

EDUARDO MAGALHÃES TEIXEIRA

INOVAÇÃO, STOCK OPTIONS E A RETENÇÃO DE TALENTOS NAS STARTUPS

BRASÍLIA - DF

2021

EDUARDO MAGALHÃES TEIXEIRA

INOVAÇÃO, STOCK OPTIONS E A RETENÇÃO DE TALENTOS NAS STARTUPS

Dissertação do curso de mestrado apresentado como requisito para obtenção do título de Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação (PROFNIT) – ponto focal Universidade de Brasília.

Orientador(a): Prof. Dr. Eduardo Antonio Ferreira

BRASÍLIA - DF

2021

RESUMO

A busca pelo desenvolvimento e aperfeiçoamento das estruturas produtivas de qualquer país passa pela realização de medidas indutivas dos procedimentos de inovação. Essas medidas levam à criação de empresas que promovem a efetiva concretização da inovação por intermédio da introdução de novos produtos ou processos no mercado. Diversos países, inclusive o Brasil, estabeleceram regras legais para fomento e incentivo à inovação, com vistas a implementar o modelo derivado da experiência norte-americana conhecido como Hélice-Tríplice. Esse mecanismo estabelece uma junção entre os setores governamentais, empresariais e acadêmicos para atuação integrada no intuito de auxiliar o empreendedorismo e a efetiva realização da inovação. O papel das *startups* ou *spin-offs* acadêmicos se apresenta relevante para o sucesso dessa engrenagem pois esses empreendimentos se configuram como um importante canal em que novos produtos ou processos são testados e lançados no mercado. No intuito de auxiliar o sucesso na constituição dessas empresas *startups* ou *spin-offs* acadêmicos, o presente trabalho busca analisar a utilização das *stock options*, que são definidas como plano de compras de ações a preços pré-definidos, para a retenção de talentos no âmbito de tais empresas e se tal medida configura opção juridicamente segura no Brasil. A metodologia utilizada se constituiu em uma abordagem qualitativa com objetivo exploratório, por intermédio da utilização da técnica de revisão/pesquisa bibliográfica. O estudo conclui que há autorização normativa para a utilização das *stock options*, também conhecidas com *vesting*, no Brasil pelas *startups* e *spin-offs* acadêmicos a depender da formatação jurídica de cada empreendimento. Todavia, o estudo sugere a necessidade de regulação legislativa específica sobre o tema para que possa haver maior segurança jurídica por parte dos empreendedores em face dos riscos tributários e trabalhistas ainda existentes. A partir do presente estudo, foi elaborado um Guia Didático para Constituição de Startups no intuito de promover a divulgação de informações sobre o tema e auxiliar os empreendedores em geral.

Palavras-chaves: Inovação. Startups. Stock Options/Vesting.

ABSTRACT

The search for the development and improvement of the productive structures of any country involves the carrying out of inductive measures of the innovation procedures. These measures lead to the creation of companies that promote the effective implementation of innovation through the introduction of new products or processes in the market. Several countries, including Brazil, have established legal rules to encourage and foster innovation, in order to implement the model derived from North American experience known as Triple Helix. This mechanism establishes a link between the government, business and academic sectors for integrated action in order to help entrepreneurship and the effective realization of innovation. The role of startups or academic spin-offs is relevant to the success of this gear because these ventures are configured as an important channel in which new products or processes are tested and launched on the market. In order to help the success in the formation of these start-ups or academic spin-offs, this paper seeks to analyze the use of stock options, which are defined as a stock purchase plan at pre-defined prices, for the retention of talent within the scope of such companies and whether such measure constitutes a legally secure option in Brazil. The methodology used consisted of a qualitative approach with an exploratory objective, through the use of the literature review/research technique. The study concludes that there is normative authorization in Brazil for the use of stock options, also known as vesting, by start-ups and academic spin-offs, depending on the legal format of each venture. However, the study suggests the need for specific legislative regulation on the subject so that there can be greater legal certainty for entrepreneurs in the face of tax and labor risks that still exist. Based on this study, a Didactic Guide for the Constitution of Start-ups was created in order to promote the dissemination of information on the subject and help entrepreneurs in general.

Keywords: Innovation. Startups. Stock Options/Vesting.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	08
2.	OBJETIVOS.....	10
3.	REVISÃO DE LITERATURA.....	11
3.1.	Inovação.....	11
3.2.	Empreendedorismo e Startups.....	15
3.3.	Spin-offs Acadêmicos, Hélice Triplíce e Legislação Aplicável.....	20
3.4.	Formatação Jurídica das Empresas Startups.....	30
3.4.1.	Financiamento das Startups.....	30
3.4.2.	Constituição das Empresas Startups.....	38
3.4.3.	Regime Tributário das Empresas Startups.....	52
3.5.	Relações Laborais no Âmbito de uma Empresa Startup.....	55
3.6.	Stock Options e a Retenção de Talentos.....	57
3.6.1.	Conceitos e Características das Stock Options.....	57
3.6.2.	Repercussões Trabalhistas e Tributárias em face das Stock Options.....	63
3.6.3.	Stock Options para a Manutenção de Talentos nas Startups no atual cenário normativo brasileiro.....	66
4.	METODOLOGIA E RESULTADOS.....	77
5.	CONCLUSÕES.....	79
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	81
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	82
	Anexo I - Artigo	100
	Anexo II - Guia Didático para Constituição de Startups.....	118

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Empresas Incubadas na Multincubadora da Universidade de Brasília, com a respectiva descrição de suas atividades.....	29
Quadro 2 - Fases de investimento atrelado ao ciclo de desenvolvimento das <i>startups</i> e suas características.....	33
Quadro 3 - Identificação, definição e caracterização dos modelos societários existentes no Brasil em razão da eventual separação patrimonial e limitação de responsabilidade entre empresa e fundadores.....	46
Quadro 4 – Fase de investimento e correlação com a constituição jurídica das empresas <i>startups</i>	51
Quadro 5 - Formatação constitutiva das empresas <i>startups</i> em cotejo com o regime tributário aplicável.....	54

LISTA DE SIGLAS

ABSTARTUPS – Associação Brasileira de *Startups*
ARD – *American Research and Development*
BMF&BOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
CARF – Conselho Administrativo da Receita Federal
CDT - Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília
CVM – Comissão de Valores Mobiliários
CLT – Consolidação das Leis do Trabalho
CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
DREI – Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração
EI – Empresário Individual
EIRELI – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
EUA – Estados Unidos da América
FIP – Fundo de Investimentos em Participações
ICT – Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação
INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial
IPO – *Initial Public Offering*
IS – Sociedade Inova Simples
LTDA – Sociedade de Responsabilidade Limitada
MEI – Microempreendedor Individual
NIT – Núcleo de Inovação Tecnológica
OCDE – Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico
S.A. – Sociedade Anônima
SAS – Sociedade Anônima Simplificada
SCP – Sociedade em Conta de Participação
TST – Tribunal Superior do Trabalho
UnB – Universidade de Brasília
US GOVERNMENT – *Federal Government of The United States of America*

1. INTRODUÇÃO

O estímulo à criação, desenvolvimento e êxito do empreendedorismo a partir do tratamento diferenciado às empresas *startups* apresenta-se como norte finalístico a ser atingido pelo atual arcabouço normativo brasileiro, com vistas a promover a inovação no país (MACHADO, 2019).

Essa afirmação pode ser extraída de diversas normas contidas na Constituição Federal, notadamente aquelas inseridas no seu Capítulo IV, que trata especificamente da Ciência, Tecnologia e Inovação, com a redação conferida pela Emenda Constitucional nº 85, de 2015 (BRASIL, 1988).

Destacam-se nesse capítulo os artigos 218 e 219 que evidenciam o compromisso constitucional de garantir a pujança do mercado interno brasileiro a partir do seu reconhecimento como patrimônio nacional, bem como o estabelecimento de um dever estatal de assegurar a formação e o fortalecimento da inovação nas empresas, com a finalidade clara de assegurar a criação, absorção, difusão e transferência de tecnologia (GIGLIO, 2019), *verbis*:

Art. 218. O Estado promoverá e incentivará o desenvolvimento científico, a pesquisa, a capacitação científica e tecnológica e a inovação.

Art. 219. O mercado interno integra o patrimônio nacional e será incentivado de modo a viabilizar o desenvolvimento cultural e sócio-econômico, o bem-estar da população e a autonomia tecnológica do País, nos termos de lei federal.

Parágrafo único. 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. (BRASIL, 1988).

Nesse cenário, o desenvolvimento de empresas *startups* se revela como importante pilar para funcionamento dessa engrenagem, eis que se constituem em um canal formal para que ocorra a transferência de tecnologia criada (VAN GILS et al., 2009).

Empresas *startups* consistem em uma instituição humana estruturada para criar novos produtos e serviços sob uma condição de extrema incerteza, conforme definição bastante difundida por Eric Ries (2011).

O papel das empresas *startups* é primordial no âmbito do empreendedorismo acadêmico (BRENNAN e MCGOWAN, 2006), ambiente em que se apresenta nítida a combinação de todos os elementos necessários para a

inovação. Essas empresas derivadas diretamente do ambiente de pesquisa universitário tornam-se o mais visível canal de transferência formal de tecnologia (O'SHEA et al., 2004) para a inovação, em especial por intermédio da criação de spins-offs acadêmicas (PEDROSI FILHO e COELHO, 2013).

Desse modo, as empresas startups - via de regra aquelas constituídas a partir de *spins-off* acadêmicos - apresentam-se como a face aparente do desejo constitucional de implementação de um mercado interno desenvolvido e focado na inovação de produtos e serviços (EBT BRASIL, 2010).

Todavia, essas empresas em seu estágio inicial enfrentam uma dificuldade concreta de contratar profissionais qualificados, seja pela escassez da mão-de-obra no mercado, seja pela dificuldade de remunerar tais talentos num momento em que a empresa ainda mera expectativa de obter recursos para se constituir (MORELLI, 2016) ou até mesmo validar seu próprio modelo de negócio.

Nesse viés, o presente trabalho busca analisar se a utilização de um sistema de planos de compras de ações a preços pré-definidos, conhecido como stock options (CHINAITE e WUO, 2016), se apresenta como opção jurídica adequada para se incentivar a inovação e as empresas *startups* de acordo com o ordenamento jurídico brasileiro vigente.

A investigação desse tema culminará na confecção de guia didático para constituição de empresas *startups*, que poderá ser disponibilizado no ambiente acadêmico pelos Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs) previstos na Lei de Inovação (Lei nº 10.973/2004), uma vez que estes Núcleos possuem a atribuição de auxiliar o desenvolvimento de negócios e transferência de tecnologia (LOTUFO, 2009) operadas pela formação exitosa de *startups*.

2. OBJETIVOS

Geral

- Analisar se o modelo de planos de compras de ações a preços pré-definidos, conhecido como *stock options*, configura opção juridicamente segura para incentivar a inovação e a manutenção de talentos nas empresas *startups* no Brasil.

Específicos

- Identificar o conceito de inovação, tipologia e suas teorias constitutivas;
- Verificar as definições e as interações entre empreendedorismo, startups, spin-offs acadêmicos, Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação (ICTs) e Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs);
- Analisar a legislação brasileira vigente relacionada à inovação;
- Identificar as opções jurídicas existentes para estruturação de empresas e os modelos contratuais para a retenção de talentos no âmbito de uma *startup*;
- Analisar e caracterizar o modelo de planos de compras de ações a preços pré-definidos, conhecido como *stock options*, no âmbito normativo brasileiro;
- Identificar as consequências jurídicas da utilização das *stock options* pelas empresas *startups*, *spin-offs* acadêmicos e pelas próprias Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação (ICTs).

O resultado dessa pesquisa será consolidado em um artigo científico específico e um guia didático para constituição de *startups*, com a identificação em linguagem clara e objetiva das alternativas contratuais possíveis para constituição jurídica e manutenção legal de profissionais no âmbito de tais empresas. O guia didático poderá ser utilizado pelo Núcleo de Inovação Tecnológica (NITs) ou para público externo, servindo de norte para orientações de pesquisadores e empreendedores no âmbito de atuação das Instituições Científica, Tecnológica e de

Inovação (ICTs) correspondentes ou, ainda, no âmbito dos próprios empreendimentos inovadores.

3. REVISÃO DE LITERATURA

3.1 INOVAÇÃO

Manuel Castells (CASTELLS, 2019) ao analisar o processo de gênese da nova economia surgida a partir da crise de 2008 identifica como fatores preponderantes dessa nova ordem a criatividade e a sua derivação, intitulada de inovação.

Inovação seria o processo mediante o qual, com base na criatividade, novo valor é adicionado a um produto (bem ou serviço) ou a um processo de produção ou distribuição de um produto (BANET-WEISER e CASTELLS, 2019).

Em termos etmológicos, o conceito de inovação tem origem na palavra latina *innovatio* e possui o significado de um objeto, um método ou uma ideia que seja diferente do que já existia anteriormente (CAETANO, 2017).

Segundo o Manual de Oslo (2005), inovação é “*a implementação de um produto novo ou significativamente melhorado (bem ou serviço), ou processo, um novo método de marketing ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, organização do local de trabalho ou relações externas*” (OCDE, 2005, p. 55).

Bessante e Tidd (2015) encaram a inovação como um processo de transformar ideias em realidade e lhes capturar o valor, em que se pode estratificar diferentes etapas até que essa concretização valorativa seja atingida. Tais etapas consistem na busca, na seleção estratégica, implementação e por fim captura do valor (BESSANTE; TIDD, 2015).

Na mesma linha, Burgelman, Christensen e Wheelwright (2012) defendem que o êxito da inovação depende de um processo definido como o conjunto de atividades combinadas que levam à produção de serviços novos e comercializáveis, ou a novos sistemas de produção de distribuição.

Nesse cenário, torna-se possível estabelecer uma tipologia da inovação a partir da descrição de três categorias gerais, quais sejam: inovação incremental, semi-radical e radical (DAVILLA; EPSTEIN e SHELTON, 2007).

A **inovação incremental** diz respeito às melhorias moderadas em processos ou produtos já existentes. A **inovação radical** seria aquela que desenvolve produtos e/ou processos inteiramente novos. E, por fim, a **semi-radical** que ocuparia um meio-termo entre os outros tipos, representando uma mudança substancial no modelo de negócios ou na tecnologia de uma organização, mas não em ambas (DAVILLA; EPSTEIN e SHELTON, 2007).

Também é bastante difundida a classificação de inovação quanto a sua fonte de produção, estabelecido em **modelo aberto**, quando obtido a partir da conjugação de elementos internos e externos à corporação ou **modelo de inovação fechado** quando o desenvolvimento da inovação se dá *interna corporis* ou no âmbito da própria empresa (CHERSBROUGH, 2003).

De igual sorte, traz-se à baila o conceito de **inovações sustentadoras** que acrescentam melhorias significantes ao produto ou processo, ao passo que as **inovações disruptivas**, representariam uma própria ruptura no mercado, com a introdução de um novo produto ou conceito que modificasse o modo de consumo ou as próprias atribuições dos produtos ou serviços (CHRISTENSEN, 1997).

Ressai evidente dos conceitos acima descritos que a inovação vista como um processo apresenta-se como uma busca essencial e constante para o desenvolvimento das empresas em geral, até mesmo para as localidades e os países em si considerados. Essa percepção de que o processo de inovação acaba por representar a mola mestra de desenvolvimento econômico e tecnológico não é nova e remonta aos estudos do economista Joseph Alois Schumpeter.

Schumpeter parte da ideia de desenvolvimento contínuo das estruturas econômicas integrantes do sistema capitalista, caracterizado por uma marcha constante e ininterrupta de construção e desconstrução de modelos produtivos diversos, sintetizado na expressão “destruição criativa” (SCHUMPETER, 1942).

O resultado do giro efetivo dessa engrenagem pode ser caracterizado com o processo de inovação, capitaneado em regra pelos empreendedores, dentro de uma estrutura capitalista, lastreada na economia de mercado.

Ana Cristina B. Martes (2010) sintetiza de forma esquemática o pensamento de Schumpeter da seguinte maneira:

“1) a inovação é o elemento dinâmico da economia, conseqüentemente o papel do empreendedor é fundamental na promoção do desenvolvimento econômico;

2) o empresário inovador é um tipo específico de agente, diferente do mero capitalista, pois ele decide racionalmente com base em valores (inovação), mas que também é guiado pela paixão (desejos e conquistas) e é, necessariamente, um líder;

3) o aspecto institucional é duplamente fundamental: seja pelo apoio, seja pela oposição. As instituições de crédito, as instituições políticas e econômicas, pela sua função de taxar juros e disponibilizar capital, permitem, num primeiro momento, dar base de sustentação à ação empreendedora e, num segundo momento, alavancar um novo ciclo de crescimento (a origem do capital empregado não advém da poupança, mas sim do crédito). Por outro lado, é justamente das instituições (valores e organizações) que virá um forte movimento de oposição à ação empreendedora. A fonte (origem e irradiação) desta oposição é institucional;

4) quanto à metodologia, assim como para Weber, também para Schumpeter o indivíduo - o empresário concebido como um tipo ideal, portador de interesses, vontade e intencionalidade - é a unidade básica de análise. Mas, e este ponto é fundamental - trata-se de um indivíduo socializado e não atomizado, tal como concebido pela Teoria Econômica à qual, como vimos, ele se opõe.”

Os estudos de Schumpeter revelam que a razão subjacente à “destruição criativa” estaria ligada à dominação de mercado e que as força motriz por traz da inovação teria um racional de imposição de preços ou de criação de novas estruturas para obter ganhos monopolísticos (BECKER, 2009).

Dito de outra forma, as empresas ou empreendedores inovam na visão de Schumpeter para poder dominar o mercado e obter maiores lucros, afastando ou modificando as estruturas atualmente vigentes. E esse ciclo acaba sendo virtuoso dentro do modelo capitalista, posto que incentiva todos a criarem algo novo e inusitado, com menor custo ou, ainda, com o estabelecimento de demandas sequer cogitadas (SCHUMPETER, 1942).

O registro das razões que motivam o processo de “destruição criativa” pode auxiliar a identificação dos verdadeiros *drives* que norteiam a atividade empreendedora, bem como podem servir de indicativos para apontar a maneira como o empreendedor aborda a intervenção no mercado que pretende inovar.

Peter Thiel (2014), cofundador da plataforma de pagamentos eletrônicos PayPal, corrobora os ensinamentos relacionados aos ganhos monopolísticos como fundamento e incentivo à inovação da seguinte forma:

“Os monopólios promovem o progresso porque a promessa de anos, ou mesmo de décadas, de lucros monopolistas fornece um poderoso incentivo à inovação. Depois os monopólios podem continuar inovando porque os lucros permite que façam planos de longo prazo e financiem projetos de pesquisas ambiciosos, com os quais as empresas prisioneiras da concorrência sequer podem sonhar.”

Na sequência, diversos autores classificados como neo-schumpeterianos, tais como Giovani Dosi (1984), Edith Penrose (2006) e Christofer Freeman (1975), se debruçaram sobre os estudos de Schumpeter e sobre o tema inovação.

Em especial, esses autores apontam caminhos relacionados à teoria evolutiva da inovação e do desenvolvimento ligados aos sistemas nacionais de inovação, com a identificação de elementos estratégicos e atrelados às instituições de cada país, bem como apresentam importantes considerações sobre a predominância da relação endógena e evolutiva da inovação no âmbito das firmas ou empresas (NELSON e WINTER, 1982).

A despeito das observações focadas no papel do Estado no desenvolvimento científico e tecnológico, com a criação de macro estruturas para fomento da inovação em larga escala e das tendências de concentração da inovação em atividades promovidas por grandes empresas (MAZUCATTO, 2014; CHANG, 2003), existe evidente destaque para a noção de inovação a partir de prática e êxito focado no indivíduo empreendedor e suas empresas incipientes.

Essa compreensão novamente se socorre dos estudos seminais de Schumpeter que, com bastante acuidade, identificou que a atuação do empreendedor para criar e romper com estruturas existentes e apresentar produtos ou processos inusitados e até então não explorado pelos demais empresários (SCHUMPETER, 1911).

Nesse viés, também se incorpora os pensamentos de Israel M. Kirzner (1973) na compreensão de que o empreendedor ao agir dentro do mercado possui a capacidade de encontrar oportunidades e aproveitá-las, em razão de seu constante estado de alerta quanto aos novos fins e quanto à descoberta de recursos desconhecidos até então.

De igual maneira, esse entendimento encontra reforço em outras abordagens de ordem econômica que integram a teoria de Schumpeter com as teorias evolucionárias e aos sistemas de inovação (MALERBA e MCKELVEY, 2018),

traduzindo a evolução do capitalismo com a necessidade imperiosa de se estimular a inovação constante, seja de processos ou produtos no mercado.

Evidencia-se, portanto, a necessidade de se criar condições e mecanismos adequados para que o empreendedorismo encontre campo fértil para se desenvolver, pois a partir da ação empreendedora se poderá concretizar o ideário de inovação, criação de riqueza e desenvolvimento visado por toda e qualquer sociedade (HIIT et al., 2001).

Portanto, a inovação pode se avaliada sob o prisma específico da firma, ou, em outras palavras, no âmbito da atuação empreendedora individualmente considerada e as respectivas empresas incipientes criadas (NELSO e WINTER, 1982).

A partir de tal norte, passa a ser necessário verificar o papel do empreendedorismo e suas implicações em cotejo com o sistema normativo de inovação e o desenvolvimento de startups e spin-offs, para o atingimento do objetivo de criação de novos produtos e processos dentro do mercado.

3.2 EMPREENDEDORISMO E STARTUPS

O vocábulo “empreendedorismo” deriva da palavra *imprehendere*, do latim e seu termo correspondente, “empreender”, na língua portuguesa remonta ao século XV (BAGGIO e BAGGIO, 2014).

Também há indicativo de que a expressão “empreendedorismo” tenha sido originada da tradução da expressão *entrepreneurship* da língua inglesa, composta da palavra francesa *entrepreneur* e do sufixo inglês *ship* (BAGGIO e BAGGIO, 2014, 2014).

Registre-se que a expressão “empreendedor” possui origem na obra “*Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*”, de Richard Cantillon, publicada em 1735, que associa o empreendedor àquele homem racional que enfrenta riscos na economia de mercado (ZEN e FRACASSO, 2008).

Sob uma ótica shumpeteriana, o empreendedor atua para criar oportunidades, desenvolve novas combinações, assume riscos, transforma ideias e tecnologia em inovações para o mercado, exercendo uma força disruptiva, o que reforça o seu

papel essencial na dinâmica econômica para crescimento e desenvolvimento social (MALERBA e MCKELVEY, 2018).

A partir desses vértices, ressaltamos evidente a noção de que o ato de empreender, ou seja, a ação de criação e desenvolvimento de uma atividade inovativa inserida em uma economia de mercado, possui como importante vértice o componente humano representado pelas pessoas que realizam tais tarefas.

O ato de empreender centra-se na organização de atividades por pessoas que possuem determinadas características voltadas a um planejamento e execução de atividades em comum, com a busca de informações, focadas na eficiência, persistência, comprometimento e na assunção de riscos calculados para o êxito de um determinado empreendimento (BRANCHER, OLIVEIRA e RONCON, 2012).

Nesse cenário, torna-se importante compreender que a atuação das pessoas empreendedoras pode se dar na criação de negócios tradicionais, sob o prisma de estruturas de mercado não inovadoras ou sem incerteza quanto ao modelo de negócio aplicável (DORNELAS, 2008).

De outra banda, a atividade empreendedora também pode se dar pela estruturação de negócios inovadores, constituídos sob a forma de um empreendimento de natureza escalável em um ambiente de maior incerteza, aproximando da conceituação das empresas conhecidas como *startups* (RIES, 2011).

No Brasil, a primeira definição normativa com status legal relacionada às empresas *startups* foi realizada por intermédio da Lei Complementar nº 167, de 2019 (BRASIL, 2019b), que estabeleceu a seguinte redação para o art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 2006:

Art. 65-A. É criado o Inova Simples, regime especial simplificado que concede às iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo que se autodeclarem como **startups** ou empresas de inovação tratamento diferenciado com vistas a estimular sua criação, formalização, desenvolvimento e consolidação como agentes indutores de avanços tecnológicos e da geração de emprego e renda. [\(Incluído pela Lei Complementar nº 167, de 2019\)](#)

§ 1º Para os fins desta Lei Complementar, considera-se **startup** a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos, os quais, quando já existentes, caracterizam **startups** de natureza incremental, ou, quando relacionados à criação de algo totalmente novo, caracterizam **startups** de natureza disruptiva. [\(Incluído pela Lei Complementar nº 167, de 2019\)](#)

§ 2º As **startups** caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes,

inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita. [\(Incluído pela Lei Complementar nº 167, de 2019\)](#)

Registre-se a existência de anterior definição de ordem infralegal editada pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, que estabeleceu o Programa de Aceleração de Empresas de Software e Serviços de Tecnologia da Informação - Start-Up Brasil e que, nos termos do inciso I, do art. 3º da Portaria nº 721, de 10 de outubro de 2012 (BRASIL, 2012), fixou a conceituação de *startup* como sendo:

Art. 3º. (...)

I – Empresa Nascente ou Start-Up: empresa recém-estabelecida, na qual se desenvolvem produtos, processos ou serviços com características inovadoras, garantidas por atividades de pesquisa e desenvolvimento, com o objetivo de inserção no mercado;

Esse cenário normativo evoluiu e culminou com a edição do Marco Legal das Startups, nos termos da Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021 (BRASIL, 2021), que estabelece de forma literal a relação direta entre inovação, empreendedorismo e *startups* ao elencar suas diretrizes e matriz principiológica nos termos do seu artigo 3º, *verbis*:

Art. 3º Esta Lei Complementar é pautada pelos seguintes princípios e diretrizes:

I - reconhecimento do empreendedorismo inovador como vetor de desenvolvimento econômico, social e ambiental;

II - incentivo à constituição de ambientes favoráveis ao empreendedorismo inovador, com valorização da segurança jurídica e da liberdade contratual como premissas para a promoção do investimento e do aumento da oferta de capital direcionado a iniciativas inovadoras;

III - importância das empresas como agentes centrais do impulso inovador em contexto de livre mercado;

IV - modernização do ambiente de negócios brasileiro, à luz dos modelos de negócios emergentes;

V - fomento ao empreendedorismo inovador como meio de promoção da produtividade e da competitividade da economia brasileira e de geração de postos de trabalho qualificados;

VI - aperfeiçoamento das políticas públicas e dos instrumentos de fomento ao empreendedorismo inovador;

VII - promoção da cooperação e da interação entre os entes públicos, entre os setores público e privado e entre empresas, como relações fundamentais para a conformação de ecossistema de empreendedorismo inovador efetivo;

VIII - incentivo à contratação, pela administração pública, de soluções inovadoras elaboradas ou desenvolvidas por startups, reconhecidos o papel do Estado no fomento à inovação e as potenciais oportunidades de economicidade, de benefício e de solução de problemas públicos com soluções inovadoras; e

IX - promoção da competitividade das empresas brasileiras e da internacionalização e da atração de investimentos estrangeiros.

O Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021) optou por estabelecer um enquadramento das *startups* associada a sua atuação empresarial ligada à inovação da seguinte maneira:

Art. 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracterize-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.

De outra banda, ainda é também possível estabelecer que startups se apresentam como organizações empresariais com características transitórias, voltadas à consecução de um empreendimento de risco calculado, atento a um ciclo peculiar de desenvolvimento, que pode ser descrito por diversas fases, quais sejam: ideação, validação, eficiência e escala (FALCÃO, 2017).

Destarte, um empreendimento startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo (BLANK e DORF, 2014).

Esse novo modelo de atuação empresarial, embora não se diferencie dos modelos tradicionais de organização formal das pessoas jurídicas, se mostra como uma importante mola propulsora do ecossistema de inovação tecnológica (LEMOS, 2012).

Nesse sentido, a inovação tecnológica – na qual as empresas *startups* se posicionam muitas vezes como as principais protagonistas – altera a maneira como os negócios são realizados, bem como se constituem em peças fundamentais no desenvolvimento do mercado de tecnologia, com a criação de novos conceitos, novos modelos de negócio e inovando em setores já constituídos (AZEVEDO, 2016).

Essa associação entre o surgimento de startups, empreendedorismo e inovação remonta às origens da região conhecida como Vale do Silício, na Califórnia, em que diversas empresas de tecnologia se estabeleceram a partir do sucesso obtido pela empresa Fairchild Semiconductor, que lançou no mercado o primeiro circuito integrado comercialmente disponível (MORRIS e PENIDO, 2018).

Essa empresa, desenvolvida a partir da dissidência de funcionários de outra iniciativa empresarial, foi constituída com base em fundo de capital de risco e manteve-se atrelada à criação de inovações tecnológicas, associadas a diversos fatores de incentivos fiscais e de estímulo à pesquisa universitária, notadamente os núcleos de pesquisa da Universidade de Stanford (REIS, 2018).

Esse cenário serviu de inspiração para a edição nos Estados Unidos da América do “*The Patent and Trademark Law Amendments Act*”, Decreto conhecido como Bayh-Dole Act, publicado em 12 de dezembro de 1980 (US GOVERNMENT, 1980), que impulsionou o surgimento de startups a partir da atribuição de direitos de propriedade intelectual sobre as invenções do corpo docente das universidades oriundos do financiamento público aos núcleos de propriedades intelectuais daquelas entidades (NIT), bem como em razão da atribuição de competência para que as universidades celebrem avenças para eventual comercialização dos produtos desenvolvidos (FELDMAN et al., 2007).

Nesse panorama, as empresas startups acabam por materializar esta junção entre empreendedorismo e inovação, influenciando a atuação das empresas já estabelecidas, tanto pela ameaça de competição, quanto pela oportunidade de realização de parcerias, bem como pelo fato de possuírem capacidade de renovar a base produtiva e de aglutinar recursos humanos qualificados (FREIRE et al., 2017).

Essa interação se apresenta com uma complexa rede de relações entre o setor acadêmico, *startups* originadas das universidades (*spin-offs* acadêmicos) e grandes empresas (ETZHOWITZ et. al., 1988).

Constitui-se, portanto, uma engrenagem virtuosa que acabou por ser replicada em diversos países, sob a caracterização de um modelo de interação contínua entre empresas, universidades e governo, conhecida como **hélice tríplice** (ETZKOWITZ e ZHOU, 2017).

Esse modelo de desenvolvimento foi adotado no Brasil a partir da edição da Lei nº 13.243, de 2016, conhecida como Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, que alterou a Lei nº 10.973, de 2004 (Lei da Inovação), com o estabelecimento de um arcabouço normativo voltado para o estímulo e aprimoramento das relações entre os diversos eixos responsáveis pelo desenvolvimento econômico e científico, destacando de sobremaneira o papel das universidades e das empresas surgidas em conjunção com as pesquisas científicas realizadas, operadas a partir dos incentivos estabelecidos na mencionada lei (GIGLIO, 2019).

Forma-se, então, o tripé que sustenta a criação de novos negócios, novos produtos ou serviços, com viabilização da inovação e empreendedorismo, gerando desenvolvimento científico e tecnológico no país (NOVELI e SEGATTO, 2012).

Essa interrelação pode se dar em regra a partir de mecanismos de transferência formal de tecnologia tais como consórcio de pesquisa, integração de capital minoritário em uma empresa *spin-off*, contratos de P&D, aquisição de patentes, formação de joint venture de pesquisa, estabelecimento de fundo de pesquisa (GILS et al., 2009).

No ponto, passa-se a discorrer sobre as figuras dos *spin-offs* acadêmicos, uma vez que sua formação acaba por se relacionar com o processo de constituição de empresas *startups* estabelecido e fomentado a partir de regras jurídicas existentes no país, notadamente a Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004).

3.3. SPIN-OFFS ACADÊMICOS, HÉLICE TRÍPLICE E LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Um aspecto importante que merece ser destacado em relação à constituição de novas empresas e transferência de tecnologia para inovação decorre do procedimento de criação de *spin-offs* acadêmicos.

Essas iniciativas podem ser definidas como organizações criadas para viabilizar a transferência formal e/ou informal de tecnologias e de conhecimentos gerados em instituições de ciência e tecnologia (universidades, centros de pesquisa), por meio do lançamento de produtos e serviços no mercado (HEIRMAN e CLARYSSE, 2007).

O surgimento das *spin-offs* acadêmicos revela-se como sendo o resultado concreto do novo papel das universidades dentro do sistema de incentivo à inovação, eis que estas assumem uma função muito mais ligada ao empreendedorismo, focada no desenvolvimento econômico e social, sem se descuidar do aspecto relativo ao ensino e pesquisa (GHESTI et al., 2018).

Repise-se que esta modelagem teve origem a partir de experiências bem sucedidas nos Estados Unidos (ETZKOWITZ, 2003; DA CRUZ et al., 2014), em que restou configurado o modelo denominado **Hélice Tríplice**, no qual o Estado, Universidades e empresas estabeleceriam relações de mútuo auxílio para o desenvolvimento de produtos, conhecimentos ou tecnologia.

Cada agente (Estado, Universidades e empresas) se apresenta como uma das hélices do modelo de desenvolvimento (ETZKOWITZ, 2003), que seriam acionadas a partir de um giro múltiplo em vários sentidos, sem que houvesse uma direção específica. Haveria uma espécie de ajuda mútua e consensual, com vistas à obtenção de um resultado voltado para a inovação.

Por oportuno, registro a existência de estudos que apontam a evolução da teoria da Hélice Tríplice, com acréscimo do elemento da sociedade civil como participante do processo criativo, bem como na preservação do meio ambiente afetado, passando a se configurar como mais um vértice integrante do mecanismo de inovação, sob a nomenclatura de intitulada de Quarta Hélice (CARAYANNIS e CAMPBELL, 2012).

