvimento econômico do país. A garantia de que os ativos dos investidores não sejam utilizados para quitar as dívidas da sociedade possibilita a criação de um ambiente de segurança e previsibilidade para aqueles que aplicam seus recursos. Ademais, é irracional supor que um

indivíduo esteja disposto a comprometer todo o seu patrimônio em um único investimento, especialmente quando esse apresenta elevado risco.

Desse modo, tal cenário inviabilizaria a diversificação dos investimentos e limitaria o desenvolvimento do mercado de capitais, motivo pelo qual o legislador propôs que o investidor “não responda por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, não se aplicando aos investidores de qualquer natureza as disposições atinentes à desconsideração da personalidade jurídica existentes na legislação vigente”.

O legislador também considerou que uma fonte relevante de recursos financeiros para investir em empresas disruptivas poderia advir dos fundos constitucionais de financiamento do Norte (FNO), do Nordeste (FNE) e do Centro-Oeste (FCO) de que tratam o art. 159, inciso I, alínea “c”, da Constituição Federal e a Lei nº 7.827 de 1989.

No entanto, a mencionada lei estabelece que esses fundos podem conceder financiamentos aos setores produtivos das regiões beneficiadas, mas não estão autorizados a adquirir participações em empresas que operam nessas áreas. Diante desse cenário, o legislador reconheceu a necessidade de uma inovação legislativa para viabilizar a alocação de recursos, mesmo que moderados, em fundos de participação que investem em empresas com alto potencial de crescimento, como as startups.

Na justificativa para o PLP 146/2019⁴⁹ constou que vários outros países, como os Estados Unidos, Israel, Singapura, Itália, dentre outros, possuem mecanismos de defesa e apoio das empresas startups, além de modalidades de incentivos como dedução dos investimentos nos impostos, isenções ou reduções de impostos de renda sobre ganho de capital, financiamento conjunto público/privado da atividade empresarial inovadora, disponibilização de capital e infraestrutura, dentre outros.

Constou, ainda, nessa justificativa que o sucesso da experiência italiana, cuja lei foi aprovada em 2012 (*Italian Startup Act*) para atender às necessidades das novas empresas de tecnologia do país, tendo registrado entre 2013 a 2016 um grande crescimento das startups no país, pois o número saltou de 479 empresas para 6,4 mil, conforme os dados do Ministério do Desenvolvimento Econômico italiano⁵⁰.

Portanto, buscou o projeto brasileiro aprimorar o ambiente para o fortalecimento da modalidade de negócio, além de incluir as startups nos incentivos fiscais à inovação tecnológica

⁴⁹ BRASIL. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei 146/2019 de 29 de maio de 2019. Dispõe sobre startups e apresenta medidas de estímulo à criação dessas empresas e estabelece incentivos aos investimentos por meio do aprimoramento do ambiente de negócios no País. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=1757419&filename=PLP+146/2019. Acesso em: 03 dez. 2024. p. 19.

⁵⁰ Ibid., p. 20.

previstos no capítulo III da Lei nº 11.196/2005 (denominada Lei do Bem e institui benefícios fiscais para empresas que realizam pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica).

Concomitantemente ao projeto de lei para instituição do Marco Legal da Startup no Brasil, foi instituído o Comitê Nacional de Iniciativas de Apoio a Startups (Decreto nº 10.122 de 22/11/2019) para centralizar as operações na Administração Pública e aumentar a eficiência dos interessados em empresas em fase inicial, cujos integrantes são oriundos de vários órgãos e entidades como o Banco Central do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas empresas, dentre outros.

Constou no artigo 2º do referido decreto que o Comitê tem competência para articular as iniciativas e programas do Poder Público para apoio desses empreendimentos no âmbito da Administração Pública Federal, a fim de promover a troca de experiências e de boas práticas em iniciativas sobre o tema, bem como a disponibilização e atualização de uma plataforma digital para registro das iniciativas públicas de apoio, além da coleta, avaliação e análise de resultados referentes às aludidas iniciativas de apoio.

Um dos primeiros resultados dos trabalhos oriundos do aludido Comitê foi o lançamento, em 25/11/2020, do portal *Startup Point*⁵¹ para facilitar a vida do empreendedor com interesse nos programas de apoio do Governo Federal.

Antes da sua criação, não existia uma plataforma governamental unificada que concentrasse todas as políticas públicas federais voltadas para esse segmento. Em vista disso, os empreendedores interessados enfrentavam dificuldades para encontrar informações sobre os programas de apoio disponíveis, muitas vezes dispersos em diferentes órgãos e entidades governamentais.

Com o advento desse portal, essa realidade mudou significativamente, pois agora é possível a busca de informações em um ambiente centralizado que reúne todas as iniciativas do Poder Executivo Federal e dos serviços sociais autônomos relacionadas às startups, sendo que tal acesso simplificado estimula o desenvolvimento do ecossistema empreendedor.

Uma das principais funcionalidades do portal é o filtro de maturidade, pois os empreendedores podem direcionar suas pesquisas e identificar as políticas específicas para o estágio atual de seus empreendimentos, além de que, para cada programa listado, são disponibilizadas informações relevantes, como os benefícios oferecidos, o investimento por startup, as datas das próximas chamadas e os critérios de inscrição e seleção. Essa transparência é fundamental para que

⁵¹ O portal Startup Point do Governo Federal brasileiro está disponível no endereço eletrônico: <https://www.gov.br/economia/pt-br/aceso-a-informacao/acoes-e-programas/startup-point>. Acesso em 05 out. 2024.

os empreendedores tomem decisões informadas e aproveitem ao máximo as oportunidades disponíveis.

Em resumo, o portal unificado instituído pelo Comitê em comento desempenha um papel estratégico na promoção do empreendedorismo no Brasil ao facilitar o acesso às políticas públicas e fornecer informações detalhadas, pois contribui para o crescimento sustentável das startups e para a construção de um ambiente favorável à inovação e ao desenvolvimento econômico.

Importante ressaltar que o Marco Legal das Startups trouxe uma definição legal mais abrangente para a empresa inovadora em seu artigo 4º:

Art. 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados. § 1º Para fins de aplicação desta Lei Complementar, são elegíveis para o enquadramento na modalidade de tratamento especial destinada ao fomento de startup o empresário individual, a empresa individual de responsabilidade limitada, as sociedades empresárias, as sociedades cooperativas e as sociedades simples: I - com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou de R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses de atividade no ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, independentemente da forma societária adotada; II - com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia; e III - que atendam a um dos seguintes requisitos, no mínimo: a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004; ou b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. § 2º Para fins de contagem do prazo estabelecido no inciso II do § 1º deste artigo, deverá ser observado o seguinte: I - para as empresas decorrentes de incorporação, será considerado o tempo de inscrição da empresa incorporadora; II - para as empresas decorrentes de fusão, será considerado o maior tempo de inscrição entre as empresas fundidas; e III - para as empresas decorrentes de cisão, será considerado o tempo de inscrição da empresa cindida, na hipótese de criação de nova sociedade, ou da empresa que a absorver, na hipótese de transferência de patrimônio para a empresa existente.

Alan Moreira Lopes e Tarcísio Teixeira⁵² chamam a atenção para o fato de que o legislador “se propôs à árdua tarefa de conceituar o que seria startup”, já que, nos termos do artigo 4º do aludido Marco Legal das Startups, conceituou-se startup como a organização empresarial ou societária, nascente ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócio ou a produtos ou serviços ofertados.

Lopes e Teixeira apontam que os termos “incremental” e “disruptiva” são fortemente relacionados à startup, pois lançam luzes para a inovação buscada por esse empreendimento, sendo certo que a incremental não se refere à criação de algo novo, mas a melhoria de algo já existente, enquanto que a disruptiva se relaciona com a ruptura dos padrões ou tecnologias existentes no

⁵² LOPES, Alan Moreira; TEIXEIRA, Tarcísio (coord.). Direito no empreendedorismo (*Entrepreneurship law*). In: SANTOS, Keila dos; OLIVEIRA, Bernardo M. de C.; COUTINHO NETTO, Augusto P. et al. **Startups e inovação: direito no empreendedorismo** (*Entrepreneurship law*). 2. ed. Barueri: Manole, 2020. p. 113.

mercado; não obstante essa distinção conceitual, as startups incrementais e disruptivas terão o mesmo tratamento legal.

Anunciação e Fernandes⁵³ observaram que a lei demarcou a diferenciação entre empresas tradicionais e startups na forma de idealização, abertura e operação da atividade empresarial, haja vista que as primeiras adotam modelos de avaliação e minimização de riscos via planos de negócios baseados em produtos e serviços já usualmente adotados pelo mercado, enquanto que as segundas objetivam melhorar ou romper com padrão, operando com a incerteza do mercado.

Sobre esse conceito estabelecido no Marco Legal brasileiro da Startup, Feigelson, Nybo e Fonseca⁵⁴ acrescentaram que alguns países já havia inserido em sua legislação interna um conceito para o empreendimento inovador, mas enaltecendo certos aspectos, fato que demonstrava não parecer haver um consenso entre eles.

Por exemplo, na Itália, uma empresa jovem para ser inovadora deve ter sido instituída há no máximo cinco anos, com sede na Itália, sem distribuição de lucros, com faturamento anual inferior a cinco milhões de euros, comercialização de produtos e serviços na área de tecnologia, dentre outros. Já na França, para ser classificada como empresa startup, deverá ter sido constituída há menos de oito anos, seja qualificada como uma microempresa ou empresa de pequeno porte, conforme as regras francesas, que, na composição societária, pelo menos 50% das quotas ou ações sejam de empreendedores ou fundos de *venture capital*, dentre outros requisitos. Em Israel não ficou estabelecido um período mínimo de existência para a pessoa jurídica ser classificada como startup, sendo necessário pelo menos um representante residente para investir no país, ele registrará a pessoa jurídica conforme as regras locais e também atuará como fiador para relatórios fiscais e pagamento de impostos⁵⁵.

Conforme o aludido artigo 4º do Marco Legal das Startups, além do conceito de empresa startup, também foram definidos os requisitos específicos para a classificação da pessoa jurídica em startup.

Para a legislação brasileira, o termo envolve uma modalidade de tratamento especial destinada ao fomento do empresário individual, da sociedade empresária, da sociedade cooperativa

⁵³ ANUNCIACÃO, Ingrid Iana Matos; FERNANDES, Gabriela Andrade. As *startups* no ordenamento jurídico: uma leitura comparada dos ecossistemas de *startups* na Argentina, no Chile e no Brasil. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, Vitória da Conquista, v. 18, n. 32, p. 240-255, jul./dez. 2021. DOI: <http://doi.org/10.22481/ccsa.v18i32.9263>. Disponível em <http://periodicos2.uesb.br/index.php/ccsa/article/view/9263/6094>. Acesso em: 14 abr. 2024. p. 243.

⁵⁴ FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. *Ebook*. p. 10.

⁵⁵ DAMALIÃO. Damalião: Como criar uma empresa em Israel. abril/2022. Disponível em: <https://www.damalio.com/2022/04/22/como-criar-uma-empresa-em-israel/?lang=pt-br>. Acesso em: 28 mar. 2024.

ou da sociedade simples⁵⁶ com receita bruta de até R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou R\$ 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil e trezentos e trinta e quatro reais) multiplicado pelo número de meses em atividade no ano-calendário anterior quando inferior a doze meses independentemente da forma societária adotada. Também deverá ter inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) inferior a dez anos e atender, no mínimo, a um dos seguintes requisitos: declaração em seu ato constitutivo ou alterador de utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços ou enquadramento no regime especial Inova Simples⁵⁷ (autodeclaração).

Há quem critique o referido artigo, por entender que a lei não trouxe um conceito para a empresa startup, mas apenas tratou de questões alusivas ao tratamento fiscal (receita) ou societária (indicações do tipo societário que poderá se enquadrar como startup)⁵⁸. Bem como, pode-se extrair que os requisitos estabelecidos na lei podem restringir o enquadramento às empresas em estágio inicial de desenvolvimento e facilitar o seu crescimento (diante da “desburocratização e simplificação de regras, sobretudo para contratação com o poder público e incentivo a investimentos externos e privados”⁵⁹), uma vez que, na maior parte das vezes, há maior dificuldade de sobreviver no mercado.

Para ajudar nesse ponto, a lei complementar viabilizou a possibilidade de angariar investimento externo a partir da figura dos investidores-anjo, demonstrando como funciona o enquadramento e as formas de auxílio que receberão, por parte do governo. Ademais, também é relevante o fato de o marco regulatório possibilitar incentivos fiscais para concessão de benefícios a fim de diminuir os encargos tributários para impulsionar a criação e desenvolvimento das startups, bem como facilitar a participação delas em licitações via contrato público, uma vez que através desses incentivos governamentais torna-se mais rentável o crescimento e investimentos no mercado de startups brasileiro.

⁵⁶ Também está previsto no artigo 4º, § 1º da LC 182/2021 a empresa individual de responsabilidade limitada (eireli), todavia, com a vigência da Lei 14.195/2021 houve a determinação expressa no artigo 41 para que todas as eirelis existentes na data da entrada em vigor da lei fossem transformadas em sociedades limitadas unipessoais independentemente de alteração no ato constitutivo e no parágrafo único restou consignado que o ato do DREI disciplinará a transformação supramencionada. A LC 182/2021 não foi formalmente alterada para exclusão da referida espécie societária.

⁵⁷ Regime previsto no artigo 65-A da LC 123/2006.

⁵⁸ FALCÃO, João Pontual de Arruda. *Startup Law Brasil: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups*. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content>. Acesso em 04 abr. 2024. p. 12.

⁵⁹ ALVES, Francisca Lionelle de Lavor. et al. Reflexões à importância da propriedade intelectual nas empresas startups e análise de impacto do seu tratamento no âmbito da lei que instituiu o Inova Simples. *Revista Foco*, Curitiba, v. 16, n. 5, p. 01-17, 2023, DOI: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n5-093>. Acesso em: 19 abr. 2024. p. 10.

Outro ponto relevante trazido pela lei foi a criação dos sandboxes regulatórios, pois garante uma segurança maior para esse nicho do mercado, via desburocratização na implementação de novos produtos e serviços de maneira experimental no mercado.

Ries⁶⁰ já tratava do tema no contexto de inovação em empresas já estabelecidas, tendo introduzido o conceito de “caixa de areia” para inovação e o descreveu como um mecanismo para a capacitação e proteção de equipes de inovação, permitindo experiências e testes com novas ideias sem as restrições e burocracias da organização tradicional, isto é, tratava-se de um ambiente seguro e controlado em que a equipe pudesse operar com autonomia e agilidade, semelhante a uma startup independente.

O autor⁶¹ pontuou como características e benefícios de espaço de experimentação: autonomia (a equipe tem liberdade para desenvolver e testar ideias sem a necessidade de aprovações excessivas da gestão); experimentação (a equipe pode realizar experimentos e testes com clientes reais, dentro de limites predefinidos, para validar suas hipóteses e aprender rapidamente); métricas e responsabilidade (a equipe é incentivada a usar métricas acionáveis, além de prestar contas do progresso com base em aprendizado validado, em vez de apenas cumprir marcos tradicionais de negócios); proteção da organização (há limitação do impacto de potenciais falhas, protegendo a empresa de riscos e perdas significativas) e, por fim, a integração (se a inovação for bem sucedida, poderá ser introduzida na organização principal de forma mais estruturada e com maior probabilidade de sucesso).

Por conseguinte, esse ambiente de testes traz um duplo mecanismo de proteção, pois assegura a equipe de inovação frente à organização principal e também protege a própria organização da equipe, pois em um ambiente controlado para experimentação haverá redução do risco empresarial na aplicação de novas ideias e projetos ao negócio principal, buscando-se a promoção da inovação de forma sustentável.

O Marco Legal das Startups trouxe uma definição para o instituto:

Art. 2º Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se:

(...)

II - ambiente regulatório experimental (sandbox regulatório): conjunto de condições especiais simplificadas para que as pessoas jurídicas participantes possam receber autorização temporária dos órgãos ou das entidades com competência de regulamentação setorial para desenvolver modelos de negócios inovadores e testar técnicas e tecnologias experimentais, mediante o cumprimento de critérios e de limites previamente estabelecidos pelo órgão ou entidade reguladora e por meio de procedimento facilitado.

⁶⁰ RIES, Eric. **The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**. New York: Crown Business, 2011. p. 251.

⁶¹ Ibid., p. 253 et seq.

O *sandbox* regulatório é um instrumento que tem ganhado destaque no cenário financeiro, proporcionando um ambiente controlado para testar produtos e serviços inovadores, pois essa abordagem permite que empresas, especialmente *fintechs* e startups, testem novos produtos e serviços em um ambiente real, mas com regras flexíveis e orientação dos órgãos reguladores.

A criação dessa zona de testes foi fundamental para estimular a criatividade e a busca por soluções disruptivas, uma vez que as empresas participantes têm a oportunidade de interagir diretamente com os reguladores, eliminando barreiras burocráticas e acelerando o processo de aprovação, bem como os órgãos reguladores acompanham de perto os testes, aprendendo com as experiências e adaptando as regras conforme necessário.

Dada a importância prática do instituto, o Tribunal de Contas da União (TCU) lançou em 2022 a Cartilha “*Sandbox Regulatório*”⁶² informando que o modelo em comento foi desenvolvido por uma entidade reguladora britânica, a *Financial Conduct Authority*, e lançado em 2015 a fim de impulsionar ideias inovadoras no ambiente financeiro, que se trata de uma área com grande regulamentação, bem como ressaltou que diversos outros países também possuem diretrizes próprias para a utilização do ambiente controlado, demonstrando-se a relevância da temática para alavancar a economia.

O TCU ressaltou que a regulamentação de negócios inovadores e disruptivos não acompanha o ritmo acelerado de transformação dessas empresas. Diante disso, um ambiente de testes livre de limitações e restrições se torna essencial para adaptar as regras à nova realidade imposta por essas inovações. Esse ambiente permite que as normas sejam testadas em pequena escala antes de sua aplicação generalizada, garantindo maior flexibilidade e adaptabilidade.

Portanto, a criação desse ambiente regulatório experimental impulsionou a inovação no setor financeiro e em outras áreas, promovendo um equilíbrio entre a segurança regulatória e a busca por soluções disruptivas.

⁶² BRASIL. Tribunal de Contas da União. *Sandbox Regulatório*. Disponível em: <<https://portal.tcu.gov.br/data/files/86/75/3F/4B/669A38102DFE0FF7F18818A8/SandBox%20Regulatorio.pdf>>. Acesso em: 15 jun. 2024.

3. PROPRIEDADE INTELECTUAL E PROTEÇÃO JURÍDICA DA STARTUP

3.1 HISTÓRICO, DEFINIÇÃO E IMPORTÂNCIA JURÍDICA DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

A constituição da propriedade intelectual enquanto direito inicia-se em 1440 com a invenção da prensa móvel de Gutenberg, a qual possibilitou a difusão do conhecimento em massa e gerou a necessidade de regulamentar as criações do intelecto humano, sendo que as primeiras legislações envolvendo essa temática surgiram na Itália, na cidade de Veneza, com o Primeiro Sistema Legal de Patentes em 1474, e o Selo do Senado em 1526. Já em 1557, a Inglaterra criou a *Stationer's Company*, que controlava a impressão e comercialização de obras no país e, até 1623, o acesso ao conhecimento era restrito e controlado pelo Estado.