Esse mecanismo seria disparado ou otimizado por intermédio de políticas públicas indutivas específicas, tais como incentivos fiscais ou regras legais que facilitassem a posterior transferência da tecnologia criada (DE NEGRI e MORAIS, 2017).

O surgimento das denominadas *spin-offs* acadêmicos cristaliza o perfeito movimento dessas hélices (RENAULT, 2010). A partir da aplicação das regras normativas de incentivo e indução, as universidades realizam pesquisas e desenvolvimento de conhecimento dentro de suas expertises técnicas, que podem ser realizadas em parceria com empresas ou, desenvolvidas por intermédio de empresas incubadas no próprio ambiente acadêmico, com posterior celebração de acordos comerciais entre os entes desenvolvidos para inserção da inovação no mercado (STEVENS et al., 2005).

Essas empresas são conhecidas como *spin-offs* acadêmicos na medida em que possuam alguma interface derivada do próprio ambiente universitário, seja com a participação direta e formal de pesquisadores ou tecnologias patenteadas pela própria universidade ou, ainda, com a participação de alunos ou ex-alunos egressos do mencionado ambiente acadêmico (BLUM, 2019).

Novamente, reforça-se o papel das universidades na própria gestão de atividades voltadas para a criação de *startups* ou *spin-offs* e sua interação com os diversos elementos integrantes do denominado ecossistema empreendedor (LEMOS, 2012).

Note-se que o processo de transferência de tecnologia decorrente do movimento das hélices capitaneada pelos agentes envolvidos não visa exclusivamente à produção industrial imediata de um novo produto ou processo, mas também a aquisição de um conjunto de conhecimento que se concretiza por intermédio das atividades de pesquisa concentradas no meio universitário (AGUSTINHO e GARCIA, 2018).

Forte nesse raciocínio, as universidades se transmutam para funcionar como extensa e intensa infraestrutura de suporte à criação de *startups*, com o estabelecimento de uma orientação interna para aperfeiçoar e acelerar os resultados da transferência de tecnologia, seja pela criação de empresas ou pelo aprimoramento de estruturas voltadas para o empreendedorismo (LEMOS, 2012).

Todo esse cenário foi previsto, regulado e incentivado no plano normativo brasileiro por intermédio da Lei nº 10.973, de 2004, conhecida como a Lei da Inovação (BRASIL, 2004), notadamente a partir da edição da Lei nº 13.243, de 2016, conhecida como Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação (BRASIL, 2016).

Com efeito, a atual redação da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004), promovida pela Lei nº 13.243, de 2016 (BRASIL, 2016), criou um verdadeiro marco regulatório, que detalha o funcionamento de um complexo sistema de incentivo, parcerias e atuação conjunta entre os entes integrantes do campo governamental, empresarial e acadêmico, com a finalidade de fomentar e desenvolver no país mecanismos aptos a estimular a inovação (FALEIROS JÚNIOR, 2019).

A mencionada Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) foi posteriormente regulamentada pelo Decreto nº 9.283, de 07 de fevereiro de 2018 (BRASIL, 2018), firmando no campo normativo a existência de diversas regras para a promoção do incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional do País.

De início, o Parágrafo único do art. 1º da citada Lei nº 10.973, de 2004, já indica em sua parte principiológica o influxo de comandos normativos que impõe o emprego de esforços para a realização de atos coordenados para obtenção de uma espécie de simbiose entre os setores empresariais, acadêmicos e o próprio Governo (BRASIL, 2004).

Nesse sentido, há o estabelecimento da necessidade de promoção de cooperação entre os entes públicos, entre os setores público e privado, bem como entre as empresas (inciso V); estímulo à atividade de inovação nas Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação (ICTs) e nas empresas, inclusive para a atração, constituição e instalação de centros de pesquisa, desenvolvimento e inovação e de parques tecnológicos no País (inciso VI); promoção da competitividade empresarial nos mercados nacional e internacional (inciso VII); incentivo à constituição de ambientes favoráveis à inovação e às atividades de transferência de tecnologia (inciso VIII); promoção e continuidade dos processos de formação e capacitação científica e tecnológica (inciso IX); fortalecimento das capacidades operacional, científica, tecnológica e administrativa das ICTs (inciso X); atratividade dos instrumentos de fomento e de crédito, bem como sua permanente atualização e aperfeiçoamento (inciso XI); apoio, incentivo e integração dos inventores independentes às atividades das ICTs e ao sistema produtivo (inciso XIV).

Na sequência, o art. 2º da mencionada Lei nº 10.973, de 2004, define diversas figuras relevantes para o funcionamento da engrenagem do incentivo e fomento à inovação (BRASIL, 2004).

No ponto, destaca-se a definição de **incubadora de empresas** nos termos do inciso III-A do art. 2º da aludida Lei, que se apresentam como organizações ou estruturas que objetivam estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação (BRASIL, 2004).

Essa definição parece ter sido inspirada na legislação italiana (ITÁLIA, 2012), em que se destacam características relacionadas a uma estrutura (gerencial, técnica, administrativa) adequada para promoção do incentivo e suporte às empresas *startups* inovadoras, bem como a manutenção de relações regulares de colaboração com universidades, centros de pesquisa, instituições públicas e parceiros financeiros que desenvolvam atividades e projetos relacionados às *startups* (FERNANDES, 2017).

O inciso IV do art. 2º do mencionado diploma estabelece a conceituação de inovação como sendo a 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 (BRASIL, 2004).

Por oportuno, destaco que essa conceituação pode, inclusive, ser utilizada por qualquer empresa para a obtenção de tratamento benéfico no regime jurídico criado pelo Marco Legal das Startups, consoante estabelecido na alínea “a” do inciso III do §1º do art. 4º da Lei Complementar nº 182, de 2021 (BRASIL, 2021), a partir da previsão em seu contrato social da utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, conforme descrito no citado inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004 (BRASIL, 2004).

Também se revela bastante interessante no inciso V do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2004, a definição de **Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação, conhecida como ICT**, que estabelece tal ente como sendo um órgão ou entidade da administração pública direta ou indireta ou pessoa jurídica de direito privado sem

fins lucrativos legalmente constituída sob as leis brasileiras, tais como as universidades públicas (ROCZANSKI, 2016), com sede e foro no País, que inclua em sua missão institucional ou em seu objetivo social ou estatutário a pesquisa básica ou aplicada de caráter científico ou tecnológico ou o desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos (BRASIL, 2004).

Por sua vez, as ICTs constituídas podem criar uma estrutura com ou sem personalidade jurídica própria, que tenha por finalidade a gestão de política institucional de inovação e por competências mínimas as atribuições previstas na Lei de Inovação, intituladas de **Núcleo de Inovação Tecnológica - NIT**, conforme previsão contida no inciso VI do art. 2º da mencionada Lei (BRASIL, 2004).

O caput do art. 3º da Lei de Inovação é expreso ao permitir a atuação de todos os entes federativos e as respectivas agências de fomento para estimular e apoiar a constituição de alianças estratégicas e o desenvolvimento de projetos de cooperação envolvendo empresas, ICTs e entidades privadas sem fins lucrativos voltados para atividades de pesquisa e desenvolvimento, que objetivem a geração de produtos, processos e serviços inovadores e a transferência e a difusão de tecnologia, havendo inclusive previsão no Parágrafo único do mesmo dispositivo que contempla as ações de empreendedorismo tecnológico (BRASIL, 2004).

De igual sorte, o art. 3º -B da mencionada Lei estabelece uma série de regras que viabilizam a interação entre empresas e ICTs, em atenção à necessidade de estimular a criação, implantação e consolidação de ambientes promotores de inovação, destacando-se a previsão de que **as incubadoras de empresas, os parques e polos tecnológicos e os demais ambientes promotores da inovação** estabelecerão regras próprias para regular a interação com as empresas criadas ou parceiras, nos seguintes termos:

Art. 3º-B. A União, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios, as respectivas agências de fomento e as ICTs poderão apoiar a criação, a implantação e a consolidação de ambientes promotores da inovação, incluídos parques e polos tecnológicos e incubadoras de empresas, como forma de incentivar o desenvolvimento tecnológico, o aumento da competitividade e a interação entre as empresas e as ICTs. [\(Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

§ 1º As incubadoras de empresas, os parques e polos tecnológicos e os demais ambientes promotores da inovação estabelecerão suas regras para fomento, concepção e desenvolvimento de projetos em parceria e para seleção de empresas para ingresso nesses ambientes. [\(Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

Por sua vez, o art. 4º permite que as ICT públicas compartilhem sua própria estrutura, mediante contrapartida financeira ou não financeira e por prazo determinado, nos termos de contrato ou convênio, com a finalidade de fomentar e incentivar a realização de ações voltadas à inovação tecnológica para consecução das atividades de incubação (BRASIL, 2004).

O art. 5º trata de uma interessante autorização normativa que viabiliza a participação dos entes federativos de forma minoritária no capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores (BRASIL, 2004).

Essa regra representa uma exceção ao princípio constitucional da não intervenção direta do Estado na economia, caracterizando com hipótese de relevante interesse coletivo previsto em lei, nos termos do art. 173 da Constituição Federal (BRASIL, 1988).

Os artigos 6º a 15º da mencionada Lei de Inovação (BRASIL, 2004) regulam a participação das ICTs públicas no processo de inovação e estabelecem diversas regras relacionadas à transferência de tecnologia e licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação desenvolvida (art. 6º), colaboração mútua com empresas criadas ou parcerias no processo de inovação (art. 9º), incentivo aos pesquisadores (arts. 9º-A, 11,14, 14-A e 15), inclusive com detalhamento dos condicionantes relacionados à distribuição dos royalties ou benefícios (art. 13).

A figura dos **Núcleos de Inovação Tecnológica - NITs** está regulada no art. 16 da Lei de Inovação, sendo que estas entidades poderão até mesmo adquirir personalidade jurídica própria (BRASIL, 2004), restando pelas regras vigentes a incumbência de orientar a gestão da própria intelectual no âmbito das ICTs públicas.

Com efeito, os Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs), se tornam responsáveis pela interlocução e formalização de parcerias com o setor produtivo dentro das universidades brasileiras, além de possuir outras orientações e definições voltadas para o estímulo da inovação no país (FERREIRA et. al, 2017).

No que toca ao presente estudo, destaco a competência inserta nos incisos IX e X do §1º do art. 16 da Lei de Inovação que estabelecem, respectivamente, a atribuição dos Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs) de promover e acompanhar o relacionamento da ICT com empresas, bem como negociar e gerir os acordos de transferência de tecnologia oriunda da ICT (BRASIL, 2004).

Demais disso, a aludida Lei de Inovação regula o estímulo à inovação no âmbito das empresas brasileiras (artigo 19), com o estabelecimento de diversos instrumentos de incentivo, dentre os quais se destaca a previsão explícita de participação societária estabelecida no inciso III do citado dispositivo (BRASIL, 2004).

Essa participação societária foi regulamentada no âmbito infralegal por intermédio do art. 4º do Decreto nº 9.283, de 7 de fevereiro de 2018, viabilizando que as ICT públicas possam participar minoritariamente do capital de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e as prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial (BRASIL, 2018).

Essa participação societária, que assumirá a forma de investimento, poderá se dar por diversas maneiras, havendo a previsão de constituição de opções de compra futura de quotas ou ações, definidas como **stock options** (JORGE, 2007). Senão, vejamos:

Art. 4º Ficam as ICT públicas integrantes da administração pública indireta, as agências de fomento, as empresas públicas e as sociedades de economia mista autorizadas a participar minoritariamente do capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e as prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial.

§ 1º A entidade de que trata o caput estabelecerá a sua política de investimento direto e indireto, da qual constarão os critérios e as instâncias de decisão e de governança, e que conterà, no mínimo:

I - a definição dos critérios e dos processos para o investimento e para a seleção das empresas;

II - os limites orçamentários da carteira de investimentos;

III - os limites de exposição ao risco para investimento;

IV - a premissa de seleção dos investimentos e das empresas-alvo com base:

a) na estratégia de negócio;

b) no desenvolvimento de competências tecnológicas e de novos mercados; e

c) na ampliação da capacidade de inovação;

V - a previsão de prazos e de critérios para o desinvestimento;

VI - o modelo de controle, de governança e de administração do investimento;
e

VII - a definição de equipe própria responsável tecnicamente pelas atividades relacionadas com a participação no capital social de empresas.

§ 2º A participação minoritária de que trata este artigo observará o disposto nas normas orçamentárias pertinentes.

§ 3º A entidade poderá realizar o investimento:

I - de forma direta, na empresa, com ou sem coinvestimento com investidor privado; ou

II - de forma indireta, por meio de fundos de investimento constituídos com recursos próprios ou de terceiros para essa finalidade.

§ 4º **O investimento de forma direta de que trata o inciso I do § 3º, quando realizado por ICT pública integrante da administração pública indireta,** observará os seguintes critérios, independentemente do limite de que trata o § 5º:

I - o investimento deverá fundar-se em relevante interesse de áreas estratégicas ou que envolvam a autonomia tecnológica ou a soberania nacional; e

II - o estatuto ou contrato social conferirá poderes especiais às ações ou às quotas detidas pela ICT pública, incluídos os poderes de veto às deliberações dos demais sócios, nas matérias em que especificar.

§ 5º Fica dispensada a observância aos critérios estabelecidos no § 4º nas hipóteses em que:

I - a ICT pública aporte somente contribuição não financeira, que seja economicamente mensurável, como contrapartida pela participação societária; ou

II - o investimento da ICT pública seja inferior a cinquenta por cento do valor total investido e haja coinvestimento com investidor privado, considerada cada rodada isolada de investimento na mesma empresa.

§ 6º Os fundos de investimento de que trata o inciso II do § 3º serão geridos por administradores e gestores de carteira de investimentos registrados na Comissão de Valores Mobiliários.

§ 7º O investimento poderá ser realizado por meio de:

I - quotas ou ações;

II - mútuos conversíveis em quotas ou ações;

III - opções de compra futura de quotas ou ações; ou

IV - outros títulos conversíveis em quotas ou ações.

§ 8º A participação minoritária de ICT pública integrante da administração pública indireta no capital social de empresa ficará condicionada à consecução dos objetivos de suas políticas institucionais de inovação.

§ 9º As empresas públicas, as sociedades de economia mista e as suas subsidiárias poderão investir direta ou indiretamente nas empresas, observado o disposto na [Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016](#).

§ 10. As empresas públicas, as sociedades de economia mista e as suas subsidiárias poderão realizar mais de uma rodada de investimento na mesma empresa.

§ 11. O investimento feito por ICT pública integrante da administração pública direta poderá ocorrer somente por meio de entidade da administração indireta, a partir de instrumento específico com ela celebrado.

A apreciação dessa condição de investimento e a possibilidade de constituição de **stock options** no âmbito das ICT públicas, será objeto de detalhamento em item específico no presente trabalho.

Por ora, há de se firmar o entendimento de que as Universidades no Brasil, que podem se constituir em ICT públicas em face do atual arcabouço jurídico vigente, agregam diversas estruturas responsáveis pelo desenvolvimento e transferência de tecnologia, configurando-se em ferramenta extremamente relevante para o ingresso e desenvolvimento de inovações no mercado nacional.

As universidades e suas respectivas estruturas voltadas para a inovação revelam-se como peças fundamentais para o funcionamento do mecanismo da Hélice Tríplice no país, notadamente pelo papel desempenhado pelos seus Núcleos de Inovação e Tecnologia, focados no papel da proteção e licenciamento, desde o desenvolvimento e construção da tecnologia pelos estudantes até a efetiva transferência por intermédio da criação de uma empresa *startup* (GHESTI et al., 2018).

Destaco que, a depender do modelo de negócio ou mesmo da inovação introduzida no mercado, as *spin-offs* acadêmicos podem assumir o formato de uma *startup*, considerando que para que tal conceito seja aplicado basta que se valha de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo, inseridos dentro de um ambiente promotor de inovação (ARBIX et al., 2005).

No intuito de se fazer um mero recorte exemplificativo do cenário ocorrido nas Universidades brasileiras, registro no Quadro 1 abaixo os empreendimentos incubados e gerados no âmbito da Multincubadora da Universidade de Brasília, - UnB, consideradas como *spin-offs* acadêmicos, algumas com modelagem de *startups*, consoante pesquisa realizada junto ao site do Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT, 2021), com a indicação do nome e descrição de atuação de cada empresa criada:

Quadro 1. Empresas incubadas na Multincubadora da Universidade de Brasília, com a respectiva descrição de suas atividades. Fonte: Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT, 2021)

NOME DA EMPRESA	DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES
ALLIANS TECHNOLOGIES	Desenvolvimento de projetos de alto valor tecnológico para empresas da área eletro-eletrônica e de software, com maior ênfase na área médica
HEXEN TECNOLOGIA	Desenvolvimento de conteúdos digitais de todas as disciplinas do nível infantil ao universitário, para uso nas diversas plataformas (desktop, tablets e mobile phone) e a integração com materiais didáticos através de QRcode.

INTEGRA BIOPROCESSOS E ANÁLISES	Desenvolvimento de micro-organismos engenheirados para produção de químicos com alto rendimento e produtividade e concomitante compromisso com a sustentabilidade.
INV TECNOLOGIA	Solução para suporte à gestão de relacionamento com clientes e outros processos para empresas de pequeno e médio porte.
LOOP ENGENHARIA DE COMPUTAÇÃO	Produção e desenvolvimento de softwares.
MACOFREN TECNOLOGIAS QUÍMICAS	Desenvolvimento de materiais, combustíveis e fontes renováveis.
ORAKOLO TECNOLOGIA	Desenvolvimento de inteligência antecipativa e transferência de tecnologia para o mercado de TICs.
RADD'S SERVIÇOS MÉDICOS	Tratamento médico
TERRASENSE	Serviços de sensoriamento remoto por intermédio de Veículos Aéreos Não Tripulados.
VIVAT CONFERENCE TI EDUCACIONAL	Serviços de Inovação Tecnológica educacional.

A utilização dos mecanismos normativos estabelecidos na Lei de Inovação vigente, a partir da interação entre os agentes envolvidos no processo de inovação (Universidade, empresas e Estado), culmina na criação de produtos e processos novos, que serão transferidos sob a forma de inovação a partir da estruturação dos empreendimentos incubados (TEIXEIRA, CASTRO, 2015).

Essa estruturação se dá a partir da formatação dos citados empreendimentos sob a forma de uma pessoa jurídica em formato empresarial, ante as diversas formas constitutivas aceitas pelo ordenamento brasileiro.

Consoante a descrição contida no Quadro 1 acima, os empreendimentos incubados na Multincubadora da Universidade de Brasília foram efetivamente trazidos ao mercado por intermédio de empresas formalmente constituídas (CDT, 2021).

A constituição dessas empresas e, no que interessa ao presente estudo, a relação travada com seus funcionários ou colaboradores, também é regulada pelo ordenamento jurídico brasileiro, havendo um leque variado de opções que podem ser tornar determinantes para o sucesso ou insucesso da companhia nascente conforme veremos a seguir.

3.4. FORMATAÇÃO JURÍDICA DAS EMPRESAS STARTUPS

3.4.1. FINANCIAMENTO DAS STARTUPS

Preliminarmente à verificação das opções jurídicas para a formatação de uma empresa *startup*, faz-se necessário realizar breve apreciação sobre as formas específicas de financiamento para tal empreendimento.

Registro que a própria concepção de investimento em empresas inovadoras se configura de maneira especial e se atrela às nuances específicas dos negócios inovadores propostos pelas empresas *startups*. É que as formas tradicionais de financiamento exigem garantias reais, pagamento de juros fixados nas taxas do mercado e até mesmo amortização do valor principal do empréstimo, o que afasta a possibilidade da maioria das empresas nascentes inovadoras assumirem tais encargos (FERRAZ, 2013).

Some-se a isso o fato de que muitas vezes os empreendimentos em *startups* são dirigidos por empresários-pesquisadores que, embora detenham conhecimento no desenvolvimento na atividade da empresa, não possuem conhecimento específico na área de gestão (FERRAZ, 2013 apud BAËTA, 2006).

Nesse cenário, exsurge o desenvolvimento de mecanismos específicos de financiamento, voltados para seleção e monitoramento de projetos caracterizados por alta incerteza e ausência de gestão profissional (FERRAZ, 2013), com especial atenção às fases de formação peculiar de um empreendimento nascente.

Nesse cenário, deve-se compreender que uma empresa *startup* passa por fases progressivas de evolução, desde o momento de ideação, desenvolvimento, confirmação do modelo de negócio e posterior adoção da fase de escalagem (MARINHO, 2019).

Essas fases guardam relação intrínseca com as fases de investimentos que uma empresa *startup* recebe. Em razão da sua natureza transitória e voltada para atividades de risco em um ambiente de inovação e com pretensão de atingimento de larga escala, os empreendimentos *startups* visam atrair desde sua concepção a potencialidade de recebimento de investimentos de diversas origens (MACHADO, 2015).

A cada desenvolvimento de etapas do negócio, o patamar de investimento e de perfil de investidores se torna mais complexo, evidenciando a crença no sucesso do empreendimento nascente (SEBRAE, 2019).

Esse ciclo de investimento pode ser descrito em cinco fases a serem consideradas (FALCÃO, 2017 e MARINHO, 2018), quais sejam:

- a) Fase da Família, Fase dos “3Fs” ou Founders, Family and Friends ou Love Capital;
- b) Capital Semente (investidores-anjo, incubadoras e aceladoras);
- c) Venture Capital;
- d) Fundo Private Equity;
- e) Abertura de Capital.

A **Fase da Família**, conhecida como a fase dos “3Fs” (Founders, Family, Friends ou, para alguns, Fools) ou, ainda, Love Capital, é aquela que surge após a fase da ideação, em que os fundadores a partir do desenvolvimento e concepção do modelo de negócio inicial, passam a angariar recursos junto às pessoas próximas que, normalmente, estão inseridas no núcleo familiar ou de amizade (AVDEITCHIKOVA et. al, 2008).

Nessa fase, a empresa é incipiente e os investimentos não são conduzidos ou organizados por profissionais, sendo que o aporte se dá muitas vezes baseado na confiança ou nas relações de afeto direto com os fundadores. Há também menção àqueles que embora sejam investidores “Friends” (amigos), na verdade seriam verdadeiros investidores “*Fools*” (tolos) em razão do tamanho grau de incerteza que paira sobre o empreendimento nascente (CAMINHA e COELHO, 2020).

No estágio do **Investimento Semente** estão englobados os aportes iniciais relacionados aos investidores-anjo, bem como a atuação das incubadoras e aceladoras que visam melhor estruturar o negócio e formatar a equipe para construção e desenvolvimento do negócio (FALCÃO, 2017).

Na sequência, apresenta-se a fase do **Venture Capital**, termo originado da atuação da firma de investimento American Research and Development – ARD que ainda nos anos de 1950 de investiu em *startups* de tecnologia nos Estados Unidos da América (GOMPERS e LERNER, 2001).

Aqui já há o aporte de fundos de investimentos consolidados que buscam atuar nos estágios iniciais do empreendimento (*early stages*) e até mesmo nos

estágios intermediários (*later stage*), havendo controvérsia na doutrina que comumente confunde essas etapas com aquelas previstas para os **Fundos Private Equity** (WANISSANG, 2017).

No ponto, a diferenciação reside no fato de que este último estágio seria somente atrelado aos fundos de risco que investissem em negócios já estruturados e amadurecidos, cujo modelo negócio está validado, sendo que o momento seguinte está descrito como a fase em que ocorrem aportes de **Fundos Private Equity**, previamente à abertura de capital perante a Comissão de Valores Mobiliários-CVM (MARINHO, 2018).

Por fim, o estágio derradeiro constitui-se na **Abertura do Capital** da empresa na Bolsa de Valores a partir do registro na Comissão de Valores Mobiliários - CVM, conforme teor da Instrução Normativa da CVM 480/09, o que permite a emissão de diversos valores mobiliários no mercado, seja por intermédio da emissão de debêntures ou outros títulos, bem como permite a oferta inicial pública de ações nos termos da Instrução Normativa CVM nº 400/09 (FALCÃO, 2017).

Destarte, a divisão de etapas de financiamento das empresas *startups* em cotejo com suas respectivas características e desenvolvimento pode ser sintetizado no seguinte quadro abaixo:

Quadro 2. Fases de investimento atrelado ao ciclo de desenvolvimento das *startups* e suas características (FALCÃO, 2017 e MARINHO, 2018, com adaptações).

FASE DE INVESTIMENTO	CARACTERÍSTICAS
Fase da Família, Fase dos “3Fs” ou Founders, Family and Friends ou Love Capital	Empreendimento incipiente realizado após a ideação e concepção do negócio. Os fundadores ainda estão em fase de testar o modelo de negócio e a viabilidade do investimento.
Capital Semente	A empresa começa a se devolver e encontrar tração em seu negócio. Há o início do recebimento de aportes e de recebimento de auxílio para estruturação por intermédio de investidores-anjo, incubadoras e aceleradoras.
Venture Capital	Empresa estruturada com aumento de equipe e maior desenvolvimento do negócio. Aporte de fundos profissionais voltados para os empreendimentos de risco.

Fundos Private Equity	Modelo de negócio consolidado. Aporte de Fundos de Risco de maior proporção.
Abertura de Capital	Registro da empresa perante a CVM, oferta de valores mobiliários diversos e possibilidade de abertura de capital na Bolsa de Valores (IPO).

Noutro giro, também é importante destacar que eventuais empresas *startups* podem receber aportes ou financiamentos por intermédio da utilização de figuras como a emissão de debêntures, mútuos conversíveis ou por outros mecanismos de fomento como *equity crowdfunding* (FONSECA e DOMINGUES, 2018).

A **emissão de debêntures** consistem em instrumentos de dívida emitidos pelas sociedades por ações e que confere aos seus titulares o direito de crédito contra a emissora, nas condições deliberadas pela assembleia geral e constantes na escritura de emissão (COELHO, 2018).

Esses títulos que servem com meio de captação de recursos para companhias que assumem a forma de uma sociedade por ações, podem ser convertidos em futura participação acionária e estão reguladas nos artigos da Lei nº 52 e 74 da Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976) e possuem natureza eminentemente mercantil (AMARAL, 2014).

O **mútuo conversível** é uma modalidade de empréstimo combinado com uma promesas de cessão de quotas ou ações da sociedade, originada da figura das *convertible notes* norte-americanas e possui natureza contratual em que o investidor empresta dinheiro para a empresa *startup*, por intermédio do contrato de investimento, com o estabelecimento das regras atinentes à remuneração de tal capital, bem como a sua futura saída do investimento e, em especial, em relação à possível conversão de tal empréstimo em participação societária em uma sociedade limitada (PORTO, 2020).

Por sua vez, o **equity crowdfunding** ou (**investment-based crowdfunding**) consiste em uma estrutura de financiamento participativo, derivada da prática norte-americana, em que há recebimento de aportes de forma colaborativa ou coletiva por meio digital, mediadas pela intervenção de uma plataforma virtual (CAMINHA e COELHO, 2020).

Outro ponto relevante a ser considerado em relação às formas de investimentos em empreendimentos *startups* está atrelado às regras previstas na Lei Complementar nº 155, de 2016 (BRASIL, 2016), que introduziu diversas mudanças na Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006), notadamente em relação às regras de proteção dos investidores-anjo.

O legislador nacional configurou uma série de regras normativas específicas para evitar a confusão patrimonial e de responsabilização dos investidores na fase conhecida como investimento semente para que haja estímulo de maior volume de aporte de recursos em empreendimentos ainda incipientes (BRASIL, 2006).

A Lei Complementar nº 155, de 2016, também regulamentou a figura do **Contrato de Participação** para investidores-anjo, com viabilização de que haja aporte de recursos em investimentos *startups* por pessoas físicas ou jurídicas, sem que tais inserções de recursos representem aquisição de participação societário ou acionária em tais empreendimentos (BRASIL, 2016).

O **Contrato de Participação** passa a ser um interessante mecanismo para estímulo ao aporte nos empreendimentos *startups*, mormente pelo seu caráter negociável em decorrência da autorização expressa de transferência de titularidade de tais aportes para terceiros, caso haja previsão contratual expressa (RORATO FILHO, 2019). Vejamos o citado texto legal, já com as modificações introduzidas pelo Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021):

LEI COMPLEMENTAR Nº 155, DE 2016

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

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

§ 2º O aporte de capital poderá ser realizado por pessoa física, por pessoa jurídica ou por fundos de investimento, conforme regulamento da Comissão de Valores Mobiliários, que serão denominados investidores-anjos. (Redação dada pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

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

§ 4º O investidor-anjo:

I - não será considerado sócio nem terá qualquer direito a gerência ou a voto na administração da empresa, resguardada a possibilidade de participação nas deliberações em caráter estritamente consultivo, conforme pactuação contratual; (Redação dada pela Lei Complementar nº 128, de 2021).

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

III – será remunerado por seus aportes, nos termos do contrato de participação, pelo prazo máximo de 7 (sete) anos; (Redação dada pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

IV - poderá exigir dos administradores as contas justificadas de sua administração e, anualmente, o inventário, o balanço patrimonial e o balanço de resultado econômico; e (Incluído pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

V - poderá examinar, a qualquer momento, os livros, os documentos e o estado do caixa e da carteira da sociedade, exceto se houver pactuação contratual que determine época própria para isso. (Incluído pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

§ 5º Para fins de enquadramento da sociedade como microempresa ou empresa de pequeno porte, os valores de capital aportado não são considerados receitas da sociedade.

§ 6º As partes contratantes poderão:

I - estipular remuneração periódica, ao final de cada período, ao investidor-anjo, conforme contrato de participação; ou

II - prever a possibilidade de conversão do aporte de capital em participação societária. (Incluído pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

§ 7º O investidor-anjo somente poderá exercer o direito de resgate depois de decorridos, no mínimo, 2 (dois) anos do aporte de capital, ou prazo superior estabelecido no contrato de participação, e seus haveres serão pagos na forma prevista no [art. 1.031 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 \(Código Civil\)](#), não permitido ultrapassar o valor investido devidamente corrigido por índice previsto em contrato. (Incluído pela Lei Complementar nº 128, de 2021)

§ 8º O disposto no § 7º deste artigo não impede a transferência de titularidade do aporte para terceiros.

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

§ 10. O Ministério da Fazenda poderá regulamentar a tributação sobre retirada do capital investido.

Art. 61-B. A emissão e a titularidade de aportes especiais não impedem a fruição do Simples Nacional.

Art. 61-C. Caso os sócios decidam pela venda da empresa, o investidor-anjo terá direito de preferência na aquisição, bem como direito de venda conjunta da titularidade do aporte de capital, nos termos e condições que forem ofertados aos sócios regulares.

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

Percebe-se, de pronto, que esse diploma legal cria regras legais atrelados ao regime tributário do SIMPLES estabelecido na Lei Complementar nº 123, de 2006, aplicando-se às empresas consideradas como microempresas ou empresas de pequeno porte para os fins da citada Lei (BRASIL, 2006).

Houve a escolha de afastamento das regras de desconsideração da personalidade jurídica previstas no Código Civil (BRASIL, 2002), direito de resgate dos valores investidos, bem como a permissão de transferência de titularidade de aportes realizados pelos investidores-anjo.

Demais disso, também se destaca a previsão de que os aportes poderão ser feitos por pessoas físicas e jurídicas e estabelecimento de regras que separam a

figura do investidor-anjo dos atos relacionados à gerência e comando da *startup* (BRASIL, 2006).

Tais regras deixam mais estáveis e compreensíveis a situação jurídica dos investidores-anjo, o que pode implicar incentivo para que mais investidores optem por esse tipo de aporte de risco (BRASIL, 2006).

Por sua vez, a Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021 (BRASIL, 2021), ao instituir o Marco Legal das Startups e do empreendedorismo inovador, regulamentou a utilização de diversos instrumentos de investimento em inovação que não serão considerados como parte integrante do capital social da empresa *startup*, afastando eventual responsabilidade dos investidores até que ocorra a completa conversão do aporte em efetiva participação societária (ALVOREDA, 2021). Vejamos o teor da mencionada norma:

Art. 5º As startups poderão admitir aporte de capital por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da startup, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes.

§ 1º Não será considerado como integrante do capital social da empresa o aporte realizado na startup por meio dos seguintes instrumentos:

I - contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa;

II - contrato de opção de compra de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa;

III - debênture conversível emitida pela empresa nos termos da [Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976](#);

IV - contrato de mútuo conversível em participação societária celebrado entre o investidor e a empresa;

V - estruturação de sociedade em conta de participação celebrada entre o investidor e a empresa;

VI - contrato de investimento-anjo na forma da [Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro 2006](#);

VII - outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor, pessoa física ou jurídica, não integre formalmente o quadro de sócios da startup e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa.

§ 2º Realizado o aporte por qualquer das formas previstas neste artigo, a pessoa física ou jurídica somente será considerada quotista, acionista ou sócia da startup após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária.

§ 3º Os valores recebidos por empresa e oriundos dos instrumentos jurídicos estabelecidos neste artigo serão registrados contabilmente, de acordo com a natureza contábil do instrumento.

Art. 6º A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) estabelecerá em regulamento as regras para aporte de capital na forma do art. 5º desta Lei Complementar por parte de fundos de investimento.

Art. 7º (VETADO).

Art. 8º O investidor que realizar o aporte de capital a que se refere o art. 5º desta Lei Complementar:

I - não será considerado sócio ou acionista nem possuirá direito a gerência ou a voto na administração da empresa, conforme pactuação contratual;

II - não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, e a ele não se estenderá o disposto no art. 50 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), no art. 855-A da Consolidação das Leis do

Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, nos arts. 124, 134 e 135 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional), e em outras disposições atinentes à desconsideração da personalidade jurídica existentes na legislação vigente.