A partir dos estudos de John Locke sobre os direitos individuais, a proteção aos autores começou a ser considerada e, em 1790, o Estatuto da Rainha Ana, na Inglaterra, garantiu direitos aos autores sobre suas obras, influenciando a proteção em outros países, como a Lei Americana de 1790 e a Lei Francesa de 1791. Já, no Brasil, a proteção à propriedade intelectual teve início em 1809 com o Alvará do Príncipe Regente⁶³, que focava principalmente na proteção de invenções para impulsionar o desenvolvimento industrial do país.

Em seguida, o direito dos inventores sobre suas criações foi reconhecido em todas as Constituições brasileiras desde a independência, iniciando com a Carta Magna de 1824. A partir de 1891, a proteção se estendeu às marcas de fábrica, consolidando a importância da propriedade intelectual no ordenamento jurídico brasileiro.

Além da previsão constitucional, após a independência do Brasil, a primeira lei nacional voltada à proteção da propriedade intelectual foi promulgada em 1830, garantindo aos inventores a exclusividade sobre suas criações. Segundo Walter Brasil Mujalli⁶⁴, a legislação brasileira sobre marcas e patentes teve origem em 1875, com a Lei nº 2.682 e, um dos primeiros casos judiciais de propriedade industrial no país envolveu a disputa entre as marcas de rapé "Areia Preta" e "Areia Parda", evidenciando a importância da proteção legal desde o início da industrialização no Brasil.

⁶³ Segundo Fábio Ulhoa Coelho, em 1809, o Príncipe Regente reconheceu o direito do inventor, concedendo-lhe a exclusividade sobre o invento durante catorze anos, desde que registrasse a invenção junto a Real Junta de Comércio. Em razão desse fato, há quem considere que esse alvará foi o quarto exemplo mundial de legislação sobre a matéria (a suposta ordem foi o Statute of Monopolies inglês em 1623 que prestigiou as inovações nas técnicas, utensílios e ferramentas de produção; a Constituição dos Estados Unidos de 1787 que atribuiu ao Congresso os poderes para assegurar aos inventores um prazo determinado para a exclusividade na exploração e a legislação francesa de 1791 que também tratou do direito dos inventores e, em seguida o Alvará do Príncipe Regente de 1809 em solo brasileiro). Cf. COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. v. 1. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 220.

⁶⁴ MUJALLI, Walter Brasil. **A propriedade industrial nova lei de patentes**. Brasília: De Direito, 1997. p. 26.

No cenário internacional, segundo Pollyana Paganoto Moura⁶⁵, em 1883, onze nações se reuniram em Paris para estabelecer a Convenção da União de Paris (CUP), um marco histórico no processo de internacionalização da proteção à propriedade intelectual. O objetivo central era promover a harmonização das leis nacionais visando a proteção da propriedade industrial. A CUP se tornou um tratado internacional de grande robustez, congregando, em mais de um século de existência, cerca de 160 países, apesar de não exigir a adesão obrigatória.

Coelho⁶⁶ endossou que

A Convenção de Paris, pela abrangência que conferiu ao conceito de propriedade industrial, consolidou uma nova perspectiva para o tratamento da matéria. Os direitos dos inventores sobre as invenções, e os dos empresários sobre os sinais distintivos de sua atividade, juntamente com as regras de repressão à concorrência desleal, passaram a integrar um mesmo ramo jurídico.

A chave para o sucesso da CUP, segundo especialistas, residiu em sua flexibilidade, pois o acordo não buscava a padronização das legislações nacionais, mas sim a adoção de dois princípios básicos: o tratamento nacional e o prazo de prioridade. Desse modo, essa abordagem permitiu que cada país membro mantivesse ampla liberdade legislativa em relação à propriedade intelectual.

A propriedade industrial abrange a proteção de diversas criações, como invenções (patentes), modelos utilitários, *design* industrial, marcas de serviço, nomes comerciais e indicações geográficas. Em paralelo, a proteção dos direitos autorais sobre obras literárias e artísticas foi estabelecida pela Convenção de Berna, firmada em 1886 na Suíça. Posteriormente, em 1891, o Acordo de Madri criou um sistema internacional para registro de marcas. A gestão dessas três convenções está a cargo da OMPI, órgão autônomo da ONU com sede em Genebra e criado em 1967.

A OMPI destina-se à tutela dos direitos da propriedade intelectual e a definiu como:

A soma dos direitos relativos às obras literárias, artísticas e científicas, às interpretações dos artistas intérpretes e às execuções dos artistas executantes, aos fonogramas e às emissões de radiodifusão, às invenções em todos os domínios da atividade humana, às descobertas científicas, aos desenhos e modelos industriais, às marcas industriais, comerciais e de serviço, bem como às firmas comerciais e denominações comerciais, à proteção contra a concorrência desleal e todos os outros direitos inerentes à atividade intelectual nos domínios industrial, científico, literário e artístico.⁶⁷

Aponta-se, ainda, que os direitos intelectuais equiparam-se em importância aos direitos pessoais, reais e obrigacionais. Eles regulam a relação entre criadores e suas obras, garantindo a

⁶⁵ MOURA, Pollyana Paganoto. Propriedade intelectual em perspectiva histórica. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 64, p. 107-136, set./dez. 2022. Disponível em <https://revistasep.org.br/index.php/SEP/issue/view/46>. Acesso em: 19 out. 2024. p. 116.

⁶⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. v. 1. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 219 et seq.

⁶⁷ Artigo 2, VIII da Convenção que institui a organização mundial da Propriedade Intelectual – 1967. Disponível em: <http://www.direitoshumanos.usp.br/index.php/WIPO-WorldIntellectual-Property-Organization-Organiza%C3%A7%C3%A3o-Mundial-dePropriedade-Intelectual/convencao-que-institui-a-organizacao-mundial-dapropriedade-intelectual.html>. Acesso em: 19 out. 2024.

autoria e permitindo a exploração econômica dessas criações. Ao oferecer proteção legal e incentivos à criatividade, os direitos intelectuais impulsionam o desenvolvimento em diversas áreas, como artes, literatura, ciência e tecnologia, impactando diretamente o cotidiano das pessoas. No âmbito legal, são considerados bens móveis.

A propriedade intelectual abrange os direitos autorais e a propriedade industrial. Essa divisão está relacionada ao tipo de criação intelectual, sendo que, conforme Denis Borges Barbosa⁶⁸, muitos relacionavam a propriedade intelectual tão somente aos direitos autorais⁶⁹. No entanto, o autor⁷⁰ define a propriedade intelectual como a soma dos direitos relativos às criações do intelecto humano, abrangendo um vasto campo que inclui: obras literárias, artísticas e científicas; interpretações e execuções artísticas; fonogramas e emissões de radiodifusão; invenções em todos os domínios da atividade humana; aplicações práticas de descobertas científicas; desenhos e modelos industriais; marcas industriais, comerciais e de serviço; firmas comerciais e denominações comerciais e a proteção contra a concorrência desleal.

Ora, trata-se de um ramo jurídico cuja proteção é mais abrangente, englobando tanto a propriedade industrial, que tradicionalmente se refere aos direitos ligados à atividade industrial e comercial, quanto os direitos autorais e outros direitos sobre bens imateriais (proteção *sui generis*). O autor também destaca que se trata de um capítulo do direito altamente internacionalizado, evidenciando a importância da cooperação e harmonização entre diferentes países na proteção das criações do intelecto humano.

Evidencia-se, portanto, a necessidade de proteção legal aos direitos abrangidos pela propriedade intelectual e, portanto, foram surgindo tratados, normas e leis para o resguardo da criação intelectual humana em face de cópias e uso por terceiros de forma não autorizada. Dada a importância dessa seara, alguns autores afirmam que a CUP é o documento internacional multilateral mais antigo sobre esse assunto.

Entre 1986 a 1994, os interessados na temática se movimentaram para incluir a propriedade intelectual na seara do comércio internacional, o que implicou a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e, em seguida, a formulação do Acordo Geral sobre Direitos da Propriedade Intelectual (TRIPS).

⁶⁸ BARBOSA, Denis Borges. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2. ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003. p. 10.

⁶⁹ Newton Silveira traz outra polêmica envolvendo a classificação do direito autoral, pois alguns autores o tratam como direito da personalidade tais como o direito à imagem e à privacidade, enquanto outros como direito real, e lança outra questão ao mencionar que, ainda que se olhe o aspecto patrimonial, já que o direito do autor é uma forma de propriedade sobre a criação do intelecto, “subsiste outra vertente dos direitos de autor, os denominados direitos morais de autor, que, sem dúvida, se classificam como direitos de personalidade.” Cf. SILVEIRA, Newton. **Propriedade intelectual**: propriedade industrial, direito de autor, software, cultivares, nome empresarial, abuso de patentes. 5ª ed. Barueri, SP: Manole, 2014, p. 83.

⁷⁰ BARBOSA, op. cit., loc. Cit.

Em seguida, foram formulados outros documentos igualmente importantes para tratar de aspectos relacionados à propriedade intelectual, tais como a Convenção Internacional para a Proteção de Artistas Intérpretes ou Executantes, Produtores de Fonogramas e Organizações de Radiodifusão de 26/10/1961, a Convenção Relativa à Distribuição de Sinais Portadores de Programas Transmítidos por Satélite de 21/05/1974, o Tratado de Nairobi sobre Proteção do Símbolo Olímpico de 26/09/1981, o Tratado da OMPI sobre Execução e Fonogramas de 20/12/1996, o Acordo de Haia para o Registro Internacional de Desenhos e Modelos Industriais⁷¹, dentre outros. Em tais documentos foram definidas diretrizes básicas sobre a propriedade intelectual e a sistemática acerca da classificação e organização dos dados sobre as invenções, marcas e desenhos industriais a fim de otimizar a gestão das informações acerca dos pedidos e registros relativos à propriedade intelectual.

No Brasil destaca-se o seu primeiro Código de Propriedade Industrial – Decreto-lei nº 7.903/45 – e a criação do INPI, em 1970, além de a Constituição Federal de 1988 ter consagrado a proteção da propriedade intelectual como um direito fundamental⁷².

Segundo Lucas Rocha Furtado⁷³, a Lei nº 9.279/1996, que trata da propriedade industrial, surgiu em um contexto de transformações no cenário internacional e nacional, sobretudo diante da pressão do governo americano, a partir de 1987, por maior proteção à propriedade intelectual e das mudanças na política industrial brasileira durante o governo Collor, fatores que influenciaram a reformulação da legislação. A nova lei, além de atualizar as normas sobre invenções, desenhos industriais e marcas, incorporou a proteção às indicações geográficas e o combate à concorrência desleal, harmonizando-se com os interesses das grandes potências econômicas.

Em seguida, foram inseridos no ordenamento brasileiro outros diplomas para tratar dos direitos da propriedade intelectual: Lei nº 9.609/1998 (Lei do *Software*), Lei nº 9.610/1998 (Lei do Direito Autoral), Lei nº 10.973/2004 (Lei de Inovação Tecnológica), Lei nº 11.196/2005 (Lei do

⁷¹ O Acordo de Haia, que facilita o registro internacional de desenhos industriais, é composto por três tratados: o Ato de Genebra (1999), o Ato de Haia (1960) e o Ato de Londres (1934). Embora o Ato de 1934 esteja suspenso desde 2010, impedindo novas adesões, ele continua válido para os países que o adotaram anteriormente. Os Atos de 1999 e 1960 funcionam de forma independente, permitindo que os países escolham qual deles (ou ambos) desejam integrar.

⁷² O artigo 5º, XXVII da CF/88 traz que “aos autores pertence o direito exclusivo de utilização, publicação ou reprodução de suas obras, transmissível aos herdeiros pelo tempo que a lei fixar (...)” e o artigo 7º da Lei de Direitos Autorais exemplifica as obras intelectuais protegidas e as conceitua como “criações de espírito, expressas por qualquer meio ou fixadas em qualquer suporte, tangível ou intangível, conhecidos ou que se invente no futuro”, além de o § 1º do referido artigo apontar que “os programas de computador são objeto de legislação específica, observadas as disposições desta Lei que lhes sejam aplicáveis.” Bem como o artigo 5º, XXIX da CF/88 traz que “a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País.”

⁷³ FURTADO, Lucas Rocha. **Sistema de Propriedade Industrial no Direito Brasileiro**. Brasília: Brasília Jurídica, 1996. p. 19.

Bem), Lei Complementar nº 167/2019 (Lei do Inova Simples) e Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups).

Além das leis federais sobre o assunto, ressaltam-se as portarias e resoluções emitidas pelo INPI para regulamentar aspectos específicos sobre a propriedade intelectual, destacando-se a Resolução nº 70 do INPI, de 11 de abril de 2017, que simplificou o processo de registro de licenças, cessões de direitos de propriedade industrial, contratos de transferência de tecnologia e franquias. A partir dessa resolução, o processo passou a ter natureza registral, dispensando análise de mérito e baseando-se nas informações fornecidas pelos próprios usuários⁷⁴.

Realça-se, ainda, que a agilização na análise de marcas, conquistada em 2017, possibilitou o encaminhamento, ao Congresso Nacional, do processo de adesão do Brasil ao Protocolo de Madri, de 1989. A expectativa era de que o Brasil assinasse o acordo no segundo semestre de 2018, momento em que os prazos internos se alinhariam aos 18 meses requeridos pelo Protocolo.

O Protocolo de Madri constitui um instrumento jurídico internacional que simplifica o processo de registro de marcas em múltiplas jurisdições, adotando uma abordagem centralizada. A nova metodologia contrasta com a necessidade de registrar a marca individualmente em cada país de interesse, permitindo-se que o requerente apresente um único pedido internacional por intermédio do escritório nacional de propriedade intelectual de seu país de origem (no caso do Brasil, o INPI), especificando os países membros nos quais se almeja obter a proteção da marca.

O documento internacional foi assinado em 2019, possibilitando que as empresas brasileiras possam usar o sistema para registrar suas marcas no exterior e empresas estrangeiras possam designar o Brasil em seus pedidos internacionais, simplificando o processo de registro de marcas em diversos países e fomentando o comércio internacional, o que reforça a importância das temáticas acerca da propriedade intelectual no fomento da economia.

Os direitos da propriedade intelectual relacionam-se com a capacidade de criação humana e existe um real interesse empresarial nessa temática, haja vista que podem se apropriar de tais direitos (através do registro) e protegê-los em face de terceiros, além de garantir o uso exclusivo por determinado período, a exemplo da proteção da marca e das patentes. Nessa ordem de ideias, pode-se pensar que o patrimônio empresarial de várias organizações pode ser medido a partir do número de ativos na área da propriedade intelectual, sobretudo quando se pensa no objeto empresarial de

⁷⁴ A informação foi extraída do documento Mensagem ao Congresso Nacional de 2018 relativa ao eixo econômico no que tange a inovação, propriedade intelectual e patentes. Mensagem ao Congresso Nacional, 2018 [recurso eletrônico]: 4ª Sessão Legislativa Ordinária da 55ª Legislatura. – Brasília: Presidência da República, 2018. – (Documentos da Presidência da República). Disponível em: <https://www.gov.br/secretariageral/pt-br/centrais-de-conteudo/biblioteca-da-pr/galeria-dos-ex-presidentes/michel-miguel-elias-temer-lulia/mensagens-presidenciais/mensagem-ao-congresso-nacional-2018.pdf/view>. Acesso em 21 ago. 2024. p. 86 et seq.

uma startup que, por vezes, é construída a partir de um software (direito autoral) ou uma invenção (patente).

Destaca-se, ainda, a transição da Era Industrial para a Era da Informação, momento em que o conhecimento e a criatividade se tornaram os principais motores da economia e, nessa nova ordem, as startups desempenham um papel salutar e dependem fortemente da proteção e gestão de seus ativos de propriedade intelectual para prosperar nesse novo cenário.

Peter Drucker, suposto criador da expressão Era da Informação, enfatiza a importância do conhecimento, sobretudo após a Segunda Guerra Mundial, e discute a ideia de que, nos países desenvolvidos, o desafio não é mais tornar o trabalho manual mais produtivo, mas fazer com que os trabalhadores do conhecimento sejam mais produtivos⁷⁵, bem como assevera que, embora o capital seja essencial para qualquer organização, ele não é o fator mais crítico para o sucesso, pois o recurso verdadeiramente valioso e difícil de encontrar é o profissional talentoso e de alto desempenho⁷⁶, o que realça a importância do conhecimento e da criatividade como molas propulsoras da empresa nessa nova era, sendo os frutos dessa atividade intelectual resguardados através dos instrumentos da propriedade intelectual.

Para arrematar essa transição de eras e acentuar que o atual foco do mercado é o conhecimento, Maria Alice Guimarães Borges⁷⁷ conclui que:

A informação sempre foi o insumo básico do desenvolvimento. Quando o homem associou a fala e a imagem e criou a escrita, ele permitiu a transmissão e a armazenagem de informação. A imprensa de Gutenberg, no século XV, o telefone, o rádio, a televisão e agora as tecnologias da informação e da comunicação, que revolucionaram os séculos XIX e XX, aceleraram o acesso e o intercâmbio de informações. Estes diversos meios de comunicação, em vez de se excluírem, potencializam-se, mutuamente. Nas vésperas do século XXI, o mundo está se preparando para dar mais um salto, através das novas tecnologias e das novas redes.

Barbosa⁷⁸ corrobora com essa ideia de que a propriedade intelectual desempenha um papel chave para as empresas em uma economia de mercado, especialmente no contexto da aceleração do processo informacional e do desenvolvimento industrial, pois desde o Renascimento, a tecnologia permitiu a reprodução em massa de produtos, o que elevou a importância da proteção não apenas do produto em si, mas também da ideia por trás dele.

A propriedade intelectual, em essência, confere a seus titulares o direito de explorar comercialmente bens intangíveis, como criações artísticas, marcas e invenções. Essa prerrogativa

⁷⁵ DRUCKER, Peter. **Desafios Gerenciais para o Século XXI**. São Paulo, Thompson Learning, 1999. p. 122.

⁷⁶ Ibid., p. 105.

⁷⁷ BORGES, Maria Alice Guimarães. A compreensão da sociedade da informação. **Ciência da Informação**, Brasília, v. 29, n. 3, p. 25-32, set./dez. 2000. Disponível em: <https://revista.ibict.br/ciinf/article/view/870>. Acesso: em 21 out. 2024. p. 31.

⁷⁸ BARBOSA, Denis Borges. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2. ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003. p. 23.

exclusiva incentiva a inovação e garante aos criadores o retorno pelos seus investimentos e se distingue da propriedade tradicional por se tratar de um direito de exclusividade sobre bens imateriais com valor econômico, não se encaixando na concepção clássica de posse de bens tangíveis.

Ora, a necessidade de delimitar e controlar recursos essenciais à sobrevivência e perpetuação da espécie é inerente à natureza humana. Desde as sociedades primitivas, o conceito de propriedade evoluiu lado a lado com o desenvolvimento social e o processo civilizatório, pois a apropriação de bens sempre foi crucial para garantir a subsistência e a reprodução social, impulsionando a busca por recursos no ambiente que assegurassem a continuidade da humanidade.

A evolução humana, de meros coletores a produtores de seus próprios recursos, implicou uma mudança fundamental na relação com a natureza. Inicialmente, a sobrevivência dependia da extração de alimentos e recursos do ambiente, mas com o avanço sociocultural e econômico, a humanidade passou a cultivar e produzir seus meios de subsistência, transformando a si mesma e o mundo ao seu redor. Tal esforço do desenvolvimento humano pode ser entendido como técnica e um exemplo foi a criação das primeiras ferramentas que aperfeiçoaram a coleta de alimentos, como anzóis, arcos, flechas e etc.

Assim, entre a criação desses artefatos rudimentares até os computadores de última geração, a propriedade intelectual visa resguardar o fruto do intelecto humano e pode ser vista como um conjunto de técnicas de controle da concorrência, assegurando o investimento das empresas em seus ativos intangíveis, como nome, marca, tecnologia e imagem institucional, sendo que a exclusividade de uso proporcionada pela propriedade intelectual garantirá que a empresa possa se beneficiar dos frutos de seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento, incentivando a inovação e o progresso tecnológico.

Diana de Mello Jungmann⁷⁹ afirma que

O conhecimento e a tecnologia avançam em grau de importância como um dos mais eficazes instrumentos de promoção do desenvolvimento econômico no cenário mundial. Novos serviços, produtos e processos produtivos aparecem com velocidade cada vez maior. Esse movimento inovador, quando adequadamente estimulado, já provou que contribui de forma rápida para o processo de geração de riquezas e melhoria da qualidade de vida das populações. Daí ser inegável a necessidade de se valorar e proteger as obras do espírito humano, principalmente em face de um potencial retorno econômico para o seu criador e para a sociedade.

De fato a proteção do objeto da criação humana valoriza o próprio ato de criar a partir da possibilidade de auferir alguma remuneração sobre o que foi criado e a possibilidade de impedir o

⁷⁹ JUNGSMANN, Diana de Mello. **A caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: guia para o empresário**. Brasília: IEL, 2010. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/patentes/materiais-de-consulta-e-apoio/guia-do-empresario.pdf>. Acesso em 05 de maio 2024. p. 17.

uso não autorizado por terceiros e, portanto, sob o olhar empresarial, uma vez legalizado o fruto do conhecimento/criatividade humana, permite-se aumentar o patrimônio da empresa.

Nesse sentido, Jungmann⁸⁰ destaca que, além da criação de valor, a proteção da propriedade intelectual também permite: favorecer o comércio internacional; estimular novos métodos de produção; aumentar a produtividade; gerar riquezas; melhorar a qualidade de vida; fomentar a faculdade criadora; aumentar as possibilidades de ciência e da tecnologia e enriquecer o mundo da literatura e das artes.

John Howkins⁸¹ trouxe a ideia da Economia Criativa que engloba atividades como *design*, tecnologia, artes e cultura, colocando o capital intelectual como seu principal motor e, nessa transição de eras, essa nova economia redefiniu o cenário econômico global e, como prova desse novo desenho, aponta-se o ranking *Best Global Brands*, da Consultoria Interbrand⁸² no qual as quatro primeiras marcas mais valiosas de 2024 podem ser classificadas como pertencentes à referida economia: Apple, Microsoft, Amazon e Google.

Nesse contexto, em que a informação e o conhecimento ditam as regras, os bens intelectuais, com sua capacidade de gerar exclusividade e valor, tornam-se protagonistas. Eles não só representam a maioria dos ativos nas sociedades modernas, como também despontam como o principal atrativo na estruturação de negócios e operações empresariais.

Barbosa⁸³ destaca os seguintes pontos para tratar da importância da propriedade intelectual para uma empresa:

a) Estímulo à inovação: A possibilidade de obter direitos exclusivos sobre suas criações incentiva as empresas a investirem em pesquisa e desenvolvimento, buscando novas soluções e tecnologias que possam gerar vantagens competitivas no mercado;

b) Proteção do investimento: A propriedade intelectual garante que a empresa possa se beneficiar economicamente de seus investimentos em ativos intangíveis, protegendo-os contra cópias e usos não autorizados por terceiros;

⁸⁰ JUNGSMANN, Diana de Mello. **A caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: guia para o empresário**. Brasília: IEL, 2010. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/patentes/materiais-de-consulta-e-apoio/guia-do-empresario.pdf>. Acesso em 05 maio 2024. p. 22.

⁸¹ John Howkins é autor da obra *The Creative Economy* publicada em 2001 e essa nova economia envolve atividades vinculadas ao processo de criação, produção e distribuição de serviços e produtos a partir do conhecimento como alavanca produtiva, sendo exemplos os setores de artes, *software*, publicidade, *design*, moda etc.

⁸² INTERBRAND. **Best Global Brands – Top 100 – 2024**. Disponível em: <https://interbrand.com/best-global-brands/>. Acesso em: 27 out. 2024.

⁸³ BARBOSA, Denis Borges. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2. ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003. p. 23.

c) Criação de barreiras à entrada: A exclusividade de uso de determinadas tecnologias ou marcas pode dificultar a entrada de novos concorrentes no mercado, garantindo à empresa uma posição privilegiada e maior poder de barganha;

d) Fortalecimento da imagem da empresa: A proteção de marcas, nomes empresariais e outros signos distintivos contribui para a construção e o fortalecimento da imagem da empresa no mercado, gerando confiança e reconhecimento por parte dos consumidores.

e) Geração de receita: A propriedade intelectual pode ser utilizada para gerar receita por meio da venda ou licenciamento de tecnologias, marcas e outros ativos intangíveis, além de possibilitar a cobrança de royalties pelo uso de suas criações por terceiros.

Em suma, a proteção da propriedade intelectual é fundamental para que as empresas possam se beneficiar de suas criações e investimentos em ativos intangíveis, incentivando a inovação, protegendo seus negócios e garantindo sua competitividade no mercado.

Um aspecto que também pode ser realçado é que a propriedade intelectual viabiliza a apropriação privada de informações e conhecimento específicos e, sob a perspectiva da análise econômica, seu principal benefício reside no estímulo à criação e disseminação de novas ideias. Nesse sentido, Giovanni Ramello⁸⁴ aponta um aspecto vital: a configuração desses direitos como propriedade molda a estrutura de mercado, impactando a concorrência e as decisões dos agentes econômicos.

Logo, a crescente importância dos bens intelectuais no cenário empresarial atual exige atenção especial à sua proteção, pois as marcas, patentes, *know-how* e direitos autorais são ativos valiosos que impulsionam a inovação e garantem vantagem competitiva. Assim, as transações com esses ativos vão além de simples transferências e licenças, abrangendo operações sofisticadas como investimentos, garantias e planejamento tributário; porém, a natureza intangível desses bens e a complexidade das operações demandam uma análise criteriosa para garantir sua proteção, uma vez que a falta de cuidado pode resultar em perda de direitos, disputas judiciais e prejuízos financeiros, sendo relevante entender aspectos relativos à gestão da propriedade intelectual nas empresas startups diante de suas peculiaridades frente a um cenário de incertezas.

⁸⁴ RAMELLO, Giovanni B. Intellectual Property and the Market of Ideas. **LIUC Papers**, n. 161, serie Economia e Empresa, 39, suppl. dez. 2004, p. 1-20. p. 2.

3.2 GESTÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Juliana Duarte Ferreira⁸⁵ defendeu em sua dissertação de mestrado que, ao longo dos anos, a propriedade intelectual se tornou um ativo estratégico fundamental para indivíduos e organizações com potencial inovador e, no contexto empresarial, a gestão eficaz da propriedade intelectual, que abrange o desenvolvimento, a proteção e a exploração desses ativos, deve ser integrada à estratégia e ao cotidiano da empresa, uma vez que a proteção conferida pela propriedade intelectual incentiva o aprimoramento de ideias e tecnologias, permitindo que os inventores se apropriem do valor social de suas criações.

A gestão da propriedade intelectual vai além da mera proteção legal, possibilitando a geração de ganhos econômicos por meio da comercialização de ativos intangíveis e garantindo os direitos de propriedade intelectual e sua aplicação torna o conhecimento mais explícito e protegido, o que, por sua vez, aumenta a importância da sua gestão. Segundo os estudos de Ferreira⁸⁶, depreende-se que a gestão da propriedade intelectual pode ser entendida como um processo abrangente que engloba a criação, o uso e a transferência de recursos intelectuais, além de envolver uma série de atividades estratégicas, como tomada de decisões, planejamento, organização, controle, liderança, inovação e cultivo do conhecimento, todas com o objetivo final de criar riquezas, aumentar a competitividade e promover o crescimento da organização. Ela também oferece uma série de benefícios para as organizações, pois atua como um escudo, impedindo o uso não autorizado de suas criações e inovações por terceiros, bem como possibilita que a startup utilize bases de patentes como fonte de informação tecnológica, impulsionando seus próprios esforços de pesquisa e desenvolvimento. Também viabiliza a comercialização de ativos intangíveis, gerando novas fontes de receita e reduzindo a dependência tecnológica externa. Outros benefícios incluem a possibilidade de aproveitar incentivos fiscais, atrair investimentos, firmar acordos de licenciamento com outras empresas e fortalecer a posição da empresa no mercado.

Ferreira⁸⁷ também lista que um olhar mais apurado para a gestão da propriedade intelectual contribuirá para o aumento da segurança do negócio, permitindo uma avaliação mais precisa do valor das ideias e dos investimentos da empresa, tanto para uso interno quanto para apresentar a investidores, parceiros e clientes. Por fim, a proteção dos interesses em processos de colaboração, a liberdade de operação em determinados setores e mercados e, em alguns casos, a geração de um

⁸⁵ FERREIRA, Juliana Duarte. **Framework de características relevantes para a gestão da propriedade intelectual em startups**. 2023. 156 f. Dissertação (Mestrado em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação) - Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação - PROFNIT, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/252667>. Acesso em: 15 out. 2024. p. 31 et seq.

⁸⁶ Ibid., p. 31.

⁸⁷ Ibid., p. 32.

fluxo de receita mais robusto também são vantagens significativas proporcionadas pela gestão estratégica da propriedade intelectual.

Como se percebe, a gestão da propriedade intelectual tem um papel fundamental na estratégia das startups e de outras organizações, impulsionando a inovação e o conhecimento para criar valor e fortalecer a competitividade, sendo que, na economia atual, baseada no conhecimento, a propriedade intelectual se destaca como um ativo fundamental, tendo os bens intangíveis como o principal recurso de startups e empresas de base tecnológica.

Apesar da crescente relevância da gestão da propriedade intelectual no cenário empresarial atual, empresas de menor porte e aquelas localizadas em países com histórico limitado de proteção à propriedade intelectual enfrentam dificuldades em entender e utilizar o sistema de forma eficiente, havendo, inclusive, entraves na regulação local, como a demora e os custos para obter o registro dessa propriedade e, desse modo, pensar em gestão da propriedade intelectual, especialmente para pequenas e médias empresas, possibilita o fortalecimento de suas capacidades organizacionais, com o objetivo de proteger e se beneficiar dos resultados de suas atividades inovadoras.

Os benefícios do sistema de propriedade intelectual são geralmente proporcionais ao porte das empresas, mas isso não significa que pequenos e médios empreendedores não devam investir na proteção de seus ativos intangíveis. A capacidade de manter a exclusividade em torno da inovação desenvolvida é crucial para que as empresas obtenham o retorno adequado por seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Para exemplificar, apesar de o Brasil contar com legislação específica e um órgão regulador dedicado (INPI) para a proteção de marcas e patentes, há uma série de conflitos que deságuam no Superior Tribunal de Justiça (STJ) para serem resolvidos e são diversos os fatores que contribuem para essa realidade, incluindo a dinâmica do mercado, interesses divergentes e a complexidade inerente aos direitos de propriedade intelectual.

Para tanto, o STJ tem se debruçado sobre questões como a validade de registros, similaridade entre marcas, uso de elementos comuns, identidade de embalagens e o funcionamento do próprio INPI e, fazendo um apanhado sobre os entendimentos extraídos de julgados publicados até 03/10/2014 – compilado denominado *Jurisprudência em Teses*⁸⁸ -, nota-se que esse tribunal preza por um equilíbrio entre a proteção dos direitos de propriedade intelectual e a livre concorrência, considerando aspectos como a territorialidade (pois a coexistência de marcas semelhantes pode ser admitida quando atuam em territórios distintos e não há risco de confusão para o consumidor [REsp 1.204.488 e REsp 1.191.612]), uso de expressões comuns (uma vez que a

⁸⁸ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **Jurisprudência em Teses nº 24**. Brasília, 12 de nov. de 2014. Disponível em: <https://scon.stj.jus.br/SCON/GetPDFJT?edicao=24>. Acesso em: 21 out. 2024.

lei impede a exclusividade sobre expressões comuns, mesmo quando registradas como parte de uma marca [REsp 1.107.558]), adoção de marcas que se tornam sinônimo do produto (já que o uso generalizado de uma marca para designar um produto pode levar à perda da sua distintividade e permitir o uso por terceiros [REsp 1.315.621]), a situação de marcas de alto renome (haja vista que a legislação brasileira prevê proteção especial, mas ainda há discussões sobre os critérios para a sua caracterização e a competência para a sua declaração [REsp 1.162.281]), por fim, o sistema declarativo (pois o STJ reconhece a importância do sistema declarativo, que prioriza o primeiro a usar a marca, mesmo na ausência de registro [REsp 964.780 e REsp 1.292.958]).

Além dos desafios mencionados, as startups, enfrentam desafios adicionais na gestão da propriedade intelectual, uma vez que a inovação tecnológica é sua principal vantagem competitiva. A falta de uma estratégia de gestão da propriedade intelectual pode levar a erros na proteção e exploração de suas inovações, resultando em custos elevados ou perda de mercado.

O Radar Tecnológico, estudo elaborado pela Divisão de Estudos e Projetos do INPI, utiliza documentos para analisar informações tecnológicas, tendo como foco principal os setores e tecnologias considerados prioritários pelo Governo Brasileiro e seus parceiros, sendo que, através da análise desses instrumentos, busca-se mostrar o desenvolvimento tecnológico no Brasil e no mundo.

Em 2021, o INPI produziu um estudo sobre o panorama da utilização do sistema de propriedade industrial por startups⁸⁹, sendo uma atualização da pesquisa realizada em 2019 sobre o mesmo assunto. Partiu-se de uma listagem de 3.523 números de CNPJ para analisar o perfil de utilização dos ativos da propriedade intelectual quando da realização da análise (somente empresas ativas), tendo sido extraído que, quanto à verificação da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) principal das startups, 30% são empresas de serviços de Tecnologia da Informação e 13% são de atividades de serviços de informação (as demais são de educação; outras atividades profissionais, científicas e técnicas; serviços de escritório, de apoio administrativo e outros serviços prestados principalmente à empresas); e, quanto ao porte, identificou-se que 66% se enquadram como microempresas e 13% são empresas de pequeno porte.

Em relação ao uso da propriedade intelectual, o estudo identificou que, dos CNPJs analisados, 56% apresentaram marcas registradas, 6% registraram softwares, 5% apresentaram pedidos de patentes e 1% possuem registros de desenho industrial; no entanto, 41,5% não

⁸⁹ INPI. Panorama de utilização do sistema de propriedade industrial por startups. **Radar Tecnológico**. ed. 23, set. 2021. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/assuntos/informacao/copy_of_RadarTecnologicoSTARTUPS_psl.pdf. Acesso em: 06 nov. 2024. p. 9 et seq.

apresentaram nenhum ativo solicitado ou registrado. Também foi apurado que 9% dos CNPJs analisados possuem mais de um ativo registrado ou solicitado.

Identificou-se, ainda, que 184 empresas brasileiras depositaram 402 pedidos de patentes no Brasil, sendo as três primeiras principais áreas tecnológicas dos pedidos: as de informática, cálculo e contagem (55 empresas), ciências médicas ou veterinárias e higiene (49 empresas) e medição e teste (37 empresas); porém, das patentes solicitadas, apenas 27 encontram-se vigentes.

No estudo, apontou-se que, para obter uma patente, é preciso pagar taxas, como anuidades e o pedido de exame, bem como responder a questionamentos do exame técnico, sob risco de arquivamento do pedido. O pedido pode ser indeferido caso não cumpra os requisitos legais, invalidando algumas patentes no Brasil. Nesse sentido, foi apurado que 204 pedidos de patentes não foram validados e 8 foram extintos.

Quanto às marcas, apurou-se que as áreas de informática, cálculo e contagem e as de ciências médicas ou veterinárias e higiene (duas primeiras principais áreas registradas, conforme os parágrafos anteriores) envolvem serviços científicos e tecnológicos, pesquisa e projeto relacionados a estes; serviços de análise industrial, pesquisa industrial e desenho industrial; serviços de controle de qualidade e autenticação; projeto e desenvolvimento de hardware e de software de computador (2.044 empresas) e serviços prestados por pessoas ou por organizações cuja finalidade principal seja: (1) ajudar na gestão e operação de um empreendimento comercial, ou (2) ajudar na gestão de negócios ou das funções comerciais de uma empresa industrial ou comercial, assim como serviços prestados por agências de publicidade que se encarregam basicamente de comunicações ao público, de declarações ou de anúncios por todos os meios de difusão e referentes a todos os tipos de produtos ou serviços (1.338 empresas).

Em relação ao desenho industrial, apenas 36 empresas registraram 133 desenhos industriais no Brasil, sendo que as duas primeiras principais áreas foram de instrumentos médicos, instrumentos e ferramentas para uso em laboratório (23 empresas) e aparelhos e equipamentos para médicos, hospitais e laboratórios (17 empresas).

Por fim, em relação ao software, alerta-se que, no Brasil, para fins de comprovação de autoria, pode-se fazer o registro no INPI (trata-se de direito de autor), sendo que tal registro protege o código-fonte (escrito em linguagem de programação)⁹⁰. Em relação a esse ativo, identificou-se 203 startups que registraram 327 softwares no Brasil e as três primeiras principais áreas foram de administração empresarial (66 empresas), administração (63 empresas) e processamento de dados (60 empresas).

⁹⁰ A proteção do software está prevista na Convenção de Berna, da qual o Brasil é signatário. Nesse documento há a previsão de que o registro tem vigência de 50 anos a partir do ano subsequente à data da criação ou de publicação do software.

Em conclusão, o radar tecnológico sobre essa temática trouxe que no Brasil a busca da proteção legal advinda da propriedade intelectual pelas startups ainda é embrionária, pois, embora utilizem principalmente o registro de marca, destaca-se o potencial inexplorado de outros tipos de proteção para seus ativos intangíveis, como assinatura de contratos de segredo industrial (para manter informações confidenciais sobre a empresa, como processos de produção e fórmulas), direito autoral (para proteção de obras literárias, artísticas e científicas, como softwares e livros), contratos de *know-how* (para proteção do conhecimento técnico e prático da empresa, como métodos de gestão e treinamento de empregados) e etc, apesar de o Governo Brasileiro buscar a integração dessas empresas ao sistema de propriedade industrial, haja vista a atualização legislativa para tramitação prioritária de pedidos de patentes de startups, além de tratamentos diferenciados em relação às taxas quando enquadradas como microempresa ou pequena empresa.

Nesse sentido, solidifica-se o fato de que ainda há falta de conhecimento por parte dos empresários acerca dos benefícios do sistema de propriedade intelectual sobre o objeto da startup, além de outros desafios, como a necessidade de fortalecimento do INPI a fim de acelerar a análise dos pedidos, o incremento dos Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs), a limitação de recursos financeiros em comparação com outros países e a falta de recursos humanos qualificados. Logo, superar esses desafios é fundamental para que as startups brasileiras possam aproveitar ao máximo os benefícios da propriedade intelectual e impulsionar seu crescimento e competitividade no mercado.

Em conclusão, a gestão estratégica da propriedade intelectual é um fator determinante para o sucesso das startups, especialmente na fase inicial de constituição. A proteção e a exploração adequadas dos ativos intangíveis permitem que as startups se destaquem no mercado, atraiam investimentos, estabeleçam parcerias estratégicas e impulsionem seu crescimento de forma sustentável.