Parágrafo único. As disposições do inciso II do caput deste artigo não se aplicam às hipóteses de dolo, de fraude ou de simulação com o envolvimento do investidor.

O supratranscrito Marco Legal das Startups não avançou sobre os temas relacionadas à composição societária das *startups*, restringindo-se tão somente a simplificar regras já existentes de gestão das sociedades anônimas, tais como a exigência de somente um diretor e possibilidade de publicações eletrônicas das empresas que possuam receita bruta no valor de R\$ 78 milhões por ano (BMALAW, 2021).

Feitas essas considerações, passemos à identificação das regras de constituição jurídica das empresas *startups*.

3.4.2. CONSTITUIÇÃO DAS EMPRESAS STARTUPS

As empresas *startups*, sejam elas oriundas dos *spin-offs* acadêmicos ou não, podem assumir diversos formatos constitutivos ao longo de sua existência.

Ao contrário das empresas ditas tradicionais, a opção por uma formatação jurídica constitutiva transitória se apresenta como uma característica determinante para as *startups*, mormente porque o ciclo de existência de uma empresa desse tipo comporta, em regra, a saída ou entrada em momentos diversos do quadro de sócios de figuras como os investidores–anjo, incubadoras, aceleradoras, funcionários ou executivos estratégicos ou, ainda, investidores em geral (FALCÃO, 2017).

Tendo em vista essa característica relacionada à cambialidade da formatação constitutiva das empresas *startups*, faz-se necessário observar no ordenamento jurídico brasileiro quais seriam as melhores opções para que eventuais fundadores de uma empresa *startup* possam estabelecer seu empreendimento, seja no momento inicial, seja durante a fase de desenvolvimento do negócio ou mesmo quando já tiver ocorrido a consolidação do modelo de negócio proposto.

De plano, torna-se recomendável a não utilização de modelos societários informais, não empresariais ou que atraiam a responsabilidade ilimitada dos sócios

pelas dívidas eventualmente criadas pelas empresas *startups* a partir dos exercícios de suas atividades.

Essa constatação deriva da própria conceituação de empresas *startups* que assumem desde o início de suas atividades o evidente risco de insucesso ou de falha, uma vez que atuam de forma a inovar ou desenvolver novos modelos de negócios ou produtos, forçando ou tentando realizar mudança nos comportamento de agentes no mercado (MEIRA, 2013).

Atuar em atividades econômicas de risco ou mesmo ter como atividade preponderante a implementação de atividades comerciais ainda não consolidadas implica em lidar com alta probabilidade de insucesso do próprio empreendimento (NOGUEIRA e ARRUDA, 2014).

Desse modo, deve-se buscar desde a concepção da empresa uma espécie de afastamento de responsabilidade ou proteção do patrimônio pessoal dos fundadores em razão das eventuais dívidas de quaisquer espécies assumidas pelas *startups* (DUARTE, 2015).

Ao inovar ou forçar comportamentos no mercado, os fundadores das empresas *startups* devem evitar as suas respectivas responsabilizações ao formatar a constituição jurídica de suas empresas no intuito de assegurar a integridade dos seus respectivos patrimônios pessoais dos sócios fundadores.

Essa separação patrimonial entre empresa e fundadores gera um estímulo para que os responsáveis pela empresa atuem de maneira mais arrojada em relação à condução do próprio negócio inovador, seja por meio de assunção de maior número de contratos de fomento financeiro, contratação de funcionários ou investimentos, uma vez que na hipótese do empreendimento não ser bem sucedido, as eventuais dívidas ou custos serão internalizados pela própria empresa dentro do limite de suas responsabilidades (MENDONÇA e GOMES, 2014).

Se houver risco de responsabilização dos sócios pelos atos da empresa *startup*, é possível inferir o estabelecimento de uma tendência de inibição do comportamento relacionado à assunção de risco ou de realização de inovações no mercado.

Dito de outra forma, quanto maior o receio de responder pessoalmente pelo insucesso do negócio, menos risco se correrá e, por consequência, menor a chance de criar algo realmente inovador.

Todavia, caso o formato constitutivo da empresa minore a responsabilidade dos sócios, a tendência se inclinará para uma maior assunção de risco por parte da pessoa jurídica empresarial no tocante ao exercício das suas próprias atividades desempenhadas.

Desaconselha-se, portanto, a utilização dos modelos de sociedades simples, cooperativas, em nome coletivo, bem como aquelas que preveem a responsabilidade mista, tais como as sociedades em comandita por ações e comandita simples, descritas no Código Civil (BRASIL, 2002).

A **Sociedade em Nome Coletivo** caracteriza-se por ser o único tipo societário em que todos os sócios respondem solidária e ilimitadamente pelas dívidas da sociedade e constituem necessariamente por pessoas físicas (CAMPINHO, 2011) e estão previstas nos artigos 1.039 a 1044 do Código Civil (BRASIL, 2002).

As **Sociedades em Comandita Simples** são aquelas que possuem duas categorias de sócios, sendo um oculto (comanditário) e outro ostensivo (comanditado), em que recai a responsabilidade ilimitada sobre as obrigações assumidas pela sociedade sobre este último tipo de sócio, nos termos dos artigos 1.045 a 1.051 do Código Civil (BRASIL, 2002).

As **Sociedades em Comandita por Ações** são aquelas em que o capital é dividido em ações sob a titularidade de dois tipos de sócio, o comanditário e o comanditado, sendo que somente o sócio acionista diretor (comanditado) responderá de forma ilimitada pelas obrigações sociais da empresa contemporâneas à sua gestão (CAMPINHO, 2011).

As **Sociedades informais, irregulares ou não constituídas formalmente** são consideradas sociedades de fato e são reguladas pelo art. 986 do Código Civil (BRASIL, 2002) sob a nomenclatura de **Sociedade em Comum**, havendo previsão de responsabilização solidária e ilimitada pelas obrigações assumidas nos termos do art. 990 do aludido Código (BRASIL, 2002).

Por fim, também é identificada a possibilidade de que as empresas *startups* assumam a forma de **Sociedades em Conta de Participação**, reguladas pelos artigos 991 a 996 do Código Civil Brasileiro (BRASIL, 2002).

Essa forma societária se traduz em modalidade híbrida em que há um sócio ostensivo (a própria *startup*), constituído em regra como sociedade limitada e

outro(s) não ostensivo, considerado como mero participante do empreendimento (RORATO FILHO, 2019).

Os sócios não ostensivos ou participantes não são responsáveis pela condução dos negócios da empresa e funcionam como investidores do negócio. Eles não possuem ingerência direta sobre a administração da empresa.

Os motivos para adoção dessa modalidade societária estão atrelados à possibilidade de obtenção de recursos por parte de investidores que não desejam ser efetivamente administradores ou responsáveis diretos pela condução dos negócios diários da empresa, nem tampouco se tornar responsáveis perante terceiros pelos negócios realizados pelos sócios ostensivos.

Deve-se considerar que a **Sociedades em Conta de Participação** não é uma forma nova de sociedade ou de personalidade jurídica, conquanto seja registrada nos termos do art. 993 do Código Civil (BRASIL, 2002). Tal sociedade é composta pela associação de duas ou mais pessoas jurídicas, sendo uma participante como investidora e a outra como a própria *startup* que assumirá as relações em face de terceiros (RODRIGUES, 2020) e administração da sociedade.

Em todos esses tipos de sociedades acima elencadas, há a previsão normativa expressa de atribuição de responsabilidade ilimitada dos sócios pelas eventuais dívidas contraídas pela pessoa jurídica formada (RAMOS, 2008).

Fora a **Sociedade em Conta de Participação**, em que a própria empresa *startup* seria a responsável de forma ilimitada pelos seus atos, sem que houvesse *a priori* a contaminação pessoal dos sócios fundadores, todas as demais se estabelecem um risco de que os sócios fundadores respondam pessoalmente pelas dívidas contraídas pelas dívidas do empreendimento.

Logo, se a empresa *startup* deixa de pagar algum tributo ou mesmo se vê acionada na Justiça em razão de algum débito trabalhista, os sócios poderão ter seus patrimônios pessoais afetados caso haja adoção desses citados modelos societários.

Diante de um cenário de risco inerente à atuação de uma empresa *startup*, torna-se incompatível a adoção de tal modelagem para a respectiva constituição da empresa, sob pena de agravar de sobremaneira o risco de prejuízo patrimonial aos sócios fundadores.

Há de se fazer também um esclarecimento de que as empresas *startups* não poderão se configurar como **Sociedades Simples**, previstas nos artigos 966 parágrafo único e Artigos 997 a 1038 do Código Civil, mormente porque esse tipo societário está atrelado ao exercício de atividades não empresariais (BRASIL, 2002).

As **Sociedades Simples** são aquelas que exercem atividades intelectuais, de natureza científica, literária ou artística, sem haver exercício da atividade considerada como empresarial, nos termos do art. 966 do Código Civil, eis que pressupõe a exploração habitual de atividades econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços, com o objetivo de obter lucro (BRASIL, 2002).

Por sua vez, **empresa** é a atividade econômica organizada de produção e circulação de bens e serviços, voltada para o mercado e exercida pela figura do empresário, em caráter profissional, por intermédio de um complexo de bens (BULGARELLI, 1995).

A compreensão desse conceito já afasta a possibilidade de instituição de uma *startup* sob a forma societária que não visa o atingimento do exercício da atividade empresarial, tal como as sociedades simples.

Há de se registrar também a possibilidade de que o fundador de uma *startup* inicie a configuração jurídica de seu empreendimento como um **Empresário Individual – EI**, que consiste na exploração por uma pessoa física de uma atividade empresarial definida no art. 966 do Código Civil (BRASIL, 2002).

Embora essa modalidade seja um passo inicial para a formalização do empreendimento, tal opção não se torna recomendável em razão da inexistência separação entre a figura da empresa e do empresário fundador, seja para fins de responsabilização ou segregação patrimonial (PORTO, 2020).

De igual sorte, também não se mostra adequado iniciar um empreendimento *startup* com a conformação jurídica de **Microempreendedor Individual – MEI** prevista na Lei Complementar nº 123, de 2006, que trata de empresários individuais e empreendedores que tenham auferido receita bruta até R\$ 81.000, por ano para fins de enquadramento no regime tributário do Simples Nacional (BRASIL, 2006).

É que, no caso, incide a regra do inciso V do § 4º do art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 2019, que afasta expressamente a possibilidade de utilização do regime tributário benéfico para Microempreendedores Individuais, nos

caso em que haja constituição das atividades sob a forma de *startups*. Vejamos o mencionado dispositivo:

Art. 18-A. O Microempreendedor Individual - MEI poderá optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, na forma prevista neste artigo.

(...)

§ 4º Não poderá optar pela sistemática de recolhimento prevista no caput deste artigo o MEI:

(...)

V - constituído na forma de **startup**.

Destarte, restam como opções a serem consideradas pelos fundadores das empresas *startups* as seguintes configurações jurídicas permitidas pelo ordenamento jurídico brasileiro: Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI; Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal; Sociedades Limitadas – LTDA e Sociedade Anônima - S.A.

A **Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI** consiste em uma opção jurídica para constituição de *startup* em que haja somente um fundador, havendo a plena separação do patrimônio e responsabilidade da pessoa natural em relação à startup criada, nos termos da Lei nº 12.441, de 2001 (BRASIL, 2001), que inseriu alterações no artigo 44 e artigo 980-A do Código Civil (BRASIL, 2002).

Ressalte-se haver previsão para que pessoa jurídica possa figurar como fundadora de uma EIRELI, nos termos da Instrução Normativa nº 38 do DREI (MANUAL DE REGISTRO DE PESSOA JURÍDICA, ITEM 1.2.5).

Conquanto essa sociedade tenha sido criada para facilitar a abertura de empresas incipientes, existem restrições contidas na sua lei de regência inibem sua utilização pelas empresas *startups*, notadamente a que estabelece um capital mínimo de 100 (cem) vezes o salário mínimo vigente e limita que o fundador seja titular de mais de uma EIRELI de forma concomitante (RODRIGUES, 2020).

A **Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal** surge a partir da edição da Lei nº 13.874, de 2019 (BRASIL, 2019), conhecida como Lei da Liberdade Econômica, que promoveu a inclusão dos Parágrafos 1º e 2º ao art. 1052 do Código Civil (BRASIL, 2002), facultando que um único fundador formalize sua empresa sob a forma de uma sociedade limitada.

As **Sociedades de Responsabilidade Limitada – LTDA**, são aquelas previstas nos artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil (BRASIL, 2002), sendo que sua

característica principal consiste na limitação da responsabilidade dos sócios perante dívidas da sociedade e/ou prejuízos causados a terceiros no limite de sua quota ou do capital integralizado.

Ou seja, caso se opte por esse modelo societário o sócio de uma empresa *startup* responde somente pelo valor estabelecido como parte integrante de sua quota, ou de forma solidária pela integralização do capital social, nos termos do caput do art. 1052 do Código Civil (BRASIL, 2002).

Não há, como regra geral, a responsabilização pessoal dos sócios pelas dívidas ou atos da empresa.

Esse modelo embora seja pouco burocrático e acessível aos empreendimentos *startups* (SCALCO, 2019), essa forma de constituição apresenta importante limitação relacionada à possibilidade de captação de recursos.

Com efeito, a constituição em forma de sociedade limitada prejudica de sobremaneira a captação de recursos no mercado de valores mobiliários (FERREIRA e RIBEIRO, 2016). É que o aporte de recursos mobiliários ou investimentos ocorre preferencialmente no mercado de ações e, como regra, as sociedades limitadas não são autorizadas a operar em tal mercado (VEIGA e OIOLI, 2013).

De outra banda, o modelo de sociedade limitada apresenta a vantagem de facilitar a inserção da empresa iniciante ao regime tributário benéfico estabelecido na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (BRASIL, 2006), conhecida como a Lei do Simples Nacional.

As **Sociedades Anônimas – S.A.** ou **Sociedades por Ações** se apresentam como aquelas sociedades empresárias cujo capital social é dividido em ações. Ações se constituem em espécies de valor mobiliário no qual os sócios, intitulados de acionistas, passam a responder pelas obrigações sociais até o limite do preço da emissão das ações que possuem (COELHO, 2016).

A regulação normativa das sociedades anônimas é feita atualmente pela Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976), podendo se constituir sob o ponto de vista do acesso à participação de seu capital sob a forma aberta ou fechada.

Esse modelo societário apresenta inúmeras vantagens no tocante à captação de recursos/investimentos junto ao mercado privado, tais como a possibilidade de emissão de debêntures com cláusulas de futura participação ou

mesmo recebimento de aportes de Fundos de Investimentos em Participações - FIP (MONTEIRO et al., 2017).

Todavia, a constituição em tal modalidade societária também exige grande capacidade organizacional e burocrática, com o estabelecimento obrigatório de diversas regras de governança corporativa, tais como a previsão de Assembleia Geral, Conselho de Administração, Conselho Fiscal e Diretoria (SILVA, 2016).

Essas exigências constitutivas e de funcionamento por representarem evidentes custos elevados acabam por inibir a sua utilização, motivo pelo qual poucas empresas na fase inicial de seu empreendimento optam por adotar esse modelo societário (EID JÚNIOR, 2012).

Há também de fazer menção à figura da **Sociedade Inova Simples (I.S)**, criada a partir da edição da Lei Complementar nº 167, de 2019 (BRASIL, 2019b), que estabelece um regime especial simplificado de abertura e funcionamento de iniciativas empresariais de caráter incremental ou disruptivo, com a unificação da abertura da empresa com a proteção jurídica à inovação (PORTO, 2020), em decorrência de integração automática do registro da empresa *startup* com o cadastro do Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, nos termos do §7º do art. 65-A, da Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).

Registro que esta figura não se constitui em uma nova forma de constituição de pessoa jurídica e, sim, um regime específico de facilitação para abertura, desenvolvimento e fechamento de empresas, sendo que as *startups* que optarem por esse regime poderão adotar os tipos societários que limitem a responsabilidade dos sócios, à exceção da Sociedade Anônima que por ser ter regras específicas não parece indicar a aceitação sob esse regime.

Também cabe esclarecer que o Marco Legal das Startups, instituído pela Lei Complementar nº 182, de 2021 (BRASIL, 2021), não avançou sobre o tema, a despeito de haver previsão da criação das Sociedades Anônimas Simplificadas (SAS) no Projeto de Lei nº 146, de 2019, inicialmente em discussão no Congresso Nacional (BRASIL, 2019c).

Cabe atentar que o Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021) fixou para fins de enquadramento na modalidade especial de fomento as formas constitutivas de *startup* como empresário individual, empresa individual de responsabilidade

limitadas, sociedades empresárias, sociedades cooperativas e sociedades simples, da seguinte maneira:

LEI COMPLEMENTAR Nº 182, DE 2021

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

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

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

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

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

a) declaração em seu ato constitutivo ou alterador e utilização de modelos de negócios inovadores para a geração de produtos ou serviços, nos termos do [inciso IV do caput do art. 2º da Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004](#); ou

b) enquadramento no regime especial Inova Simples, nos termos do [art. 65-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006](#).

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

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

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

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

Registre-se que o Marco Legal das Startups fixou um prazo máximo de existência do empreendimento startup, bem como limite de recebimento de receita bruta, ao menos para a eventual obtenção do regime de incentivo ou fomento delineado na própria Lei Complementar nº 182, de 2021 (BRASIL, 2021).

Nesse compasso, torna-se possível sintetizar as diversas opções de constituição de empresas existentes no Brasil, suas definições, previsão legal e identificações atreladas à separação patrimonial e limitação de responsabilidade entre empresa e fundadores, conforme quadro abaixo:

Quadro 3. Identificação, definição e caracterização dos modelos societários existentes no Brasil em razão da eventual separação patrimonial e limitação de responsabilidade entre empresa e fundadores (Elaborado pelo autor)

MODELO SOCIETÁRIO	DEFINIÇÃO	PREVISÃO LEGAL	SEPARAÇÃO PATRIMONIAL E LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE
Sociedade em Nome Coletivo	Sociedade contratual formada por pessoas físicas.	Artigos 1039 a 1044 do Código Civil (BRASIL, 2002)	Não. Todos os sócios respondem com seu patrimônio e de forma ilimitada.
Sociedade em Comandita Simples	Sociedade contratual de pessoas em que há dois tipos de sócios: um oculto (comanditário) e outro ostensivo (comanditados).	Artigos 1045 a 1051 do Código Civil (BRASIL, 2002)	Parcial. Somente para o sócio comanditado.
Sociedade em Comandita por Ações	Sociedade de capital formada por ações titularizadas por um sócio oculto (comanditado) e outro ostensivo (comanditado) que dirige a sociedade.	Artigos 1.090 a 1.092 e supletivamente a Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976).	Parcial. Somente para o sócio comanditado.
Sociedade em Comum	São sociedades de fato, sem registro constitutivo, informais ou irregulares.	Artigo 986 a 990 do Código Civil (BRASIL, 2002).	Não. Todos os sócios respondem com seu patrimônio e de forma ilimitada.
Empresário Individual – EI	Pessoa física que explora atividade empresarial.	Artigo 966 do Código Civil (Brasil, 2002),	Não. O empresário individual responde com seu patrimônio e de forma ilimitada.
Microempreendedor Individual – MEI	Empresários individuais ou empreendedores que tenha auferido receita bruta de até R\$ 81.000,00	Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).	Sim.
Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI	Empresa constituída por uma só pessoa.	Artigos 44 e 980-A do Código Civil (BRASIL,	Sim.

		2002).	
Sociedade Unipessoal de Responsabilidade Limitada	Empresa constituída por uma única pessoa.	Parágrafos 1º e 2º, amobos do art. 1052 do Código Civil (BRASIL, 2002)	Sim.
Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA.	Sociedade personificada em que a responsabilidade dos sócios está limitada ao valor da sua cota.	Artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil (BRASIL, 2002).	Sim.
Sociedade por Ações – S.A.	Sociedade empresária cujo capital é dividido em ações.	Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976).	Sim.
Sociedade Inova Simples - I.S	Empresa de inovação ou Startup que desenvolva atividade de caráter disruptivo ou incremental, que se sujeita a um regime simplificado de abertura, desenvolvimento e fechamento, com integração ao INPI.	Art. 65-A, da Lei Complementar nº 123, de 2006.	Sim, caso se constituam sob a forma de algum tipo de sociedade de responsabilidade limitada.
Sociedade em Conta de Participação - SCP	Associação de duas ou mais pessoas jurídicas.	Artigos 991 a 996 do Código Civil (BRASIL, 2002).	Parcial. Somente a pessoa jurídica que consta no objeto social com sócia ostensiva responde de acordo com sua própria formatação. O sócio investidor não responde.

Diante do cenário posto, torna-se importante resgatar as fases de investimentos do ciclo constitutivo de uma empresa *startup* e associá-la aos modelos societários existentes no ordenamento jurídico brasileiro, a fim de se identificar quais seriam as melhores opções para cada etapa relacionada à existência de uma empresa *startup*.

De início, com relação à fase de investimento atrelada ao Love Capital, ou seja, a fase em que a empresa nascente recebe os recursos iniciais dos “3Fs” (*founders, family and friends*), há possibilidade de assunção das seguintes formas societárias: Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI; Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal; Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA.

Por oportuno, registro que a partir desses tipos constitutivos, também poderá a empresa *startup* constituir um arranjo societário sob a forma de Sociedade em Conta de Participação – SCP (BRASIL, 2002) ou, ainda, optar pelo formato da Sociedade Inova Simples – I.S., para fins de facilitação do início e desenvolvimento de suas atividades (BRASIL, 2006).

Ante tal cenário, a opção pela constituição da empresa na forma de Sociedade de Responsabilidade Limitada revela-se mais atrativa em decorrência da menor complexidade burocrática (SCALCO, 2019).

Isso se explica porque em comparação com as Sociedades por Ações haverá necessidade de cumprimento de diversas obrigações burocráticas, como a elaboração de balanço patrimonial, demonstração de lucros ou prejuízos acumulados e demonstração de resultado do exercício, bem como o afastamento do regime tributário benefício do SIMPLES previsto na Lei Complementar nº 123, de 106 (REIS, 2018).

Essas peculiaridades tornam o custo inicial da Sociedade por Ações mais elevado e aumentam a complexidade da operação, o que não se justifica em fase do momento inicial em que a empresa se encontra (SCALCO, 2019).

Em um segundo momento, inicia-se a fase do Capital Semente, em que há o aporte de recursos de investidores-anjo, em que normalmente se começa a estabelecer a formação da equipe que irá integrar a *startup* (FALCÃO, 2017).

Nesse momento, já se torna interessante cogitar a formatação da empresa por intermédio de sociedade de ações ou sociedade de propósito específico, em razão da possibilidade de melhor preparação para o recebimento de investimentos junto ao mercado, bem como a possibilidade de atração de melhores equipes a partir do crescimento da empresa.

Tal situação não impede que se mantenha o formato de sociedade limitada. Consoante já dito anteriormente, a opção por constituição de sociedade de capital

implica em assunção de maiores custos e ampliação da estrutura burocrática da empresa. Tal situação deve ser avaliada pelos fundadores para se identificar o grau de maturação da empresa *startup* e se a eventual mudança para um tipo societário por ações será conveniente ou, simplesmente, gerará maiores transtornos para aqueles responsáveis pela condução do negócio.

Na sequência, a empresa *startup* começa a atrair o denominado *venture capital*, mostrando-se para o mercado investidor profissional como uma empresa com potencialidade de ganho e lucro a médio e longo prazo.

Nessa fase, torna-se prudente a constituição da empresa sob a forma de uma Sociedade Anônima, posto que permitirá o recebimento mais célere e adequado de capitais, com a preparação para uma futura abertura de capitais no mercado de valores imobiliários.

Via de regra, as empresas *startups* tendem a ser demandadas a transformar sua estrutura societária mais simplificada para o modelo de Sociedade Anônima, com vistas a concretizar o recebimento dos aportes de investidores (WITTE, 2017).

Esse entendimento pode ser replicado nas fases seguintes em que há uma consolidação da atividade da empresa e início do processo de escalagem de suas atividades, com o ingresso de fundos de investimento (Fundos *Private Equity*) e, posteriormente, a abertura de capital perante o registro na Comissão de Valores Mobiliários – CVM (CVM, 2009), com vistas a posterior emissão pública de valores mobiliários e/ou oferta pública de ações, conhecida como **IPO** (*Initial Public Offering*).

Ante o cenário apresentado, revela-se evidente uma espécie de *trade-off* ao qual o empreendedor está inexoravelmente submetido no momento em que escolhe a forma societária de constituição do empreendimento *startup* e o respectivo desenvolvimento de seu negócio.

Esse *trade-off* consiste na escolha entre modelos societário mais simples e menos onerosos e burocráticos em contrapartida aos modelos societários mais complexos e dispendiosos que, no entanto, serão mais seguros e juridicamente mais aptos para angariar maior volume de recursos/investimentos perante o mercado e terceiros.

Em suma, modelos societários menos complexos são mais adequados para as primeiras fases constitutivas do empreendimento, posto que menos burocráticas e com menor custo fixo para sua manutenção.

Em contrapartida, a modelagem contratual mais complexa facilita o recebimento de investimentos em maior escala e se adapta com maior agilidade às hipóteses de transferência do empreendimento ou captação ampla de recursos no mercado de capitais. Todavia, essas opções contratuais são mais onerosas e burocráticas, o que impacta de forma relevante a opção a ser adotada pelo empreendedor.

Vejamos de forma sintética no quadro abaixo a possível constituição das empresas *startups* ante a evolução de cada fase de investimento, repisando que a Sociedade em Conta de Participação e Sociedade Inova Simples (I.S), são, respectivamente, um arranjo societário e uma forma de ingresso em um regime tributário específico, devendo assumir tipos societários já existentes:

Quadro 4. Fase de Investimento e correlação com a constituição jurídica das empresas startups (Elaborado pelo autor a partir da classificação das fases de Investimento contida em FALCÃO, 2017 e MARINHO, 2018).

FASE DE INVESTIMENTO	CONSTITUIÇÃO JURÍDICA SUGERIDA
Fase da Família, Fase dos “3Fs” ou Founders, Family and Friends ou Love Capital	Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA Sociedade em Conta de Participação - SCP Sociedade Inova Simples (I.S)
Capital Semente	Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA. Sociedade em Conta de Participação – SCP
Venture Capital	Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA. Sociedade em Conta de Participação - SCP Sociedade Anônima – S.A.

Fundos Private Equity	Sociedade Anônima – S.A.
Abertura de Capital	Sociedade Anônima – S.A.

3.4.3. REGIME TRIBUTÁRIO DAS EMPRESAS STARTUPS

Em relação ao regime tributário relacionado à renda auferida, as empresas *startups* podem ser enquadradas no regime do SIMPLES Nacional e no regime tributário tradicional baseado na divisão entre lucro real e presumido.

O regime do SIMPLES Nacional engloba oito tributos federais em uma única guia de cobrança, sendo que seu enquadramento depende no valor total da receita bruta auferida no ano (BRASIL, 2006).

Nesse microssistema jurídico, existe o estabelecimento de duas classificações para fins de faixas de tributação. A primeira trata de Microempresa, que se resume a um enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha receita-bruta inferior igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano, nos termos do inciso I do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).

O segundo enquadramento diz respeito à Empresa de Pequeno Porte que estabelece um regime facultativo de adesão ao SIMPLES na hipótese da empresa ter receita-bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano, consoante teor do inciso I do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).

De forma sintética, o enquadramento no regime SIMPLES gera algumas vedações tais como impossibilidade de participação de pessoa jurídica no quadro societário, nenhum sócio poderá participar de outra empresa submetida ao SIMPLES ou ser administrador de outra empresa, salvo se estiver no limite de faturamento, tampouco poderá ter mais de 10% de participação em outra empresa ou, ainda, ter domicílio no exterior (ROSSINI e PESCADOR, 2019).

Demais disso, a empresa *startup* não pode se constituir no regime tributário do SIMPLES sob a forma de sociedade de ações ou participar de um agrupamento de empresas, conhecida como *holding* (ROSSINI e PESCADOR, 2019).

Noutro giro, os regimes de tributação real e presumido estão previstos para o pagamento dos tributos relacionados ao Imposto de Renda e há o englobamento de todas as despesas e valores auferidos, sendo que a diferenciação se dá a partir de uma presunção de faixa de receita estabelecida no próprio corpo da Lei nº 9.430, de 1996 (BRASIL, 1996).

O regime do lucro real baseia-se na identificação do lucro líquido do exercício (BRASIL, 1977), apurado contabilmente, que pode ser mensal ou trimestral com a autorização legal para realização de deduções, exclusões e compensações, prescritas ou autorizadas pela legislação tributária (BRASIL, 1996).

Esse regime se torna obrigatório a partir da obtenção de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano, nos termos do artigo 14 da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998 (BRASIL, 1998).

Em razão dessa necessidade de se estabelecer uma apuração contábil detalhada com escrituração fiscal e controles rígidos para comprovação de gastos e despesas, essa opção tributária se mostra adequada para organizações empresariais detentoras de estruturação mais complexa, o que não afasta a possibilidade de empresas *startups* utilizarem tal modelagem a depender da situação econômico-financeira da empresa e da fase de desenvolvimento do projeto (MIGUITA, 2017).

Por sua vez, o regime de tributação do lucro presumido consiste em um regime de recolhimento facultativo e simplificado, para aquelas empresas que possuam receita total no ano-calendário anterior igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 e que não estejam obrigadas legalmente a obrigadas a utilizar o regime de tributação pelo lucro real, nos termos do artigo 13 da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998 (BRASIL, 1998).

Essa opção tributária pode ser utilizada pelas empresas *startups* caso se verifique o preenchimento dos pressupostos determinada em lei e, principalmente, se tal escolha se mostrar vantajosa em decorrência do montante do imposto a ser recolhido (MIGUITA, 2017).

Diante disso, a formatação constitutiva já sugerida anteriormente para as empresas *startups* em cotejo com os regimes tributários aplicáveis em face da renda auferida por elas pode ser sintetizada sob a forma de quadro-resumo da seguinte maneira:

Quadro 5. Formatação constitutiva das empresas *startups* em cotejo com o regime tributário aplicável (Elaborado pelo autor)

FORMATAÇÃO CONSTITUTIVA DAS STARTUPS	REGIME TRIBUTÁRIO APLICÁVEL
EIRELI	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
INOVA SIMPLES – I.S. (deve adotar constituição sob a forma de LTDA. ou Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal)	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p>
Sociedade em Conta de Participação – SCP (pode adotar a constituição sob a forma de LTDA. ou S.A.)	<p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>

Sociedade de Responsabilidade Limitada - LTDA	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
Sociedade Anônima - S.A.	<p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>

Feitas as considerações sobre as jurídicas de formatação constitutivas e enquadramento tributário em relação à renda para as empresas *startups*, passa-se a encarar a questão das relações laborais no âmbito da empresa, notadamente em relação à utilização de *stock options* como opção jurídica válida para assegurar a retenção de talentos em um empreendimento *startup*.

3.5. RELAÇÕES LABORAIS NO ÂMBITO DE UMA EMPRESA STARTUP

A formação de uma equipe motivada e talentosa em uma empresa é apontada como um dos fatores preponderantes para o sucesso de qualquer empreendimento. Esse cenário não é diferente para o caso das empresas *startups*. Todavia, a contratação e a manutenção de profissionais capacitados esbarra nos elevados custos dos encargos trabalhistas no Brasil.

Nesse sentido, a pesquisa feita junto aos empresários responsáveis por empreendimentos *startups* no Brasil, divulgada pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral (OLIVEIRA et al., 2013), aponta que a contratação de mão-de-obra aparece com um grande fator de limitação do dinamismo do país.

O custo de contratação, incrementado por diversos encargos trabalhistas, impacta de sobremaneira a viabilidade econômica dos empreendimentos inovadores (FALCÃO, 2017).

No Brasil, a contratação de quaisquer profissionais sujeita o empresário a diversos ônus e dispêndios, em virtude da vigência de um sistema protetivo complexo e burocrático que reconhece o caráter hipossuficiente dos trabalhadores contratados, compreendido tal termo como uma fragilidade apriorística de sujeição do poder econômico em face do empregador (DELGADO, 2017), acentuando a necessidade do empresário assegurar tal proteção.

À guisa de exemplo, é possível citar inúmeros gastos decorrentes desse viés protetivo a serem considerados pelo empreendedor caso opte pela celebração de contrato de trabalho por prazo indeterminado no momento da contratação de profissionais para atuar em sua empresa, tais como indenizações em caso de demissões, garantia de remuneração mínima, irredutibilidade salarial, férias, 13º salário, pagamento de Fundo de Garantia por Tempo de Serviço previstos na Consolidação das Leis Trabalhistas (BRASIL, 1943), bem como o custeio de valores de ordem previdenciária estabelecidos na Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991 (BRASIL, 1991).

De acordo com estudos desenvolvidos pela Fundação Getúlio Vargas (SOUSA et al., 2012), esses encargos trabalhistas e previdenciários implicam em até 48% do valor do salário registrado na carteira do trabalhador, o que desestimula a contratação formal e o pagamento de salários em patamares mais elevados.

No caso das empresas *startups* essa situação se agrava de sobremaneira. É que, conquanto haja a necessidade de atração e manutenção de profissionais talentosos e diferenciais para executar o projeto empresarial inovador manejado pelas *startups*, impõe-se, de outra banda, a ausência de recursos na fase inicial do empreendimento e o fato da empresa *startup*, por definição, atuar em um ambiente de extrema incerteza (FONSECA e DOMINGUES, 2018).

De forma exemplificativa, pode-se estatuir que o fundador de uma empresa *startup* não possui, em regra, recursos financeiros para contratar um programador habilidoso, um designer talentoso ou um administrador qualificado (POLI, 2019), notadamente na fase de início das atividades de uma empresa *startup*.

Consoante RAMOS e MATOS (2018), os custos de contratação de um profissional no Brasil são muito altos para *startups* comparativamente a outros países, o que impacta a competitividade e dificulta o êxito de empreendimentos em sua fase inicial. Portanto, os custos decorrentes das contratações de pessoal representam importante aspecto a ser considerado pelos empreendedores responsáveis por *startups* no país.

Nesse viés, a compreensão dos instrumentos jurídicos existentes no ordenamento jurídico brasileiro para a contratação e retenção de pessoal qualificado em uma empresa *startup* se torna um dos pilares fundamentais para uma correta estruturação de uma *startup*, ao lado da formatação constitutiva e escolha do regime tributável aplicável.

Via de regra, as contratações no âmbito de uma empresa *startup* podem seguir o regime de contratação tradicional previsto na Consolidação das Leis do Trabalho (BRASIL, 1943), seja por prazo determinado, indeterminado ou, ainda, por intermédio da terceirização ou *outsourcing* (AGERT, 2019) permitida pela recente reforma trabalhista realizada por intermédio da Lei nº 13.429, de 2017 (BRASIL, 2017a) que alterou as regras do art. 4- da Lei nº 6.019, de 1974 (BRASIL, 1974).

Fora dessa sistemática específica que não será objeto de apreciação no presente trabalho, exsurge a opção jurídica da utilização das **stock options** para reforço e incentivo à retenção de talentos no âmbito de uma empresa *startup*. Essa figura jurídica e a sua respectiva compatibilidade com o ordenamento jurídico no contexto das empresas *startups* será analisada a seguir.

3.6. STOCK OPTIONS E RETENÇÃO DE TALENTOS

3.6.1. Conceito e características das *stock options*

As **stock options** se constituem em uma figura contratual derivada da prática empresarial americana e podem ser definidas como uma forma de aquisição ou subscrição de ações da empresa em um determinado período e por uma preço determinado ou determinável (BRITO et al., 2017).

As *stock options* são instrumentalizadas por intermédio de um plano de outorgas de ações, criadas para incentivar a participação ou estimular a produção de resultados no âmbito de uma empresa (MARCON e GODOI, 2004).

Esse plano autorizado visa conceder ao empregado, que atenda requisitos estabelecidos, o direito de aquisição de ações da empresa por preço determinado, após período certo ou em data definida (SIMÕES, 2016).

Dito de outra forma, as *stock options* se traduzem no direito de opção por ações da empresa que são compradas por preços em média inferiores ao preço do mercado, com autorização para que os recebedores possam vendê-las com lucro (MARTINS, 2001).

O mecanismo das *stock options* pode ser descrito com uma opção – não obrigação – de comprar a ação de uma empresa em que o optante trabalha, por um preço fixo, com a expectativa que tais ações se valorizem e que o preço inicialmente pago, denominado **preço de concessão (grant price, strike price ou preço de exercício)**, possa ser superado pelo preço de mercado após o passar dos anos (CURTIS, 2001).

Portanto, *stock options* se resumem a uma opção de compra de ações da empresa em data pré-definida a um preço pré-fixado (JORGE, 2007).

A partir dessas definições, pode-se identificar os seguintes elementos constitutivos das *stock options*: a) autorização da empresa b) concessão de um direito ao empregado; c) determinação do número de ações; d) fixação do preço das ações; e) prazo de exercício da opção (SARTORELLI, 2010).

Os planos de *stock options* apresentam quatro etapas em sua composição (SIMÕES, 2016).

A primeira consiste na **Aprovação do plano** pela assembleia geral e ciência dos empregados. A segunda consiste na **Concessão (Grand Date)** em os aderentes assinam o contrato individual de stock options. A terceira etapa é a fase de **Aquisição do Direito de Exercício da Opção da Ação (Vesting Date)**. Por fim, a quarta etapa é a **Expiração**, que se relaciona ao término do período do exercício (SARTORELLI, 2010).

Esses planos de outorga de ações podem ser estruturados por diversas modalidades tais como: a) **Stock Options Plans (SOPs)** definidas como uma forma de aquisição ou subscrição de ações da empresa após um determinado

período (vesting period) e por um preço determinado ou determinável (exercise price) (BRITTO et. al., 2017); b) **Restricted Stocks** em que os beneficiários optam por receber as ações somente na hipótese de se concluir uma condição ou meta estabelecida durante um determinado período (BRITTO et. al., 2017); c) **Employee Stock Purchase Plans** (ESPP) em que as opções de ações são deduzidas do salário dos empregados (BRITTO et. al., 2017), e d) **Phantom Stock Options** em que empresas de capital fechado oferecem valor das ações como parâmetro para incrementar eventual bônus concedido aos funcionários (SIMÕES, 2016).

Noutro giro, as *stock options* encontram previsão no âmbito normativo brasileiro no artigo 168 da Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976), nos seguintes termos:

Art. 168. O estatuto pode conter autorização para aumento do capital social independentemente de reforma estatutária.

(...)

§ 3º O estatuto pode prever que a companhia, dentro do limite de capital autorizado, e de acordo com plano aprovado pela assembléia-geral, outorgue opção de compra de ações a seus administradores ou empregados, ou a pessoas naturais que prestem serviços à companhia ou a sociedade sob seu controle.

Portanto, *stock options* são planos de concessão de participação societária futura dirigidos aos funcionários ou colaboradores de entidades empresariais constituídas sob a forma de Sociedade por Ações a partir de uma decisão tomada em assembleia.

A possibilidade de estimular parcerias é essencial para a complexa gestão de *startups*, eis que o trabalho em equipe eleva o *know-how*, incrementa a capacidade de resolver problemas e qualidade das decisões, bem como aumenta a variedade de perspectivas dentro de uma *startup* (FALEIRO JÚNIOR, 2019), o que torna valioso qualquer instrumento que vise otimizar a participação ou ingresso de terceiros em um empreendimento nascente.

As *stock options* se constituem em um mecanismo de incentivo criado para manter profissionais alinhados com o próprio desenvolvimento de um projeto empresarial específico decorrente da respectiva valorização intrínseca da empresa com aumento do valor das ações, denominada *shareholder value* (CHAVES, 2012).

A vantagem da utilização desse instituto de incentivo do ponto de vista trabalhista é que se ele for corretamente configurado não integrará o salário ou a remuneração do funcionário ou colaborador para qualquer fim, representando um

benefício atrelado ao risco do próprio empreendimento ao qual o funcionário anuiu a colaborar (CALVO, 2020).

Some-se a isso o aumento da liquidez da empresa, uma vê que a partir da utilização desse sistema, a empresa receberá a prestação de serviços dos futuros acionistas, sem ter que despender recursos de forma imediata, sendo que tal situação é de maior importância para as *startups* que não possuem ainda recursos suficientes para a contratação de profissionais qualificados (MENDES, 2017).

Ocorre que não há no atual plano normativo brasileiro a previsão de *stock options* para empresas que tenham assumido outros formatos constitutivos diferentes das Sociedades Anônimas. Ou seja, não há previsão legal expressa de estabelecimento de plano de *stock options* para empresas eventualmente constituídas sob a forma de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI, Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal ou Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA.

A partir dessa constatação, vislumbra-se o primeiro problema de compatibilidade das regras jurídicas vigentes no Brasil e o instituto das *stock options*, pois inexistente norma legal explícita que autorize de maneira expressa o uso dos planos de *stock options* nas diversas formas de constituição de uma pessoa jurídica no país, notadamente aquelas indicadas para os empreendimento *startups* em suas fases iniciais de desenvolvimento.

Repiso que as empresas *startups* podem optar por algumas formatações jurídicas constitutivas específicas em seus primeiros estágios de atuação, tais como a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI, a Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal e a Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA.

Essas formas constitutivas mais simplificadas e menos onerosas em decorrência do regime tributário aplicável se mostram mais vantajosas nas fases em que as *startups* não possuem recursos expressivos e, ainda, estão na tentativa de comprovar viável seu modelo de negócio.

Ocorre que essa mesma simplificação e diminuição de onerosidade não encontra o mesmo respaldo no campo trabalhista, pois não se vislumbra – ao menos no plano formal – a previsão de regras jurídicas que concebam a possibilidade das *startups* utilizarem das *stock options* para minimizarem seus custos de contratação

ou criarem incentivos para a retenção de profissionais talentosos em seu quadros até que haja a consolidação do negócio inovador criado sob a forma de uma Sociedade por Ações.

Ante esse vácuo normativo, o criador de um *startup* não observa de forma explícita a autorização legal para instituir um plano de outorga de opções de ações ou quotas para seus funcionários ou colaboradores.

Resta ao empreendedor tentar configurar de forma cautelosa a estruturação de uma figura jurídica atípica que faça as vezes dos planos de outorga pretendido, com a adoção das cautelas necessárias para que tal situação não seja interpretada como uma burla às atuais normas vigentes (CALVO, 2020).

Nesse compasso, é possível estabelecer uma alternativa viável para as *startups* nas fases iniciais de seu empreendimento com a criação de um contrato de natureza atípica para sociedade limitadas, caracterizando um plano de outorgas de cotas à semelhança do plano de outorgas de ações.

Essa iniciativa encontraria lastro no art. 425 do Código Civil (BRASIL, 2002), eis que tal dispositivo contempla o princípio da autonomia da vontade contratual que serve de fundamento para a celebração dos contratos atípicos (GONÇALVES, 2012), na medida em que estabelece a plena liberdade das partes envolvidas criarem regras contratuais que possuam objeto lícito dentro do sistema jurídico. Vejamos o citado dispositivo:

Art. 425. É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fiadas nesse Código.

Com base nesse dispositivo, os fundadores de empresas *startups* podem realizar contratos privados com colaboradores com o objetivo de prever a futura e eventual opção por aquisição de cotas da sociedade limitada sob a qual a startup estaria constituída em sua fase inicial (ARAN e SOUZA, 2021).

Esse contrato celebrado entre as partes conhecido com **vesting**, embora não previsto formalmente na lei, refletiria os mesmos efeitos jurídicos que um plano de stock options para uma sociedade anônima.

O **vesting** pode ser definido como um contrato de opção de aquisição de participação societária, geralmente utilizado em *startups*, de forma gradual, mediante cumprimento de metas em/ou dado período de tempo (MAY, 2018).

O termo **vesting** deriva do radical **vest** que se relaciona à ideia de vestibular, ingresso e entrada, sendo concebido como uma forma de viabilizar a participação societária a um interessado a partir de sua maior dedicação à empresa (CHINAITE e WUO, 2016).

As *stock options*, assim como o *vesting*, se consolidam como mecanismos conferidos aos empresários que incentivam os colaboradores de uma empresa possam a partir de um determinado período a “vestir” ou adquirir eventual ação ou direito de quota previsto em contrato ou acordo.

Esse mecanismo de incentivo para obtenção de participação societária ou acionária pode ser inserido em um regulamento constituído nos casos dos planos de *stock options* para as Sociedades Anônimas ou, ainda, na modalidade atípica de *vesting* nos casos em que as *startups* estejam constituídas por outras forma societária de responsabilidade limitada (ARAN e SOUZA, 2021).

Essas “opções de compra futura de quotas ou ações”, constituídos por planos ou contratos, nada mais são do que as *stock options* ou *vesting* formalizadas por empresas *startups* para angariar recursos de terceiros ou remunerar prestadores de serviços ou funcionários estratégicos (SILVA FILHO, 2019).

Tanto as *stock options* quanto o contrato de *vesting* podem apresentar diversas cláusulas específicas que auxiliam suas respectivas configurações e servem como reforço dos efeitos pretendidos.

A primeira cláusula específica é conhecida como **Cliff**, que nada mais é do que a estipulação de um período de experiência ou prazo de carência para o profissional que ingressará ou prestará serviços para a empresa *startup* (VIEIRA, 2017).

As cláusulas **Good Leaver** e **Bad Leaver** podem ser definidas como previsões contratuais que ora incentivam a permanência ou ora inibem a saída dos colaboradores da empresa.

A cláusula **Good Leaver** estabelece situações em que o colaborador pode se retirar da sociedade por motivos razoáveis, com a preservação da boa relação com a empresa (NYBO e FONSECA, 2018).

Por sua vez, a cláusula **Bad Leaver** apresenta caráter punitivo para os colaboradores que deixam a empresa por hipóteses de demissão (NYBO e FONSECA, 2018).

A cláusula **Stock Pool** consiste na previsão de uma reserva de ações futuras para aqueles que contribuirão sob a forma de trabalho para o investimento (INVESTOPEDIA, 2020).

A cláusula **Milestone** que condiciona o ingresso na empresa à consecução de determinadas metas e objetivos pelo participante (RAMALHO, 2018).

A cláusula **Buyback** que permite que os sócios originais recomprem as ações ofertadas para o profissional após a execução de serviços para a empresa (CUMMING e FLEMING, 2002).

Os cuidados que os empreendedores devem ter em mente ao optarem pela elaboração de um plano de *stock options* ou de um contrato de *vesting* são semelhantes e concentram-se no efetivo afastamento do caráter remuneratório da opção e a definição clara da natureza comercial da relação para fins de redução do imposto a ser pago.

Essas situações serão detalhadas a seguir.

3.6.2. *Repercussões trabalhistas e tributárias em face das stock options*

Consoante já explanado no item do presente trabalho, os elevados custos relacionados às despesas trabalhistas são fatores que impactam os empreendimentos no Brasil.

Ante tal panorama, a utilização das *stock options* se mostra como uma alternativa viável para afastar a incidência desses ônus sobre os empresários que pretendem se valer dessa forma de incentivo para lograr êxito na manutenção de bons profissionais em seus quadros.

Para tanto, é importante compreender que as *stock options* não devem ser configuradas de tal sorte que possam se confundir como uma forma remuneratória ou salarial comum, tal como previsto na legislação trabalhista ordinária. É que caso haja tal compreensão, haverá a inexorável incidência das regras e encargos trabalhistas correspondentes, o que onerará de forma expressiva as despesas das empresas.

O raciocínio acima deriva da constatação de que a legislação trabalhista conceitua remuneração como sendo todos os valores recebidos pelos funcionários contratados, nos termos do art. 457 da CLT (BRASIL, 1943), em que haja contraprestação dos serviços prestados pela companhia e que não haja a assunção de risco quanto ao recebimento de tais valores (BRITO et al., 2017).

Nesse sentido, a implementação das *stock options* deve ser feita de forma cautelosa e apartada do contrato de trabalho, em que o beneficiário do plano assumo o risco da obtenção das ações e que haja efetivo dispêndio do próprio beneficiário no exercício de aquisição dos ativos (CALVO, 2020).

O afastamento da natureza salarial das *stock options* se justifica em razão do caráter oneroso para o beneficiário, bem como em razão da mera expectativa de direito no tocante ao exercício da opção e, por fim, pelo risco envolvido no negócio jurídico (SANJAR, 2012).

Esse entendimento foi seguido pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST, 2006 e 2011), devendo, contudo, ser tal característica analisada caso a caso (BRITO et al, 2017):

“OPTIONS PLANS. NATUREZA SALARIAL. Não se configura a natureza salarial da parcela quando a vantagem percebida está desvinculada da força de trabalho disponibilizada e se insere no poder deliberativo do empregado, não se visualizando as ofensas aos arts. 457 e 458 da CLT. Os arestos colacionados revelam-se inservíveis, nos termos da Súmula nº 296 do TST e do art. 896 da CLT. Recurso não conhecido”. TST. RR nº 3273/1998-064-02-00. 4ª Turma. Rel. Min. Antônio José de Barros. Levenhagen. Data da Publicação: 31/03/2006.

“AGRAVO DE INSTRUMENTO. RECURSO DE REVISTA. COMPRA DE AÇÕES VINCULADA AO CONTRATO DE TRABALHO. “STOCK OPTIONS”. NATUREZA NÃO SALARIAL. EXAME DA MATÉRIA FÁTICA PARA COMPREENSÃO DAS REGRAS DE AQUISIÇÃO. LIMITES DA SÚMULA 126/TST. As “stock options”, regra geral, são parcelas econômicas vinculadas ao risco empresarial e aos lucros e resultados do empreendimento. Nesta medida, melhor se enquadram na categoria não remuneratória da participação em lucros e resultados (art. 7º, XI, da CF) do que no conceito, ainda que amplo, de salário ou remuneração. De par com isso, a circunstância de serem fortemente suportadas pelo próprio empregado, ainda que com preço diferenciado fornecido pela empresa, mais ainda afasta a novel figura da natureza salarial prevista na CLT e na Constituição. De todo modo, torna-se inviável o reconhecimento de natureza salarial decorrente da possibilidade de compra de ações a preço reduzido pelos empregados para posterior revenda, ou a própria validade e extensão do direito de compra, se a admissibilidade do recurso de revista pressupõe o exame de prova documental – o que encontra óbice na Súmula 126/TST. Agravo de Instrumento desprovido.” TST. AIRR nº 85740-33.2009.5.03.0023, 6ª Turma. Rel. Min. Maurício Godinho Delgado. Data da Publicação: 04/02/2011.

Da mesma maneira, o Conselho Administrativo da Receita Federal – CARF (CARF, 2015) afastou a incidência de contribuições previdenciárias incidentes em decorrência do reconhecimento de que as *stock options* possuem natureza mercantil e não devem integrar o valor do salário de contribuição:

“Processo nº 16327.721796/201156. Recurso nº De Ofício e Voluntário Acórdão nº 2401003.890 – 4ª Câmara / 1ª Turma Ordinária. Sessão de 11 de fevereiro de 2015. Matéria Contribuições Sociais Previdenciárias. Recorrentes ITAU UNIBANCO HOLDING S.A. FAZENDA NACIONAL STOCK OPTIONS. CARÁTER MERCANTIL. PARCELA NÃO INTEGRANTE DO SALÁRIO REMUNERAÇÃO. No presente caso, o plano de stock options é marcado pela onerosidade, pois o preço de exercício da opção de compra das ações é estabelecido a valor de mercado, pela liberalidade da adesão e pelo risco decorrente do exercício da opção de compra das ações, de modo que resta manifesto o seu caráter mercantil, não devendo os montantes pagos em decorrência do referido plano integrarem o salário de contribuição.”

A estruturação equivocada de um plano de *stock options* ou mesmo de contrato atípico de *vesting* podem gerar a presunção de que os funcionários receberiam tais valores a título exclusivo de remuneração salarial, e desse modo, a *startup*, em vez de ganhar um funcionário aliado, poderá receber um passivo trabalhista e previdenciário, com reflexos financeiros importantes que podem chegar a inviabilizar a execução do negócio (SANTOS e LOPES, 2019).

De igual sorte, também se torna importante evitar a aproximação da figura das *stock options* do casos relacionados à **participação de lucros, premiação** ou **participação de resultados**, eis que nos dois primeiros casos as *stock options* decorrem da valorização das ações do empregador e, no terceiro caso, não há metas decorrentes do empenho pessoal do empregado, mas sim da produtividade empresa em si considerada (MARTINS, 2005).

Nesse viés, entendo que não se torna prudente, ao menos no cenário normativo atual brasileiro, a instituição de plano de opções de ações sob a forma de **Restricted Stocks, Employee Stock Purchase Plans** ou **Phantom Stock Options**, mormente porque tais modalidades acabam por atrelar a concessão das ações ao eventual desempenho do empregado, bem como atrelam o exercício ao contrato de trabalho vigente, restando somente a possibilidade de constituição de **Stock Options Plans (SOPs)**, com a devida caracterização de um contrato de natureza mercantil e não salarial (BRITO et al., 2017).

As *stock options* também não podem ser instrumentalizadas à semelhança dos chamados **bônus de subscrição**, sendo que a diferença básica entre os dois

institutos consiste no fato de que as *stock options* possuem um caráter gratuito em razão de não haver cobrança imediata no ato da outorga da opção, ao passo que ao se estabelecer um bônus de subscrição o beneficiário tem que subscrever o título de forma imediata, ou seja, deve pagar o título imediatamente (MARTINS, 2005).

Com relação ao aspecto tributário, a correta configuração do plano de *stock options* também representa uma considerável vantagem para os empreendedores e colaboradores beneficiários porque eventual ganho de capital auferido pela aquisição das cotas ou ações no plano de *stock options* serão tributadas no percentual de 15% (quinze por cento) ao invés da alíquota progressiva de até 27,5% (vinte e sete e meio por cento) se tal valorização fosse considerada como renda para o trabalhador (ARAGÃO e SOARES, 2010).

Dito de outra forma, as opções de compra ou subscrição de cotas são tributadas com base no ganho de capital oriundos da diferença positiva entre o valor da aquisição ou subscrição das quotas e o valor de sua alienação. (SCHENEIDER e FRANZIN, 2017).

Demais disso, a estruturação de um plano de opções de ações de forma dissociada da relação trabalhista, não implicará em disponibilização imediata de renda líquida ao beneficiário, que só ocorrerá no efetivo exercício das ações, o que, por consequência, afasta o dever da empresa de recolher na fonte eventual imposto de renda (SIMÕES, 2016).

3.6.3. Stock options para manutenção de talentos nas startups no atual cenário normativo brasileiro

Das definições e características apontadas acima, é possível extrair que as *stock options* de forma conceitual representam uma forma alternativa ou complementar de se estimular funcionários estratégicos ou executivos dentro de uma *startup*, posto que o incremento ou potencial de ganho se associa ao próprio sucesso do empreendimento ao qual o beneficiário está inserido.

Ou seja, o potencial ganho em ações ou participações acionárias só faz sentido se houver uma valorização de tais valores mobiliários, que necessariamente decorrem do aumento de valor intrínseco da empresa.

Ademais, há de se ressaltar o ganho financeiro para a empresa em decorrência dos valores disponibilizados, caso corretamente constituídos, não se configurarem em remuneração trabalhista. Desse modo, afasta-se a repercussão do pagamento do montante das opções sobre as demais verbas trabalhistas devidas, tais como 13º salário, aviso prévio, férias, etc.

De outra banda, as *stock options* também geram benefício financeiro aos colaboradores ou beneficiários das opções porque haverá menor incidência de imposto de renda, mormente porque a tributação se dará sob o ganho de capital e não pelo acréscimo da renda que, via de regra, se dá em percentual superior.

Demais disso, existem apontamentos de que os planos de opções de compra de ações ou aquisição de quotas geram um efetivo alinhamento de interesses e motivações dos profissionais que prestam serviços à empresa, com desestímulo aos comportamentos oportunistas, consoante esclarece Márcio Alves Sanjar em estudo sobre o tema (SANJAR, 2012):

“Os planos de opção revelam-se não só uma eficiente ferramenta para reter bons profissionais, mas também um ótimo atrativo para trabalhadores bem qualificados que estejam em busca de novas oportunidades.

Proporcionam, assim, os planos de opção uma enorme motivação para seus empregados e prestadores de serviços, estimulando altos níveis de desempenho. É provável que, quanto mais elevado for o desempenho dos beneficiários de um plano de opção, maiores serão os seus ganhos, uma vez que os resultados da companhia também tendem a ser positivos em virtude da atuação desses profissionais.

Ademais, ressalta-se que os planos de opção também podem refletir uma melhor imagem institucional da companhia, o que, em conjunto com a boa atuação de seus administradores e empregados, gera uma valorização das ações de emissão da companhia de mercado”.

Noutro giro, também torna-se importante citar apontamentos doutrinários (FALEIROS JÚNIOR, 2019) relacionados à aplicabilidade da Teoria da Agência (JENSEN e MECKLING, 1976) ao caso, mormente porque os instrumentos das *stock options* e *vesting* estimulam a atuação dos participantes empregados em relação ao sucesso do empreendimento em decorrência da perspectiva de virarem futuros sócios ou proprietários da empresa, o que, ao menos em tese, promove o alinhamento de suas condutas com os interesses dos agentes principais, no caso, os fundadores da *startups*.

Também se pode destacar o efeito de retenção do profissional na empresa *startup* durante os períodos de *Cliff* e de *Vesting* porque o estabelecimento de tais cláusulas incute uma presunção de obtenção futura das opções de ações, o que

inibe o profissional a abandonar a empresa antes de completar tal período (MARINHO, 2019).

Em outras palavras, o profissional ao abandonar precocemente a *startup* deixará de ganhar as opções de ações ou quotas do empreendimento. Logo, o comportamento de permanência na empresa se torna mais vantajoso para o profissional, pois ele terá a expectativa de auferir maior ganho se completar o período de carência e incorporar as ações ao final do plano de outorgas concedido.

No Brasil, o uso das *stock options* como instrumento hábil a estimular engajamento ou maior participação dos funcionários ou executivos foi consagrado por diversas empresas, tais como LOCALIZA S.A, GOL S.A., VIA VAREJO S.A., AMBEV S.A, sendo que aproximadamente 1/3 (um terço) das companhias listadas no Novo Mercado da BM&FBOVESPA aderiram à figura do Plano de Stock Options (MANFREDI, 2015).

Em relação às empresas *startups* a escolha dessa modelagem também se mostra crucial para o sucesso do empreendimento. Consoante narrativa apresentada por Tallis Gomes, fundador das *startups* Easy Taxi e Singu, percebe-se a relevância da constituição de formas alternativas de contratação na formação de empreendimentos *startups* (GOMES, 2017):

“Um negócio em fase inicial geralmente não tem recursos para a contratação de pessoas; por isso, é comum que os fundadores usem equity (quotas ou ações da companhia) para remunerar seus primeiros funcionários e sócios. No entanto, para isso, a primeira regra é separar um percentual das ações (ou um equity pool, no jargão do mercado) para construir seu time. Você terá de abrir mão desse percentual, mas lembre-se que 100% de nada vale...nada! E sem time, sua empresa será nada mais do que uma bela ideia no papel.”

Essa ideia se alinha com a compreensão de que o núcleo de todo o conceito de *stock option* é dividir com o colaborador o risco empresarial, oferecendo-lhe uma abnegação financeira direta em troca de um potencial ganho extraordinário condicionado ao resultado positivo da companhia (SIMÕES, 2016).

Repise-se a importância de se assegurar mecanismos que proporcionem o sucesso das empresas *startups* em razão da importância de tais empresas para a criação de novas tecnologias e o estabelecimento de canais de transferências de tecnologia no país (MIRANDA et. al., 2018)

Some-se a isso a percepção de que as empresas incipientes e de menor porte tais como as *startups* são aquelas que apresentam o maior número de

empregados proporcionalmente, merecendo por isso uma atenção especial (ALMEIDA, 2009) em razão de sua relevância para o contexto de emprego no país, com o devido aperfeiçoamento de estruturas jurídicas de incentivo para as mesmas floresçam.

As empresas *startups* se mostram como a parte mais visível do que pode ser compreendido como um ecossistema empreendedor (REIS, 2018), influenciando o ambiente de negócios e promovendo a aceleração da economia nacional.

Nesse cenário, a utilização de um arranjo mercantil que permita a otimização de recursos para o êxito do empreendimento *startup* se revela como um importante caminho a ser seguido e desenvolvido.

SANTOS e LOPES (2019) sintetizam de forma precisa a questão:

“As startups em geral não podem oferecer as mesmas condições financeiras de grandes concorrentes, conseqüentemente têm se tornado recorrente o oferecimento de aquisição futura de participação societária como moeda de troca. Inúmeras startups deparam-se com o desafio de atrair e reter talentos profissionais altamente qualificados para o desenvolvimento de seus projetos, afinal, disputam a contratação destas pessoas com grandes empresas. Dessa forma, é possível pagar salários menores a ótimos profissionais, vez que eles receberão, em um futuro próximo, uma parte da empresa e, conseqüentemente, dividendos se essa obtiver sucesso”.

Percebe-se que a correta estruturação da modelagem das *stock options* auxilia a formação de *startups* e afasta os riscos jurídicos eventualmente incidentes sobre o instituto, notadamente em relação aos riscos de ordem trabalhista e tributário.

Dito de outra forma, os empreendedores devem ter extrema cautela ao constituir o modelo de opções de compra de ações ou cotas para que não incorram na possibilidade de caracterização de tal remuneração como salário, o que atrairia a incidência de pagamento de verbas trabalhistas e de imposto de renda em percentuais elevados, conforme já explicado alhures.

Nesse compasso, percebe-se uma fragilidade na atual legislação sobre o tema no Brasil que não afasta de forma imediata e clara o caráter salarial das *stock options* em face de empreendimento inovadores constituídos por *startups*, sujeitando

os gestores e empreendedores aos riscos de eventuais litígios indesejados (BRITO et al., 2017).

No ponto, o Projeto de Lei nº 146, de 2019 (BRASIL, 2019c) que tratava do Marco Legal das Startups, em discussão no Congresso Nacional, previa expressamente a possibilidade de instituição de *stock options* para empresas *startups*, com o afastamento necessário de incidência tributária correspondente nos seguintes termos:

Art. 11. A remuneração poderá ser variável levando em consideração a eficiência e a produtividade da empresa, do empregado ou do time de empregados, ou outros objetivos e parâmetros que as partes vierem a acordar, incluindo a remuneração por plano de opção de compra de ações (*stock options*), com dedutibilidade dos tributos na forma do art. X desta Lei.

Todavia, após as discussões em ambas as casas legislativas, houve a supressão do supratranscrito artigo, com a retirada do tema de *stock options* do texto final do Marco Legal das Startups, aprovado nos termos da Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021 (STARTUPADVOCACY, 2021).

A retirada desse dispositivo não foi salutar e representou a permanência da insegurança jurídica atinente a figura das *stock options* no âmbito do cenário das *startups*.

Caberia ao legislador ordinário evoluir no trato da matéria e estabelecer de forma expressa a desoneração tributária e trabalhista sobre esse tipo de benefício, com determinação de que tal plano não se constitui em remuneração ou salário para qualquer finalidade.

A título de exemplo, o Marco Legal das Startups poderia contemplar dispositivos análogos aos casos de participação de lucros ou resultados previstos na Lei nº 10.101, de 2000 (BRASIL, 2000), que expressamente dispensam tal modalidade da incidência de qualquer encargo trabalhista (art. 3º), bem como cria forma distinta de tributação para fins de imposto de renda (§5º do art. 3º), constituindo uma espécie de processo evolutivo de desoneração (SILVA, 2013), para fins de incentivo à *startups*.

Outro ponto que mereceria uma maior atenção do legislador ordinário centra-se no detalhamento da possibilidade de que a União e os demais entes federativos, bem como as ICTs públicas possam instituir plano de *stock options* para constituir futura participação societária em empreendimentos *startups*.

Nesse sentido, o Marco Legal das Startups promoveria uma melhor integração das regras previstas na Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) e Decreto nº 9.283, de 2018, com o ecossistema das *startups* (BRASIL, 2018).

Repiso que já há expressa autorização nos artigos 5º e 19, ambos da citada Lei nº 10.973, de 2004, para que a União, Estados e Municípios possam figurar como sócios minoritários em empreendimentos empresariais incentivados (BRASIL, 2004). Senão, vejamos:

Art. 5º São a União e os demais entes federativos e suas entidades autorizados, nos termos de regulamento, a participar minoritariamente do capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial de cada esfera de governo. ([Redação pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 1º A propriedade intelectual sobre os resultados obtidos pertencerá à empresa, na forma da legislação vigente e de seus atos constitutivos. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 2º O poder público poderá condicionar a participação societária via aporte de capital à previsão de licenciamento da propriedade intelectual para atender ao interesse público. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 3º A alienação dos ativos da participação societária referida no **caput** dispensa realização de licitação, conforme legislação vigente. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 4º Os recursos recebidos em decorrência da alienação da participação societária referida no **caput** deverão ser aplicados em pesquisa e desenvolvimento ou em novas participações societárias. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 5º Nas empresas a que se refere o **caput**, o estatuto ou contrato social poderá conferir às ações ou quotas detidas pela União ou por suas entidades poderes especiais, inclusive de veto às deliberações dos demais sócios nas matérias que especificar. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 6º A participação minoritária de que trata o **caput** dar-se-á por meio de contribuição financeira ou não financeira, desde que economicamente mensurável, e poderá ser aceita como forma de remuneração pela transferência de tecnologia e pelo licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação de titularidade da União e de suas entidades. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

(...)

Art. 19. A União, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios, as ICTs e suas agências de fomento promoverão e incentivarão a pesquisa e o desenvolvimento de produtos, serviços e processos inovadores em empresas brasileiras e em entidades brasileiras de direito privado sem fins lucrativos, mediante a concessão de recursos financeiros, humanos, materiais ou de infraestrutura a serem ajustados em instrumentos específicos e destinados a apoiar atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação, para atender às

prioridades das políticas industrial e tecnológica nacional. ([Redação pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 1º As prioridades da política industrial e tecnológica nacional de que trata o caput deste artigo serão estabelecidas em regulamento

§ 2º-A. São instrumentos de estímulo à inovação nas empresas, quando aplicáveis, entre outros: ([Redação pela Lei nº 13.243, de 2016](#))(...)

III - **participação societária**; ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

Por sua vez, o Decreto nº 9.283, de 2108 (BRASIL, 2018) já prevê de forma expressa que as ICTs públicas possam participar de empreendimentos sob a forma de outorga de ações ou quotas, consoante art. 4º, *verbis*:

Art. 4º Ficam as ICT públicas integrantes da administração pública indireta, as agências de fomento, as empresas públicas e as sociedades de economia mista autorizadas a participar minoritariamente do capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e as prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial.