3.3 IMPACTO DAS STARTUPS NO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR

O conceito de ecossistema foi tratado no primeiro capítulo desta pesquisa a fim de esclarecer o motivo pelo qual passou a ser largamente utilizado no ambiente das startups. Um dos pioneiros na utilização desse termo foi o professor Daniel Isenberg ao elaborar um guia na *Harvard Business Review* para delinear as principais características desse ambiente. Entre elas destacam-se o crescimento orgânico, a atração da colaboração do setor privado e o foco na cooperação. Em outras palavras, para que uma startup possa prosperar, crescer e alcançar seus objetivos, ela precisa de um ambiente favorável, o que passou a ser chamado de “ecossistema empreendedor”.

Isenberg é um teórico fundamental no campo do empreendedorismo e dos ecossistemas de startups e seu modelo foi proposto em 2010 (ecossistema empreendedor) e oferece um arcabouço para a compreensão das complexas interações que ocorrem nos ambientes das startups, delineando seis domínios relevantes: políticas públicas, capital financeiro, cultura, instituições de suporte, capital humano e mercados. O professor argumenta que o sucesso do empreendedorismo depende da harmonia e sinergia entre esses domínios, sem a necessidade de que todos estejam plenamente desenvolvidos simultaneamente. Nesse sentido, a ausência ou subdesenvolvimento de um domínio pode criar desequilíbrios e limitar o potencial empreendedor de um ecossistema.

Desse modo, conforme Camila Borges Fialho⁹¹, em sua tese de doutorado, o modelo de Isenberg oferece uma ferramenta para a análise e compreensão dos ecossistemas de startups, permitindo identificar seus pontos fortes e fracos, bem como as áreas que demandam maior atenção e investimento para fomentar o desenvolvimento de novos negócios e impulsionar a inovação.

No mesmo sentido, o Serviço Brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE) apontou que um ecossistema de startups envolve “um grupo formado por empreendedores, startups e diferentes organizações em seus diversos estágios de crescimentos”⁹² para, em conjunto, fomentar a criação de outros negócios através de apoio e oferecimento de recursos para o desenvolvimento de inovação. Alberto Arenal Cabello⁹³ apontou em sua tese de doutorado que muitos estudiosos e organizações internacionais analisam a importância do ecossistema de empreendedorismo para fomentar o nascimento e desenvolvimento de atividades empreendedoras em um dado local e, para tanto, destacou algumas características comuns para o funcionamento desse ecossistema:

- (i) la completa interdependencia entre los distintos agentes y factores del ecosistema; (ii) sus relaciones y como éstas evolucionan de forma dinámica; (iii) la noción del emprendedor y la actividad emprendedora no sólo como un resultado sino también como un elemento central del sistema; y, como consecuencia, (iv) la necesidad de una aproximación holística para analizar sua evolución y desempeño en el sistema.

Logo, pelo que se observa, a startup é apenas uma das pontas do conjunto que sustentará todo o desempenho daqueles que se interessam pela inovação, fator que impulsiona vantagens competitivas, produtividade e crescimento econômico para o país, uma vez que um “ecossistema de startups dinâmico contribui fortemente para sustentar a inovação, traz dinamismo e eficiência à

⁹¹ FIALHO, Camila Borges. **O fortalecimento do ecossistema empreendedor a partir dos seus domínios na percepção dos principais atores do ambiente local**. 2019. 142 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas. Programa de Pós-Graduação em Administração. Santa Maria - RS, Brasil, 2019. Disponível em: <http://repositorio.ufsm.br/handle/1/19184>. Acesso em: 21 ago. 2024. p. 41 et seq.

⁹² SEBRAE. Ecossistema de startups: o que é e como funciona na prática. **Inovação Sebrae**, Belo Horizonte. Disponível em: <https://inovacao-sebrae.com.br/artigo/ecossistema-de-startups>. Acesso em: 22 abr. 2024.

⁹³ CABELLO, Alberto Arenal. **Entrepreneurial ecosystems: theory revisited, research agenda and policies**. 2020, 205 p. Tese (Doutorado em Engenharia Industrial) – Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, Universidad Politécnica de Madrid, Madrid, 2020. Disponível em: https://oa.upm.es/63142/1/ALBERTO_ARENAL_CABELLO.pdf. Acesso em: 22 abr. 2024. p. 15.

produtividade dos setores industriais, facilita a difusão do conhecimento e gera maiores oportunidades de emprego de qualidade”⁹⁴.

Ries⁹⁵ trouxe a metodologia *lean startup* que destaca o impacto positivo das startups no ecossistema de negócios, impulsionando a inovação e o crescimento econômico, pois se tratam de empresas que desafiam modelos de negócios tradicionais, forçando negócios já estabelecidos a se adaptarem e melhorarem, além de gerarem empregos e novas oportunidades de mercado. Por decorrência disso, o sucesso das empresas de inovação depende da criação de produtos ou serviços que realmente atendam às necessidades dos clientes, o que é alcançado através da experimentação e aprendizado constante. Essa metodologia proposta por Ries fornece um modelo para que as startups testem suas hipóteses de forma rápida e eficiente, aumentando suas chances de sucesso e, consequentemente, seu impacto positivo no ecossistema de negócios.

Sob essa ótica, Dantas e Góes⁹⁶ são enfáticos ao apontarem que o “grande potencial de produção inerente às startups é o principal ponto a ser considerado quando levada em consideração sua relação direta com o desenvolvimento (...) econômico” uma vez que o foco delas é melhorar algum produto/serviço já padronizado no mercado ou trazer uma ideia disruptiva e, a partir da aceitação do mercado, crescerem exponencialmente, e, por consequência, dominarem aquele mercado e impulsionarem a economia, fato que transfere para a startup a possibilidade de fomentar o desenvolvimento econômico local.

Diante do impacto das startups no desenvolvimento econômico, pode-se pensar num direito específico para as startups (*Startup Law*) como um ramo do direito empresarial com a finalidade de reforçar juridicamente essa modalidade empresarial. Sobre esse tema, Dantas e Góes⁹⁷ mencionam que “o ponto central do *Startup Law* constitui a união de institutos e instrumentos do Direito Empresarial, da Propriedade Intelectual e do Direito Autoral, recepcionando proteções de todos.”

A Secretaria Nacional de Juventude é um órgão da Presidência da República brasileira e elaborou o Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude, em colaboração com a UNESCO, sendo que o texto se originou de uma consultoria técnica solicitada pelo Governo

⁹⁴ MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderleia. **Ecossistema de startups do Brasil**: estudo de caracterização do ecossistema brasileiro de empreendedorismo de alto impacto. BID, 2020. DOI <http://dx.doi.org/10.18235/0002222>. Ebook. Disponível em: <https://publications.iadb.org/pt/ecossistema-de-startups-no-brasil-estudo-de-caracterizacao-do-ecossistema-de-empreendedorismo-de>. Acesso em 22 abr. 2024. p. 6.

⁹⁵ RIES, Eric. **The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**. New York: Crown Business, 2011. p. 11.

⁹⁶ DANTAS, Matheus Augusto Silva; GOES, Helder Leonardo de Souza. Startups e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento. **Ciências Humanas e Sociais**, Aracaju, v. 6, n.1, p. 177-196, mar. 2020. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/download/7961/3837/23540&ved=2ahUKewjTwK25sfeFAxXXCbKGHesFAlwQFnoECBsQAQ&usq=AOvVaw3zfhx6FADS> HQfnhJ7Hyfda. Acesso em: 16 abr. 2024. p. 191.

⁹⁷ Ibid., loc. Cit.

Federal a fim de fornecer informações para a atualização do Plano Nacional de Juventude, que está em tramitação na Câmara dos Deputados como o Projeto de Lei 4530/04. O estudo em questão foi publicado em 2018.

Para compreender melhor a situação brasileira, o estudo comparou o ecossistema brasileiro com outros mais maduros e consolidados no cenário mundial, como os Estados Unidos, Singapura e Israel, evidenciando o estágio ainda inicial do desenvolvimento brasileiro. Essa comparação permitiu identificar os principais desafios e áreas de melhoria em relação aos pilares que sustentam um ecossistema empreendedor de sucesso. Os pilares apurados foram o mercado, financiamento, regulação, criação e difusão do conhecimento, infraestrutura e capacidade empreendedora e a cultura⁹⁸.

Identificou-se que o mercado brasileiro apresenta obstáculos tanto para o crescimento das vendas internas quanto para a expansão internacional das empresas, em relação à comercialização de produtos e serviços, sendo que a demora na adoção de novas tecnologias dificulta o surgimento de negócios de base tecnológica, além da escassez de financiamento limitar o crescimento das empresas brasileiras, que não possuem recursos para validar e desenvolver seus negócios até se tornarem sustentáveis.

Também foi apurado que a regulação no Brasil impõe barreiras significativas, desde a abertura de um negócio até seu crescimento e gestão, devido a impostos altos e leis trabalhistas rígidas e que há um distanciamento evidente entre as empresas brasileiras e as universidades, o que resulta em baixa capacidade de gerar conhecimento inovador aplicável ao mercado, já que as universidades focam em pesquisa acadêmica.

Apesar dessa constatação, desde 2004 o Brasil já dispunha de uma lei para tratar de incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo (Lei nº 10.973/2004, denominada de Lei de Inovação Tecnológica) buscando-se colocar em prática o que estava previsto na redação original dos artigos 218 e 219 da CF/88, o que, na época representou um passo crucial para o desenvolvimento tecnológico do Brasil, a fim de estreitar os laços entre universidades e empresas, a partir do estímulo ao investimento em inovação para integrar a pesquisa científica e a produção industrial em benefício da sociedade e impulsionar a inovação e, consequentemente, aumentar a competitividade do país, criando um ambiente favorável à colaboração entre instituições de pesquisa e o setor produtivo e, para tanto, a aludida lei estabelece mecanismos de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica.

⁹⁸ BRASIL. Presidência da República. Secretaria de Governo. Secretaria Nacional de Juventude. **Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude**. Brasília: SNJ, 2018. Disponível em: <https://atlasdasjuventudes.com.br/biblioteca/plano-nacional-de-desenvolvimento-de-empreendedorismo-e-startups-para-juventude/>. Acesso em: 20 ago. 2024. p. 22 et seq.

Giovani Agostini Saaverda e Ricardo Lupion⁹⁹ mencionaram que essa lei veio para quebrar o paradigma de que as universidades são as únicas responsáveis pelo desenvolvimento científico e tecnológico do país, pois ampliou o horizonte da inovação, reconhecendo a relevância da interação entre diferentes atores, como empresas, institutos de pesquisa e o próprio Estado, nesse processo, bem como apontaram que

A referida lei criou estímulos à construção de ambientes especializados e cooperativas de inovação, com o apoio de agências de fomento, possibilitando a formação de alianças estratégicas nacionais e internacionais, envolvendo iniciativa privada, setor público e entidades sem fins lucrativos, visando ao desenvolvimento de pesquisa e empreendedorismo tecnológicos, a criação de ambientes de inovação, inclusive incubadoras e parques tecnológicos.

Em que pese a relevância dessa mudança de paradigma a partir dessa lei, os artigos 218 e 219 da CF/88 foram robustecidos com a EC nº 85/2015, que também acrescentou os artigos 219-A e 219-B, para melhorar a articulação entre o Estado e as instituições de pesquisa públicas e privadas e ampliar o leque das entidades que poderão receber apoio do setor público para pesquisas, além dos incentivos fiscais disciplinados no artigo 17 da Lei nº 11.196/05, denominada de Lei do Bem:

Art. 17. A pessoa jurídica poderá usufruir dos seguintes incentivos fiscais:

I - dedução, para efeito de apuração do lucro líquido, de valor correspondente à soma dos dispêndios realizados no período de apuração com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica classificáveis como despesas operacionais pela legislação do Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ ou como pagamento na forma prevista no § 2º deste artigo;

II - redução de 50% (cinquenta por cento) do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI incidente sobre equipamentos, máquinas, aparelhos e instrumentos, bem como os acessórios sobressalentes e ferramentas que acompanhem esses bens, destinados à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico;

III - depreciação integral, no próprio ano da aquisição, de máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos, novos, destinados à utilização nas atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, para efeito de apuração do IRPJ e da CSLL;

IV - amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional, no período de apuração em que forem efetuados, dos dispêndios relativos à aquisição de bens intangíveis, vinculados exclusivamente às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, classificáveis no ativo diferido do beneficiário, para efeito de apuração do IRPJ;

VI - redução a 0 (zero) da alíquota do imposto de renda retido na fonte nas remessas efetuadas para o exterior destinadas ao registro e manutenção de marcas, patentes e cultivares.

§ 1º Considera-se inovação tecnológica a concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique melhorias incrementais e efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado.

§ 2º O disposto no inciso I do caput deste artigo aplica-se também aos dispêndios com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica contratados no País com universidade, instituição de pesquisa ou inventor independente de que trata o inciso IX do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, desde que a pessoa jurídica que efetuou o dispêndio fique com a responsabilidade, o risco empresarial, a gestão e o controle da utilização dos resultados dos dispêndios.

⁹⁹ SAAVERDA, Giovani Agostini; LUPION, Ricardo. **Direitos Fundamentais** – Direito Privado e Inovação. Porto Alegre: EdIPUCRS, 2012. p. 83.

§ 3º Na hipótese de dispêndios com assistência técnica, científica ou assemelhados e de royalties por patentes industriais pagos a pessoa física ou jurídica no exterior, a dedutibilidade fica condicionada à observância do disposto nos arts. 52 e 71 da Lei nº 4.506, de 30 de novembro de 1964.

§ 4º Na apuração dos dispêndios realizados com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica, não serão computados os montantes alocados como recursos não reembolsáveis por órgãos e entidades do Poder Público.

§ 6º A dedução de que trata o inciso I do caput deste artigo aplica-se para efeito de apuração da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL.

§ 7º A pessoa jurídica beneficiária dos incentivos de que trata este artigo fica obrigada a prestar, em meio eletrônico, informações sobre os programas de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação, na forma estabelecida em regulamento.

Em decorrência da Emenda da Inovação, também houve a necessidade de atualização da Lei de Inovação Tecnológica para seguir as diretrizes da emenda constitucional e, para tanto, foi sancionada a Lei nº 13.243/2016, denominada de Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação e regulamentada pelo Decreto nº 9.283/2018.

O Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação¹⁰⁰ acrescentou o parágrafo único ao artigo 1º da Lei nº 10.973/04 para trazer alguns princípios ao sistema de estímulo para a ciência, tecnologia e inovação que, de forma resumida, abrangem as formas que devem ser adotadas pelo Estado para a promoção do incentivo à inovação, além de modificar o conceito legal de inovação para “introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho” (nova redação do artigo 2º da Lei nº 10.973/04), dentre outras alterações.

Em relação aos direitos de propriedade intelectual, o Decreto nº 9.283/2018, ao regulamentar os dispositivos da Lei nº 13.243/2016 trouxe que as universidades e centros de pesquisa poderão compartilhar os direitos de propriedade intelectual com empresas parceiras em projetos conjuntos de desenvolvimento de produtos inovadores, sendo que a divisão da titularidade da propriedade intelectual e dos lucros obtidos com a comercialização das criações deverá ser formalizada em contratos de encomenda tecnológica, que poderão incluir cláusulas sobre cessão de direitos de propriedade intelectual, licenciamento e transferência de tecnologia.

Denota-se que, apesar do aparato legislativo e fiscal, o estudo realizado para a atualização do Plano Nacional de Juventude demonstrou que ainda há muitas barreiras a serem superadas em busca

¹⁰⁰ O Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação promoveu mudanças em nove leis a fim de criar um ambiente mais propício à colaboração entre universidades, institutos de pesquisa e empresas: Lei de Inovação, Lei das Fundações de Apoio, Lei de Licitações, Regime Diferenciado de Contratações Públicas, Lei do Magistério Federal, Lei do Estrangeiro, Lei de Importação de Bens para Pesquisa, Lei de Isenções de Importações e Lei das Contratações Temporárias.

do avanço do desenvolvimento científico e tecnológico brasileiro. Neste ponto, Breno Medeiros¹⁰¹ aponta a liderança japonesa no cenário de transformações, pois, em 2016, o país apresentou o seu 5º Plano Básico de Ciência e Tecnologia propondo uma sociedade superinteligente, intitulada *society 5.0* (sociedade 5.0) e no relatório sobre esse plano, ainda em 2015, foi inserido que a sua execução necessitaria da participação de variados grupos, como governo, universidades, indústria e cidadãos a fim de trabalharem juntos pelo crescimento econômico do país.

Logo, em que pese a vigência de uma legislação que admite a relevância da parceria entre os empreendedores e as universidades, ainda há entraves tanto que o marco legal brasileiro das startups foi instituído para facilitar a criação e o desenvolvimento de startups, além de também incentivar a interação com universidades e a pesquisa, impulsionando ainda mais essa parceria estratégica.

Medeiros¹⁰² define a Sociedade 5.0 como um novo modelo social que une o progresso tecnológico da Indústria 4.0 com a ética e a sustentabilidade socioambiental. Para ele, a transformação digital deve caminhar lado a lado com a preservação da qualidade de vida, inclusão social e um desenvolvimento econômico, social e ambiental que beneficie tanto o presente quanto o futuro. Nessa nova sociedade, o ser humano é o foco principal, buscando equilibrar o desenvolvimento econômico com a resolução de problemas sociais. Isso se traduz em um ambiente de trabalho 5.0, onde a dignidade humana é valorizada e o trabalhador possui maior autonomia e liberdade para gerenciar sua carreira. O autor¹⁰³ também aponta para a necessidade de reavaliar os direitos sociais, combinando a "dignidade compromissória" do capitalismo humanista (que garante sustento, status, saúde e segurança) com uma "dignidade emancipatória", que se manifesta na liberdade de trabalho com autogestão e potencial ilimitado de ganhos.

Em suma, enxerga-se a Sociedade 5.0 como uma evolução da sociedade atual (denominada de sociedade da informação¹⁰⁴) para além do uso massivo da tecnologia, pois também se verifica uma preocupação genuína com a sustentabilidade, a qualidade de vida e a valorização do ser humano.

¹⁰¹ MEDEIROS, Breno. **A sociedade 5.0 e o novo balizamento normativo das relações de trabalho no plano das empresas**, 2022, 295 p. Tese (Doutorado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2022. Disponível em <https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3106/2/Breno%20Medeiros.pdf>. Acesso em 11 out 2024. p. 29 et seq.

¹⁰² MEDEIROS, Breno. **A sociedade 5.0 e o novo balizamento normativo das relações de trabalho no plano das empresas**, 2022, 295 p. Tese (Doutorado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2022. Disponível em <https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3106/2/Breno%20Medeiros.pdf>. Acesso em 11 out 2024. p. fl. 29 et seq.

¹⁰³ Ibid., p. 18.

¹⁰⁴ Não é possível atribuir o conceito de sociedade da informação a um único autor, pois foi sendo construído ao longo do tempo por diversos pensadores e pesquisadores de diferentes áreas como Manuel Castells, sociólogo espanhol que, na década de 1990, aprofundou o conceito de Sociedade da Informação em sua obra "A Era da Informação". Ele analisou o impacto das tecnologias digitais nas relações sociais, na cultura, na política e na economia, e como elas moldam a sociedade em rede, Alvin Toffler, escritor americano e autor da obra "A Terceira Onda", que descreve a transição da sociedade industrial para a sociedade da informação e Pierre Lévy, filósofo francês que estudou a cibercultura e o impacto da internet nas relações sociais, dentre outros.