§ 1º A entidade de que trata o caput estabelecerá a sua política de investimento direto e indireto, da qual constarão os critérios e as instâncias de decisão e de governança, e que conterà, no mínimo:

I - a definição dos critérios e dos processos para o investimento e para a seleção das empresas;

II - os limites orçamentários da carteira de investimentos;

III - os limites de exposição ao risco para investimento;

IV - a premissa de seleção dos investimentos e das empresas-alvo com base:

a) na estratégia de negócio;

b) no desenvolvimento de competências tecnológicas e de novos mercados; e

c) na ampliação da capacidade de inovação;

V - a previsão de prazos e de critérios para o desinvestimento;

VI - o modelo de controle, de governança e de administração do investimento; e

VII - a definição de equipe própria responsável tecnicamente pelas atividades relacionadas com a participação no capital social de empresas.

§ 2º A participação minoritária de que trata este artigo observará o disposto nas normas orçamentárias pertinentes.

§ 3º A entidade poderá realizar o investimento:

I - de forma direta, na empresa, com ou sem coinvestimento com investidor privado; ou

II - de forma indireta, por meio de fundos de investimento constituídos com recursos próprios ou de terceiros para essa finalidade.

§ 4º O investimento de forma direta de que trata o inciso I do § 3º, quando realizado por ICT pública integrante da administração pública indireta, observará os seguintes critérios, independentemente do limite de que trata o § 5º:

I - o investimento deverá fundar-se em relevante interesse de áreas estratégicas ou que envolvam a autonomia tecnológica ou a soberania nacional; e

II - o estatuto ou contrato social conferirá poderes especiais às ações ou às quotas detidas pela ICT pública, incluídos os poderes de veto às deliberações dos demais sócios, nas matérias em que especificar.

§ 5º Fica dispensada a observância aos critérios estabelecidos no § 4º nas hipóteses em que:

I - a ICT pública aporte somente contribuição não financeira, que seja economicamente mensurável, como contrapartida pela participação societária; ou

II - o investimento da ICT pública seja inferior a cinquenta por cento do valor total investido e haja coinvestimento com investidor privado, considerada cada rodada isolada de investimento na mesma empresa.

§ 6º Os fundos de investimento de que trata o inciso II do § 3º serão geridos por administradores e gestores de carteira de investimentos registrados na Comissão de Valores Mobiliários.

§ 7º O investimento poderá ser realizado por meio de:

I - quotas ou ações;

II - mútuos conversíveis em quotas ou ações;

III - opções de compra futura de quotas ou ações; ou

IV - outros títulos conversíveis em quotas ou ações.

§ 8º A participação minoritária de ICT pública integrante da administração pública indireta no capital social de empresa ficará condicionada à consecução dos objetivos de suas políticas institucionais de inovação.

§ 9º As empresas públicas, as sociedades de economia mista e as suas subsidiárias poderão investir direta ou indiretamente nas empresas, observado o disposto na [Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016](#).

§ 10. As empresas públicas, as sociedades de economia mista e as suas subsidiárias poderão realizar mais de uma rodada de investimento na mesma empresa.

§ 11. O investimento feito por ICT pública integrante da administração pública direta poderá ocorrer somente por meio de entidade da administração indireta, a partir de instrumento específico com ela celebrado.

O papel das universidades se assemelharia aquele realizado pelas aceleradoras que utilizam as *stock options* ou *vesting* de forma rotineira por privilegiarem a contribuição dos empreendimentos por intermédio de ativos intangíveis ou estrutura operacional em detrimento de recursos financeiros (SILVA FILHO, 2019).

Registre-se que não se obteve na pesquisa bibliográfica realizada referência direta sobre o tema específico do uso das *stock* ou *vesting* pelas universidades brasileiras. Contudo, as pesquisas realizadas apontam a viabilidade das universidades adquirirem capital societário minoritário de empresas por mecanismos

jurídicos diversos (OLIVEIRA e MEDEIROS, 2017; ROMITELLI, 2017; VIEGAS, 2016), o que permite inferir a possibilidade, ao menos em tese, de que tais universidades passem também a adotar a modelagem das *stock options* ou *vesting* para viabilizar o ingresso societário mencionado nos empreendimentos desenvolvidos pelas *startups*.

A dinâmica sugerida apresenta dois caminhos viáveis. O primeiro caminho consistiria na oferta de opções de compra futura de quotas ou ações do empreendimento incubado, a ser quitado por integralização de valores pecuniários, feita pela própria Universidade, com espeque no §6^a do art. 5^o da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) c/c inciso I do §3^o do art. 4^o do Decreto nº 9.283, de 2018 (BRASIL, 2018).

O segundo caminho seria a celebração de acordo de *stock options* ou *vesting* em contrapartida à cessão de mão-de-obra (pesquisadores, pesquisadores, etc.) da Universidade para realização de pesquisas em parceria com as mencionadas empresas *startups* ou *spin-offs*, mormente porque tal situação se adequaria hipótese de participação não financeira, porém economicamente mensurável, para fins de remuneração da eventual transferência de tecnologia ou licenciamento operado pelo desenvolvimento de produtos pelas mencionadas empresas, nos termos do §6^o do art. 5^o da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004).

Com a utilização das *stock options* ou *vesting*, a Universidade receberia as quotas ou ações caso o empreendimento incubado gerasse a transferência de tecnologia ou licenciamento, sem que houvesse o dispêndio efetivo de recursos pecuniários.

Bastaria que o acordo de oferta de *stock options* ou *vesting* estipulasse a contraprestação da Universidade na forma da cessão temporária de sua mão-de-obra especializada para a consecução do objetivo comum de desenvolvimento do produto inovador.

A universidade e a empresa *startup/spin-off* estipulariam de comum acordo o percentual de aquisição de cotas/ações da empresa em razão do número de pesquisadores disponibilizados, utilização de laboratórios, o período e as metas a serem cumpridas.

Por sua vez, as *startups/spin-offs* afastariam o entrave de contratação e obtenção de pesquisadores qualificados, em razão da disponibilização de tais

pesquisadores oriundos da universidade pela parceria estabelecida, destacando-se que no Brasil a academia é o local em que a maior parte dos cientistas e engenheiros efetivamente trabalha em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) (CRUZ, 2002).

Demais disso, também é possível que os próprios pesquisadores das universidades possam receber pagamentos via *stock options* ou *vesting* (GANTOIS, 2021), mormente porque há autorização para a remuneração desses servidores nos termos do art. 14-A da Lei nº 10.973, *verbis*:

Art. 14-A. O pesquisador público em regime de dedicação exclusiva, inclusive aquele enquadrado em plano de carreiras e cargos de magistério, **poderá exercer atividade remunerada de pesquisa**, desenvolvimento e inovação em ICT ou **em empresa** e participar da execução de projeto aprovado ou custeado com recursos previstos nesta Lei, desde que observada a conveniência do órgão de origem e assegurada a continuidade de suas atividades de ensino ou pesquisa nesse órgão, a depender de sua respectiva natureza. ([Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

Essa dinâmica tem a propensão a gerar um ciclo virtuoso de inovação em que haveria ganho para ambas as partes envolvidas (empresa e universidade). De um lado a universidade afasta a restrição orçamentária direta, visto que não precisará gastar recursos pecuniários diretos para obter a participação minoritária nas empresas *startups*.

Seria criado, portanto, um estímulo para que a universidade assumira seu papel empreendedor – cite-se como exemplo as práticas adotadas pela Universidade de Utah (EUA) que tem como norte a participação das universidades como sócias em empreendimentos *startups* (LEMOS, 2012) –, ao mesmo tempo em que se estimula a criação de empresas e desenvolvimento de produtos inovadores com a diminuição dos custos envolvidos na contratação de profissionais qualificados que poderão prestar serviços diretamente às mencionadas empresas.

O estímulo à inovação a partir do ingresso da universidade como sócia minoritária de empreendimentos empresariais também encontra ressonância nas legislações da França, Inglaterra, Israel e Espanha (VIEGAS, 2016).

Verifica-se, portanto, a possibilidade de se extrair uma interpretação que permita que a utilização de *stock options* pelas ICTs públicas (universidades) para

fins de participação minoritária em empreendimentos *startups* ou *spin-offs* incubados ou oriundos do ambiente acadêmico, seja com base na legislação interna, seja com espeque nos paradigmas internacionais.

Embora esses dispositivos vigentes acima transcritos permitam a utilização de *stock options* pelas ICTs, seria recomendável que o legislador ordinário ou o Poder Executivo conferissem maior densidade normativa para a exequibilidade ao estabelecimento de tais planos pelas ICTs públicas.

Com efeito, nota-se que conquanto o citado §6º do artigo 5º da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004), a possibilidade de participação societária por meio de contribuição financeira ou não financeira, desde que economicamente mensurável, que poderá ser aceita como forma de remuneração pela transferência de tecnologia e pelo licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação de titularidade da União e de suas entidades, seria salutar que houvesse maior detalhamento da utilização de tal instituto pelas ICTs.

Caberia ao Decreto regulamentador registrar de forma explícita que o exercício das opções de compra de ações ou quotas como forma de investimento seria aceito como investimento teria contrapartida a prestação de serviços à *startup* (BRASIL, 2018).

A norma infralegal regulamentar poderia afastar eventual insegurança jurídica e detalhar as regras atinentes à autorização para que pesquisadores das próprias ICTS possam prestar serviços às *startups* mediante futura disponibilização de *stock options* à própria ICTs, como forma de participação nos empreendimentos *startups* criados.

Essa situação poderia ter sido aclarada no Marco Legal das Startups, com o estabelecimento da segurança jurídica necessária para se criar mecanismos de *stock options* viáveis para os empreendimentos surgidos a partir da atuação das próprias ICTs.

Demais disso, há de se ressaltar a permanência das mesmas dúvidas ou riscos inerentes à utilização das *stock options* e *vesting* em outros empreendimentos, com sujeição às eventuais configurações errôneas ou compreensão do plano de outorga sob a ótica trabalhista ou tributária mais severa.

Todavia, tal insegurança ou risco poderia ser afastado pelo estabelecimento de regras no Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021) que detalhassem a

concessão de *stock options* em favor de entes federativos, com a previsão de que as *startups* poderiam celebrar contratos ou planos de outorgas de ações ou cotas com ICTs públicas, a partir dos trabalhos dos seus pesquisadores realizados em combinação com as empresas incubadas ou criadas em ambientes acadêmicos, conhecidas como *spin-offs* acadêmicos (BLUMM, 2019).

O Marco Legal das Startups poderia estabelecer de forma expressa que o plano de outorgas de ações ou cotas já previsto na Lei de Inovação e em seu Decreto regulamentador poderiam ser utilizados por *startups* como medida contraprestativa à colaboração de pesquisadores ou membros da ICTs em razão de seus préstimos ou auxílio na formação de tais empresas *startups*.

Conquanto tenha havido a menção à criação da figura da Sociedade Anônima Simplificada - SAS, nos termos do art. 4^a citado do Projeto de Lei nº 146, de 2019 (BRASIL, 2019c), com a facilitação das formas constitutivas dos empreendimentos *startups*, tal dispositivo não foi incorporado ao texto final do Marco Legal das Startups e, tampouco, houve o avanço necessário para o estabelecimento das regras de constituição das pessoas jurídicas atreladas aos ICTs públicas.

Com efeito, não houve a regulação e a pormenorização da forma como as ICTs públicas poderão firmar relações com as *startups* e o estabelecimento contratual de opção de compras de ações ou cotas para os empreendimentos ali incubados.

Não há definição precisa de que forma o corpo técnico das ICTs poderá receber incentivo das *startups* por intermédio da celebração de contratos de *stock options*. Inexistem regras que estimulem via contrato de stock options a interrelação entre os pesquisadores, a ICTs e as empresas *startups* a serem desenvolvidas.

Embora haja a autorização legal para que as ICTs participem do capital social ou acionário das empresas *stock options* desenvolvidas em seu ambiente, consoante mecanismo da Hélice Tríplice já destacado, não se observa do Marco Legal das Startups trato explícito do tema, permanecendo o risco jurídico atrelado à participação ou envolvimento do corpo de pesquisadores, membros ou a própria ICTs nos eventuais planos de outorgas de ações a cotas a ser proposto pelas *startups*.

Ante a ausência de tal normatização específica, as ICTs podem ficar alijadas de tal processo e evitar a utilização de tal mecanismo de fomento que já é comumente utilizado no mercado e adotado pelas empresas em geral.

Destarte, as dúvidas jurídicas permanecem e não se percebe das regras propostas a existência de dispositivos que possam conferir maior segurança jurídica às ICTs para que conjuguem esforços ou estímulos para a participação via contratos de *stock options* na criação e estabelecimento de empreendimentos inovadores, escaláveis e repetíveis, que, ao fim e ao cabo, promovem o avanço econômico e tecnológico no país.

4. METODOLOGIA E RESULTADOS

O presente trabalho visou compreender os temas relacionados às *stock options*, inovação e manutenção de talentos nas *startups* a partir de uma abordagem qualitativa e com objetivo exploratório, por intermédio da utilização da técnica de revisão/pesquisa bibliográfica.

A forma exploratória de pesquisa objetiva proporcionar maior familiaridade com o problema, torná-lo mais explícito, construir hipóteses ou aprimorar ideias (GIL, 2002).

A perspectiva qualitativa permite que se compreenda melhor um fenômeno a partir do seu contexto e do qual é parte, viabilizando uma análise de maneira mais integrada (GODOY, 1995).

A pesquisa bibliográfica é aquela desenvolvida com base em material já elaborado, constituído de livros e artigos científicos (GIL, 2002).

A partir da identificação dos temas condutores do trabalho - inovação, *startups*, *stock options* e retenção de talentos - foram utilizadas para a realização da prospecção as bases de dados do *Google Scholar*, Scielo e a ferramenta de busca da Biblioteca Central da UnB (BCE) que possui acesso a inúmeras bases (UNB, 2021).

Demais disso, compuseram as fontes das informações coletadas toda a legislação brasileira correlata aos temas propostos, bem como pesquisas junto aos sistemas de consulta do Tribunal Superior do Trabalho e Conselho Administrativo de Recursos Fiscais – Carf (TST, CARF, 2021).

Como referencial teórico foram utilizados os conceitos da dogmática jurídica civil, mercantil e trabalhista, lastreada na literatura clássica sobre os institutos aplicáveis.

Feitas a apreciação dos artigos, foram estabelecidas as características principais e interações de cada tema, com a identificação do modelo de planos de compras de ações a preços pré-definidos, conhecido como *stock options*, e as dificuldades jurídicas incidentes sobre a aplicação de tal mecanismo para incentivar a inovação e a manutenção de profissionais qualificados nas empresas *startups* a partir do atual cenário normativo existente no país.

Ademais, foi feita a identificação das formas recomendadas de constituição jurídica de uma empresa *startup* em cotejo com as fases ou etapas de seu ciclo constitutivo.

Também foi possível apontar os regimes tributários e trabalhistas incidentes e suas repercussões no âmbito das *startups*, bem como os reflexos incidentes desse regime sobre os planos de *stock options* adotados por essas empresas.

Por fim, restou apreciada as inovações normativas sobre o tema contidas no Marco Legal das Startups em trâmite no Congresso Nacional, bem como a possível lacuna em face da ausência de afastamento da responsabilidade trabalhista e tributária no caso da adoção do modelo de *stock options* e a possibilidade de utilização de tal figura por ICTs públicas.

5. CONCLUSÕES

A implementação de mecanismos para estimular a efetiva concretização da inovação é um norte a ser buscado por qualquer país que pretenda se desenvolver.

Esse caminho é sustentado por diversas correntes econômicas, em especial aquelas derivadas da teoria da “destruição criativa” descrita por Joseph Alois Schumpeter.

Essas correntes evidenciam a relevância da inovação realizada pelos empreendedores no sistema capitalista, com a efetiva introdução de novos produtos, processos e mercados no âmbito da economia.

Nesse cenário, foram adotadas uma série de medidas normativas de indução por parte dos governos em parceria com as empresas e universidades para fomento à inovação dentro de um ecossistema, o que se denominou de modelo da Hélice Tríplice.

Diversos diplomas legais foram estabelecidos Brasil para se implementar a modelagem da Hélice Tríplice, notadamente a partir da Emenda Constitucional nº 85, de 26 de fevereiro de 2015.

Destaca-se a Lei nº 10.973, de 2004, com as alterações implementadas pela Lei nº 13.243, de 2016, com regulamentação dada pelo Decreto nº 9.283, de 07 de fevereiro de 2018, e, por último o Marco Legal das Startups, que consolidaram o arcabouço normativo brasileiro de incentivo à inovação.

A figura das empresas *startups* surge como peça importante nessa complexa engrenagem de fomento à inovação e empreendedorismo.

Startups são consideradas como a porta de entrada para as inovações introduzidas no mercado haja vista se constituírem por definição como empreendimentos de alto risco voltados para implementação de novos conceitos, produtos ou modelos de negócio.

O elo entre essas empresas *startups* e as universidades de pesquisa se dá pela constituição de *spin-off* acadêmicos gerados a partir de iniciativas conjuntas de pesquisadores, alunos e professores egressos ou, ainda, integrantes do meio universitário, com a aplicação de mecanismos de incentivo previstos na Lei nº 10.973, de 2004, e interação entre as diversas estruturas criadas para catalizar o desenvolvimento de iniciativas empresariais no âmbito universitário (ICT e NITs).

O ordenamento jurídico prevê diversas formas de constituição das empresas *startups* que, por sua natureza transitória e evolutiva, tendem a evoluir de uma estrutura menos complexa e onerosa para uma estrutura mais sofisticada na medida em que o negócio se desenvolve.

As *stock options* surgem como ferramenta para auxiliar o êxito das *startups* ou *spin-offs* acadêmicos porque viabilizam a contratação de colaboradores importantes de forma menos onerosa e burocrática no âmbito de tais empresas.

As *stock options*, implementadas por intermédio de contrato ou cláusulas de *vesting*, se constituem em um plano de outorga futura de ações ou quotas em prazos definidos e preços pré-estabelecidos.

O uso desse mecanismo pelas *startups* ou *spin-offs* acadêmicos gera um importante estímulo para a contratação de colaboradores ou funcionários para o empreendimento, sob a perspectiva de futuros ganhos ou efetiva participação societária na hipótese de êxito da inovação desenvolvida pela empresa criada.

Conquanto se possa extrair autorização jurídica derivada de diversas regras legais e da jurisprudência existentes no país que autorizem o uso de *stock options* pelas empresas *startups* no Brasil, ainda existe um certo grau de insegurança na adoção de tal mecanismo, mormente pelos riscos trabalhistas e tributários inerentes à aplicação de tal instituto, o que demandaria uma regulação jurídica legal expressa.

O Marco Legal das Startups, consolidado na Lei Complementar nº 182, de 2021, não enfrentou o tema das *stock options* e deixou em aberta a questão, o que indica a necessidade de aprimoramento da discussão legislativa sobre esse importante mecanismo já aplicado de forma constante no âmbito do ecossistema empreendedor brasileiro.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa realizada aborda temas ainda em fase de consolidação legislativa em decorrência da implementação do Marco Legal das Startups encabeçado pelo Projeto de Lei nº 143, de 2019 (BRASIL, 2019c), culminando com a edição da Lei Complementar nº 182, de julho de 2021.

O tema das *stock options* não foi devidamente enfrentado pelo Parlamento brasileiro, havendo a opção de retirada da matéria do mencionado Projeto de Lei, o que indica a necessidade de maturação das discussões no campo político para a futura consolidação da norma.

Desse modo, o interesse sobre o presente trabalho remanesce atual e pode gerar uma contribuição para futuras abordagens sobre a temática e os assuntos a ela correlatos, notadamente sobre o papel da ICTs públicas na formatação

empresarial de *startups* e a constituição de *stock options* para incentivo às *startups* e, conseqüentemente, à inovação no país.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGERT, Paulo Vitor Donatto. **Análise do Impacto Financeiro da Terceirização de Serviços em uma Startup em Porto Alegre**. Porto Alegre, 2019. Trabalho de conclusão apresentado ao curso de graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Administração. Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS.

AGUSTINHO, Eduardo Oliveira; GARCIA, Evelin Naiara. **Inovação, transferência de Tecnologia e Cooperação**. Direito e Desenvolvimento. 01 de julho de 2018, v. 9, pp. 223-239. Disponível em <https://doaj.org/article/4af17936428e495d99ae9bcb914324df>. Acesso em: 05.01.2021.

ALMEIDA, Amador Paes de. **Comentários ao Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. São Paulo: Saraiva, 2009.

ALVOREDA, Gustavo. **O que muda com o novo Marco Legal das Startups?**. Disponível em: <https://www.jota.info/coberturas-especiais/nacao-inovadora/o-que-muda-com-o-novo-marco-legal-das-startups-08062021>. Acesso em 12.jul.2021.

AMARAL, José Romeu Garcia do. **Ensaio sobre o Regime Jurídico das Debêntures**. São Paulo, 2014. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP.

ARAGÃO, Paulo Cezar; SOARES, Daniela. Opções de Compra de Ações: uma análise da evolução do instituto no Brasil. In: CASTRO, Rodrigo R. Monteiro (coord.). **Poder de Controle e Outros Temas de Direito Societário e Mercado de Capitais**. São Paulo: Quartier Latin, 2010, p. 158-176.

ARAN, Alana Thaís; SOUZA, Ieda Maria Berger. **Análise Jurídica da Aplicação do Contrato de Vesting na Estruturação das Startups**. Cascavel, 2021. Revista Diálogos e Interfaces do Direito. Centro Universitário – FAG. Disponível em: <https://dir.fag.edu.br/index.php/direito/article/view/62>. Acesso em 20.03.2021.

ARBIX, G.; SALERNO, M. S.; DE NEGRI, J. A. Internacionalização gera emprego e melhora a competitividade das firmas brasileiras. In: SALERNO, m. S.; DE NEGRI, J. A. (coord). **Inovação, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília: Ipea, 2005. Disponível em https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/Inovacao_Padrees_tecnologicos_e_desempenho.pdf. Acesso em 05.01.2021.

AVDEITCHIKOVA, Sofia; LANDSTRÖM, Hans; MÄNSSON, Nils. **What do we mean when we talk about Business Angels? - some reflections on definitions and sampling.** Ventures Capital International Journal of Entrepreneurial Finance, Volume 10, 2008. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/247518660_What_do_we_mean_when_we_talk_about_business_angels_Some_reflections_on_definitions_and_sampling. Acesso em 20.03.2021.

AZEVEDO, Júlio Cesar da Rocha Germano. Inovação, Startups e o Direito. In: **Direito das Startups.** JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele (orgs.). Curitiba: Juruá, 2016.

BAÊTA, A. M. C.; BAÊTA-LARA, F. M. C.; MELO, V. S. **Financiamento da Inovação: Uma Estratégia Competitiva.** Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração da PUC-SP. Revista Administração em Diálogo, v. 8, nº 1, 2006.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições.** Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 2014, p. 25-38.

BARNET-WEISER, S.; CASTELLS, M. Economia é cultura. IN: **Outra Economia é possível: cultura e economia em tempos de crise.** 1ª Edição, Ed. Zahar, Rio de Janeiro, 2019, p. 27.

BECKER, Marina Miotto. **Concorrência e Inovação Tecnológica em Schumpeter e Abordagem Neo-Schumpeteriana.** Porto Alegre, 2009. Trabalho de conclusão apresentado ao curso de graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS.

BESSANT, John; TIDD, Joe. **Gestão da Inovação: Integrando Tecnologia, Mercado e Mudança Organizacional.** Tradução Félix Nonnenmacher. 5ª Edição. Porto Alegre : Bookman, 2015.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: Manual do Empreendedor – O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

BLUMM, Ana Carolina Nerva. **Sistematização de Procedimento Padrão para Spin-Off Acadêmico.** Brasília, 2019. Dissertação apresentada como requisito para obtenção do título de Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação (PROFNIT). Universidade de Brasília – UnB.

BMALAW. **Marco Legal das Startups é Aprovado.** Disponível em: <https://www.bmalaw.com.br/conteudo/societario-e-ma/marco-legal-das-startups-aprovado#:~:text=Em%2001.06.2021%2C%20a%20Presid%C3%Aancia,%E2%80%99Cempreendedorismo%20inovador%E2%80%9D%20no%20Brasil>. Acesso em 12.jul.2021.

BRANCHER, I. B.; OLIVEIRA, E. M.; RONCON, A. **Comportamento empreendedor: estudo bibliométrico da produção nacional e a influência de referencial teórico internacional**. Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM, São Paulo, v. 7, n. 1, p. 166-193, jan./jun. 2012.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 23.jan.2021.

_____. **Decreto nº 9.283, de 07 de fevereiro de 2018**. Regulamenta a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a Lei nº 13.243, de 11 de janeiro de 2016, o art. 24, § 3º, e o art. 32, § 7º, da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, o art. 1º da Lei nº 8.010, de 29 de março de 1990, e o art. 2º, caput, inciso I, alínea "g", da Lei nº 8.032, de 12 de abril de 1990, e altera o Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, para estabelecer medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/d9283.htm. Acesso em: 11.fev.2021.

_____. **Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943**. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. Brasília, DF: Presidência da República, 1943. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del5452.htm. Acesso em: 24.jan.2021.

_____. **Decreto-Lei nº 1.568, de 26 de dezembro de 1977**. Altera a legislação do imposto sobre a renda. Brasília, DF: Presidência da República, 1977. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm. Acesso em: 23.jan.2021.

_____. **Lei nº 6.019, de 03 de janeiro de 1974**. Dispõe sobre o Trabalho Temporário nas Empresas Urbanas, e dá outras Providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1974. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6019.htm. Acesso em 05.07.2021.

_____. **Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre a Sociedade por Ações. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 07.jan.2021.

_____. **Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991**. Dispõe sobre a organização da Seguridade Social, institui Plano de Custeio, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8212cons.htm. Acesso em: 24.jan.2021.

_____. **Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996.** Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1996. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9430compilada.htm. Acesso em: 07.jan.2021.

_____. **Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998.** Altera a Legislação Tributária Federal. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9718.htm. Acesso em: 23.jan.2021.

_____. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 07.jan.2021.

_____. **Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004.** Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em 05.jan.2021.

_____. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília, DF: Presidência da República, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 04. jan.2021.

_____. **Lei nº 12.441, de 11 de julho de 2011.** Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. Brasília, DF: Presidência da República, 2011. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12441.htm. Acesso em 21.jan.2021.

_____. **Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016.** Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes do Simples Nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. Brasília, DF: Presidência da República, 2016a. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em 20.jan.2021.

_____. **Lei nº 13.243, de 2016.** Dispõe sobre estímulos ao desenvolvimento científico, à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e à inovação e altera a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a Lei nº 6.815, de 19 de agosto de 1980, a Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, a Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011, a Lei nº 8.745, de 9 de dezembro de 1993, a Lei nº 8.958, de 20 de dezembro de 1994, a Lei nº 8.010, de 29 de março de 1990, a Lei nº 8.032, de 12 de abril de 1990, e a Lei nº 12.772, de 28 de dezembro de 2012, nos termos da Emenda Constitucional nº 85, de 26 de fevereiro de 2015. Brasília, DF: Presidência da República, 2016b. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2016/lei/l13243.htm. Acesso em 23.jan.2021

_____. **Lei nº 13.429, de 31 de março de 2017.** Altera dispositivos da Lei nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, que dispõe sobre o trabalho temporário nas empresas urbanas e dá outras providências; e dispõe sobre as relações de trabalho na empresa de prestação de serviços a terceiros. Brasília, DF: Presidência da República, 2017a. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2015-2018/2017/Lei/L13429.htm#art1. Acesso em 24.jan.2021.

_____. **Lei nº 13.467, de 13 de julho de 2017.** Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.212, de 24 de julho de 1991, a fim de adequar a legislação às novas relações de trabalho. Brasília, DF: Presidência da República, 2017b. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2015-2018/2017/Lei/L13467.htm#art1. Acesso em 24.jan.2021.

_____. **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019.** Institui a Declaração de Direitos de Liberdade; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil); 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro de 1994, o Decreto-Lei nº 9.760, de 5 de setembro de 1946 e Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada nº 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto nº 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2019a, Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm. Acesso em: 21.jan.2021.

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

República, 2019b. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp167.htm. Acesso em: 21.jan.2021.

_____. **Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021.** Institui o marco legal das **startups** e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em 03.jul.2021.

_____. **Projeto de Lei nº 143, de 2019.** Brasília, DF: Câmara dos Deputados, 2019c. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=node0za5c5heaiksrnp6rj7184tjx8051021.node0?codteor=1757419&filename=PLP+146/2019. Acesso em 12.fev.2021.

BRITTO, Felipe Lorenzi de; FIGUEIREDO, Fernanda Balieiro; BUENO, Iva Maria Souza. **Stock Options: Os Planos de Opção de Compra de Ações.** São Paulo: Ed. Almedina, 2017.

BRENNAN, M. C.; MCGOWAN, P. **Academic entrepreneurship: an exploratory case study.** International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, v. 12, n. 3, 2006, p. 144-164.

BULGARELLI, Waldírio. **Tratado de Direito Empresarial.** 2ª Edição. Ed. Atlas, São Paulo.1995, p. 100.

BURGELMAN, Robert A.; CHRISTENSEN, Clayton M.; WHEELWRIGHT, Steven C. **Gestão Estratégica da tecnologia e da inovação: Conceitos e Soluções.** 5ª Edição. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda., 2012.

CAETANO, Gustavo. **Pense Simples: Você só precisa dar o primeiro passo para ter um negócio ágil e inovador.** 9ª Edição. São Paulo: Editora Gente, 2017.

CARF - Conselho Administrativo da Receita Federal. Processo nº 16327.721796/201156. Recurso nº De Ofício e Voluntário Acórdão nº 2401003.890 – 4ª Câmara / 1ª Turma Ordinária. Sessão de 11 de fevereiro de 2015.

CALVO, Adriana Carreira. **A Natureza Jurídica dos Planos de Opções de Compras de Ações no Direito do Trabalho – Employee Stock Option Plans.** 2020. Disponível em: <https://calvo.pro.br/a-natureza-juridica-dos-planos-de-opcoes-de-compra-de-aco-es-no-direito-do-trabalho-employee-stock-option-plans/>. Acesso em 06.fev.2021.

CAMINHA, Lucas; COELHO, Gustavo Flausino. **Captação de Recursos por Startups.** São Paulo: Ed. Almedina, 2020.

CAMPINHO, Sérgio. **O direito de empresa à Luz do Código Civil.** 12ª Edição. Renovar, 2011.

CARAYANNIS, E.G; CAMPBELL, D.F.J. **Mode 3 Knowledge Production in: Quadruple Helix Innovation Systems**. Springer Briefs in Business 7, 2012.

Disponível em:

https://www.springer.com/cda/content/document/cda_downloaddocument/9781461420613-c1.pdf?SGWID=0-0-45-1263639-p174250662. Acesso em: 05.jan.2021.

CASTELLS, Manuel. **Outra Economia é possível: cultura e economia em tempos de crise**. 1ª Edição, Ed. Zahar, Rio de Janeiro, 2019.

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO DE BRASÍLIA - UNB (2021). <http://www.cdt.unb.br/multincubadora/basetecnologica/empreendimentos/?menu-principal=empresas-incubadas>. Acesso em 05.jan.2021.

CHESBROUGH, H. **Open innovation: the new imperative for creating and profiting from technology**. Boston: Harvard Business Press, 2003b.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora Unesp. 2004.

CHAVES, Ângela Barros. **Stock Options Plans no Âmbito do Trabalhador**. Lisboa, 2012. Tese (Mestrado em Direito e Gestão). Faculdade de Direito. Universidade Católica Portuguesa. Disponível em <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/13808/1/Stock%20Option%20Plans%20no%20%C3%82mbito%20do%20Trabalhador%20-%20Angela%20Barros%20chaves.pdf>. Acesso em 20.03.2021.

CHINAITE, Carlos Eduardo; WUO, Fábio Soares. Apontamentos sobre o Vesting no Brasil. In: **Direito para Empreendedores**. REZENDE, Luíza.(org.). São Paulo: Évora, 2016, p. 26.

CHRISTENSEN, Clayton M. **The Innovator's Dilemma**, Harvard Business School Press, 1997.

COELHO, Fábio Ulhôa. **Curso de Direito Empresarial**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016, p. 83.

COELHO, Giulliano Tozzi. **A utilização de Títulos de Dívida Conversíveis para o Investimento Anjo em Startups no Brasil: Risco e Segurança Jurídica para Investidores**. São Leopoldo, 2018. Tese (Mestrado em Direito). Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS.

CUMMING, Douglas; FLEMMING, Grant. **A Law and Finance Analysis of Venture Capital Exits in Emerging Markets**. Australia, 2002. p. 5-6. Disponível em <https://pdfs.semanticscholar.org/f762/c2d1537b9ecac78bc4e1ebabfdc1c20d5b65.pdf>. Acesso em 02.02.2021.

CURTIS, Carol E. **Pay me in Stock Options: manage the options you have, win the options you want**. Unitede States: Willey, 2001.

CRUZ, C. A. A Universidade, a Empresa e a Pesquisa que o País Precisa. In: **SANTOS, L., et al. Ciência, Tecnologia e Sociedade: o Desafio da Interação.** Londrina: IAPAR, p. 191-228, 2002.

DA CRUZ, Helio Nogueira de Brito; DE SOUZA, R. F. **Sistema Nacional de Inovação e a Lei da Inovação: Análise comparativa entre o BayH-Dole Act e a Lei de Inovação Tecnológica.** *Revista de Administração e Inovação – RAI.* São Paulo, 2014. v. 11, n. 4, p. 329-357.