Após um adendo sobre o que se trata a sociedade 5.0, sobretudo diante do tema dessa pesquisa já que essa nova sociedade busca soluções para desafios sociais e ambientais, criando um mercado propício para as startups desenvolvedoras de soluções, aliando inovação e tecnologia, depreende-se a importância da união de esforços entre o empreendedorismo e as universidades para a impulsão da criatividade para a construção de um futuro mais próspero e sustentável, que são os ideais da sociedade 5.0, pois também depende dessa colaboração para alcançar seu pleno potencial e transformar o mundo em um lugar melhor para todos.

Porém, no cenário brasileiro, mesmo com o incentivo legal e fiscal, na prática ainda não se atentou para a importância da integração entre startups e universidades, diante dos inúmeros desafios como a burocracia, a falta de comunicação e a diferença de cultura entre os dois ambientes, já que, conforme já mencionado, muitas universidades brasileiras ainda focam na pesquisa estritamente acadêmica e desvinculada da utilidade prática do estudo na modificação do meio social, mas essa realidade tende a ser superada em busca do ideal da sociedade 5.0.

Observou-se, ainda, que o país precisa melhorar sua infraestrutura para capacitar empreendedores, pois há falta de escolas, incubadoras, aceleradoras e espaços de *coworking* para dar suporte ao desenvolvimento de negócios de sucesso. Em vista disso, apesar do grande interesse em empreender, muitos negócios fecham após cinco anos, indicando a dificuldade em transformar esse desejo em empresas sustentáveis, bem como a baixa atração de imigrantes qualificados, que muitas vezes optam pelo empreendedorismo em novos países, também limita o crescimento do ecossistema.

Em 2022, a Associação Brasileira de Startups (ABStartup) mapeou o ecossistema empreendedor¹⁰⁵ a fim de traçar um panorama acerca da situação brasileira abordando-se o perfil das startups e dos fundadores, investimento, diversidade e empregabilidade com base numa amostra de 1.753 respostas, com participação de 266 cidades brasileiras a partir de autodeclaração via preenchimento de formulário de pesquisa online coletados entre os meses de agosto até outubro/2022.

No relatório de conclusão da pesquisa constou que o Estado de São Paulo compreende 36,3% das empresas startups do Brasil, enquanto que o Estado Goiás abrange apenas 1,9%. Em relação às regiões, o Sudeste lidera com 53,2% das startups, enquanto a região Norte abarca apenas 5,0%, o que demonstra a disparidade entre os Estados e regiões brasileiros, confirmando um dado histórico acerca da concentração econômica.

¹⁰⁵ ABSTARTUPS – Associação Brasileira de Startups. Mapeamento Ecossistema Brasileiro de Startups 2022. Disponível em: <https://abstartups.com.br/pesquisas/>. Acesso em: 05 set. 2024.

Outro dado verificado na pesquisa, foi o faturamento médio anual das startups no ano de 2021 no valor de R\$ 850.561,89, sendo que 45,8% delas foram fundadas a partir de 2020, sendo que 68,7% das empresas apuradas possuem até 10 colaboradores, bem como 82,0% foram criadas para soluções voltadas para empresas (B2B) e empresas e consumidor final (B2B2C). Em relação aos investimentos, 39,6% das empresa apuradas afirmaram que receberam algum tipo de investimento e, desse percentual, 39,0% foi através de investidores-anjos. Também foi extraído da pesquisa que a média de investimento foi no patamar de R\$ 1.292.139,77. Das empresa que não receberam investimentos, 37,8% informaram que estão se preparando para começar a buscar investimentos.

O mapeamento de 2023 da ABStartup¹⁰⁶ se baseou numa amostra de 2.593 startups a partir de respostas de 326 cidades brasileiras, tendo sido mantido o resultado de que o Estado de São Paulo detém 38,4% das startups brasileiras (um pequeno aumento em relação ao estudo de 2022), sendo que os principais segmentos das startups mapeadas são edtech (relacionadas com educação), fintech, healtech e life science (relacionadas com saúde) e tech e retailtech (relacionadas com soluções voltadas para o varejo). Também foi observado um pequeno aumento do faturamento médio das startups no ano de 2022 (R\$ 876 mil reais) e 32,4% das startups já estão na fase de tração, bem como 25,6% foram fundadas há mais de cinco anos, além de 53,2% terem como público-alvo as empresas (segmento B2B). A pesquisa também verificou que 22,4% possuem registro de patente.

Corroborando com os dados supramencionados, registra-se que a StartupBlink, uma plataforma global de pesquisa em economia da inovação para tratar de conhecimento e ferramentas de mapeamento, marcação e aceleração da inovação, publica relatórios anuais e tabelas de classificação para auxiliar os empresários na tomada de decisões no campo de startups.

O relatório anual denominado “Relatório Global *Startup Ecosystem Index*”¹⁰⁷ classificou ecossistemas de startups de mil cidades e cem países, sendo que no relatório de 2023 constou a informação de que a cidade de São Paulo foi a 17ª cidade do ranking global e a 1ª cidade do ranking da América do Sul e do Brasil, respondendo por 47% das startups brasileiras.

No aludido documento foi mencionado que a cidade de São Paulo/SP atua como núcleo influenciador das demais localidades, atraindo investidores e visionários na área de tecnologia e indicou como exemplos de startups paulistas de sucesso o banco digital C6, que trouxe soluções disruptivas para os serviços bancários, a empresa de locação de imóveis Quinto Andar que simplificou o processo de locação tanto para inquilinos como proprietários, a LOGGI que otimizou

¹⁰⁶ ABSTARTUPS – Associação Brasileira de Startups. Mapeamento Ecossistema Brasileiro de Startups 2023. Disponível em: <https://abstartups.com.br/pesquisas/>. Acesso em: 08 nov. 2024.

¹⁰⁷ Global Startup Ecosystem Index 2023. Disponível em: <https://lp.startupblink.com/report-download/>. Acesso em: 22 abr. 2024.

os serviços de entregas no mesmo dia (concorrendo diretamente com a Empresa Brasileira de Correios e seu serviço de sedex), além do IFOOD que revolucionou o serviço de entrega de alimentos e refeição num dos momentos mais críticos que foi a pandemia da COVID 19.

Também foi ressaltado que persistem os desafios da tributação e da burocracia, o que já havia sido identificado na pesquisa encomendada pela Presidência da República quando da formulação do plano nacional para a juventude tratado em linhas anteriores haja vista a motivação do legislador em trazer soluções para simplificação da abertura e fechamento de startups, todavia, ainda há solo fértil para otimizar o surgimento de tantas outras empresas na área de inovação para fomentar o desenvolvimento econômico brasileiro.

Além da cidade de São Paulo/SP, outras 27 (vinte e sete) cidades brasileiras também aparecem no ranking da publicação e, entre elas, as cidades de Curitiba/PR (140ª) e Rio de Janeiro/RJ (145ª) também estão bem posicionadas e, com base nos aludidos dados, percebe-se o quanto é impactante a importância da startup para o crescimento econômico brasileiro.

3.4 GESTÃO DE RISCO NA EMPRESA STARTUP

Tendo como norte o fato de que a criação e a difusão de conhecimento foram indicadores utilizados no Plano Nacional de Empreendimento e Startup para a Juventude, a fim de apurar a situação do ecossistema empreendedor brasileiro frente aos demais ecossistemas estrangeiros, reitera-se a importância da proteção decorrente da propriedade intelectual – como patentes e direitos autorais – sobre o negócio da empresa startup para blindar a novidade a ser inserida no mercado. Com efeito, isso permite que as empresas startups (e as demais) se beneficiem de seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento, pois, conforme já abordado nesta pesquisa, a inovação tem uma relação intrínseca com a startup e a falta de acesso a financiamento adequado pode prejudicar essa capacidade de romper com o tradicional e, conseqüentemente, minimizar e até inviabilizar a geração de propriedades intelectuais, impactando o mercado brasileiro.

Fabio Zoppi Barrionuevo¹⁰⁸ destaca que, no contexto da gestão de risco em startups, a propriedade intelectual é um elemento crucial na matriz de gestão de riscos, que visa fornecer uma perspectiva abrangente das principais dimensões de risco em um negócio de startup, incluindo o desenvolvimento de produto, porquanto a proteção dos ativos intangíveis de uma startup permite a defesa contra cópias não autorizadas e a garantia de que a empresa será a única beneficiária de suas

¹⁰⁸ BARRIONUEVO, Fabio Zoppi. **Fatores de (in)sucessos em startups: o caso do Programa Startup SP SEBRAE**. 2022. 308 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-06122022-213838/es.php>. Acesso em: 01 ago. 2024. p. 132.

inovações, sendo algo especialmente importante em um ambiente competitivo, pois outros empreendimentos podem tentar se apropriar das ideias e tecnologias da criadora.

Essa matriz de gestão de riscos foi proposta por Pedro Marins Freire Teberga e Fábio Lotti Oliva¹⁰⁹ para auxiliar a identificação e avaliação dos riscos em startups de tecnologia, permitindo uma comparação entre as diferentes empresas e seus respectivos níveis de exposição ao risco. Teberga¹¹⁰ apontou em sua dissertação de mestrado as quatro dimensões principais de risco que podem afetar o desenvolvimento de produtos em startups: risco de mercado (refere-se à incerteza relacionada à demanda do mercado, à concorrência e à aceitação do produto pelos clientes); risco técnico (abrange as incertezas associadas ao desenvolvimento da tecnologia, como a viabilidade técnica, a complexidade do projeto e a capacidade da equipe de desenvolvimento); risco de usuário (relaciona-se à incerteza sobre as necessidades e expectativas dos usuários em relação ao produto, incluindo a usabilidade, a experiência do usuário e a adequação do produto às suas necessidades) e o risco de implementação (envolve os desafios na implementação do produto no mercado, como a capacidade de produção, a logística, o suporte ao cliente e a gestão da cadeia de suprimentos).

Identificados os riscos do empreendimento, tais deverão ser avaliados e inseridos em uma escala que varia de baixo a alto, demonstrando o grau de exposição da startup a cada tipo de risco apontado. Essa matriz também leva em consideração a classificação dos produtos¹¹¹ em quatro categorias, cada uma com diferentes níveis de risco: *new ventures* (produtos completamente novos no mercado, com alto grau de incerteza e risco); novas categorias (produtos novos para a empresa, mas que já existem no mercado, com risco moderado); novas plataformas (produtos que adicionam novas funcionalidades ou tecnologias a produtos existentes, com risco relativamente baixo) e derivados de produtos existentes (produtos que são melhorias ou variações de produtos já existentes, com o menor grau de risco).

Logo, tomando-se como base essa matriz, os empreendedores poderão avaliar os riscos do seu negócio em diferentes dimensões, considerando também a classificação dos seus produtos e o grau de incerteza associado a cada um, podendo ser uma ferramenta útil para os gestores na tomada de decisões estratégicas e para a mitigação de riscos em seus projetos, sobretudo no que tange a

¹⁰⁹ TEBERGA, Pedro Marins Freire; OLIVA, Fábio Lotti; KOTABE, Masaaki. **Risk analysis in introduction of new technologies by star-ups in the Brazilian market**. Management Decision, v. 56, n. 1, p. 64-86, 2018. Tradução. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/MD-04-2017-0337>. Acesso em: 22 abr. 2024. p. 64 et seq.

¹¹⁰ TEBERGA, Pedro Marins Freire. **Análise de risco na introdução de novas tecnologias por startups no mercado brasileiro**. 2016. 139 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) - Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-19122016-163439/pt-br.php>. Acesso em: 22 abr. 2024. p. 30 et seq.

¹¹¹ Ibid., p. 33.

proteção da propriedade intelectual, já que está intrinsecamente relacionado com o negócio empresarial, haja vista que as startups operam em cenários de incertezas e a proteção dos seus ativos podem determinar a escalabilidade do negócio.

A falta de proteção adequada da propriedade intelectual pode levar a diversos riscos para a startup, como a perda de vantagem competitiva, pois se o coração da startup não for protegido, os concorrentes podem copiar livremente as suas inovações, diminuindo sua vantagem competitiva e dificultando sua entrada no mercado. Por consequência, haverá dificuldade na atração dos investimentos, já que pretensos interessados geralmente buscam startups com propriedade intelectual protegida, porquanto isso demonstra que a empresa possui ativos valiosos e um potencial de crescimento maior. Por fim, a falta de uma proteção adequada poderá levar a disputas legais com outras empresas, implicando a geração de custos para os envolvidos.

Nesse sentido, uma gestão de risco em startups deve incluir uma atenção especial à propriedade intelectual, pois a proteção adequada desses ativos será fundamental para mitigar riscos, garantir a vantagem competitiva do negócio inovador e atrair investimentos, aumentando suas chances de sucesso no mercado.

4. FASES DE ESTRUTURAÇÃO DA STARTUP

Tendo sido apresentada a propriedade intelectual enquanto um ativo estratégico para o sucesso das startups, delineando os benefícios da proteção jurídica para o crescimento e a consolidação no mercado, o presente capítulo se debruçará sobre as diferentes fases de estruturação de uma startup, desde a ideação até a escala, aprofundando a análise da necessidade de uma proteção jurídica eficiente em cada etapa.

Nesse sentido, busca-se discorrer sobre a aplicação prática da gestão da propriedade intelectual nas diferentes fases de estruturação da startup para a otimização do negócio empresarial, a fim de garantir a proteção dos ativos intangíveis, minimizando-se riscos e impulsionando o seu crescimento sustentável, demonstrando-se a importância da propriedade intelectual em todas as etapas da startup, desde a concepção da ideia até a consolidação no mercado, evidenciando que a proteção legal adequada também é um fator para o sucesso do empreendimento inovador.

As startups necessitam de celeridade em seu desenvolvimento, em virtude da natureza dinâmica do mercado em que se inserem e, a fim de otimizarem as suas etapas de crescimento e mitigarem os riscos inerentes à sua atividade, as startups recorrem ao chamado "capital de risco" (*venture capital*), investimento este que visa impulsionar a expansão da base de clientes e acelerar o desenvolvimento do negócio.

Nesse contexto, insere-se o conceito de empreendedor nascente proposto por Paul D. Reynolds e Sammis B. White¹¹², pois alguém assim se tornará quando se envolver em pelo menos duas atividades empreendedoras, como alugar um imóvel ou equipamento para a empresa ou elaborar um plano de negócios. Desse modo, uma equipe empreendedora nascente, por sua vez, será formada por duas ou mais pessoas engajadas em atividades empreendedoras com o objetivo de criar uma nova empresa. Nessa busca pelo empreendedorismo se faz necessário o processo de busca de capital em suas diferentes etapas, desde a fase inicial de exploração de ideias até o momento em que os empreendedores estão ativamente buscando investimento para viabilizar seus negócios.

Em sua dissertação de mestrado, Marcel Maggion Maia¹¹³ defendeu que empreendedores realizam dois movimentos distintos na busca por capital para iniciar seus negócios. No primeiro,

¹¹² REYNOLDS, Paul D.; WHITE, Sammis. B. **The entrepreneurial process: economic growth, men, women, and minorities**. Westport: Quorum Books, 1997. p. 31.

¹¹³ MAIA, Marcel Maggion. **Como nascem as startups?** Uma análise microsociológica das performances e estratégias discursivas dos empreendedores à procura de capital. 2016. 179 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: https://www.oasisbr.ibict.br/vufind/Record/USP_f0c2258bacd6aca452ffe5e53996a2e8. Acesso em: 05 ago. 2024. p. 58.

ainda em fase de pesquisa e simulação, buscam informações sobre a fundação de startups e como apresentar seus projetos a investidores, sem necessariamente terem iniciado atividades concretas para a criação da empresa. No segundo movimento, com um planejamento mais sólido, buscam recursos financeiros com o objetivo de criar uma startup viável.

É importante ressaltar que todo o processo se origina de uma ideia dos envolvidos no negócio. A transição do primeiro para o segundo movimento, no entanto, não ocorre automaticamente, dependendo da capacidade dos interessados em obter financiamento, validar suas ideias e desenvolver um produto minimamente viável (MVP).

Segundo Barrionuevo¹¹⁴, o MVP é uma versão inicial de um produto que possui apenas as funcionalidades essenciais para ser lançado no mercado, sendo desenvolvido com o mínimo de tempo e recursos, com o objetivo de testar hipóteses sobre o produto e o mercado, permitindo que a startup aprenda e valide seu modelo de negócio de forma rápida e eficiente.

Também vale lembrar que as empresas de qualificação de startups ("aceleradoras") desempenham um papel crucial ao auxiliar os empreendedores nessa transição, oferecendo mentoria, investimento e acesso a redes de contato.

Maia¹¹⁵ também apontou que a transição entre as fases pode ser influenciada por fatores sociais e culturais, já que os empreendedores buscam construir uma imagem de sucesso e potencial de crescimento para suas startups, mesmo que ainda estejam em estágio inicial, a fim de atrair investimento; para tanto, há performances e discursos específicos moldados pelas expectativas dos investidores e pelo contexto cultural do empreendedorismo.

Para fins de sistematização e identificação de oportunidades em plataformas de investimento, fundos ou aceleradoras, o ambiente de inovação utiliza nomenclaturas específicas para cada estágio de desenvolvimento da empresa nascente, conforme a seguinte classificação adotada nessa pesquisa acadêmica¹¹⁶:

¹¹⁴ BARRIONUEVO, Fabio Zoppi. **Fatores de (in)sucessos em startups: o caso do Programa Startup SP SEBRAE**. 2022. 308 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-06122022-213838/es.php>. Acesso em: 01 ago. 2024. p. 146 et seq.

¹¹⁵ MAIA, Marcel Maggion. **Como nascem as startups?** Uma análise microsociológica das performances e estratégias discursivas dos empreendedores à procura de capital. 2016. 179 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: https://www.oasisbr.ibict.br/vufind/Record/USP_f0c2258bacd6aca452ffe5e53996a2e8. Acesso em: 05 ago. 2024. p. 73.

¹¹⁶ Trata-se da nomenclatura utilizada pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups) para classificar as startups cadastradas em seu banco de dados, indicando o estágio de desenvolvimento em que cada uma se encontra. Essa associação é uma importante fonte de dados sobre o ecossistema de startups no Brasil, fornecendo informações sobre o número de startups, sua distribuição geográfica, estágio de desenvolvimento e setores de atuação, além de

a) **Ideação:** Fase embrionária, na qual a ideia do negócio é concebida e validada, com a definição do modelo de negócio, público-alvo e proposição de valor.

b) **Operação:** Etapa na qual a startup inicia suas atividades operacionais, com a estruturação da equipe, desenvolvimento do produto ou serviço e busca por clientes iniciais.

c) **Tração:** Fase de crescimento acelerado, na qual a startup demonstra a viabilidade do seu modelo de negócio, com aumento significativo da base de clientes e receita.

d) **Escala:** Estágio de expansão e consolidação no mercado, com a busca por novos mercados, aumento da capacidade produtiva e otimização de processos.

A identificação precisa do estágio de desenvolvimento do negócio disruptivo é vital para a tomada de decisões estratégicas por parte dos investidores, bem como para a definição das melhores práticas de gestão e alocação de recursos por parte dos empreendedores. Nesse ponto, situa-se o objeto de estudo dessa pesquisa, pois a fase embrionária de uma startup, distinta da constituição de empresas tradicionais, apresenta peculiaridades que exigem atenção redobrada quanto à proteção de sua propriedade intelectual, uma vez que a instabilidade inerente a esse modelo de negócio, aliada à escassez de recursos financeiros, torna a salvaguarda dos direitos de propriedade intelectual um imperativo.