DAVILLA, Tony; EPSTEIN, Marc J.; SHELTON, Robert. **As regras da Inovação: Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar.** Porto Alegre: Bookman, 2007.

DE NEGRI, João Alberto; MORAIS, José Mauro de. Análise da Evolução das Ações e Programas da FINEP no Apoio à Inovação Empresarial (2003-2014). In: **Políticas de apoio à inovação tecnológica no Brasil: avanços recentes, limitações e propostas de ações.** TURCHI, Lenita Maria Turchi; MORAIS, José Mauro de. Capítulo 5, p. 165-196. Brasília: Ipea, 2017. Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8125/1/Pol%C3%ADticas%20de%20apoio%20%C3%A0%20inova%C3%A7%C3%A3o%20tecnol%C3%B3gica%20no%20Brasil.pdf>. Acesso em 20.03.2021.

DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho.** 16ª edição revista e ampliada. São Paulo: LTr, 2017.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios.** 3ª Edição. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2008.

DOSI, Giovanni et. al. **Technical change and industrial transformation.** London: Macmillan, 1984.

DUARTE, Luis Eduardo Soares Silva e. **Entendendo o contrato social e sua importância.** Brasília, 2015. Disponível em: <https://ndmadvogados.com.br/contrato-social-e-sua-importancia-para-startups>. Acesso em 20.03.2021.

EBT Brasil – Empresa de Base Tecnológica Brasil. 2010. Disponível <https://ebtbrasil.wordpress.com/bases-teoricas/>. Acesso em 20.mar.2021.

EID JUNIOR, William. **Custos de Manter uma Sociedade Anônima no Brasil.** São Paulo: 2012. Centro de Estudos em Finanças da Escola de Administração e Economia da Fundação Getúlio Vargas – FGV. Disponível em http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/19065/GVcef_Eid%20Junior.%20Custos%20de%20manter%20uma%20Sociedade%20Anonima.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em 01.03.2021.

ETZKOWITZ, Henry. **Innovation in innovation: the triple helix of university-industry government relations.** *Social Science Information*, 42(3), 293-337 (2003).

EZTKOWITZ, H.; WEBSTER A.; HEALEY, P. **Capitalizing Knowledge: New Intersections of industry and academia.** State University of New York Press, 1988.

ETZKOWITZ, Henry; ZHOU, Chunyan. **Hélice Tríplice: inovação e empreendedorismo universidade-indústria-governo**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2017. v. 31. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142017000200023&lng=pt&tlng=pt. Acesso em 05.jan.2021.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: O Direito Brasileiro rege mas desconhece as Startups**. Rio de Janeiro, 2017. Tese (Mestrado em Direito). Escola de Direito do Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas.

FALEIROS JÚNIOR, José Luiz de Moura. **Vesting Empresarial: Aspectos Jurídicos Relevantes à Luz da Teoria dos Contratos Relacionais**. São Paulo: Editora Luenm Juris, 2019.

FELDMAN, M. P.; COLAIANNI, A.; LIU, C. K. Lessons form the comercialization of the Cohen-Boyer patentes: The Stanford University Licensing Program. In: **Intellectual Property Management in Health and Agricultural Innovation: A Handbook of Best Practices Oxford**. 2007. Chapter 17.22, p. 1797. Disponível em <http://www.iphandbook.org/handbook/chPDFs/ch17/ipHandbook-Ch%2017%2022%20Feldman-ColaianniLiu%20Cohen-Boyer%20Patents%20and%20Licenses.pdf>. Acesso em: 11.fev.2021.

FERRAZ, Max Benjino. **O Setor Público e o Venture Capital: Um Estudo de Caso do Criatec**. Rio de Janeiro, 2013. Tese (Doutorado em Economia). Instituto de Economia. Universidade Federal do Rio de Janeiro.

FERNANDES, Pedro Wehrs do Vale. **A Natureza Jurídica das Incubadoras e Aceladoras e suas Relações Contratuais com as Start-ups**. Texto disponível em: <http://www.bpb.com.br/a-natureza-juridica-das-incubadoras-e-aceleradoras-e-suas-relacoes-contratuais-com-as-start-ups/#:~:text=As%20incubadoras%20e%20aceleradoras%20s%C3%A3o,as%20duas%20partes%20sejam%20empres%C3%A1rias>. Publicado em 11.12.2017. Acesso em 06.01.2021.

FERREIRA, C. L. D.; GHESTI, G. F.; BRAGA, P. R. S. **Desafios para o processo de transferência de tecnologia na Universidade de Brasília**. Cad. Prospec., Salvador, v. 10, n. 3, p. 341-355, jul./ set.2017. Disponível em: <https://periodicos.ufba.br/index.php/nit/article/view/22148>. Acesso em: 06.jan.2021.

FERREIRA, Mariana Martins-Costa; RIBEIRO, Rafael Pellegrini. **Alternativas de Financiamento para Startups: equity crowdfunding e títulos de dívida**. Revista Brasileira da Advocacia. São Paulo: RT, 2016, p. 208.

FONSECA, Victor Cabral; DOMINGUES, Juliana Oliveira. **Financiamento de startups: aspectos econômicos dos investimentos de alto risco e mecanismos jurídicos de controle**. Revista de Direito Econômico e Socioambiental, Curitiba, 2018, v. 9. Disponível em <https://periodicos.pucpr.br/index.php/direitoeconomico/article/view/18438>. Acesso em 15.jan.2021.

FREEMAN, Christopher. **La Teoria económica de La innovación industrial**. Madrid: Alianza, 1975.

FREIRE, Carlos Torres; MARUYAMA, Felipe Massami; POLLI, Marco. **Inovação e Empreendedorismo: Políticas Públicas e Ações Privadas**. Novos Estudos CEBRAP, n. 109, Nov. 2017, pp. 51-76. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/nec/v36n3/1980-5403-nec-36-03-51.pdf>. Acesso em 21.jan.2021.

GANTOIS, Simone Menezes. **O contrato de vesting e sua aplicação em inovação no direito brasileiro**. Revista Electronica de Direito. Porto: junho, nº 2, v. 25, 2021.

GHESTI, Grace Ferreira; MARTIN, Adriana Regina; BARBALHO, Sanderson César Macêdo. **Innovation habitats from University of Brasilia - case study of Macofren - Chemical Technologies startup**. Product Management & Development, v. 16, p. 134-140, 2018.

GIGLIO, Dirceu. **Estruturação Jurídica de Ecosistemas de Inovação: Parques Tecnológicos**. Rio de Janeiro: Ed. Lumen Juris, 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Editora Atlas. 4ª Edição, 2002.

GILS, M.; VISSERS, G.; WIT, J. (2009). **Selecting the right channel for knowledge transfer between industry and science: consider the R&D-activity**. European Journal of Innovation Management, 12(4), 492-511. doi: 10.1108/14601060910996936. p. 500. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/242339172_Selecting_the_right_channel_for_knowledge_transfer_between_industry_and_science_Consider_the_RD-activity. Acesso em 11.fev.2021.

GODOY, Arilda Schmidt. **Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais**. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v. 35, n.3, p, 20-29, Mai./Jun, 1995. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rae/v35n3/a04v35n3.pdf>. Acesso em: 09.fev.2021.

GOMES, Tallis. **Nada Easy: O passo a passo de como combinei gestão, inovação e criatividade para levar minha empresa a 35 países em 4 anos**. 4ª Edição. São Paulo: Ed. Gente, 2017.

GOMPERS, P.; LERNER, J. **The Venture Capital Revolution**. In: Journal of Economic Perspectives – Volume 15, nº 2. American Economic Association. 2001, p. 145-168.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais**. 9ª Edição. São Paulo: Ed. Saraiva, 2012.

HEIRMAN A.; CLARYSSE, B. (2007). **Which tangible and intangible assets**

matter for innovation speed in start-ups. *Journal of Product Innovation Management*, 24), 303-315. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5885.2007.00253.x>

HITT, M. A.; IRELAND, R. D; CAMP. M. S.; SEXTON, D. L. **Entrepreneurial strategies for wealth creation.** *Strategic Management Journal*, Hoboken, v. 22, n. p. 479-91, 2001. Disponível em: https://www.academia.edu/30246153/Strategic_entrepreneurship_entrepreneurial_strategies_for_wealth_creation. Acesso em 10.07.2021.

INVESTOPEDIA. Disponível em <https://www.investopedia.com/terms/o/option-pool.asp>. Acesso em 02.02.2021.

ITÁLIA. **Decreto-Legge 18 ottobre 2012, n. 179.** Disponível em: <http://www.smartstart.initalia.it/site/smart/home/smartstart-italia/chi/start-up-innovative/documento3818.html>. Acesso em 06.jan.2021.

JENSEN, Michael. C. ; MECKLING, William. H. **Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure.** New York: North-Holland Publishing Company, 1976. Disponível em https://uclafinance.typepad.com/main/files/jensen_76.pdf. Acesso em 06.jul.2021

JORGE, José Moacir. **Remuneração Estratégica: Como desenvolver atitudes empreendedoras por meio de remuneração.** São Paulo: LTr, 2007.

KIRZNER, Israel M. (1973). **Competição e atividade empresarial.** São Paulo: Instituto Ludwig von Mises. 2ª Edição, 2012.

LOTUFO, R. de A. A institucionalização de Núcleos de Inovação Tecnológica e a experiência da Inova Unicamp. In: **Transferência de Tecnologia: estratégias para estruturação e gestão dos Núcleos de Inovação Tecnológica.** Campinas: Komedi, 2009, p. 41-74.

MACHADO, Charles M. **Direito, startups e economia disruptiva.** Jus.com.br, 2019. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/72665/direito-startups-e-economia-disruptiva>. Acesso em 20.03.2021.

MACHADO, Fábio Gimenez. **Investidor Anjo – Uma análise dos critérios de Decisão de Investimento em Startups.** São Paulo, 2015. Tese (Mestrado em Economia). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP.

MALERBA, Franco; MCKELVEY, Maureen. **Knowledge-intensive innovative entrepreneurship integrating Schumpeter, evolutionary economics, and innovation systems.** *Small Business Economics*, 1–20, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0060-2>. Acesso em 30.06.2021.

MANFREDI, Bruna. **Stock Options.** Artigo científico apresentado como exigência de conclusão do curso de LLM de Direito Societário do INSPER – Programa de Ensino. São Paulo, 2015. Disponível em:

http://dspace.insper.edu.br/xmlui/bitstream/handle/11224/1227/BRUNA%20MANFREDI_Trabalho.pdf?sequence=1. Acesso em 08.fev.2021.

MARCON, Rosilene; GODOI, Cristiane Kleinubing. **Desempenho Financeiro das Empresas e Remuneração por Stock Options: Um estudo multissetorial**. Belo Horizonte: 2004. Revista de Administração FACES Journal, n. 1, p. 59-74, jan/jun. 2004. Disponível em <http://revista.fumec.br/index.php/facesp/article/view/32>. Acesso em 03.mar.2021.

MARINHO, Leonardo Maciel. **Manual Jurídico das Startups: Tudo o que você precisa saber para iniciar sua startup**. 1ª Edição. São Paulo, 2018.

MARTES, Ana Cristina Braga. **Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor**. Revista de Economia e Política. São Paulo, v. 30, n. 2, p. 254-270, Junho 2010. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572010000200005&lng=en&nrm=iso. Acesso em 01. Sept. 2020.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Natureza do “stock option” no Direito do Trabalho**. Orientador Trabalhista: suplemento de legislação, jurisprudência e doutrina. São Paulo, v. 24, n. 11, p 3-8, nov. 2005.

MAY, Pedro. **O Contrato de Vesting no Sistema Societário Brasileiro e a sua Aplicabilidade em Startups Constituídas na Forma de Sociedade Limitada**. Florianópolis, Santa Catarina, 2018. Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de Bacharel em Direito. Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina.

MAZZUCATO, Mariana. **O estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público x setor privado**. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MENDES, Gabriel Alexandre Fonseca. **Aspectos jurídicos da opção do empregado nas participações dos stock options plans oferecidos pelo empregador e suas implicações no contrato de trabalho**. Lisboa, 2017. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito. Universidade de Lisboa. Disponível em: <https://repositorio.ul.pt/handle/10451/31660>. Acesso em 15.mar.2021.

MENDONÇA, Saulo Bichara; GOMES, José Maria Machado. **Blindagem Patrimonial: Unipessoalidade Societária no Fomento à Empresa**. Rio de Janeiro, 2014. Revista Thesis Jurídica, v. 3, n. 2. Disponível em <https://periodicos.uninove.br/thesisjuris/article/view/9794/4496>. Acesso em 20.jan.2021.

MEIRA, Silvio Lemos. **Novos Negócios Inovadores de Crescimento Empreendedor no Brasil**. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2013.

MIGUITA, Diego Aubin. Tributação das Startups. In: **Direito das Startups – Volume II**. JÚDICE, Lucas Pimenta (org.). Curitiba: Juruá, 2017.

MIRANDA, Dimitrius Pablo; BARROS, ; RUSSO,; PAIXÃO, . **Mecanismos de Transferência de Tecnologia: Os Spins-Offs Acadêmicos e os Benefícios Gerados pelas Startups Provenientes da Cooperação Universidade-Empresa no Brasil.** Disponível em: <http://www.api.org.br/conferences/index.php/ISTI2018/ISTI2018/paper/viewFile/607/361>. Acesso em 07.fev.2021.

MONTEIRO, Vitor; SANTOS, Fábio Gomes dos; TONETTI, Rafael Roberto Hage. Desafios jurídicos para o fomento financeiro da inovação pelas empresas. In: **Inovação no Brasil – Avanços e desafios jurídicos e institucionais.** COUTINHO, Diogo R.; FOSS, Maria Carolina ; MOUALLEN, Pedro Salomon B. (org). São Paulo: Ed. Edgard Blücher Ltda. 2017.

MORELLI, Murillo Henrique. Aspectos Jurídicos da Remuneração de Empregados e sua Aplicação às Empresas Startups. In: **Direito para Empreendedores.** REZENDE, Luíza.(org.). São Paulo: Évora, 2016.

MORRIS, Rhet; PENIDO, Mariana. **Como o Vale do Silício se tornou o Vale do Silício? Três surpreendentes lições para outras cidades e regiões.** Endeavor Insight. Jul. 2014, p 6-7. Disponível em <http://info.endeavor.org.br/ebook-vale-do-silicio>. Acesso em 23.jan.2021.

NELSON, R.; WINTER, S. G. **An Evolutionary Theory of Economic Change.** Cambridge: Havard University Press, 1982.

NOGUEIRA, Vanessa; OLIVEIRA, Carlos Arruda. **Causas da mortalidade de startups brasileiras: o que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?** Núcleo de Inovação e Empreendedorismo: Fundação Dom Cabral, 2014. Disponível em: <https://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/artigo-29767> Acesso em: 20.jan.2021.

NOVELI, Márcio; SEGATTO, Andréa Paula. **Processo de Cooperação Universidade-Empresa para a Inovação Tecnológica em um Parque Tecnológico: Evidências Empíricas e Proposição de um Modelo Conceitual.** Revista de Administração e Inovação – RAI. FEAUSP, 2012. Volume 9, Janeiro-Março, p. 81-105. Disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1809203916303035>. Acesso em 20.03.2021.

NYBO, Erick Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups.** São Paulo: Saraiva jur., 2018.

OCDE. Manual de Oslo: **Diretrizes para a Coleta e Interpretação de dados sobre Inovação Tecnológica.** Rio de Janeiro: FINEP, 2005. Disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/manual-de-oslo_9789264065659-es. Acesso em 23.jan.2021.

OLIVEIRA, Carlos Alberto Arruda de; COZZI, Afonso Otávio; NOGUEIRA, Vanessa; COSTA, Vinicius da. **O Ecosistema Empreendedor Brasileiro de Startups: Uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a**

partir dos pilares da OCDE. Nova Lima/MG: Fundação Dom Cabral, Núcleo de Inovação e Empreendedorismo, 2013. Disponível em: https://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa/Relat%C3%B3rios%20de%20pesquisa%202013/O%20Ecossistema%20Empreendedor%20Brasileiro_12112013.pdf. Acesso em: 30.jan.2021.

OLIVEIRA, André Soares; MEDEIROS, Heloísa Gomes. **A Universidade como Sócia: Aspectos do Novo Artigo 5º da Lei de Inovação.** Revista de Direito Inovação, Propriedade Intelectual e Concorrência, Volume 3, nº 2, 2017.

OLIVEIRA, Fabrício Vasconcelos de; RAMALHO. Amada Maia. **O contrato de vesting.** Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG 69, jul./dez. 2016, p. 183.

O'SHEA, R. et al. **Universities and technology transfer: a review of academic entrepreneurship literature.** Irish Journal of Management, v. 25, n. 2, 2004.

PEDROSI FILHO, Gelson; COELHO, Arnaldo Fernandes de Matos. **Spin-off Acadêmico como Mecanismo de Transferência de Tecnologia da Universidade para a Empresa.** Revista GEINTEC - Gestão, Tecnologia e Inovação. São Cristóvão/SE, 2013. Vol. 3, n. 5, p.383-399.

PENROSE, Edith. **Teoria do crescimento da firma.** Campinas: Unicamp, 2006.

POLI, Marina. *Vesting: Inovação Contratual Popularizada pelas Startups.* In: **Startups: Aspectos Jurídicos Relevantes.** MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA; Leandro Antonio Godoy (orgs.). Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2ª Edição, 2019.

PORTO, Éderson Garin. **Manual Jurídico da Startup: Como Criar e Desenvolver Projetos Inovadores com Segurança.** Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2ª Edição, 2020.

RAMALHO, Amanda Maia. **O Contrato de Vesting: Livre Iniciativa e Relações Sociais.** Manaus, Amazonas, 2018. Dissertação para obtenção do título de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Direitos Fundamentais da Universidade da Amazônia – UNAMA. Instituto de Ciências Jurídicas. Universidade do Amazonas.

RAMOS, Pedro; MATOS, Felipe. **Manual de Boas Práticas em Políticas Regulatórias de Apoio a Startups.** Coleção Dinamo Playbooks. 2018. Disponível em: <https://hotsite-dinamo.azurewebsites.net//storage/chapters/OmgekDwhqcys9qbsolMI4Y1sv6lpJ74704rD59TZ.pdf>. Acesso em 30.jan.2021.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Curso de Direito Empresarial.** Salvador: Pódium. 2008.

RENAULT, Thiago Borges. **A Criação de Spin-Offs Acadêmicos: O Caso da COPPE/UFRJ.** Rio de Janeiro, 2010. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Universidade Federal do Rio de Janeiro.

REIS, Edgar Vidigal de Andrade. **Startups: Análise de Estruturas Societárias e de Investimentos no Brasil**. São Paulo: Almedina, 2018.

RIES, Eric. **The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful business**. New York: Crown Business, 2011.

ROZANSKI, Carla Regina Magagnin. **O Papel das Universidades para o Desenvolvimento da Inovação no Brasil**. XVI Colóquio Internacional de Gestão Universitária – IGU. 2016. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/171283/OK%20-%20101_00528.pdf?sequence=1. Acesso em 03.07.2021.

RODRIGUES, Amanda Visentini. Aspectos Societários da Constituição da Startup. In: **Manual de Direito para Startups**. OIOLI, Erik Frederico (org.) 2ª Edição, Revista, Atualizada e Ampliada. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

ROMITELLI, Gabriel. **Direito e Inovação: participação minoritária de ICTs públicas em empresas como remuneração pela transferência e licenciamento de tecnologia**. Ribeirão Preto, 2017. Tese (Dissertação de Mestrado em Direito). Universidade de São Paulo. Faculdade de Direito de Ribeirão Preto.

RORATO FILHO, José Cláudio. **Uma Análise Crítica do Contrato de Participação Criado pela Lei Complementar n. 155/2016 em Comparação às Outras Formas de Estruturação do Investimento-Anjo**. São Paulo, 2019. Tese (Mestrado em Direito). Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas – FGV.

ROSSINI, Guilherme de Mello; PESCADOR, Rafael Bertoldi. Aspectos Jurídico-Contábeis da Tributação das Startups: Vedações ao Simples Nacional, Alternativas ao Regime Simplificado e Remuneração dos Sócios. In: **Startups: Aspectos Jurídicos Relevantes**. MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy de. (orgs.). Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2ª Edição, 2019.

SANJAR, Márcio Alves. **Aspectos Jurídicos Societários dos Planos de Opção de Compra de Ações**. São Paulo, 2012. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP.

SANTOS, Keila dos; LOPES, Alan Moreira. Desmistificando o Vesting. In: **Manual Jurídico da Inovação e das Startups**. TEIXEIRA, Tarcísio; LOPES, Allan Moreira; TAKADA, Thalles. Salvador: Editora JusPodivm, 2019.

SARTORELLI, Isabel Cristina. **Stock Options: Um ensaio Teórico**. São Paulo, 2010. Tese (Mestrado em Ciências Contábeis). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP

SCALCO, Nathália Seratti. **Compatibilização dos Modelos Societários às Estruturas de Startups**. São Paulo, 2019. Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito para a aprovação no curso de L.L.M em Direito Societário do INSPER - São Paulo.

SILVA, Andrea Gonçalves. **Stock Options Plans Como Uma Forma de Remuneração Flexível**. São Paulo, 2013. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP.

SCHUMPETER, Joseph Alois (1942). **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Ed. 1984, p. 112-113.

SCHUMPETER, Joseph Alois (1961). **Teoria do desenvolvimento econômico**. (L. Schlaepfer, Trad.). Rio de Janeiro: Fundo de Cultura. (Obra original publicada em 1911).

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Conheça os Diferentes Tipos de Investidores de Capital Empreendedor**. SEBRAE, 2019. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/capital-empendedor-tipos-de-investidores,5040e3796beaf410VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 15.03.2021.

SILVA, Layon Lopes da. Governança Corporativa para as Startups. In: **Direito das Startups**. JÚDICE, Lucas Pimenta ; NYBO, Erik Fontenele (orgs.). Curitiba: Juruá, 2016.

SILVA FILHO, Emanuel da. **Contratos de Investimentos em Startups – Os Riscos do Investidor-Anjo**. São Paulo: Editora Quartier Latin, 2019.

SIMÕES, Thiago Taborda. **Stock Options: Os Planos de Opções de Ações e Sua Tributação**. São Paulo: Editora Noeses, 1ª Edição, 2016.

SOUZA, André Portela; FIRPO, Sérgio P.; PONCZEK, Vladimir P.; ZYLBERSTAJN, Eduardo; RIBEIRO, Felipe Garcia. **Custo do Trabalho no Brasil: proposta de uma nova metodologia de mensuração**. Relatório Final. Fundação Getúlio Vargas: Maio/2012. Disponível em: [https://cmicro.fgv.br/sites/cmicro.fgv.br/files/file/Custo%20do%20Trabalho%20no%20Brasil%20-%20Relat%C3%B3rio%20Final\(1\).pdf](https://cmicro.fgv.br/sites/cmicro.fgv.br/files/file/Custo%20do%20Trabalho%20no%20Brasil%20-%20Relat%C3%B3rio%20Final(1).pdf). Acesso em 01.fev.2021.

SCHENEIDER, Fernando Zanotti; FRANZIN, Daniel Afonso. Remuneração Variável Condicionada ao Sucesso: Stock Options em Startups. In: **Direito das Startups – Volume II**. JÚDICE, Lucas Pimenta (org.). Curitiba: Juruá, 2017.

STARTUPADVOCACY. Disponível em <http://startupadvocacy.com.br/>. 2021. Acesso em 21.jul.2021.

STEVENS, A.; TONEGUZZO, F.; BOSTROM, D. **AUTM U.S. licensing survey: FY 2004**. Association of University Technology Managers. (2005). Disponível em: http://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/AUTM_US/A051216S.pdf. Acesso em 05.01.2021.

TEIXEIRA, Elton Pereira; CASTRO, Marcela Ferreira Seixas de. **Contribuição das Incubadoras no Processo de Transferência de Conhecimento e Tecnologia das**

Universidades às Empresas. XVI Congresso Latino-Iberoamericano de Gestão de Tecnologia. Porto Alegre, 2015. Disponível em <http://altec2015.nitec.co/altec/papers/541.pdf>. Acesso em 15.fev.2021.

THIEL, Peter. **De zero a Um: O que aprender sobre empreendedorismo com o Vale do Silício.** Tradução Ivo Korytowski, Editora Schwarcz, 1ª Edição, 2014.

TST – Tribunal Superior do Trabalho. 2006. TST. RR nº 3273/1998-064-02-00. 4ª Turma. Rel. Min. Antônio José de Barros. Levenhagen. Data da Publicação: 31/03/2006.

_____. 2011. AIRR nº 85740-33.2009.5.03.0023, 6ª Turma. Rel. Min. Maurício Godinho Delgado. Data da Publicação: 04/02/2011.

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB. Biblioteca Central – BCE. Brasília, 2021. Disponível em <https://bce.unb.br/bases-de-dados/>. Acesso em 20.mar.2021.

US GOVERNMENT. **Patent and Trademark Law Amendments Act.** Pub. L. 96-517, December 12, 1980. Disponível em <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-94/pdf/STATUTE-94-Pg3015.pdf>. Acesso em 12.fev.2021.

VAN GILS, M.; VISSERS, G.; DE WIT, J. **Selecting the right channel for knowledge transfer between industry and science: consider the R&D-activity.** *European Journal of Innovation Management*, v. 12, 2009, p. 492-511.

VEIGA, Marcelo Godke; OIOLI, Erik. As Sociedades Limitadas e o Mercado de Capitais. In: **Sociedade Limitada Contemporânea.** AZEVEDO, Luís André N. de Moura; CASTRO, Rodrigo R. Monteiro de (Coord). São Paulo: Quartier Latin, 2013. Disponível em https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2264420. Acesso em 10.03.2021.

VIEGAS, Juliana Laura Bruna. **Incentivos Legais à Inovação Tecnológica e à Integração Universidade-Empresa – um estudo de direito comparado.** Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito de São Paulo, Universidade de São Paulo, 2016.

VIEIRA, Lucas Bezerra. **Direito para startups: manual jurídico para empreendedores.** Natal: QBB Adv., 2017.

WANISSANG, Gabriel dos Reis. **O contrato de Investimento Como Ferramenta de Alocação de Controle Econômico e Gerencial na Indústria de Venture Capital.** Brasília, Distrito Federal, 2017. Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Direito. Faculdade de Direito. Universidade de Brasília.

WITTE, Natalie Carvalho. Desmistificando a Sociedade Anônima. In: **Direito das Startups – Volume II.** JÚDICE, Lucas Pimenta (org.). Curitiba: Juruá, 2017.



ZEN, Aurora Carneiro; FRACASSO, Edi Madalena. **Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor.** RAM, Rev. Adm. Mackenzie (Online). São Paulo, v. 9, n. 8, p. 135-150, Dec. 2008. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-69712008000800008&lng=en&nrm=iso. Acesso em 01.set.2020.

ANEXO I - ARTIGO

ICTS PÚBLICAS “EMPRESÁRIAS”, STARTUPS E SPIN-OFFS: POSSIBILIDADE DE UTILIZAÇÃO DE STOCK OPTIONS/VESTING PELAS UNIVERSIDADES PARA FOMENTO À INOVAÇÃO

RESUMO

A participação das universidades de pesquisa, constituídas sob a forma de ICTs públicas (Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação), no capital de empresas *startups* ou *spin-offs* geradas no próprio ambiente universitário revela-se como uma alternativa viável para o funcionamento do mecanismo da Tríplice Hélice no país e o consequente incentivo à inovação. Essa participação pode ser feita por intermédio da utilização das *stock options* ou *vesting*, definidas como a concessão de outorga de futura ações ou quotas de participação nas empresas criadas. O estudo identificou a possibilidade de utilização das *stock options/vesting* no atual cenário normativo brasileiro a partir de uma pesquisa qualitativa realizada por revisão bibliográfica. Constatou-se que há previsão para utilização das *stock options/vesting* na forma como descrita na Lei nº 10.973, de 2004 (Lei de Inovação) e Decreto nº 9.283, de 2108. Sugere-se o aprimoramento da legislação para afastamento das regras trabalhistas e tributárias no caso.

Palavras-chave: Inovação. Universidades. Startups.

"ENTREPRENEURIAL" RESEARCH INSTITUTIONS, START-UPS AND SPIN-OFFS: THE USE OF STOCK OPTIONS AND VESTING BY UNIVERSITIES AS TOOLS TO FOSTER INNOVATION

ABSTRACT

The use of research universities' (specifically public institutions geared towards science, technology and innovation) funding as investment in start-up or spin-off companies incubated within the same organization has shown itself to be a viable alternative for the "Triple Helix" mechanism in the country, consequently spurring innovation. The study identified the possibility of using stock options/vesting in the current Brazilian normative scenario based on a qualitative research carried out through a literature review. It was found that there is provision for the use of stock options/vesting as described in Law No. 10.973, of 2004 (Brazilian Innovation Law) and Decree nº 9.283, from 2018. It is suggested to improve the legislation to remove labor and tax rules in this case.

Keywords: Innovation. Universities. Start-ups.

Área tecnológica: Lei de Inovação. Tríplice Hélice. Empreendedorismo.

INTRODUÇÃO

Um aspecto importante da dimensão empreendedora da transferência de tecnologia centra-se na constituição de novas empresas (PHAN e SIEGEL, 2006), notadamente por intermédio do procedimento de criação de *startups* universitária ou *spin-offs* acadêmicos, definidas como organizações criadas para viabilizar a transferência formal e/ou informal de tecnologias e de conhecimentos gerados em instituições de ciência e tecnologia (universidades, centros de pesquisa), por meio do lançamento de novos produtos e serviços no mercado (HEIRMAN e CLARYSSE, 2007).

O surgimento das *startups* universitárias ou *spin-offs* acadêmicos revela-se como sendo o resultado concreto do novo papel das universidades dentro do sistema de incentivo à inovação, eis que estas assumem uma função muito mais ligada ao empreendedorismo, focada no desenvolvimento econômico e social, sem se descuidar do aspecto relativo ao ensino e pesquisa (GHESTI et al., 2018).

Essa modelagem, denominada como Tríplice Hélice, teve origem a partir de experiências bem-sucedidas nos Estados Unidos (ETZKOWITZ, 2003; DA CRUZ et al., 2014), em que o Estado, Universidades e empresas estabeleceriam relações de mútuo auxílio para o desenvolvimento de produtos, conhecimentos ou tecnologia. Forma-se, então, o tripé que sustenta a criação de novos negócios, novos produtos ou serviços, com viabilização da inovação e empreendedorismo, gerando desenvolvimento científico e tecnológico no país (NOVELI e SEGATTO, 2012).

Essa interrelação ocorre, em regra, a partir de mecanismos de transferência formal de tecnologia tais como consórcio de pesquisa, integração de capital minoritário em uma empresa *spin-off*, contratos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), aquisição de patentes, formação de *joint venture* de pesquisa ou estabelecimento de fundo de pesquisa (GILS et. al, 2009).

O presente artigo visa abordar um aspecto específico em relação à integração de capital minoritário em uma empresa *spin-off* ou *startup* por parte das universidades brasileiras, notadamente pela utilização de um instrumento contratual denominado *stock options* ou *vesting*. Busca-se lançar luzes em relação à possibilidade jurídica das universidades públicas brasileiras se valerem das *stock options/vesting* para participar do capital social de uma empresa *startup* ou *spin-off* acadêmico gerada a partir de iniciativas de inovação e empreendedorismo no âmbito da própria universidade, conforme ambiente normativo atualmente vigente no país.

Elementos do Ambiente Empreendedor Universitário

As universidades de pesquisa, via de regra universidades públicas, buscam a participação no ecossistema de empreendedorismo a partir da adoção de práticas que visam integrar a inovação, proteção da propriedade intelectual e fomento ao empreendedorismo com o resultado das pesquisas científicas, tecnológicas e de formação dos alunos (LEMOS, 2012).

Nesse sentido, a gestão das atividades destinadas de forma específica para fomentar a criação de *startups* passa a se situar como escopo das atividades desenvolvidas pelas universidades de pesquisa (LEMOS, 2012), com vistas à efetiva promoção da desejada concretização da inovação.

Segundo o Manual de Oslo (2005), inovação é “a implementação de um produto novo ou significativamente melhorado (bem ou serviço), ou processo, um novo método de marketing ou um novo método organizacional nas práticas de negócios,

organização do local de trabalho ou relações externas” (OCDE, 2005). A inovação consiste em um processo de transformar ideias em realidade e lhes capturar o valor, estratificado em diferentes etapas, tais como na busca, na seleção estratégica, implementação e por fim captura do valor, até que essa concretização valorativa seja atingida. Essas etapas consistem (BESSANTE e TIDD, 2015). O êxito da inovação depende, portanto, de um processo definido como o conjunto de atividades combinadas que levam à produção de serviços novos e comercializáveis, ou a novos sistemas de produção de distribuição (BURGELLMAN *et al.*, 2012).

A inovação tecnológica – na qual as empresas *startups*, em especial aquelas oriundas do meio universitário, se apresentam muitas vezes como as principais protagonistas (FELDMAN *et al.*, 2007) – modifica a maneira como os negócios são realizados, bem como se constituem em peças fundamentais no desenvolvimento do mercado de tecnologia, com a criação de novos conceitos, novos modelos de negócio e inovando em setores já constituídos (AZEVEDO, 2016).

Esse entendimento encontra reforço em abordagens de ordem econômica, tais como as teorias relacionadas à “*destruição criativa*” de Schumpeter, teorias evolucionárias e aos sistemas de inovação (MALERBA e MCKELVEY, 2018), que buscam traduzir a evolução do capitalismo com a necessidade imperiosa de se estimular a inovação constante, seja de processos ou produtos no mercado.