Concorda-se com Livia Costa de Oliveira¹¹⁷ quanto ao fato de que a proteção da propriedade intelectual na fase de ideação, embora desafiadora, é essencial para a garantia da segurança jurídica, minimização dos riscos e aumento das chances de sucesso da startup. Nesse sentido, a conscientização sobre a importância da proteção da propriedade intelectual e a adoção de medidas preventivas desde o início do desenvolvimento da ideia são fundamentais para o futuro da empresa.

Ries¹¹⁸ em sua obra traz uma nomenclatura diversa, mas aponta que as empresas em geral, incluindo as startups, passam por quatro fases principais de trabalho: pesquisa e desenvolvimento, crescimento, otimização e, por fim, operação e legado.

Na primeira fase, a inovação e a experimentação são predominantes, ou seja, o foco está na busca de novas ideias, desenvolvimento de protótipos e testagem das hipóteses no mercado, ou seja, a empresa está focada na aprendizagem e validação do potencial de um novo produto ou serviço.

também realizar pesquisas e estudos sobre o cenário dessas no país, contribuindo para o desenvolvimento do ecossistema e para a formulação de políticas públicas de apoio ao empreendedorismo inovador.

¹¹⁷ OLIVEIRA, Livia Costa de. A importância da proteção da Propriedade Intelectual na fase inicial de uma Startup. **Revista Brasileira de Direito e Gestão Pública**, Pombal, PB, v. 8, n. 5, p. 1416-1429, nov. 2020. Disponível em: <https://www.gvaa.com.br/revista/index.php/RDGP/article/download/8615/8090/44195>. Acesso em: 07 ago. 2024. p. 7.

¹¹⁸ RIES, Eric. **The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**. New York: Crown Business, 2011. p. 255.

Em seguida, uma vez que um produto encontra seu mercado e demonstra potencial, a empresa entrará na fase de crescimento e o foco passará a ser a aquisição de clientes, expansão de mercado e aumento da receita e, assim, o investimento passa a ser em marketing, vendas e desenvolvimento de recursos para impulsionar o crescimento. Estabelecida essa fase, a empresa entrará na fase de otimização e seu foco se voltará para a melhoria da eficiência, redução de custos e aumento da lucratividade, pois se buscará a otimização dos processos e maximização do seu valor para o cliente. E, por fim, consolidada essa fase, a empresa passará a se concentrar na manutenção das operações existentes, no gerenciamento dos produtos já estabelecidos e na garantia da eficiência dos custos. Aqui, a inovação pode ser menos frequente, mas ainda é importante para se manter competitiva e relevante no mercado.

Ries¹¹⁹ também enfatiza a importância de uma gestão de portfólio eficaz para lidar com essas diferentes fases, pois as empresas precisam equilibrar seus esforços entre a otimização de produtos existentes e a busca por mais inovações para a garantia de um crescimento sustentável a longo prazo. Nesse sentido, a transição entre as fases aqui listadas pelo autor e a classificação adotada nessa pesquisa pode ser desafiadora, sobretudo para as startups, pois precisam se adaptar rapidamente às mudanças do mercado e às necessidades dos clientes. Com a mentalidade e as ferramentas certas, especialmente uma gestão adequada da propriedade intelectual, elas poderão navegar com sucesso e alcançar um crescimento sustentável.

4.1. FASE DE IDEACÃO

A fase de ideação é primordial para o desenvolvimento de uma startup e se caracteriza pela necessidade da concepção e desenvolvimento de um produto minimamente viável (MVP) para validação da proposta junto ao mercado. Em termos de captação de recursos, tal fase geralmente envolve investimentos a partir de recursos próprios do empreendedor, provenientes de sua rede de contatos pessoais ou de familiares.

Em certos casos, a startup em estágio de ideação também pode obter acesso ao chamado "capital semente", oriundo de investidores-anjo, aceleradoras ou fundos de investimento especializados em empresas em estágio inicial. Esse termo abrange duas etapas distintas de investimento: o *pre-seed*, direcionado a startups em fase embrionária, com apenas uma ideia formada ou um MVP em desenvolvimento e o *seed*, voltado para startups que já iniciaram a validação de seus produtos ou serviços, conquistando seus primeiros clientes pagantes.

¹¹⁹ Ibid., p. 254-255.

Segundo Oliveira¹²⁰, torna-se imperiosa a proteção da propriedade intelectual na fase de ideação da startup, pois, em que pese a Lei de Direitos Autorais não proteger as ideias e projetos, essa falta de proteção legal não significa que esses ativos intangíveis não tenham valor e, desse modo, a ausência de mecanismos formais de proteção pode levar à apropriação indevida da ideia por terceiros, resultando em concorrência desleal e prejuízos para a startup.

Nessa fase inicial, marcada pela instabilidade e possíveis mudanças na composição societária, a saída de um sócio que teve acesso à ideia ou projeto original pode levar ao uso indevido desses ativos em outro empreendimento, caso não exista um acordo prévio sobre a titularidade e os direitos de exploração da propriedade intelectual. Nesse sentido é singular a adoção de uma gestão estratégica para a proteção da ideia central do negócio desde o início do projeto, minimizando o risco de vazamento e prevenindo conflitos futuros.

Além disso, é importante considerar a necessidade de expor o produto ao mercado durante a fase de ideação da startup, pois a validação no ambiente real e a busca por investidores são etapas cruciais; porém, a exposição prematura, antes de garantir a proteção legal adequada, pode levar ao plágio por terceiros, prejudicando o potencial de sucesso do negócio.

Verifica-se, ainda, conforme alerta Oliveira¹²¹, que a formalização jurídica completa da empresa startup pode não ser a melhor opção na sua fase inicial, devido à instabilidade e às possíveis mudanças no modelo de negócio. Entretanto, pensando-se na gestão estratégica da propriedade intelectual, é relevante a adoção de mecanismos para a proteção dos ativos imateriais da startup como o memorando de entendimentos (*memorandum of understanding*) e o acordo de confidencialidade (*non-disclosure agreement* ou NDA) a fim de resguardar o negócio e evitar conflitos futuros.

Fábio Zoppi Barrionuevo¹²², em sua dissertação de mestrado, destacou a importância da utilização de diversos tipos de contratos para formalizar decisões e proteger a empresa juridicamente, tendo enfatizado que a maioria das startups entrevistadas para a produção do seu

¹²⁰ OLIVEIRA, Livia Costa de. A importância da proteção da Propriedade Intelectual na fase inicial de uma Startup. **Revista Brasileira de Direito e Gestão Pública**, Pombal, PB, v. 8, n. 5, p. 1416-1429, nov. 2020. Disponível em: <https://www.gvaa.com.br/revista/index.php/RDGP/article/download/8615/8090/44195>. Acesso em: 07 ago. 2024. p. 7.

¹²¹ OLIVEIRA, Livia Costa de. A importância da proteção da Propriedade Intelectual na fase inicial de uma Startup. **Revista Brasileira de Direito e Gestão Pública**, Pombal, PB, v. 8, n. 5, p. 1416-1429, nov. 2020. Disponível em: <https://www.gvaa.com.br/revista/index.php/RDGP/article/download/8615/8090/44195>. Acesso em: 07 ago. 2024. p. 7.

¹²² BARRIONUEVO, Fabio Zoppi. **Fatores de (in)sucessos em startups: o caso do Programa Startup SP SEBRAE**. 2022. 308 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-06122022-213838/es.php>. Acesso em: 01 ago. 2024. p. 200.

trabalho acadêmico utilizam uma variedade de contratos para legitimar e validar suas decisões, desde a admissão de novos sócios e colaboradores até a contratação de serviços externos; ainda listou os seguintes contratos que podem ser utilizados na fase em comento:

a) Acordos de propriedade intelectual e termos de confidencialidade: Estes contratos visam proteger a propriedade intelectual da startup, garantindo que informações confidenciais e estratégicas não sejam divulgadas a terceiros, especialmente em casos de saída de colaboradores ou parcerias com outras empresas;

b) Memorando de entendimentos: Estratégia utilizada para estabelecer um acordo inicial entre a startup e potenciais parceiros, definindo os termos gerais da colaboração e as responsabilidades de cada parte, especialmente em relação à propriedade intelectual;

c) Acordos de confidencialidade: Acordos garantidores de que as informações estratégicas e sensíveis, compartilhadas com investidores ou parceiros em potencial, não sejam divulgadas a terceiros;

d) Contrato de *advisor*: Formaliza o relacionamento com *advisors*, que são profissionais experientes que fornecem aconselhamento e mentoria à startup, o que pode ser crucial para atrair investidores e parceiros.

Logo, nessa fase de desenvolvimento de ideias, cujo objetivo é a geração de negócios promissores e alavancagem do negócio proposto, aconselha-se a força da proteção da propriedade intelectual; todavia, os empreendedores também poderão se valer dos referidos contratos para a proteção jurídica do negócio, a fim de minimizar riscos e garantir que as relações com sócios, colaboradores, clientes, investidores e parceiros sejam claras e transparentes, contribuindo para o sucesso e a sustentabilidade do negócio.

Tomando-se como exemplo o acordo de confidencialidade, busca-se a proteção das informações estratégicas de startups contra o vazamento e uso indevido por concorrentes, o que nessa fase inicial pode significar a perda de todo o projeto, caso a informação seja replicada no mercado e, nesse sentido, garante-se a segurança jurídica em qualquer negócio que envolva dados confidenciais. Porém, para garantir a eficácia do acordo, João Otávio Pinheiro Olivério¹²³ recomenda o estabelecimento de penalidades para o caso de violação do sigilo, como multas pré-definidas e a obrigação de reparar eventuais prejuízos.

¹²³ OLIVÉRIO, João Otávio Pinheiro. Acordo de confidencialidade, não competição e não solicitação: a proteção de informações estratégicas e a restrição à liberdade criativa e a livre-iniciativa. In: JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele (coord.). **Direito das startups**. Curitiba: Juruá, 2016, p. 60.

Segundo Edgar Vidigal de A. Reis¹²⁴, para evitar ambiguidades, esses acordos devem definir claramente o que constitui informação confidencial, especificando quais dados estão protegidos e quais não estão, uma vez que essa clareza previne divergências na interpretação do contrato e fortalece sua aplicação. Também é comum estender a obrigação de sigilo aos funcionários, administradores, sócios e parceiros, sendo importante explicitar no acordo o motivo pelo qual as informações confidenciais estão sendo compartilhadas, limitando seu uso ao propósito estabelecido, sendo também salutar a previsão clausular da destruição ou devolução dos dados confidenciais após o término do acordo, além da definição de sua vigência.

Os acordos de confidencialidade podem ser assinados como documentos independentes ou serem incorporados como cláusulas em contratos mais amplos, especialmente quando o compartilhamento de informações sigilosas é parte integrante da relação entre as partes.

4.2. FASE DE OPERAÇÃO

A fase de operação envolve o momento em que a startup, após a validação inicial da ideia, entra em efetiva atividade no mercado e seu foco é a conquista e fidelização de clientes, buscando-se a perfeita adequação entre o produto ou serviço oferecido e as necessidades do mercado, pois restará comprovada a viabilidade de seu modelo de negócio e, por isso, atrairá investimentos mais substanciais que serão cruciais para impulsionar o crescimento da empresa, permitindo a expansão da equipe, o desenvolvimento de novas funcionalidades e a consolidação da presença no mercado. Também se trata de um momento em que há a necessidade de aprimorar o modelo de monetização, buscando a sustentabilidade financeira do negócio.

Será nessa etapa de desenvolvimento da empresa startup que haverá a apresentação do produto ou serviço a potenciais investidores e ao mercado consumidor, mesmo que em sua versão preliminar (MVP). Não se deve perder de vista os riscos dessa exposição, como a cópia da ideia ou do projeto por terceiros e, portanto, também é recomendável nessa fase a utilização de acordos de confidencialidade, tal como na fase anterior, para a apresentação do projeto a investidores, além do registro da marca e de outros ativos de propriedade intelectual, como programas de computador (em que pese a legislação apontar que não é necessário o registro do direito autoral e do software, porém, faculta-se tal registro a fim de resguardar o proprietário, sobretudo quanto a autora e anterioridade).

¹²⁴ REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 24 out. 2024. p. 62.

Logo, percebe-se que, tal como na fase de ideação, há a necessidade de uma gestão eficiente do negócio para evitar conflitos societários e Oliveira¹²⁵ novamente alerta para o risco de um sócio se desligar da sociedade e utilizar a ideia ou projeto em outro empreendimento, o que pode ser configurado como concorrência desleal. Nesse sentido, mais uma vez sobressai a importância da formalização da proteção da propriedade intelectual desde o surgimento da ideia (via utilização dos instrumentos jurídicos já delineados, haja vista que a ideia não é protegida juridicamente), ainda que o negócio não esteja juridicamente constituído (registro empresarial).

Na fase de operação também é importante a assinatura do memorando de entendimentos para alinhar as expectativas dos envolvidos e definir a titularidade dos direitos dos ativos imateriais a fim de, desde já, prevenir eventuais disputas futuras. Podem-se listar, nessa fase, outros contratos, identificados por Barrionuevo¹²⁶ em sua pesquisa acadêmica, que serão úteis para a proteção do negócio inovador:

a) Prova de conceito: Permissão para que potenciais clientes testem os produtos ou serviços do empreendimento antes de realizar a compra, ajudando a validar a solução e aumentar a confiança do cliente;

b) Termos de uso e política de privacidade: Documentos essenciais para qualquer startup que oferece produtos ou serviços digitais, definindo as regras de uso da plataforma e como os dados dos usuários serão coletados, armazenados e utilizados;

c) Contrato de prestação de serviços ou contrato de bolsistas: Utilizado para formalizar a contratação de colaboradores que não se enquadram no regime da Consolidação das Leis do Trabalho, como bolsistas ou prestadores de serviços autônomos;

d) Contrato de *cliff* e *vesting*: Utilizado para formalizar a entrada de novos sócios ou colaboradores, estabelecendo um período mínimo de vinculação à empresa (*cliff*) antes que eles possam adquirir participação societária, que será adquirida gradualmente ao longo do tempo (*vesting*);

¹²⁵ OLIVEIRA, Livia Costa de. A importância da proteção da Propriedade Intelectual na fase inicial de uma Startup. **Revista Brasileira de Direito e Gestão Pública**, Pombal, PB, v. 8, n. 5, p. 1416-1429, nov. 2020. Disponível em: <https://www.gvaa.com.br/revista/index.php/RDGP/article/download/8615/8090/44195>. Acesso em: 07 ago. 2024. p. 7.

¹²⁶ BARRIONUEVO, Fabio Zoppi. **Fatores de (in)sucessos em startups: o caso do Programa Startup SP SEBRAE**. 2022. 308 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-06122022-213838/es.php>. Acesso em: 01 ago. 2024. p. 200.

e) *Term sheet* e contratos de investimento: Documentos que estabelecem os termos de um investimento em troca de participação societária na startup, incluindo o valor do investimento, o percentual de participação e outros direitos e obrigações das partes envolvidas.

Segundo Reis¹²⁷, a carta de intenções é o primeiro passo formal na negociação entre investidores e startups, pois, após uma fase inicial de troca de informações, esse documento registra o interesse mútuo em prosseguir com as negociações e define os princípios que nortearão o processo e a elaboração dos contratos. Embora não seja obrigatória, a carta de intenções oferece diversas vantagens, como maior segurança jurídica para as partes e agilidade na negociação, evitando surpresas e desgastes em fases posteriores.

O autor¹²⁸ também menciona que para a formalização do documento não existe um modelo padrão, mas alguns pontos costumam ser abordados, como: a avaliação da startup (critérios para determinar o valor da empresa e a participação do investidor), *due diligence* (processo de auditoria para avaliar a situação da startup), exclusividade (garantia de exclusividade ao investidor durante a negociação), confidencialidade (proteção das informações compartilhadas), cronograma (prazos e etapas da negociação), estrutura do investimento (modalidades de investimento), acordo de sócios (definição de direitos e obrigações dos sócios) e resolução de conflitos (mecanismos para solucionar eventuais disputas).

Também é fundamental definir se esse documento terá caráter vinculante ou não, pois na maioria dos casos, ele não obriga as partes a concluir o investimento, permitindo que se retirem da negociação sem penalidades; porém, mesmo não sendo vinculante, o acordo impõe obrigações durante a negociação, como a confidencialidade, que deve ser mantida mesmo após o fim das conversas e, conforme mencionado na etapa anterior, o descumprimento pode gerar responsabilização por perdas e danos.

Reforça-se, ainda, que a carta de intenções também pode ser utilizada em outras situações, como na definição da relação entre os sócios de uma startup em fase inicial.

4.3. FASES DE TRAÇÃO E DE ESCALA

As fases de tração e escala, embora distintas, são intrinsecamente ligadas e se potencializam mutuamente, representando um ponto de virada decisiva na jornada de uma startup. Elas marcam a transição de uma empresa emergente, com um modelo de negócio promissor, para uma organização em plena expansão e consolidação no mercado.

¹²⁷ REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 24 out. 2024. p. 62.

¹²⁸ Ibid., loc. Cit.

A fase de tração é caracterizada por um crescimento expressivo na base de clientes e na receita, sendo o momento em que a startup comprova a viabilidade de seu produto ou serviço, atraindo um número crescente de usuários e gerando receita consistente. Uma analogia para marcar essa etapa seria um motor que impulsiona a empresa rumo à próxima etapa: a escala.

A escala, por sua vez, representa a capacidade de a startup de crescer de forma acelerada e sustentável, sem comprometer a qualidade de seus produtos ou serviços, a eficiência operacional ou a rentabilidade; ou seja, é a materialização do potencial de crescimento identificado desde a concepção do negócio.

Nesses estágios avançados de desenvolvimento, a startup enfrenta desafios complexos e, nesse sentido, manter o ritmo acelerado de crescimento, equilibrando a aquisição de novos clientes com a otimização dos custos operacionais, é fundamental para garantir a sustentabilidade financeira do negócio. Desse modo, uma compreensão profunda do mercado, dos canais de aquisição de clientes e das necessidades do público-alvo será determinante para o sucesso nessa etapa. Além disso, a exploração de estratégias de expansão, como a entrada em novos mercados geográficos ou a diversificação da oferta de produtos e serviços, pode ser vital para impulsionar o crescimento e consolidar a posição da empresa no mercado.

O financiamento desempenha um papel fundamental nessas fases de tração e escala, sendo que os investimentos em startups nesses estágios são geralmente realizados por fundos de capital de risco e fundos de *growth equity*, especialmente por investidores internacionais que buscam empresas com alto potencial de crescimento e retorno sobre o investimento.

Os fundos de *growth equity*, em particular, desempenham um papel estratégico no apoio a empresas em fase de expansão acelerada, pois investem em negócios que já demonstraram um modelo de negócio validado e um histórico de sucesso, mas que ainda possuem um amplo potencial de crescimento. Diferentemente dos fundos de *venture capital*, já tratados nessa pesquisa, que investem em startups em estágios iniciais e com maior risco, os aludidos fundos buscam empresas com um perfil mais consolidado e com perspectivas de gerar um retorno significativo em um horizonte de tempo mais curto.

Nessa ordem de ideias, o objetivo desses fundos é impulsionar o crescimento das empresas investidas, fornecendo não apenas capital, mas também expertise e apoio estratégico. Isso pode incluir a expansão para novos mercados, o desenvolvimento de novos produtos ou serviços, a realização de aquisições estratégicas ou o aprimoramento da estrutura operacional e de gestão da empresa. Em troca do investimento, os fundos de *growth equity* geralmente adquirem uma

participação minoritária na empresa, com o objetivo de obter um retorno significativo sobre o investimento no momento da saída, que pode ocorrer por meio de uma venda da empresa, abertura de capital (IPO) ou recompra das ações pelo empreendedor.

Reis¹²⁹ destaca que existem duas cláusulas muito utilizadas em contratos de investimento e que visam proteger o objeto da startup: cláusulas de não competição (*non-compete*) e de não solicitação (*non-solicitation*). A primeira impede que sócios ou funcionários atuem em negócios concorrentes, mesmo que indiretamente e a segunda visa proteger a startup contra o aliciamento de clientes, parceiros e outros colaboradores.

Para que a cláusula de não competição seja válida, é preciso delimitar as atividades proibidas, o período de vigência e a abrangência geográfica, pois restrições excessivamente amplas ou vagas podem ser consideradas abusivas e invalidadas na justiça. No caso de colaboradores, também é recomendável oferecer uma compensação financeira pela restrição imposta. A cláusula de não solicitação também deve ter limites claros, especialmente em relação ao tempo de vigência, bem como sugere-se que ambas as cláusulas fixem penalidades em caso de descumprimento, como forma de desestimular violações e garantir a proteção da startup.

O autor¹³⁰ também expõe que, em relação aos investidores, traz segurança e a garantia de permanência à frente do negócio durante o período de desenvolvimento da startup a utilização de cláusulas de *lock-up period* e *standstill period*. A primeira impede que os fundadores vendam suas participações na empresa por um determinado tempo ou até que metas específicas sejam atingidas e a segunda impede que os fundadores reduzam sua participação na empresa abaixo de um limite predefinido, evitando alterações no controle e na direção da startup. Nesse sentido, ambas as cláusulas protegem o investimento ao garantir a permanência e o comprometimento dos fundadores com o sucesso da startup.

Reis¹³¹ também sugere a utilização das cláusulas *tag along* e *drag along* em acordos de sócios, garantindo proteção tanto para investidores quanto para fundadores de startups. A primeira protege o sócio minoritário (geralmente o investidor no caso das startups) permitindo que ele venda sua participação nas mesmas condições que o sócio majoritário (fundador da startup). Isso assegura ao investidor a possibilidade de sair do negócio caso o fundador decida vender sua parte, evitando que ele fique "preso" a um novo controlador com visões diferentes para a empresa. Já a segunda

¹²⁹ REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 24 out. 2024. p. 61.

¹³⁰ REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 24 out. 2024. p. 61.

¹³¹ Ibid., loc. cit.

cláusula permite que o sócio majoritário (fundador da startup) obrigue os minoritários (investidores) a venderem suas participações em conjunto com ele. Essa cláusula facilita a venda da startup como um todo, atraindo compradores interessados na totalidade do negócio.

Em alguns casos, o autor menciona que os investidores (especialmente fundos de investimento) podem requerer um *drag along* inverso, que lhes dá o direito de obrigar o fundador a vender sua parte junto com eles, o que aumenta as chances de concretizar a saída do investimento, uma vez que alguns compradores buscam adquirir 100% da empresa. No entanto, como essa cláusula obriga a venda conjunta, torna-se fundamental o estabelecimento de um preço mínimo ou a fixação de critérios claros para sua execução, protegendo os acionistas de uma venda desvantajosa e garantindo uma negociação justa para todos.

Em suma, as fases de tração e escala representam um período de desafios e oportunidades para as startups. Nesse contexto, a capacidade de navegar com sucesso por esses estágios, impulsionando o crescimento de forma sustentável e atraindo o apoio de investidores estratégicos, é relevante para que a empresa alcance todo o seu potencial e se consolide como um *player* relevante no mercado.

Adriana Garcia da Silva, Miriam Pinheiro Bueno e Rafael Rodrigues de Souza¹³² defendem que, na fase de tração, a proteção da propriedade intelectual é concebida como um pré-requisito, pois o plano de negócio da startup já está consolidado. Por essa razão, além do registro da propriedade intelectual, a startup pode investir na criação de um portfólio que destaque seus ativos intangíveis, demonstrando como são utilizados e explorados para atrair potenciais investidores e parceiros.

Enquanto que na fase de escala, os autores afirmam que a startup, tendo alcançado o ponto de equilíbrio financeiro, deverá priorizar a exploração da sua propriedade intelectual, tanto de forma direta (via comercialização de produtos ou serviços), quanto indireta (licenciamento, cessão de direitos ou parcerias). Também apontam que, adicionalmente, a internacionalização do negócio demandará atenção especial à proteção da propriedade intelectual em cada país estrangeiro onde a empresa atuará, garantindo-se a segurança jurídica e o sucesso das operações no exterior.

Desse modo, tanto na fase de tração quanto na de escala, a proteção da propriedade intelectual assume um papel essencial para o crescimento e a consolidação da startup no mercado competitivo. Essa salvaguarda legal permite que a empresa explore seus ativos intangíveis, como

¹³² SILVA, Adriana Garcia da; BUENO, Miriam Pinheiro; SOUZA, Rafael Rodrigues de. Gerenciamento dos ativos de propriedade intelectual nas fases de estruturação das startups. **Revista Gestão e Secretariado (GeSec)**, São Paulo, SP, v. 14, n. 11, p. 20698-20709, 2023. DOI: <http://doi.org/10.7769/gesec.v14i11.2743>. Acesso em 08 set. 2024. p. 6 et seq.

patentes, marcas registradas, direitos autorais e segredos comerciais, de forma estratégica e segura, transformando ideias inovadoras em vantagens competitivas e impulsionando o sucesso do negócio a longo prazo.

É importante destacar que, ao alcançar as fases de tração e escala, o empreendimento tecnológico já demonstrou a viabilidade de seu modelo de negócio e conquistou uma posição sólida no mercado. A partir desse ponto, a empresa está preparada para alçar voos mais altos, expandir suas operações, explorar novos mercados e, eventualmente, transcender o status de startup, tornando-se uma empresa estabelecida e reconhecida em seu setor e, quem sabe, atingir a classificação denominada de unicórnio¹³³ (startups avaliadas em mais de um bilhão de dólares).

Nesse contexto de crescimento e consolidação, a formalização de contratos para licenciamento de software, como mencionado por Barrionuevo, assume grande relevância. Esses contratos permitem que a startup licencie sua tecnologia para outras empresas, estabelecendo os termos de uso, as condições de pagamento e garantindo a proteção de sua propriedade intelectual. Essa estratégia pode gerar novas fontes de receita, ampliar o alcance da tecnologia da startup e fortalecer sua posição no mercado.

4.3. DIREITO AUTORAL E SOFTWARE NA STARTUP (REGISTRO A CRITÉRIO DO TITULAR)

Conforme analisado, o empreendedor precisa compreender a importância da proteção de sua propriedade intelectual em todas as fases do desenvolvimento da startup e, nesse contexto, o direito autoral resguardará as criações originais da startup, como softwares, *designs*, conteúdos e materiais de marketing, devendo ser destacado que ele nasce com a criação da obra, não sendo necessário o registro para a garantia da proteção. Afinal, ideias não se registram.

Segundo a Lei nº 9.610/98, a proteção aos direitos autorais é independente de registro, mas tal é altamente recomendado, sobretudo diante do cenário de incerteza e volatilidade em que a startup se insere, pois embora o direito autoral nasça com a criação da obra intelectual, o registro comprovará a autoria e a data de sua criação (anterioridade), sendo útil para resguardar os direitos

¹³³ Segundo Alan Araujo dos Santos e Beatriz Simião Dias, uma startup unicórnio é uma empresa emergente que, através do uso de tecnologias inovadoras, conseguiu atingir uma valorização de mercado de pelo menos 1 bilhão de dólares. O termo foi cunhado em 2013 pela analista de capital de risco Aileen Lee para designar empresas inovadoras e com alto potencial de crescimento dentro do grupo de startups. Cf. SANTOS, Alan Araujo dos; DIAS, Beatriz Simião. Negócios bilionários: como se assemelham e se diferenciam as startups unicórnio nacionais e estrangeiras de um mesmo segmento? **Panorama Digital**, Niterói, n. 2, 2020. Disponível em: <http://observatoriodigital.sites.uff.br/panorama-digital/>. Acesso em: 18 out. 2024.

sobre a produção do intelecto em qualquer fase de estruturação da startup, conferindo maior segurança jurídica ao empresário em eventuais litígios.

Vale salientar que o local de registro varia conforme a natureza da obra. Obras literárias, por exemplo, são registradas na Biblioteca Nacional do Brasil, localizada no Rio de Janeiro/RJ, enquanto composições musicais, tenham ou não letra, também poderão ser registradas na Biblioteca Nacional do Brasil, enquanto as partituras (música instrumental) e partituras com a letra (canção) poderão ser registradas na Escola de Música da UFRJ.

A escolha do local adequado garante o registro correto e a proteção eficiente da obra. A obra intelectual poderá ser materializada em qualquer suporte. Uma ideia inovadora apresentada em uma sessão de *pitch* (apresentação curta e direta de um negócio ou ideia para chamar a atenção de algum público) por exemplo, já está protegida, mesmo sem registro formal. No entanto, esse ato conferirá maior segurança jurídica e facilita a defesa dos direitos autorais em eventuais disputas.

A Lei nº 9.609/98 trata sobre a proteção da propriedade intelectual de programa de computador (software) e dispõe que o seu regime de proteção será o conferido às obras literárias (artigo 2º), conforme a Lei nº 9610/98, tendo sido frisado que a proteção do software independe do registro (tal qual as demais expressões de direito autoral), no entanto, a lei ressalva a possibilidade do registro, a critério do titular (artigo 2º, § 3º), tendo o referido parágrafo sido regulamentado através do Decreto nº 2.556/98 que determinou que o registro do software, caso assim queira o titular, seja realizado no INPI (artigo 1º).

Sobre o assunto, João Mario Estevam da Silva¹³⁴ defende a possibilidade de patenteamento das funcionalidades de software, um tema de grande relevância no cenário tecnológico, com reflexo direto sobre o negócio da startup, pois muitas inovações disruptivas giram em torno de criações de softwares que rompem com a oferta de serviços tradicionais (um exemplo emblemático é o serviço de transporte por aplicativo em relação ao serviço de tradicional de taxi e motorista executivo). O autor argumenta que as funcionalidades de software, que são as ações específicas que um software é capaz de executar, podem ser consideradas invenções e, portanto, protegidas por patentes, desde que cumpram determinados requisitos legais.

Assim, a tese se concentra em demonstrar como as funcionalidades de software podem ser diferenciadas dos programas de computador em si, que são protegidos pelo direito autoral, consoante a Lei nº 9.609/98, todavia, Silva defende que as funcionalidades de software, por sua

¹³⁴ SILVA, João Mário Estevam da. **Proteção patentária de funcionalidades de software à luz da Constituição Federal de 1988**. 2024. 189 f. Tese (Doutorado em Direito) - Faculdade de Direito, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2024. Disponível em: [https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3418/2/João Mário Estevam da Silva.pdf](https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3418/2/João%20Mário%20Estevam%20da%20Silva.pdf). Acesso em: 03 dez. 2024.

natureza técnica e por representarem soluções inovadoras para problemas técnicos, merecem a proteção patentária, o que incentivaria a inovação e o desenvolvimento tecnológico no Brasil, o que contribui para o debate acerca da proteção da propriedade intelectual no campo da tecnologia da informação, sendo uma relevante discussão para impulsionar o desenvolvimento do setor tecnológico no Brasil, ao incentivar a criação e a proteção de novas tecnologias, área de concentração de muitas startups.

Assim, o registro do direito autoral, mesmo não sendo obrigatório, aliado à gestão estratégica da propriedade intelectual, constitui ferramenta valiosa para as startups em todas as suas fases de desenvolvimento, contribuindo para a proteção do seu patrimônio intelectual e para o sucesso do empreendimento.

4.4. PROPRIEDADE INDUSTRIAL NA STARTUP (REGISTRO)

O registro da propriedade industrial, previsto na Lei nº 9.279/96, é o instrumento que garante a exclusividade da exploração comercial da inovação, impedindo que terceiros copiem, fabriquem, vendam ou importem o produto ou processo sem autorização, sendo uma proteção fundamental para atrair investimentos, garantir o retorno financeiro e o crescimento sustentável da startup.

A marca é a identidade da startup, o que a diferencia no mercado. Logo, está nítida a importância desse registro no INPI desde a fase de ideação para a garantia da exclusividade do seu uso em todo o território nacional. O órgão aponta a necessidade de se buscar na plataforma a disponibilidade da marca para posterior cadastro no próprio site do INPI¹³⁵, mediante pagamento de taxa de registro e, após o preenchimento do formulário de requerimento e juntada da documentação necessária, caberá ao interessado acompanhar o processo e, caso tenha êxito, deverá pagar a taxa de emissão de certificado. O registro da marca tem vigência de dez anos a contar da data de publicação da concessão na Revista da Propriedade Industrial (Resolução nº 22/2013 de 18 de março de 2013), podendo ser renovado sucessivamente, sem limitação de prorrogações.

A patente protege a invenção ou modelo de utilidade, garantindo a exclusividade da exploração da tecnologia, sendo concedidas para novas tecnologias (PI) ou novas formas em objetos de uso prático (MU), enquanto o desenho industrial protege a aparência de um objeto, sua configuração externa ou padrão ornamental. Ambos os registros também deverão ser feitos no INPI e, no caso das startups, deve ser lembrado que o regime do Inova Simples simplificou a

¹³⁵ O passo a passo para a solicitação do registro de marca de produto ou serviço está disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/solicitar-o-registro-de-marca-de-produto-ou-servico>. Acesso em: 04 dez. 2024.

comunicação com o INPI, permitindo que as startups informem diretamente na plataforma sobre suas criações e invenções para fins de registro de marcas e patentes.

A fase de tração é um momento basilar para a proteção patentária, especialmente quando a empresa começa a expandir suas operações e a ganhar reconhecimento no mercado. É nessa etapa que a startup se torna mais vulnerável à engenharia reversa, uma técnica que permite a reprodução de um produto ou processo a partir da análise de sua estrutura e funcionamento. A patente garantirá à startup um período de exclusividade na exploração comercial de sua invenção, impedindo que concorrentes copiem seus produtos, serviços e processos ou utilizem sua tecnologia sem a devida licença, o que é essencial para a manutenção da vantagem competitiva no mercado e a viabilidade do retorno do investimento em pesquisa e desenvolvimento.

Em suma, a proteção da propriedade intelectual é um pilar fundamental para o sucesso de startups em todas as etapas de seu desenvolvimento, desde a concepção da ideia até a consolidação no mercado. Ao proteger seus ativos intangíveis, a startup garante que suas inovações sejam reconhecidas e valorizadas, abrindo caminho para um crescimento sustentável e a conquista de novos horizontes.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 SÍNTESE DOS PRINCIPAIS ACHADOS

A presente dissertação se propôs a investigar a gestão estratégica da propriedade intelectual como um fator crucial para o sucesso das startups. Ao longo do estudo, evidenciou-se que a proteção e a exploração dos ativos de propriedade intelectual em todas as etapas de estruturação de uma startup são determinantes para a trajetória de crescimento e consolidação do negócio empresarial.

A pesquisa demonstrou que a gestão estratégica da propriedade intelectual em todas as fases é fundamental para garantir a segurança jurídica, minimizar riscos e aumentar as chances de sucesso. Afinal, desde a fase de ideação, o empresário transformará suas ideias em projetos em busca de negócios promissores. A negligência na proteção dos ativos intelectuais desde a fase inicial pode ter consequências devastadoras para a startup, abrindo espaço para a apropriação indevida de ideias, o surgimento de concorrentes desleais e a perda de oportunidades de investimento.

A análise das diferentes fases de estruturação da startup, desde a ideação até a escala, evidenciou que a proteção dos ativos de propriedade intelectual, como marcas, patentes, direitos autorais e segredos industriais, é vital em todas as etapas, permitindo que a startup explore seu potencial inovador, atraia investimentos, estabeleça parcerias estratégicas e se consolide no mercado. A propriedade intelectual atua como um escudo protetor para a startup, garantindo que suas criações e invenções sejam reconhecidas e valorizadas, conferindo-lhe uma vantagem competitiva crucial em um ambiente de intensa competição.

O estudo também revelou os desafios enfrentados pelas startups brasileiras no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual. A complexidade da legislação, a burocracia e a falta de conhecimento especializado sobre o tema podem ser obstáculos significativos para empreendedores que buscam proteger suas criações e invenções. Nesse sentido, a Lei Complementar nº 167/2019 (Inova Simples) e a Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups) surgem como importantes marcos regulatórios, buscando simplificar e desburocratizar o processo de registro e proteção da propriedade intelectual para startups, além de fomentar o investimento e a inovação no país. Essas leis representam um avanço significativo, mas ainda há desafios a serem superados para que o Brasil se torne um ambiente verdadeiramente favorável ao desenvolvimento de startups, como a necessidade de maior conscientização sobre a importância da propriedade intelectual e o acesso facilitado a serviços de assessoria jurídica especializada.

5.2 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA

A presente dissertação contribui para o campo do Direito Empresarial ao aprofundar a discussão sobre a gestão estratégica da propriedade intelectual em startups. O estudo oferece um panorama abrangente sobre os desafios e as oportunidades na proteção dos ativos intangíveis, fornecendo *insights* valiosos para empreendedores, investidores, formuladores de políticas públicas e demais interessados no tema. A pesquisa busca preencher uma lacuna na literatura jurídica ao abordar de forma detalhada a importância da propriedade intelectual em todas as fases de estruturação das startups, haja vista que a análise e gestão da proteção adequada dos ativos intangíveis podem ser determinantes para o sucesso ou fracasso do empreendimento.

Ao analisar a legislação e a produção científica nacional e internacional, a pesquisa identifica as melhores práticas e os entraves na gestão da propriedade intelectual em startups, oferecendo diretrizes e estratégias para que essas empresas possam proteger seus ativos, mitigar riscos e impulsionar o crescimento sustentável de seus negócios inovadores. O estudo destaca a importância de adotar uma abordagem preventiva e proativa na gestão da propriedade intelectual, desde a concepção da ideia até a consolidação no mercado, a fim de evitar problemas futuros e garantir a segurança jurídica do negócio.

Além disso, a pesquisa destaca a importância da conscientização sobre a propriedade intelectual desde a fase de ideação, incentivando os empreendedores a adotarem medidas preventivas e a buscarem assessoria jurídica especializada para garantir a proteção de suas criações e invenções. Ressalta-se que a falta de conhecimento sobre o tema pode levar a decisões equivocadas e à perda de direitos de propriedade intelectual, comprometendo o potencial de crescimento e a competitividade da startup.

Em suma, a presente dissertação contribui para o desenvolvimento do ecossistema de startups no Brasil, ao fornecer um estudo aprofundado sobre a gestão estratégica da propriedade intelectual e suas implicações jurídicas. Espera-se que os resultados da pesquisa possam auxiliar os empreendedores a proteger seus ativos intangíveis, superar os desafios legais e impulsionar o crescimento de seus negócios inovadores, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do país. Ao lançar luz sobre a importância da propriedade intelectual desde a ideação, a pesquisa busca fomentar um ambiente mais seguro e propício à inovação, incentivando o surgimento de novos negócios inovadores e o desenvolvimento de soluções disruptivas que possam transformar o mercado e a sociedade.