As empresas *startups* materializam esta junção entre empreendedorismo e inovação, influenciando a atuação das empresas já estabelecidas, tanto pela ameaça de competição, quanto pela oportunidade de realização de parcerias, bem como pelo fato de possuírem capacidade de renovar a base produtiva e de aglutinar recursos humanos qualificados (FREIRE *et al.*, 2017).

As *startups* são organizações empresariais com características transitórias, voltadas à consecução de um empreendimento de risco calculado, atento a um ciclo peculiar de desenvolvimento, que pode ser descrito por diversas fases, quais sejam: ideação, validação, eficiência e escala (FALCÃO, 2017). Uma empresa *startup* pode ser definida como uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo (BLANK e DORF, 2014).

Essas empresas podem ser conhecidas como *spin-offs* acadêmicos, na medida em que possuam alguma interface derivada do próprio ambiente universitário, seja com a participação direta e formal de pesquisadores ou tecnologias patenteadas pela própria universidade ou, ainda, com a participação de alunos ou ex-alunos egressos do mencionado ambiente acadêmico (BLUMM, 2019). Novamente, reforça-se o papel das universidades na própria gestão de atividades voltadas para a criação de *startups* ou *spin-offs* e sua interação com os diversos elementos integrantes do denominado ecossistema empreendedor (LEMOS, 2012).

Destarte, constitui-se uma engrenagem virtuosa que acabou por ser replicada em diversos países, sob a caracterização de um modelo de interação contínua entre empresas (*startups*, *spin-offs* ou outros empreendimentos), universidades e governo, conhecida como hélice tríplice (ETZKOWITZ e ZHOU, 2017; ETZHOWITZ *et al.*, 1988). Cada agente (Estado, Universidades e empresas) se apresenta como uma das hélices do modelo de desenvolvimento (ETZKOWITZ, 2003), que seriam acionadas a partir de um giro múltiplo em vários sentidos, sem que houvesse uma direção específica. Haveria uma espécie de ajuda mútua e consensual, com vistas à obtenção de um resultado voltado para a inovação, cujo mecanismo seria disparado

ou otimizado a partir de políticas públicas indutivas específicas, tais como incentivos fiscais ou regras legais que facilitassem a posterior transferência da tecnologia criada (DE NEGRI e MORAIS, 2017).

O surgimento das *startups* ou *spin-offs* acadêmicos cristaliza o perfeito movimento dessas hélices (RENAULT, 2010). A partir da aplicação das regras normativas de incentivo e indução, as universidades realizam pesquisas e desenvolvimento de conhecimento dentro de suas expertises técnicas, que podem ser realizadas em parceria com empresas ou, desenvolvidas por intermédio de empresas incubadas no próprio ambiente acadêmico, com posterior celebração de acordos comerciais entre os entes desenvolvidos para inserção da inovação no mercado (STEVENS et al., 2005).

Note-se que o processo de transferência de tecnologia operado a partir do movimento das hélices capitaneada pelos agentes envolvidos não visa exclusivamente à produção industrial imediata de um novo produto ou processo, mas também a aquisição de um conjunto de conhecimento que se concretiza por intermédio das atividades de pesquisa concentradas no meio universitário (AGUSTINHO e GARCIA, 2018).

Todo esse cenário foi previsto, regulado e incentivado no plano normativo brasileiro por intermédio da Lei nº 10.973, de 2004, conhecida como a Lei da Inovação (BRASIL, 2004), posteriormente regulamentado pelo Decreto nº 9.283, de 07 de fevereiro de 2018 (BRASIL, 2018), que estabeleceu um arcabouço normativo voltado para o estímulo e aprimoramento das relações entre os diversos eixos responsáveis pelo desenvolvimento econômico e científico, destacando de sobremaneira o papel das universidades e das empresas surgidas em conjunção com as pesquisas científicas realizadas, operadas a partir dos incentivos estabelecidos na mencionada lei (GIGLIO, 2019).

A figura da incubadora de empresas está prevista no inciso III-A do art. 2º da aludida Lei (BRASIL 2004), em que se verificam características relacionadas a uma estrutura (gerencial, técnica, administrativa) adequada para promoção do incentivo e suporte às empresas *startups* inovadoras, bem como a manutenção de relações regulares de colaboração com universidades, centros de pesquisa, instituições públicas e parceiros financeiros que desenvolvam atividades e projetos relacionados às *startups* (FERNANDES, 2017).

Também se sobrepõe a figura da Instituição Científica, Tecnológica e de Inovação, conhecida como ICT, prevista no inciso V do art. 2º da mencionada Lei nº 10.973, de 2004, que estabelece tal ente como sendo um órgão ou entidade da administração pública direta ou indireta ou pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos legalmente constituída sob as leis brasileiras, tais como as universidades públicas, com sede e foro no País, que inclua em sua missão institucional ou em seu objetivo social ou estatutário a pesquisa básica ou aplicada de caráter científico ou tecnológico ou o desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos (BRASIL, 2004).

As ICTs constituídas podem criar uma estrutura com ou sem personalidade jurídica própria que tenha por finalidade a gestão de política institucional de inovação e, por competências mínimas, as atribuições previstas na Lei de Inovação, intituladas de Núcleo de Inovação Tecnológica - NIT, conforme previsão contida no inciso VI do art. 2º da mencionada Lei (BRASIL, 2004).

Os Núcleos de Inovação Tecnológica - NITs estão regulados no art. 16 da Lei de Inovação, sendo que estas entidades poderão até mesmo adquirir personalidade jurídica própria (BRASIL, 2004), restando pelas regras vigentes a incumbência de orientar a gestão da própria intelectual no âmbito das ICTs públicas, em especial as universidades públicas ou de pesquisa. Os Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs) são responsáveis pela interlocução e formalização de parcerias com o setor produtivo dentro das universidades brasileiras, além de possuir outras orientações e definições voltadas para o estímulo da inovação no país (FERREIRA et. al, 2017).

No que toca ao presente estudo, destacamos a competência inserta nos incisos IX e X do §1º do art. 16 da Lei de Inovação que estabelecem, respectivamente, a incumbência dos Núcleos de Inovação Tecnológica (NITs) de promover e acompanhar o relacionamento da ICT com empresas, destacando-se a possibilidade de participação societária nas mesmas, consoante teor do art. 19 do citado diploma legal (BRASIL, 2004).

Dentre as diversas formas em que se dará essa participação societária, vislumbra-se a constituição de opções de compra futura de quotas ou ações, definidas como *stock options* ou *vesting* (JORGE, 2007), cujas características serão a seguir esmiuçadas.

Stock Options e *Vesting* no Cenário Brasileiro

Stock options podem ser definidas como um sistema de planos de compras de ações a preços pré-definidos, criado para estimular e alinhar interesses de colaboradores dentro de uma empresa (CHINAITE e WUO, 2016) em uma data pré-definida (JORGE, 2007).

As *stock options* são instrumentalizadas por intermédio de um plano de outorgas de ações criado para incentivar a participação ou estimular a produção de resultados no âmbito de uma empresa (MARCON e GODOI, 2004). Esse plano autorizado visa conceder aos empregados, colaboradores ou mesmo a possíveis investidores que atendam requisitos estabelecidos, o direito de aquisição de ações da empresa por preço determinado, após período certo ou em data definida (SIMÕES, 2016).

As *stock options* se traduzem no direito de opção por ações da empresa que são compradas por preços em média inferiores ao preço do mercado, com autorização para que os recebedores possam vendê-las com lucro (MARTINS, 2001) e encontram previsão no âmbito normativo brasileiro no artigo 168 da Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976) em relação às sociedades anônimas.

Nas outras espécies societárias, existe a possibilidade de se formalizar um equivalente ao plano de *stock options* com lastro no art. 425 do Código Civil (BRASIL, 2002), que contempla o princípio da autonomia da vontade contratual que serve de fundamento para a celebração dos contratos atípicos (GONÇALVES, 2012), na medida em que estabelece a plena liberdade das partes envolvidas criarem regras contratuais que possuam objeto lícito dentro do sistema jurídico.

Com base nesse dispositivo, os fundadores de empresas *startups* podem realizar contratos privados com colaboradores com o objetivo de prever a futura e eventual opção por aquisição de cotas da sociedade limitada sob a qual a *startup* estaria constituída em sua fase inicial (ARAN e SOUZA, 2021). Esse contrato celebrado entre as partes, também conhecido com *vesting*, embora não previsto formalmente na lei, refletiria os mesmos efeitos jurídicos que um plano de *stock options* para uma sociedade anônima e se apresenta como um contrato de opção de aquisição de

participação societária, geralmente utilizado em *startups*, de forma gradual, mediante cumprimento de metas em/ou dado período de tempo (MAY, 2018).

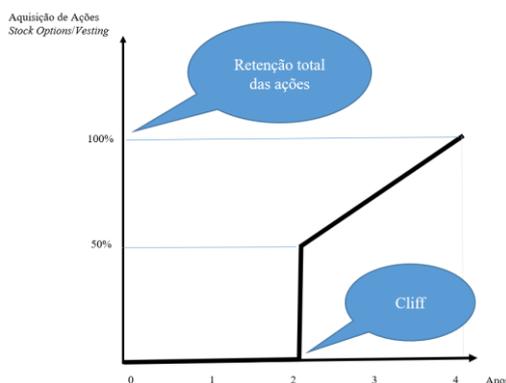
O termo *vesting* deriva do radical *vest* que se relaciona à ideia de vestibular, ingresso e entrada, sendo concebido como uma forma de viabilizar a participação societária a um interessado a partir de sua maior dedicação à empresa (CHINAITE e WUO, 2016). As *stock options* ou o *vesting* se constituem em mecanismos de incentivo criado para manter profissionais, colaboradores ou futuros investidores alinhados com o próprio desenvolvimento de um projeto empresarial específico decorrente da respectiva valorização intrínseca da empresa com aumento do valor das ações, denominada *shareholder value* (CHAVES, 2012).

A vantagem da utilização desse instituto de incentivo do ponto de vista trabalhista é que se ele for corretamente configurado não integrará o salário ou a remuneração do funcionário ou colaborador para qualquer fim, representando um benefício atrelado ao risco do próprio empreendimento ao qual o funcionário anuiu a colaborar (CALVO, 2020). Some-se a isso o aumento da liquidez da empresa, pois a partir da utilização desse sistema receberá a prestação de serviços dos futuros acionistas, sem ter que despender recursos de forma imediata, o que torna sua adoção de suma importância para as empresas *startups* que não possuem ainda recursos suficientes para a contratação de profissionais qualificados (MENDES, 2017).

Tanto as *stock options* quanto o contrato de *vesting* apresentam diversas cláusulas específicas que auxiliam suas respectivas configurações e servem como reforço dos efeitos pretendidos, tais como *Cliff*, que nada mais é do que a estipulação de um período de experiência ou prazo de carência para o profissional que ingressará ou prestará serviços para a empresa *startup* (VIEIRA, 2017) e a cláusula *Milestone* que condiciona o ingresso na empresa à consecução de determinadas metas e objetivos pelo participante (RAMALHO, 2018), bem com as definições de preço de concessão (CURTIS, 2001) e prazo de exercício (SARTORELLI, 2010), até a retenção total das ações.

A esquematização de um modelo de concessão de *stock options/vesting* pode ser observada na Figura 1 abaixo, em que se indica um período de 4 (quatro) anos para aquisição gradual de ações, iniciada a partir de um período de experiência (*Cliff*) de 2 (anos), que culmina no recebimento integral da opção das ações ou cotas ao final do período conforme acordado.

Figura 1: Esquemático de concessão de *stock options/vesting*



Fonte: elaboração própria.

Registre-se a existência de discussões relacionadas aos impactos tributários e trabalhistas incidentes sobre as empresas que concedem *stock options* ou *vesting* (BRITO et al., 2017; CALVO, 2020; MARTINS, 2005; SANJAR, 2012; SANTOS e LOPES, 2019), havendo a prevalência nos órgãos federais de entendimento acerca da natureza mercantil do contrato, o que afastaria a incidência de diversas verbas sobre tal mecanismo (CARF, 2015; TST, 2006 e 2011).

Feitas estas considerações, cabe discutir e identificar a possibilidade das universidades públicas, por intermédio de suas ICTs, se utilizarem do mecanismo das *stock options* ou *vesting* para integrar o capital minoritário em uma empresa *startup* ou *spin-off*, com base nas atuais regras vigentes no ordenamento jurídico brasileiro.

METODOLOGIA

O presente trabalho visou compreender os temas relacionados à inovação, universidades, *stock options*, *vesting* e startups a partir de uma abordagem qualitativa e com objetivo exploratório, por intermédio da utilização da técnica de revisão/pesquisa bibliográfica. A forma exploratória de pesquisa objetiva proporcionar maior familiaridade com o problema, torná-lo mais explícito, construir hipóteses ou aprimorar ideias (GIL, 2002).

A perspectiva qualitativa permite que se compreenda melhor um fenômeno a partir do seu contexto e do qual é parte, viabilizando uma análise de maneira mais integrada (GODOY, 1995). A pesquisa bibliográfica é aquela desenvolvida com base em material já elaborado, constituído de livros e artigos científicos (GIL, 2002). A partir da identificação dos temas condutores do trabalho - inovação, hélice tríplice, universidades, *stock options*, *vesting* e *startups* - foram utilizadas para a realização da prospecção as bases de dados do *Google Scholar*, Scielo e a ferramenta de busca da Biblioteca Central da UnB (BCE) que possui acesso a inúmeras bases (UNB, 2021).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A participação das ICTs nas *startups* e *spin-off* acadêmicos via *stock options/vesting* deriva de uma interpretação das regras da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) e seu decreto regulamentador (Brasil, 2018). Com efeito, o artigo 5º e o art. 19, ambos da citada Lei, permite que a União, Estados e Municípios possam figurar como sócios minoritários em empreendimentos empresariais incentivados (BRASIL, 2004). Senão, vejamos:

Art. 5º São a União e os demais entes federativos e suas entidades autorizadas, nos termos de regulamento, a participar minoritariamente do capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial de cada esfera de governo. ([Redação pela Lei nº 13.243, de 2016](#))

§ 6º A participação minoritária de que trata o caput dar-se-á por meio de contribuição financeira ou não financeira, desde que economicamente mensurável, e poderá ser aceita como forma de remuneração pela

transferência de tecnologia e pelo licenciamento para outorga de direito de uso ou de exploração de criação de titularidade da União e de suas entidades. [\(Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#).

Art. 19. A União, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios, as ICTs e suas agências de fomento promoverão e incentivarão a pesquisa e o desenvolvimento de produtos, serviços e processos inovadores em empresas brasileiras e em entidades brasileiras de direito privado sem fins lucrativos, mediante a concessão de recursos financeiros, humanos, materiais ou de infraestrutura a serem ajustados em instrumentos específicos e destinados a apoiar atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação, para atender às prioridades das políticas industrial e tecnológica nacional. [\(Redação pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

§ 1º As prioridades da política industrial e tecnológica nacional de que trata o caput deste artigo serão estabelecidas em regulamento.

§ 2º-A. São instrumentos de estímulo à inovação nas empresas, quando aplicáveis, entre outros: [\(Redação pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

III - participação societária; [\(Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

Por sua vez, o Decreto nº 9.283, de 2108 (BRASIL, 2018) já prevê de forma expressa que as ICTs públicas possam participar de empreendimentos sob a forma de outorga de ações ou quotas, consoante art. 4º, *verbis*:

Art. 4º Ficam as ICT públicas integrantes da administração pública indireta, as agências de fomento, as empresas públicas e as sociedades de economia mista autorizadas a participar minoritariamente do capital social de empresas, com o propósito de desenvolver produtos ou processos inovadores que estejam de acordo com as diretrizes e as prioridades definidas nas políticas de ciência, tecnologia, inovação e de desenvolvimento industrial.

§ 3º A entidade poderá realizar o investimento:

I - de forma direta, na empresa, com ou sem investimento com investidor privado; ou

II - de forma indireta, por meio de fundos de investimento constituídos com recursos próprios ou de terceiros para essa finalidade.

§ 4º O investimento de forma direta de que trata o inciso I do § 3º, quando realizado por ICT pública integrante da administração pública indireta, observará os seguintes critérios, independentemente do limite de que trata o § 5º:

§ 5º Fica dispensada a observância aos critérios estabelecidos no § 4º nas hipóteses em que:

I - a ICT pública aporte somente contribuição não financeira, que seja economicamente mensurável, como contrapartida pela participação societária; ou

§ 7º O investimento poderá ser realizado por meio de:

III - opções de compra futura de quotas ou ações;

O primeiro ponto a ser esclarecido consiste na identificação de que as normas acima transcritas autorizam de forma expressa que as ICTs públicas, notadamente as

universidades de pesquisa, possam realizar investimentos em empresas *startups* ou *spin-offs* por meio de aquisição de opções de compra futura de quotas ou ações.

Essas “opções de compra futura de quotas ou ações” nada mais são do que as *stock options* ou *vesting*, formalizadas por empresas *startups* para angariar recursos de terceiros ou remunerar prestadores de serviços ou funcionários estratégicos (SILVA FILHO, 2019). Nesse cenário, infere-se com base nesses dispositivos que o mecanismo das *stock options* ou *vesting* pode ser utilizado como forma de otimizar a parceria estratégica entre a Universidade e as empresas expoentes do seu ecossistema.

Registre-se que não se obteve na pesquisa bibliográfica realizada referência direta sobre o tema específico do uso das *stock* ou *vesting* pelas universidades brasileiras. Contudo, as pesquisas realizadas apontam a viabilidade das universidades adquirirem capital societário minoritário de empresas por mecanismos jurídicos diversos (OLIVEIRA e MEDEIROS, 2017; ROMITELLI, 2017; VIEGAS, 2016) o que permite inferir a possibilidade, ao menos em tese, de que tais universidades passem também a adotar a modelagem das *stock options* ou *vesting* para viabilizar o ingresso societário mencionado nos empreendimentos desenvolvidos pelas *startups*.

A dinâmica a ser aplicada apresenta dois caminhos viáveis. O primeiro caminho consistiria na oferta de opções de compra futura de quotas ou ações do empreendimento incubado, a ser quitado por integralização de valores pecuniários, feita pela própria Universidade, com espeque no §6^a do art. 5^o da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) c/c inciso I do §3^o do art. 4^o do Decreto nº 9.283, de 2018 (BRASIL, 2018). O segundo caminho seria a celebração de acordo de *stock options* ou *vesting* em contrapartida à cessão de mão-de-obra (pesquisadores, pesquisadores, etc.) da Universidade para realização de pesquisas em parceria com as mencionadas empresas *startups* ou *spin-offs*, mormente porque tal situação se adequaria hipótese de participação não financeira, porém economicamente mensurável, para fins de remuneração da eventual transferência de tecnologia ou licenciamento operado pelo desenvolvimento de produtos pelas mencionadas empresas, nos termos do §6^o do art. 5^o da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004).

Nesse viés, com a utilização das *stock options* ou *vesting*, a Universidade receberia as quotas ou ações caso o empreendimento incubado gerasse a transferência de tecnologia ou licenciamento, sem que houvesse o dispêndio efetivo de recursos pecuniários. Bastaria que o acordo de oferta de *stock options* ou *vesting* estipulasse a contraprestação da Universidade na forma da cessão temporária de sua mão-de-obra especializada para a consecução do objetivo comum de desenvolvimento do produto inovador. A universidade e a empresa *startup/spin-off* estipulariam de comum acordo o percentual de aquisição de cotas/ações da empresa em razão do número de pesquisadores disponibilizados, utilização de laboratórios, o período e as metas a serem cumpridas.

Demais disso, também é possível que os próprios pesquisadores das universidades possam receber pagamentos via *stock options* ou *vesting* (GANTOIS, 2021), mormente porque há autorização para a remuneração desses servidores nos termos do art. 14-A da Lei nº 10.973, *verbis*:

Art. 14-A. O pesquisador público em regime de dedicação exclusiva, inclusive aquele enquadrado em plano de carreiras e cargos de magistério, **poderá exercer atividade remunerada de pesquisa**, desenvolvimento e

inovação em ICT ou **em empresa** e participar da execução de projeto aprovado ou custeado com recursos previstos nesta Lei, desde que observada a conveniência do órgão de origem e assegurada a continuidade de suas atividades de ensino ou pesquisa nesse órgão, a depender de sua respectiva natureza. [\(Incluído pela Lei nº 13.243, de 2016\)](#)

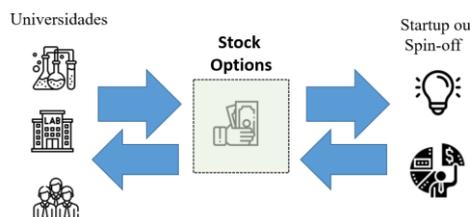
Essa dinâmica tem a propensão a gerar um ciclo virtuoso de inovação em que haveria ganho para ambas as partes envolvidas (empresa e universidade). De um lado a universidade afasta a restrição orçamentária direta, visto que não precisará gastar recursos pecuniários diretos para obter a participação minoritária nas empresas *startups*. Por sua vez, as *startups/spin-offs* afastariam o entrave de contratação e obtenção de pesquisadores qualificados, em razão da disponibilização de tais pesquisadores oriundos da universidade pela parceria estabelecida, destacando-se que Brasil a academia é o local em que a maior parte dos cientistas e engenheiros efetivamente trabalha em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) (CRUZ, 2002).

Cabe o adendo que a dificuldade de contratação ou obtenção de mão-de-obra especializada se configura em um dos fatores de insucesso das *startups* ou *spin-offs* (CHINAITE e WUO, 2016; MAY, 2018; MENDES, 2017; NOGUEIRA e ARRUDA, 2014; POLI, 2019; RAMOS e MATOS, 2018), o que reforça a necessidade de utilização do mecanismo de *stock options* ou *vesting* para mitigar essa dificuldade. Havendo êxito no empreendimento e o desenvolvimento de um produto inovador, a universidade se tornará automaticamente parceira da *startup/spin-off* em razão da integralização das quotas ou ações ofertadas pelo cumprimento das etapas previstas no contrato de *stock options* ou *vesting* firmado.

O papel das universidades se assemelharia àqueles realizados pelas aceleradoras, que utilizam as *stock options* ou *vesting* de forma rotineira, por privilegiarem a contribuição dos empreendimentos por intermédio de ativos intangíveis ou estrutura operacional em detrimento de recursos financeiros (SILVA FILHO, 2019). Cria-se, portanto, um estímulo para que a universidade assuma seu papel empreendedor – cite-se como exemplo as práticas adotadas pela Universidade de Utah (EUA) que tem como norte a participação das universidades como sócias em empreendimentos *startups* (LEMONS, 2012) –, ao mesmo tempo em que se estimula a criação de empresas e desenvolvimento de produtos inovadores com a diminuição dos custos envolvidos na contratação de profissionais qualificados que poderão prestar serviços diretamente às mencionadas empresas.

O estímulo à inovação a partir do ingresso da universidade como sócia minoritária de empreendimentos empresariais também encontra ressonância nas legislações da França, Inglaterra, Israel e Espanha (VIEGAS, 2016). Verifica-se, portanto, a possibilidade de se extrair uma interpretação que permita que a utilização de *stock options* pelas ICTs públicas (universidades) para fins de participação minoritária em empreendimentos *startups* ou *spin-offs* incubados ou oriundos do ambiente acadêmico, seja com base na legislação interna, seja com espeque nos paradigmas internacionais, cuja modelagem pode ser representada de forma esquemática conforme figura 2 abaixo:

Figura 2: Esquemático da relação das universidades/*startups/spin-offs* via *stock options*



Fonte: elaboração própria.

Inobstante tal cenário, torna-se recomendável sob a ótica das empresas *startups* que houvesse uma previsão expressa no Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021) relacionada à isenção tributária e trabalhista relacionada às *stock options* ou *vesting* concedidas por intermédio das *stock options* ou *vesting*. É que o recebimento de *stock options* ou *vesting* pode ser considerado como salário e, portanto, repercutir sobre todos os encargos devidos, tais como 13º salário, férias, contribuições previdenciárias (CALVO, 2020). Para essas empresas criadas, o ideal é que a própria legislação das *startups* afastasse de forma expressa a incidência de tributação ou responsabilidade trabalhista sob eventuais *stock options* ou *vesting* concedidos, o que mitigaria os riscos já mencionados de cobrança de tributos ou outras verbas trabalhistas (SIMÕES, 2016).

O Marco Legal das Startups, Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021 (BRASIL, 2021), não tratou da regulação e a pormenorização da forma como as ICTs públicas poderão firmar relações com as *startups*, e o estabelecimento contratual de opção de compras de ações ou cotas para os empreendimentos ali incubados, sendo que a parte relativa às *stock options* foi retirada durante a discussão do projeto no âmbito do Congresso Nacional (STARTUPADVOCACY, 2021). O Projeto de Lei nº 146, de 2019 (BRASIL, 2019), isentava a incidência de tributação sobre *stock options*, sem, contudo, abranger de forma clara a participação das ICTs, públicas em tais operações.

Ante a ausência de tal normatização e da respectiva segurança jurídica, as ICTs podem ficar alijadas de tal processo e evitar a utilização de tal mecanismo de fomento que já é comumente utilizado no mercado e adotado pelas empresas em geral (GOMES, 2017).

CONCLUSÃO

A legislação brasileira atualmente em vigor permite a concessão de outorga de futura ações ou quotas de participação nas empresas criadas, conhecidas como *stock options* ou *vesting*, para viabilizar a participação das universidades federais constituídas sob a forma de ICTs públicas no processo constitutivo de *startups* ou *spin-offs*.

Da análise das regras da Lei nº 10.973, de 2004 (BRASIL, 2004) e Decreto nº 9.283, de 2108 (BRASIL, 2018), verifica-se a possibilidade de se conferir uma interpretação jurídica que autoriza as universidades a celebrarem acordos de *stock options* ou *vesting*, seja pelo aporte direto de recursos financeiros ou pela cessão de corpo técnico ou, ainda, pela disponibilização de laboratórios para as empresas incumbentes, em contrapartida ao recebimento de ações ou cotas.

A utilização desses tipos de contrato tem o condão de representar ganhos para ambos os lados envolvidos, uma vez que a Universidade não precisará disponibilizar o pagamento das ações com valores derivados do seu orçamento e, por sua vez, a empresa receberá pesquisadores qualificados, bem como poderá utilizar da estrutura da Universidade para desenvolver seus produtos, incrementando a possibilidade de que se implemente a inovação a partir desta parceria.

Contudo, há necessidade de aprimoramento na legislação para que preveja de forma expressa a isenção tributária e trabalhista desses tipos de avença, com vistas a garantir maior segurança para os empreendedores e a própria universidade.

PERSPECTIVAS FUTURAS

O Marco Legal das Startups (BRASIL, 2021) não avançou na regulamentação do instituto das *stock options* ou *vesting*, o que diminui a segurança jurídica para os empreendedores e para as próprias universidades, o que pode gerar uma inibição da utilização do mecanismo por esses agentes.

Destarte, as dúvidas jurídicas permanecem e não se percebe das regras propostas a existência de dispositivos que possam conferir maior segurança jurídica às empresas *startups* ou *spin-offs* para que conjuguem esforços para a participação via contratos de *stock options/vesting* com a universidade na criação e estabelecimento de empreendimentos inovadores, escaláveis e repetíveis, que, ao fim e ao cabo, promovem o avanço econômico e tecnológico no país.

A partir disso, sugere-se a realização de estudos futuros para se obter maior respaldo dogmático sobre os institutos envolvidos, bem como aponta-se a sugestão de pesquisas quantitativas que indiquem o número de empreendimentos gerados em parcerias com as universidades brasileiras e a potencialidade de utilização das *stock options/vesting* nos casos indicados. Essas futuras pesquisas auxiliarão na ampliação de cognição do tema e poderão preparar as bases para melhor desenvolvimento do sistema empreendedor advindo do ambiente universitário.

REFERÊNCIAS

- AGUSTINHO, Eduardo Oliveira; GARCIA, Evelin Naiara. **Inovação, transferência de Tecnologia e Cooperação**. Direito e Desenvolvimento. 01 de julho de 2018, v. 9, pp. 223-239. Disponível em <https://doaj.org/article/4af17936428e495d99ae9bcb914324df>. Acesso em: 05.06.2021.
- ARAN, Alana Thaís; SOUZA, Ieda Maria Berger. **Análise Jurídica da Aplicação do Contrato de Vesting na Estruturação das Startups**. Cascavel, 2021. Revista Diálogos e Interfaces do Direito. Centro Universitário – FAG. Disponível em: <https://dir.fag.edu.br/index.php/direito/article/view/62>. Acesso em 20.06.2021.
- AZEVEDO, Júlio Cesar da Rocha Germano. Inovação, Startups e o Direito. In: **Direito das Startups**. JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele (orgs.). Curitiba: Juruá, 2016.
- BESSANT, John; TIDD, Joe. **Gestão da Inovação: Integrando Tecnologia, Mercado e Mudança Organizacional**. Tradução Félix Nonnenmacher. 5ª Edição. Porto Alegre : Bookman, 2015.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: Manual do Empreendedor – O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

BLUMM, Ana Carolina Nerva. **Sistematização de Procedimento Padrão para Spin-Off Acadêmico**. Brasília, 2019. Dissertação apresentada como requisito para obtenção do título de Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação (PROFNIT). Universidade de Brasília – UnB.

BRITTO, Felipe Lorenzi de; FIGUEIREDO, Fernanda Balieiro; BUENO, Iva Maria Souza. **Stock Options: Os Planos de Opção de Compra de Ações**. São Paulo: Ed. Almedina, 2017.

BURGELMAN, Robert A.; CHRISTENSEN, Clayton M.; WHEELWRIGHT, Steven C. **Gestão Estratégica da tecnologia e da inovação: Conceitos e Soluções**. 5ª Edição. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda., 2012.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 23.06.2021.

_____. **Decreto nº 9.283, de 07 de fevereiro de 2018**. Regulamenta a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a Lei nº 13.243, de 11 de janeiro de 2016, o art. 24, § 3º, e o art. 32, § 7º, da Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, o art. 1º da Lei nº 8.010, de 29 de março de 1990, e o art. 2º, caput, inciso I, alínea "g", da Lei nº 8.032, de 12 de abril de 1990, e altera o Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, para estabelecer medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2018/decreto/d9283.htm. Acesso em: 11.06.2021.

_____. **Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre a Sociedade por Ações. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 27.06.2021.

_____. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 22.06.2021.

_____. **Lei nº 10.973, de 2004**, Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em: 05.06.2021.

_____. **Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes do Simples Nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. Brasília, DF: Presidência da República, 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 05.06.2021.

_____. **Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021.** Institui o marco legal das **startups** e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em 03.06.2021.

_____. **Projeto de Lei nº 146, 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. Brasília, DF: Câmara dos Deputados, 2019. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=node01h3axlidvdiqz1ngn9cx10ano87216352.node0?codteor=1757419&filename=PLP+146/2019. Acesso em: 27.06.2021.

CALVO, Adriana Carreira. **A Natureza Jurídica dos Planos de Opções de Compras de Ações no Direito do Trabalho – Employee Stock Option Plans.** 2020. Disponível em: <https://calvo.pro.br/a-natureza-juridica-dos-planos-de-opcoes-de-compra-de-acoes-no-direito-do-trabalho-employee-stock-option-plans/>. Acesso em 26.06.2021.

CARF - Conselho Administrativo da Receita Federal. Processo nº 16327.721796/201156. Recurso de Ofício e Voluntário Acórdão nº 2401003.890 – 4ª Câmara / 1ª Turma Ordinária. Sessão de 11 de fevereiro de 2015.

CHAVES, Ângela Barros. **Stock Options Plans no Âmbito do Trabalhador.** Lisboa, 2012. Tese (Mestrado em Direito e Gestão). Faculdade de Direito. Universidade Católica Portuguesa. Disponível em <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/13808/1/Stock%20Option%20Plans%20no%20%C3%82mbito%20do%20Trabalhador%20-%20Angela%20Barros%20chaves.pdf>. Acesso em 20.06.2021.

CHINAITE, Carlos Eduardo; WUO, Fábio Soares. Apontamentos sobre o Vesting no Brasil. In: **Direito para Empreendedores.** REZENDE, Luíza.(org.). São Paulo: Évora, 2016, p.26.

CURTIS, Carol E. **Pay me in Stock Options: manage the options you have, win the options you want.** United States: Willey, 2001.

CUMMING, Douglas; FLEMMING, Grant. **A Law and Finance Analysis of Venture Capital Exits in Emerging Markets.** Australia, 2002. p. 5-6. Disponível em <https://pdfs.semanticscholar.org/f762/c2d1537b9ecac78bc4e1ebabfdc1c20d5b65.pdf>. Acesso em 02.06.2021.

CRUZ, C. A. A Universidade, a Empresa e a Pesquisa que o País Precisa. In: SANTOS, L., et al. **Ciência, Tecnologia e Sociedade: o Desafio da Interação.** Londrina: IAPAR, p. 191-228, 2002.

DA CRUZ, Helio Nogueira de Brito; DE SOUZA, R. F. **Sistema Nacional de Inovação e a Lei da Inovação: Análise comparativa entre o BayH-Dole Act e a Lei de Inovação Tecnológica.** *Revista de Administração e Inovação – RAI.* São Paulo, 2014. v. 11, n. 4, p. 329-357.