Desse modo, tanto na fase de tração quanto na de escala, a proteção da propriedade intelectual assume um papel essencial para o crescimento e a consolidação da startup no mercado competitivo. Essa salvaguarda legal permite que a empresa explore seus ativos intangíveis, como patentes, marcas registradas, direitos autorais e segredos comerciais, de forma estratégica e segura, transformando ideias inovadoras em vantagens competitivas e impulsionando o sucesso do negócio a longo prazo. A proteção da propriedade intelectual garante que a startup seja a única beneficiária de suas inovações, o que é especialmente importante em um ambiente competitivo onde outras empresas podem tentar se apropriar de suas ideias e tecnologias, prejudicando seu potencial de crescimento e sua rentabilidade.

A presente pesquisa demonstrou que a proteção legal adequada pode ser um diferencial competitivo para as startups, permitindo que elas se destaquem no mercado e atraiam investimentos e parcerias estratégicas, sendo fundamental destacar que, ao alcançar as fases de tração e escala, a startup já demonstrou a viabilidade de seu modelo de negócio e conquistou uma posição sólida no mercado. A partir desse ponto, a empresa está preparada para alçar voos mais altos, expandir suas operações, explorar novos mercados e, eventualmente, transcender o status de startup, tornando-se uma empresa estabelecida e reconhecida em seu setor.

Nesse sentido, a proteção da propriedade intelectual também nessas fases avançadas é igualmente importante, pois permite que a startup continue a inovar e a se diferenciar da concorrência, garantindo sua sustentabilidade e seu crescimento a longo prazo. Afinal, a inovação contínua é a chave para que a startup se mantenha relevante e competitiva em um mercado em constante transformação. Logo, a gestão estratégica da propriedade intelectual ao longo de todo o ciclo de vida da startup é fundamental para que ela alcance seu pleno potencial e se torne um agente de transformação no mercado.

Nesse contexto de crescimento e consolidação, a formalização de contratos para licenciamento de software, como mencionado por Barrionuevo, assume grande relevância. Esses contratos permitem que a startup licencie sua tecnologia para outras empresas, estabelecendo os termos de uso, as condições de pagamento e garantindo a proteção de sua propriedade intelectual. Essa estratégia pode gerar novas fontes de receita, ampliar o alcance da tecnologia da startup e fortalecer sua posição no mercado, impulsionando seu crescimento e sua rentabilidade. O licenciamento de software também pode ser uma forma de a startup acessar novos mercados e parcerias estratégicas, acelerando sua expansão e consolidando sua presença em diferentes segmentos.

Em suma, a proteção da propriedade intelectual é o pilar para o sucesso de startups em todas as etapas de seu desenvolvimento, desde a concepção da ideia até a consolidação no mercado. Ao proteger seus ativos intangíveis, a startup garante que suas inovações sejam reconhecidas e valorizadas, abrindo caminho para um crescimento sustentável e a conquista de novos horizontes. A gestão estratégica da propriedade intelectual, portanto, deve ser prioridade para as startups desde o início de suas atividades, garantindo que suas ideias inovadoras se transformem em negócios de sucesso e contribuam para o desenvolvimento econômico e social do país.

A presente dissertação espera ter contribuído para aprofundar a compreensão sobre a importância da propriedade intelectual no contexto das startups, oferecendo *insights* e ferramentas para que essas empresas possam proteger seus ativos, superar desafios e alcançar todo o seu potencial de crescimento e inovação. Além de reforçar a necessidade de um olhar atento e estratégico para a propriedade intelectual em negócios inovadores, demonstrando que um modelo de proteção legal ajustada e pensada exatamente para um dado negócio pode ser um diferencial competitivo para as startups, impulsionando sua trajetória de sucesso e contribuindo para um ecossistema de inovação mais forte, dinâmico, além de fomentar a economia brasileira.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Francisca Lionelle de Lavor. et al. Reflexões à importância da propriedade intelectual nas empresas startups e análise de impacto do seu tratamento no âmbito da lei que instituiu o Inova Simples. **Revista Foco**, Curitiba, v. 16, n. 5, p. 01-17, 2023, DOI: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n5-093>. Acesso em: 19 abr. 2024.

ANUNCIAÇÃO, Ingrid Iana Matos; FERNANDES, Gabriela Andrade. As *startups* no ordenamento jurídico: uma leitura comparada dos ecossistemas de *startups* na Argentina, no Chile e no Brasil. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, Vitória da Conquista, v. 18, n. 32, p. 240-255, jul./dez. 2021. DOI: <http://doi.org/10.22481/ccsa.v18i32.9263>. Disponível em <http://periodicos2.uesb.br/index.php/ccsa/article/view/9263/6094>. Acesso em: 14 abr. 2024.

ARRUDA, Carlos; NOGUEIRA, Vanessa. Causas da mortalidade das Startups brasileiras: o que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado? **Fundação Dom Cabral**. Disponível em: https://www.fdc.org.br/blogspacodialogo/Documents/2014/causas_mortalidade_Startups_brasileiras.pdf. Acesso em: 17 mar. 2024.

BANCO MUNDIAL. **Doing Business 2020**: comparando regulamentações empresariais. Washington, DC: Banco Mundial, 2020. Disponível em: <https://archive.doingbusiness.org/pt/reports/global-reports/doing-business-2020>. Acesso em: 17 de mar. 2024.

BARBOSA, Denis Borges. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2. ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003.

BARRIONUEVO, Fabio Zoppi. **Fatores de (in)sucessos em startups**: o caso do Programa Startup SP SEBRAE. 2022. 308 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-06122022-213838/es.php>. Acesso em: 01 ago. 2024.

BLANK, Steve. **Startup**: manual do empreendedor - o guia passo a passo para construir uma grande companhia. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

BORGES, Maria Alice Guimarães. A compreensão da sociedade da informação. **Ciência da Informação**, Brasília, v. 29, n. 3, p. 25-32, set./dez. 2000. Disponível em: <https://revista.ibict.br/ciinf/article/view/870>. Acesso em: 21 out. 2024.

BRASIL, Deilton Ribeiro. Direito das startups, inovação e empreendedorismo: a transformação digital no contexto de uma economia global. **Revista Internacional Consinter de Direito**. v. 8, n.

15, p. 117-134, 2022. Disponível em https://revistaconsinter.com/index.php/ojs/0001504#_ftnref3. Acesso em: 02 abr. 2024.

BRASIL. Presidência da República. Secretaria de Governo. Secretaria Nacional de Juventude. Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude. Brasília: SNJ, 2018. Disponível em: <https://atlasdasjuventudes.com.br/biblioteca/plano-nacional-de-desenvolvimento-de-empreendedorismo-e-startups-para-juventude/>. Acesso em: 20 ago. 2024.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Sandbox Regulatório. Disponível em: <https://portal.tcu.gov.br/data/files/86/75/3F/4B/669A38102DFE0FF7F18818A8/SandBox%20Regulatorio.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2024.

BRASIL. Câmara dos Deputados. Projeto de Lei 146/2019 de 29 de maio de 2019. Dispõe sobre startups e apresenta medidas de estímulo à criação dessas empresas e estabelece incentivos aos investimentos por meio do aprimoramento do ambiente de negócios no País. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=1757419&filename=PLP+146/2019. Acesso em: 03 dez. 2024.

CABELLO, Alberto Arenal. **Entrepreneurial ecosystems: theory revisited, research agenda and policies**. 2020, 205 p. Tese (Doutorado em Engenharia Industrial) – Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, Universidad Politécnica de Madrid, Madrid, 2020. Disponível em: https://oa.upm.es/63142/1/ALBERTO_ARENAL_CABELLO.pdf. Acesso em: 22 abr. 2024.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. v. 1. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

DAMALIÃO. Damalião: Como criar uma empresa em Israel. Abril/2022. Disponível em: <https://www.damalio.com/2022/04/22/como-criar-uma-empresa-em-israel/?lang=pt-br>. Acesso em: 28 mar. 2024.

DANTAS, Matheus Augusto Silva; GOES, Helder Leonardo de Souza. Startups e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento. **Ciências Humanas e Sociais**, Aracaju, v. 6, n.1, p. 177-196, mar. 2020. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://periodicos.set.edu.br/cadernohumanas/article/download/7961/3837/23540&ved=2ahUKEwjTwK25sfeFAxXXCbKGHesFAlwQFnoECBsQAQ&usg=AOvVaw3zfhx6FADSHQfnhJ7Hyfda>. Acesso em: 16 abr. 2024.

DRUCKER, Peter. **Desafios Gerenciais para o Século XXI**. São Paulo: Thompson Learning, 1999.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil**: o direito brasileiro rege mas desconhece as startups. 2017, 160 p. Dissertação (Mestrado em Direito da Regulação) – Escola de Direito do Rio de Janeiro, FGV Direito Rio, Rio de Janeiro, 2017. Disponível em:

<https://repositorio.fgv.br/server/api/core/bitstreams/aadbf2b3-285e-46d0-b6f3-62dc760a5345/content>. Acesso em: 04 abr. 2024.

FARIA, Louise Scoz Pasteur de. **O poder dos sonhos**: uma etnografia de empresas *startup* no Brasil e no Reino Unido. 2018, 223 p. Tese (Doutorado em Antropologia Social) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/179408>. Acesso em: 08 abr. 2024.

FEFERBAUM, Marina; SILVA, Alexandre Pacheco. Direito e mudanças tecnológicas: automação, inteligência artificial e os novos desafios do ensino jurídico. **Revista de Direito e as Novas Tecnologias**. v.1, n.1, 2018. Disponível em: <https://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/152560>. Acesso em: 05 abr. 2024.

FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018. *Ebook*.

FERREIRA, Juliana Duarte. **Framework de características relevantes para a gestão da propriedade intelectual em startups**. 2023. 156 f. Dissertação (Mestrado em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação) - Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação - PROFNIT, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/252667>. Acesso em: 15 out. 2024.

FIALHO, Camila Borges. O fortalecimento do ecossistema empreendedor a partir dos seus domínios na percepção dos principais atores do ambiente local. 2019. 142 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas. Programa de Pós-Graduação em Administração. Santa Maria - RS, Brasil, 2019. Disponível em: <http://repositorio.ufsm.br/handle/1/19184>. Acesso em: 21 ago. 2024.

FURTADO, Lucas Rocha. **Sistema de Propriedade Industrial no Direito Brasileiro**. Brasília: Brasília Jurídica, 1996.

GRAHAM, Paul. **Startup = Growth**. 2012. Disponível em <http://www.paulgraham.com/growth.html>. Acesso: 15 de março de 2024.

IKENAMIA, Rodrigo Kazuo; GARNICA, Leonardo Augusto; RINGER, Naya Jayme. Ecossistemas de inovação: abordagem analítica da perspectiva empresarial para formulação de estratégias de interação. **RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace**. Ribeirão Preto - SP, vol. 7, nº 1, Ed. Esp. Ecossistemas de Inovação e Empreendedorismo, p. 162-174, 2016. ISSN 2178-7638. DOI: <http://dx.doi.org/10.13059/racef.v7i1.232>. Acesso em: 24 ago. 2024.

INPI. Panorama de utilização do sistema de propriedade industrial por startups. **Radar Tecnológico**. ed. 23, set. 2021. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/assuntos/informacao/copy_of_RadarTecnologicoSTARTUPS_psl.pdf. Acesso em: 06 nov. 2024.

INTERBRAND. **Best Global Brands – Top 100 – 2024**. Disponível em: <https://interbrand.com/best-global-brands/>. Acesso em: 27 out. 2024.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Índice Brasil de Inovação e Desenvolvimento - IBID 2024**. Rio de Janeiro: INPI, Assessoria de Assuntos Econômicos, 2024. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/inpi-data/estudos/indice-brasil-de-inovacao-e-desenvolvimento-ibid/IBID_2024_PT.Brfinal.pdf. Acesso em 03 dez. 2024.

SEBRAE. Ecosistema de startups: o que é e como funciona na prática. **Inovação Sebrae**, Belo Horizonte. Disponível em: <https://inovacaoosebraeminas.com.br/artigo/ecossistema-de-startups>. Acesso em: 22 abr. 2024.

SILVA, Adriana Garcia da; BUENO, Miriam Pinheiro; SOUZA, Rafael Rodrigues de. Gerenciamento dos ativos de propriedade intelectual nas fases de estruturação das startups. **Revista Gestão e Secretariado (GeSec)**, São Paulo, SP, v. 14, n. 11, p. 20698-20709, 2023. DOI: <http://doi.org/10.7769/gesec.v14i11.2743>. Acesso em: 08 set. 2024.

GITAHY, Yuri. O que é uma Startup? **Exame**, 2016. Disponível em <http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>. Acesso em: 15 de março de 2024.

JACOB, Sofia. O que é uma Startup? Quais são as características que definem esse modelo de empresa. **JusBrasil**, São Paulo, out. 2018. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-que-e-uma-startup/599357197>. Acesso em: 15 mar. 2024

JUNGSMANN, Diana de Mello. **A caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: guia para o empresário**. Brasília: IEL, 2010. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/patentes/materiais-de-consulta-e-apoio/guia-do-empresario.pdf>. Acesso em: 05 maio 2024.

LOPES, Alan Moreira; TEIXEIRA, Tarcisio (coord.). Direito no empreendedorismo (*Entrepreneurship law*). In: SANTOS, Keila dos; OLIVEIRA, Bernardo M. de C.; COUTINHO NETTO, Augusto P. *et al.* **Startups e inovação: direito no empreendedorismo (*Entrepreneurship law*)**. 2. ed. Barueri: Manole, 2020.

MAIA, Marcel Maggion. **Como nascem as startups? Uma análise microsociológica das performances e estratégias discursivas dos empreendedores à procura de capital**. 2016. 179 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: https://www.oasisbr.ibict.br/vufind/Record/USP_f0c2258bacd6aca452ffe5e53996a2e8. Acesso em: 05. ago. 2024.

ABSTARTUPS. Mapeamento Ecosistema Brasileiro de Startups, 2022. Disponível em: <https://abstartups.com.br/pesquisas/>. Acesso em: 05 set. 2024.

_____. Mapeamento Ecosistema Brasileiro de Startups 2023. Disponível em: <https://abstartups.com.br/pesquisas/>. Acesso em: 08 nov. 2024.

MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderleia. **Ecosistema de startups do Brasil: estudo de caracterização do ecossistema brasileiro de empreendedorismo de alto impacto**. BID, 2020. DOI <http://dx.doi.org/10.18235/0002222>. Ebook. Disponível em: <https://publications.iadb.org/pt/ecossistema-de-startups-no-brasil-estudo-de-caracterizacao-do-ecossistema-de-empreendedorismo-de>. Acesso em: 22 abr. 2024.

MEDEIROS, Breno. **A sociedade 5.0 e o novo balizamento normativo das relações de trabalho no plano das empresas**, 2022, 295 p. Tese (Doutorado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2022. Disponível em <https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3106/2/Breno%20Medeiros.pdf>. Acesso em: 11 out. 2024.

MELLO, Alexandre Schmitt da Silva. *et al.* Entenda o que o direito tem a dizer sobre o ecossistema inovador e empreendedor. **Direito & Startups**. Set. 2019. Disponível em: <http://bernardodeazevedo.com/wp-content/uploads/2020/02/Direito-Startups.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2024.

MIRANDA, Pontes de. **Sistema de Ciência Positiva do Direito**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. 1 v.

MOURA, Pollyanna Paganoto. Propriedade intelectual em perspectiva histórica. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 64, p. 107-136, set./dez. 2022. Disponível em <https://revistasep.org.br/index.php/SEP/issue/view/46>. Acesso em: 19 out. 2024.

MUJALLI, Walter Brasil. **A propriedade industrial nova lei de patentes**. Brasília: De Direito, 1997.

OIOLI, Erik. **Manual de Direito para Startups**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2020. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/doutrina/manual-de-direito-para-startups/1199157779>. Acesso em: 4 de jun. de 2024.

OLIVÉRIO, João Otávio Pinheiro. Acordo de confidencialidade, não competição e não solicitação: a proteção de informações estratégicas e a restrição à liberdade criativa e a livre-iniciativa. In: JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele (coord.). **Direito das startups**. Curitiba: Juruá, 2016.

REIS, Edgar Vidigal de A. **Startups**. São Paulo: Almedina Brasil, 2020. *E-book*. ISBN 9788584934706. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788584934706/>. Acesso em: 24 out. 2024.

REYNOLDS, Paul D.; WHITE, Sammis. B. **The entrepreneurial process: economic growth, men, women, and minorities**. Westport: Quorum Books, 1997.

RIES, Eric. **The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses**. New York: Crown Business, 2011.

_____. **A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. São Paulo: Papel de Lua, 2012.

ROSSI, Luiz Egydio Malamud. **Manual de Private Equity e Venture Capital**. São Paulo: Atlas, 2010.

SAAVERDA, Giovani Agostini; LUPION, Ricardo. **Direitos Fundamentais** – Direito Privado e Inovação. Porto Alegre: EdIPUCRS, 2012.

SANTOS, Alan Araujo dos; DIAS, Beatriz Simião. Negócios bilionários: como se assemelham e se diferenciam as startups unicórnio nacionais e estrangeiras de um mesmo segmento? **Panorama Digital**, Niterói, n. 2, 2020. Disponível em: <http://observatoriodigital.sites.uff.br/panorama-digital/>. Acesso em: 18 out. 2024.

SANTOS, Lorena Maria dos; TÁRREGA, Maria Cristina Vidotte Blanco. Startups: uma análise dos riscos da atividade sob a égide contratual. **Revista de Direito Privado**, v. 104, p. 67-86, mar./abr. 2020.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**: uma investigação sobre lucro, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Rio de Janeiro: Nova Cultura, 1982.

_____. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Brothers, 1961.

SILVA, João Mário Estevam da. **Proteção patentária de funcionalidades de software à luz da Constituição Federal de 1988**. 2024. 189 f. Tese (Doutorado em Direito) - Faculdade de Direito, Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2024. Disponível em: [https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3418/2/João Mário Estevam da Silva.pdf](https://bibliotecatede.uninove.br/bitstream/tede/3418/2/João_Mário_Estevam_da_Silva.pdf). Acesso em: 03 dez. 2024.

SILVEIRA, Newton. **Propriedade intelectual**: propriedade industrial, direito de autor, software, cultivares, nome empresarial, abuso de patentes. 5ª ed. Barueri: Manole, 2014.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **Jurisprudência em Teses nº 24**. Brasília, 12 de novembro de 2014. Disponível em: <https://scon.stj.jus.br/SCON/GetPDFJT?edicao=24>. Acesso em: 21 out. 2024.

TANSLEY, Arthur George. The use and abuse of vegetational concepts and terms. **Ecology**, v. 16, p. 284-307, 1935.

TEBERGA, Pedro Marins Freire. **Análise de risco na introdução de novas tecnologias por startups no mercado brasileiro**. 2016. 139 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) - Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-19122016-163439/pt-br.php>. Acesso em: 22 abr. 2024.

TEBERGA, Pedro Marins Freire; OLIVA, Fábio Lotti; KOTABE, Masaaki. **Risk analysis in introduction of new technologies by star-ups in the Brazilian market**. Management Decision, v. 56, n. 1, p. 64-86, 2018. Tradução. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/MD-04-2017-0337>. Acesso em: 22 abr. 2024.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (WIPO). **Global Innovation Index 2024: Unlocking the Promise of Social Entrepreneurship**. Geneva: WIPO, 2024. Disponível em <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2024-en-global-innovation-index-2024-17th-edition.pdf>. Acesso em 03 dez. 2024.

ZIRPOLI, Rodrigo Domingos; FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. Startups: formatos societários. **Revista do Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, v. 90, p. 61-90, out./dez. 2020. Disponível em: <https://dspace.mj.gov.br/handle/1/3621>. Acesso em: 05 abr. 2024.