DE NEGRI, João Alberto; MORAIS, José Mauro de. Análise da Evolução das Ações e Programas da FINEP no Apoio à Inovação Empresarial (2003-2014). In: **Políticas de apoio à inovação tecnológica no Brasil: avanços recentes, limitações e propostas de ações.** TURCHI, Lenita Maria Turchi; MORAIS, José Mauro de. Capítulo 5, p. 165-196. Brasília: Ipea, 2017. Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8125/1/Pol%C3%ADticas%20de%20ap>

[io%20%C3%A0%20inova%C3%A7%C3%A3o%20tecnol%C3%B3gica%20no%20B
rasil.pdf](#). Acesso em 20.06.2021.

ETZKOWITZ, Henry. **Innovation in innovation: the triple helix of university-
industry government relations**. Social Science Information, 42(3), 293-337, 2003.

EZTKOWITZ, H.; WEBSTER A.; HEALEY, P. **Capitalizing Knowledge: New
Intersections of industry and academia**. State University of New York Press, 1988.

ETZKOWITZ, Henry; ZHOU, Chunyan. **Hélice Tríplice: inovação e
empreendedorismo universidade-indústria-governo**. São Paulo: Universidade de
São Paulo, 2017. v. 31. Disponível
em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-
40142017000200023&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142017000200023&lng=pt&tlng=pt). Acesso em 25.06.2021.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. **Startup Law Brasil: O Direito Brasileiro rege
mas desconhece as Startups**. Rio de Janeiro, 2017. Tese (Mestrado em Direito).
Escola de Direito do Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas.

FERNANDES, Pedro Wehrs do Vale. **A Natureza Jurídica das Incubadoras e
Aceladoras e suas Relações Contratuais com as Start-ups**. Texto disponível
em: [http://www.bpubc.com.br/a-natureza-juridica-das-incubadoras-e-aceleradoras-e-
suas-relacoes-contratuais-com-as-start-
ups/#:~:text=As%20incubadoras%20e%20aceleradoras%20s%C3%A3o,as%20duas
%20partes%20sejam%20empres%C3%A1rias](http://www.bpubc.com.br/a-natureza-juridica-das-incubadoras-e-aceleradoras-e-suas-relacoes-contratuais-com-as-start-ups/#:~:text=As%20incubadoras%20e%20aceleradoras%20s%C3%A3o,as%20duas%20partes%20sejam%20empres%C3%A1rias). Publicado em 11.12.2017. Acesso
em 06.06.2021.

FERREIRA, C. L. D.; GHESTI, G. F.; BRAGA, P. R. S. **Desafios para o processo
de transferência de tecnologia na Universidade de Brasília**. Cad. Prospec.,
Salvador, v. 10, n. 3, p. 341-355, jul./ set.2017. Disponível em:
<https://periodicos.ufba.br/index.php/nit/article/view/22148>. Acesso em: 06.01.2021.

FREIRE, Carlos Torres; MARUYAMA, Felipe Massami; POLLI, Marco. **Inovação e
Empreendedorismo: Políticas Públicas e Ações Privadas**. Novos Estudos
CEBRAP, n. 109, Nov. 2017, pp. 51-76. Disponível em:
<https://www.scielo.br/pdf/nec/v36n3/1980-5403-nec-36-03-51.pdf>. Acesso em
21.jan.2021.

GANTOIS, Simone Menezes. **O contrato de vesting e sua aplicação em inovação
no direito brasileiro**. Revista Electronica de Direito. Porto: junho, nº 2, v. 25, 2021.

GHESTI, Grace Ferreira; MARTIN, Adriana Regina; BARBALHO, Sanderson César
Macêdo. **Innovation habitats from University of Brasilia - case study
of Macofren - Chemical Technologies startup**. Product Management &
Development, v. 16, p. 134-140, 2018.

GIGLIO, Dirceu. **Estruturação Jurídica de Ecosystemas de Inovação – Parques
Tecnológicos**. Rio de Janeiro: Ed. Lumen Juris, 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Editora
Atlas. 4ª Edição, 2002.

GILS, M.; VISSERS, G.; WIT, J. (2009). **Selecting the right channel for knowledge
transfer between industry and science: consider the R&D-activity**. European
Journal of Innovation Management, 12(4), 492-511. doi:
10.1108/14601060910996936. p. 500. Disponível em:
https://www.researchgate.net/publication/242339172_Selecting_the_right_channel_f

[or knowledge transfer between industry and science Consider the RD-activity.](#)

Acesso em 20.06.2021.

GODOY, Arilda Schmidt. **Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais.** Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v. 35, n.3, p, 20-29, Mai./Jun, 1995. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rae/v35n3/a04v35n3.pdf>. Acesso em: 09.fev.2021.

GOMES, Tallis. **Nada Easy: O passo a passo de como combinei gestão, inovação e criatividade para levar minha empresa a 35 países em 4 anos.** 4ª Edição. São Paulo: Ed. Gente, 2017.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais.** 9ª Edição. São Paulo: Ed. Saraiva, 2012.

HEIRMAN A.; CLARYSSE, B. (2007). **Which tangible and intangible assets matter for innovation speed in start-ups.** *Journal of Product Innovation Management*, 24), 303-315, 2007. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5885.2007.00253.x>. Acesso em 21.06.2021.

LEMOS, Paulo. **Universidades e Ecossistemas do Empreendedorismo.** Campinas: Editora Unicamp, 2012.

ITÁLIA. **Decreto-Legge 18 ottobre 2012, n. 179.** Disponível em: <http://www.smartstart.invitalia.it/site/smart/home/smartstart-italia/chi/start-up-innovative/documento3818.html>. Acesso em 06.01.2021.

JORGE, José Moacir. **Remuneração Estratégica: Como desenvolver atitudes empreendedoras por meio de remuneração.** São Paulo: Editora LTr, 2007.

MALERBA, Franco; MCKELVEY, Maureen. **Knowledge-intensive innovative entrepreneurship integrating Schumpeter, evolutionary economics, and innovation systems.** *Small Business Economics*, 1–20, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0060-2>. Acesso em 30.06.2021.

MARCON, Rosilene; GODOI, Cristiane Kleinubing. **Desempenho Financeiro das Empresas e Remuneração por Stock Options: Um estudo multissetorial.** Belo Horizonte: 2004. Revista de Administração FACES Journal, n. 1, p. 59-74, jan/jun. 2004. Disponível em <http://revista.fumec.br/index.php/facesp/article/view/32>. Acesso em 03.06.2021.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Natureza do “stock option” no Direito do Trabalho.** Orientador Trabalhista: suplemento de legislação, jurisprudência e doutrina. São Paulo, v. 24, n. 11, p 3-8, nov. 2005.

MAY, Pedro. **O Contrato de Vesting no Sistema Societário Brasileiro e a sua Aplicabilidade em Startups Constituídas na Forma de Sociedade Limitada.** Florianópolis, Santa Catarina, 2018. Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de Bacharel em Direito. Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina.

MENDES, Gabriel Alexandre Fonseca. **Aspectos jurídicos da opção do empregado nas participações dos stock options plans oferecidos pelo empregador e suas implicações no contrato de trabalho.** Lisboa, 2017. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito. Universidade de Lisboa. Disponível em: <https://repositorio.ul.pt/handle/10451/31660>. Acesso em 15.07.2021.

NOGUEIRA, Vanessa; OLIVEIRA, Carlos Arruda. **Causas da mortalidade de startups brasileiras: o que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?** Núcleo de Inovação e Empreendedorismo: Fundação Dom Cabral, 2014. Disponível em: <https://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/artigo-29767>. Acesso em: 20.06.2021

- NOVELI, Márcio; SEGATTO, Andréa Paula. **Processo de Cooperação Universidade-Empresa para a Inovação Tecnológica em um Parque Tecnológico: Evidências Empíricas e Proposição de um Modelo Conceitual**. Revista de Administração e Inovação – RAI. FEAUSP, 2012. Volume 9, Janeiro-Março, p. 81-105. Disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1809203916303035>. Acesso em 20.03.2021.
- NYBO, Erick Fontenele; FONSECA, Victor Cabral. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva jur., 2018.
- OCDE. Manual de Oslo: **Diretrizes para a Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação Tecnológica**. Rio de Janeiro: FINEP, 2005. Disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/manual-de-oslo_9789264065659-es. Acesso em 23.06.2021.
- OLIVEIRA, André Soares; MEDEIROS, Heloísa Gomes. **A Universidade como Sócia: Aspectos do Novo Artigo 5º da Lei de Inovação**. Revista de Direito Inovação, Propriedade Intelectual e Concorrência, Volume 3, nº 2, 2017.
- PHAN, Phillip H., SIEGEL, Donald S. **The effectiveness of university technology transfer**. Foundations and Trends in Entrepreneurship, vol. 2, nº 2, 2006, p. 77-144. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/228234438_The_Effectiveness_of_University_Technology_Transfer. Acesso em 26.06.2021.
- POLI, Marina. **Vesting: Inovação Contratual Popularizada pelas Startups**. In: **Startups: Aspectos Jurídicos Relevantes**. MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA; Leandro Antonio Godoy (orgs.). Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2ª Edição, 2019.
- RAMALHO, Amanda Maia. **O Contrato de Vesting: Livre Iniciativa e Relações Sociais**. Manaus, Amazonas, 2018. Dissertação para obtenção do título de Mestre no Programa de Pós-Graduação em Direitos Fundamentais da Universidade da Amazônia – UNAMA. Instituto de Ciências Jurídicas. Universidade do Amazonas.
- RAMOS, Pedro; MATOS, Felipe. **Manual de Boas Práticas em Políticas Regulatórias de Apoio a Startups**. Coleção Dinamo Playbooks. 2018. Disponível em: <https://hotsite-dinamo.azurewebsites.net/storage/chapters/OmqekDwhqcys9qbsolMI4Y1sv6lpJ74704rD59TZ.pdf>. Acesso em 30.06.2021.
- RENAULT, Thiago Borges. **A Criação de Spin-Offs Acadêmicos: O Caso da COPPE/UFRJ**. Rio de Janeiro, 2010. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- ROMITELLI, Gabriel. **Direito e Inovação: participação minoritária de ICTs públicas em empresas como remuneração pela transferência e licenciamento de tecnologia**. Ribeirão Preto, 2017. Tese (Dissertação de Mestrado em Direito). Universidade de São Paulo. Faculdade de Direito de Ribeirão Preto.
- SANJAR, Márcio Alves. **Aspectos Jurídicos Societários dos Planos de Opção de Compra de Ações**. São Paulo, 2012. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo - USP.
- SANTOS, Keila dos; LOPES, Alan Moreira. Desmistificando o Vesting. In: **Manual Jurídico da Inovação e das Startups**. TEIXEIRA, Tarcísio; LOPES, Allan Moreira; TAKADA, Thalles. Salvador: Editora JusPodivm, 2019.
- SARTORELLI, Isabel Cristina. **Stock Options: Um ensaio Teórico**. São Paulo, 2010. Tese (Mestrado em Ciências Contábeis). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Universidade de São Paulo – USP.

- SILVA FILHO, Emanuel da. **Contratos de Investimentos em Startups – Os Riscos do Investidor-Anjo**. São Paulo: Editora Quartier Latin, 2019.
- STARTUPADVOCACY. Disponível em <http://startupadvocacy.com.br/>. 2021. Acesso em 21.07.21.
- SIMÕES, Thiago Taborda. **Stock Options: Os Planos de Opções de Ações e Sua Tributação**. São Paulo: Editora Noeses, 1ª Edição, 2016.
- STEVENS, A.; TONEGUZZO, F.; BOSTROM, D. **AUTM U.S. licensing survey: FY 2004**. Association of University Technology Managers. (2005). Disponível em: http://www.immagic.com/eLibrary/ARCHIVES/GENERAL/AUTM_US/A051216S.pdf. Acesso em 23.06.2021.
- TST – Tribunal Superior do Trabalho. 2006. TST. RR nº 3273/1998-064-02-00. 4ª Turma. Rel. Min. Antônio José de Barros. Levenhagen. Data da Publicação: 31/03/2006.
- _____. 2011. AIRR nº 85740-33.2009.5.03.0023, 6ª Turma. Rel. Min. Maurício Godinho Delgado. Data da Publicação: 04/02/2011.
- UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA – UnB. Biblioteca Central – BCE. Brasília, 2021. Disponível em <https://bce.unb.br/bases-de-dados/>. Acesso em 20.06.2021.
- VIEGAS, Juliana Laura Bruna. **Incentivos Legais à Inovação Tecnológica e à Integração Universidade-Empresa – um estudo de direito comparado**. Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito de São Paulo, Universidade de São Paulo, 2016.
- VIEIRA, Lucas Bezerra. **Direito para startups: manual jurídico para empreendedores**. Natal: QBB Adv., 2017.

GUIA DIDÁTICO PARA CONSTITUIÇÃO DE **STARTUPS**



EDUARDO MAGALHÃES
EDUARDO ANTONIO FERREIRA

2021

GUIA DIDÁTICO PARA CONSTITUIÇÃO DE **STARTUPS**

EDUARDO MAGALHÃES
EDUARDO ANTONIO FERREIRA

2021

Este produto foi desenvolvido no Programa de Mestrado Profissional em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação do FORTEC - PROFNIT no Ponto Focal Brasília/UnB.

APOIADORES



PROFNIT

Programa de pós-graduação em Propriedade Intelectual
e Transferência de Tecnologia para a Inovação.



UnB

SUMÁRIO

Considerações Iniciais.....	05
O que é inovação? Isso é importante?.....	06
Quais são os tipos de inovação existentes?.....	06
O que minha <i>Startup</i> tem a ver com isso?.....	07
Afinal, o que são <i>Startups</i> ?.....	08
Como faço para montar uma <i>Startup</i> ?.....	08
Quais as fases de desenvolvimento de uma <i>Startup</i> ?.....	10
Qual a melhor forma de constituição jurídica de uma <i>Startup</i> ?.....	11
E o regime tributário, como fica?.....	13
Como devo receber investimentos em uma <i>Startup</i> ?.....	15
Como devo contratar funcionários?.....	17
O que são <i>stock options</i> ? E <i>vesting</i> ?.....	18
O que o marco legal das <i>Startups</i> trouxe de novidade?.....	19
Quais são as melhores práticas?.....	20
Quem pode me ajudar? Links úteis.....	20
Referências.....	21



CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Esse pequeno Guia serve como indicações preliminares e didáticas para melhor inserção nos temas relacionados às *startups*, ao empreendedorismo e à inovação.

A busca pelo desenvolvimento e aperfeiçoamento das estruturas produtivas de qualquer país passa pela realização de medidas indutivas dos procedimentos de inovação. Essas medidas levam à criação de empresas que promovem a efetiva concretização da inovação por intermédio da introdução de novos produtos ou processos no mercado.

Diversos países, inclusive o Brasil, estabeleceram regras legais para fomento e incentivo à inovação, com vistas a implementar o modelo derivado da experiência norte-americana conhecido como Hélice-Tríplice (ETZKOWITZ e ZHOU, 2017).

Esse mecanismo estabelece uma junção entre os setores governamentais, empresariais e acadêmicos para atuação integrada no intuito de auxiliar o empreendedorismo e a efetiva realização da inovação.

Nesse cenário, o papel das *Startups* se apresenta relevante para o sucesso dessa engrenagem pois esses empreendimentos se configuram como um importante canal em que novos produtos ou processos são testados e lançados no mercado.

O presente guia visa apresentar ao leitor o caminho para melhor constituição formal e jurídica dessas empresas *startups* e, assim, contribuir para o desenvolvimento da mentalidade empreendedora em nosso país.



O QUE É INOVAÇÃO? ISSO É IMPORTANTE?

Inovação é o processo de transformar ideias em realidade e lhes capturar o valor, em que se pode estratificar diferentes etapas até que essa concretização valorativa seja atingida (BES-SANT e TIDD, 2015).

De acordo com o MANUAL DE OSLO elaborado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento - OCDE, que estabelece uma agenda mundial em favor da inovação tecnológica, INOVAR significa a *“Implementação de um produto novo ou significativamente melhorado (bem ou serviço), ou processo, um novo método de marketing ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, organização do local de trabalho ou relações externas.”*

A inovação é primordial para se gerar valor dentro do mercado.

Diversas teorias econômicas explicam a razão de inovar, destacando-se a teoria da “Destruição Criativa” do economista Joseph Alois Schumpeter, em que a partir da criação de novos produtos ou processos o empreendedor pode aumentar de forma exponencial seus ganhos ao mesmo tempo em que contribui para o desenvolvimento do país.



QUAIS SÃO OS TIPOS DE INOVAÇÃO EXISTENTES?

Existem diversas classificações doutrinárias sobre os tipos de inovação, sendo estas as mais difundidas:

- **INOVAÇÃO INCREMENTAL, SEMI-RADICAL E RADICAL**

INCREMENTAL = A inovação incremental diz respeito às melhorias moderadas em processos ou produtos já existentes

SEMI-RADICAL = A inovação semi-radical que ocuparia um meio-termo entre os outros tipos, representando uma mudança substancial no modelo de negócios ou na tecnologia de uma organização, mas não em ambas

RADICAL = A inovação radical seria aquela que desenvolve produtos e/ou processos inteiramente novos.

- **INOVAÇÃO ABERTA OU FECHADA**

ABERTA = Inovação obtida a partir da conjugação de elementos e externos à corporação.

FECHADA = Inovação obtida somente no âmbito da própria empresa.

- **INOVAÇÃO SUSTENTADORA OU DISRUPTIVA**

SUSTENTADORA = Inovação que acrescenta melhorias significativas aos produtos ou processos já existentes

DISRUPTIVA = Inovação que representa uma ruptura no mercado, com a introdução de um novo produto ou conceito que modificasse o modo de consumo ou as próprias atribuições dos produtos ou serviços.

As *startups* brasileiras NUBANK, 99 TÁXI, PAGSEGURO e IFOOD podem ser consideradas como promotoras de inovações incrementais, sustentadoras e semi-radicais, pois desenvolveram serviços e produtos de forma original que aprimoraram diversas funcionalidades dentro de experiências já existentes.

A UBER, WAZE e AIRBNB podem ser caracterizados como empresas que promoveram inovações disruptivas e radicais, pois constituíram modelos de negócios e processos inteiramente novos.

O QUE MINHA STARTUP TEM A VER COM ISSO?

Empresas *Startups* atuam por definição na fronteira da inovação, com a busca de implementação de soluções para problemas existentes, no intuito de validar um negócio escalável, recorrente e lucrativo. A busca pela inovação está conectada com a própria razão de ser de uma empresa *startup*.



AFINAL, O QUE SÃO STARTUPS?

STARTUP pode ser definida como um empreendimento voltado para criação de inovações de natureza incremental ou disruptiva em um ambiente de incerteza, com vistas a produção de um negócio escalável, recorrente e lucrativo por intermédio de uma organização temporária.

Os elementos constitutivos de uma *Startup* podem assim ser sintetizados:

- 1) Atuação em ambiente de incerteza = *Startups* tem como premissa o desenvolvimento de novos negócios ou processos, o que implica a assunção de riscos em face da inovação pretendida;
- 2) Negócio escalável, recorrente e lucrativo = Consiste na capacidade de desenvolver um produto ou serviço que possa ser produzido em larga escala, de forma contínua, sem maiores adaptações do modelo de negócio ou estrutura da empresa e que se revele lucrativo em face dos gastos suportados pelo empreendimento;
- 3) Organização Temporária = a empresa *startup* corre um risco calculado e possui como objetivo crescer de forma exponencial sob pena de encerramento das atividades da forma mais rápida possível, caso o modelo não se apresente lucrativo ou executável.

COMO FAÇO PARA MONTAR UMA STARTUP?

O primeiro ponto a se considerar é que não existe um único caminho para se constituir um *Startup* de sucesso.

Cada empreendedor deve descobrir seu próprio caminho a partir da inovação que pretenda introduzir no mercado, com a consideração de diversos fatores, tais como aceitação do público, viabilidade técnica do produto, custos de produção, etc.

Nesse sentido, é importante que os empreendedores estabeleçam desde o início de suas atividades um modelo de negócio claro e factível, perfeitamente visualizável, que descreva a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de sua organização. Esse passo permitirá a fixação do seu nicho de atuação, verificação de eventuais gargalos e a identificação das eventuais soluções inovadoras que a empresa poderá trazer para o mercado.

O segundo ponto que o empreendedor deve ter em mente é que nem toda empresa inovadora se enquadrará como uma *startup*. O negócio a ser desenvolvido pela empresa deve implementar soluções para problemas existentes, no intuito de validar um negócio escalável, recorrente e lucrativo.

O Guia de *Startups* da Universidade de Harvard (2018) elenca os seguintes pontos-chaves que podem servir de norte para se identificar a possibilidade de futura constituição de *Startup*:

- 1) A minha invenção é disruptiva? Se não, como ele se classificaria?
- 2) Em quanto tempo eu levaria o meu produto para o mercado?
- 3) Qual é o grau de risco associado a minha *startup*?
- 4) A tecnologia criada pela *startup* tem uma aplicação clara e um mercado definido?
- 5) A tecnologia desenvolvida necessita de proteção da propriedade intelectual?
- 6) Qual é meu papel na companhia (membro, diretor, consultor, sócio, etc)?
- 7) Quais são os objetivos da empresa? Desenvolver um negócio para futura venda ou criar um negócio pequeno e sustentável?
- 8) Quanto de capital de investidores a empresa necessita?
- 9) Qual é o valor atual da empresa?

Esses pontos devem ser conciliados com as regras estabelecidas no Marco Legal das *Startups* no Brasil, instituído pela Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021, que indica, para fins do regime ali estabelecido, as seguintes características de uma *Startup*:

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.

A partir da verificação desses pontos, é possível afirmar se, de fato, o empreendimento criado apresenta as características de uma *Startup* ou se o negócio pretendido se constitui em atividades que podem ser desenvolvidas por uma empresa comum.

QUAIS AS FASES DE DESENVOLVIMENTO DE UMA STARTUP?

Via de regra, as *Startups* seguem o seguinte caminho para consolidação de seu negócio:

IDEAÇÃO = é a fase em que se idealiza o negócio ou a solução que se pretende implementar no mercado.

VALIDAÇÃO = é a fase em que se busca implementar na prática o modelo de negócio ou produto idealizado.

EFICIÊNCIA = Fase em que há crescimento e ampliação das ações de marketing e aceitação do produto/serviço.

ESCALA = Fase de crescimento exponencial, com aumento de vendas, clientela e faturamento.



O desenvolvimento dessas fases de crescimento de uma *Startup* é acompanhado pela evolução dos investimentos recebidos, que podem ser escalonados da seguinte forma:

FASE DE INVESTIMENTO	CARACTERÍSTICAS
1) Fase da Família, Fase dos “3Fs” ou Founders, Family and Friends ou Love Capital	Empreendimento incipiente realizado após a ideação e concepção do negócio. Os fundadores ainda estão em fase de testar o modelo de negócio e a viabilidade do investimento. Recebem aporte dos próprios fundadores, familiares e amigos.
2) Capital Semente	A empresa começa a se devolver e encontrar tração em seu negócio. Há o início do recebimento de aportes e de recebimento de auxílio para estruturação por intermédio de investidores-anjo, incubadoras e aceleradoras.
3) Venture Capital	Empresa estruturada com aumento de equipe e maior desenvolvimento do negócio. Aporte de fundos profissionais voltados para os empreendimentos de risco.
4) Fundos Private Equity	Modelo de negócio consolidado. Aporte de Fundos de Risco de maior proporção.
5) Abertura de Capital	Registro da empresa perante a CVM, oferta de valores mobiliários diversos e possibilidade de abertura de capital na Bolsa de Valores (IPO).

Fases de investimento atrelado ao ciclo de desenvolvimento das *startups* e suas características (FALCÃO, 2017 e MARI-NHO, 2018, com adaptações).

QUAL A MELHOR FORMA DE CONSTITUIÇÃO JURÍDICA DE UMA EMPRESA STARTUP?

Desde o início de suas atividades, as empresas *startups* devem evitar a adoção de estruturas jurídicas irregulares, informais, não empresariais ou que atraiam a responsabilidade ilimitada em relação ao patrimônio dos fundadores.

Desse modo, deve-se evitar a constituição sob a forma de sociedades simples, cooperativas, empresário individual - EI, sociedade em nome coletivo, bem como aquelas que fixem a responsabilidade mista, tais como as sociedades em comandita por ações e comandita simples, descritas no Código Civil (BRASIL, 2002).

De forma preliminar até mesmo à constituição formal da empresa, sugere-se a celebração de Memorando de Entendimentos para que se firmem as obrigações iniciais dos fundadores, sua futura participação, divisão de tarefas, regras de saída, etc. Esse documento não apresenta forma definida ou prevista em lei, mas se mostra importante para o início da organização do empreendimento na fase de ideação e verificação da viabilidade da *startup*, bem como para dirimir possíveis conflitos nessa fase incipiente.

Na sequência, os empreendedores devem buscar de forma progressiva a constituição formal da empresa, configurada como uma pessoa jurídica, sob a forma de sociedades empresárias que limitem a responsabilidade incidente sobre os sócios, tais como Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal, Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI, Sociedade em Conta de Participação – SCP, Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA.

Na medida em que a *startup* cresça, sugere-se a passagem para uma Sociedade Anônima, ou seja, aquela em que há constituição por intermédio de ações, o que facilitaria, inclusive, a posterior venda da *startup*.

Em razão da complexidade burocrática e ônus financeiro crescente, sugere-se a adoção progressiva das seguintes formas constitutivas da *startup*, em harmonia com as respectivas fases de investimento que acompanham o desenvolvimento da empresa:

FASE DE INVESTIMENTO	CONSTITUIÇÃO JURÍDICA SUGERIDA
Fase da Família, Fase dos “3Fs” ou Founders, Family and Friends ou Love Capital	Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal - Parágrafos 1º e 2º, ambos do art. 1052 do Código Civil (BRASIL, 2002) Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI - Artigos 44 e 980-A do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA Artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade em Conta de Participação – SCP - Artigos 991 a 996 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade Inova Simples (I.S) - Art. 65-A, da Lei Complementar nº 123, de 2006.
Capital Semente	Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA. - Artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade em Conta de Participação – SCP - Artigos 991 a 996 do Código Civil (BRASIL, 2002).
Venture Capital	Sociedade de Responsabilidade Limitada – LTDA. - Artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade em Conta de Participação – SCP - Artigos 991 a 996 do Código Civil (BRASIL, 2002). Sociedade Anônima – S.A. (Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976).
Fundos Private Equity	Sociedade Anônima – S.A. - Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976)
Abertura de Capital	Sociedade Anônima – S.A. - Lei nº 6.404, de 1976 (BRASIL, 1976)

Fase de Investimento e correlação com a constituição jurídica das empresas *startups* (Elaborado pelo autor a partir da classificação das fases de Investimento contida em FALCÃO, 2017 e MARINHO, 2018).

E O REGIME TRIBUTÁRIO, COMO FICA?

Em relação ao regime tributário relacionado à renda auferida, as empresas *startups* podem ser enquadradas no regime do SIMPLES Nacional e no regime tributário tradicional baseado na divisão entre lucro real e presumido.

O regime do SIMPLES Nacional engloba oito tributos federais em uma única guia de cobrança, sendo que seu enquadramento depende no valor total da receita bruta auferida no ano (BRASIL, 2006).

Nesse microsistema jurídico, existe o estabelecimento de duas classificações para fins de faixas de tributação. A primeira trata de Microempresa, que se resume a um enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha receita-bruta inferior igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano, nos termos do inciso I do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).

O segundo enquadramento diz respeito à Empresa de Pequeno Porte que estabelece um regime facultativo de adesão ao SIMPLES na hipótese da empresa ter receita-bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano, consoante teor do inciso I do art. 3º da Lei Complementar nº 123, de 2006 (BRASIL, 2006).

De forma sintética, o enquadramento no regime SIMPLES gera algumas vedações tais como impossibilidade de participação de pessoa jurídica no quadro societário, nenhum sócio poderá participar de outra empresa submetida ao SIMPLES ou ser administrador de outra empresa, salvo se estiver no limite de faturamento, tampouco poderá ter mais de 10% de participação em outra empresa ou, ainda, ter domicílio no exterior (ROSSINI e PESCADOR, 2019).

Demais disso, a empresa *startup* não pode se constituir no regime tributário do SIMPLES sob a forma de sociedade de ações ou participar de um agrupamento de empresas, conhecida como *holding* (ROSSINI e PESCADOR, 2019).

Noutro giro, os regimes de tributação real e presumido estão previstos para o pagamento dos tributos relacionados ao Imposto de Renda e há o englobamento de todas as despesas e valores auferidos, sendo que a diferenciação se dá a partir de uma presunção de faixa de receita estabelecida no próprio corpo da Lei nº 9.430, de 1996 (BRASIL, 1996).

O regime do lucro real baseia-se na identificação do lucro líquido do exercício (BRASIL, 1977), apurado contabilmente, que pode ser mensal ou trimestral com a autorização legal para realização de deduções, exclusões e compensações, prescritas ou autorizadas pela legislação tributária (BRASIL, 1996).

Esse regime se torna obrigatório a partir da obtenção de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano, nos termos do artigo 14 da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998 (BRASIL, 1998). Em razão dessa necessidade de se estabelecer uma apuração contábil detalhada com escrituração fiscal e controles rígidos para comprovação de gastos e despesas, essa opção tributária se mostra adequada para organizações empresariais detentoras de estruturação mais complexa, o que não afasta a possibilidade de empresas *startups* utilizarem tal modelagem a depender da situação econômico-financeira da empresa e da fase de desenvolvimento do projeto (MIGUITA, 2017).

Por sua vez, o regime de tributação do lucro presumida consiste em um regime de recolhimento facultativo e simplificado, para aquelas empresas que possuam receita total no ano-calendário anterior igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 e que não estejam obrigadas legalmente a obrigadas a utilizar o regime de tributação pelo lucro real, nos termos do artigo 13 da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1988 (BRASIL, 1998).

Essa opção tributária pode ser utilizada pelas empresas *startups* caso se verifique o preenchimento dos pressupostos determinada em lei e, principalmente, se tal escolha se mostrar vantajosa em decorrência do montante do imposto a ser recolhido (MIGUITA, 2017).

Diante disso, a formatação constitutiva já sugerida anteriormente para as empresas *startups* em cotejo com os regimes tributários aplicáveis em face da renda auferida por elas pode ser sintetizada sob a forma de quadro-resumo da seguinte maneira:

FORMATAÇÃO CONSTITUTIVA DAS STARTUPS	REGIME TRIBUTÁRIO APLICÁVEL
EIRELI	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.8000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>

<p>INOVA SIMPLES – I.S. (deve adotar constituição sob a forma de LTDA. ou Sociedade de Responsabilidade Limitada Unipessoal)</p>	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 ao ano.</p>
<p>Sociedade em Conta de Participação – SCP (pode adotar a constituição sob a forma de LTDA. ou S.A.)</p>	<p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
<p>Sociedade de Responsabilidade Limitada - LTDA</p>	<p>Microempresa – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento igual ou inferior a R\$ 360.000,00 ao ano.</p> <p>Empresa de Pequeno Porte – Enquadramento facultativo no Regime do SIMPLES caso a empresa tenha faturamento superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>
<p>Sociedade Anônima - S.A.</p>	<p>LUCRO PRESUMIDO – Facultativo caso a empresa tenha faturamento inferior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p> <p>LUCRO REAL – Obrigatório a partir de faturamento superior a R\$ 78.000.000,00 ao ano.</p>

Formatação constitutiva das empresas *startups* em cotejo com o regime tributário aplicável (Elaborado pelo autor)

COMO DEVO RECEBER INVESTIMENTOS EM UMA STARTUP?

Existem algumas formas de recebimento de financiamento ou recursos de terceiros interessados em participar do desenvolvimento de uma *startup*.

O Marco Legal da *Startups*, nos termos da Lei Complementar nº 182, de 2021, estabeleceu diversas modalidades de investimento possíveis em *startups*, com o efetivo afastamento da responsabilidade dos investidores até que haja o ingresso formal da participação na sociedade. Vejamos:

Art. 5º As *startups* poderão admitir aporte de capital por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da *startup*, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes.

§ 1º Não será considerado como integrante do capital social da empresa o aporte realizado na *startup* por meio dos seguintes instrumentos:

I - contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa;

II - contrato de opção de compra de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa;

III - debênture conversível emitida pela empresa nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

IV - contrato de mútuo conversível em participação societária celebrado entre o investidor e a empresa;

V - estruturação de sociedade em conta de participação celebrada entre o investidor e a empresa;

VI - contrato de investimento-anjo na forma da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro 2006;

VII - outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor, pessoa física ou jurídica, não integre formalmente o quadro de sócios da *startup* e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa.

§ 2º Realizado o aporte por qualquer das formas previstas neste artigo, a pessoa física ou jurídica somente será considerada quotista, acionista ou sócia da *startup* após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária.

O Marco Legal das *Startups* afastou a responsabilidade daquele que investe em relação às eventuais dívidas da empresa *startup*, ao menos até que os investidores se tornem efetivamente sócios.

Em resumo, as modalidades de investimento estabelecidas são:

- 1) contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa = o investidor recebe a opção de aportar recursos na empresa mediante imediata subscrição de ações ou quotas;
- 2) contrato de opção de compra de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa = o investidor recebe uma opção para futura compra de ações ou quotas no caso do cumprimento de determinadas condições ou mediante a realização de determinadas tarefas
- 3) debênture conversível emitida pela empresa nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 = emissão de um título mobiliário em desfavor da empresa, em que o investidor compra um título da emitido pela *startup* e essa se compromete a pagar o valor principal acrescido de juros;
- 4) contrato de mútuo conversível em participação societária celebrado entre o investidor e a empresa = contrato de empréstimo em que o investidor tem a opção de receber o valor investido ou optar por convertê-lo em participação societária na *startup*;
- 5) estruturação de sociedade em conta de participação celebrada entre o investidor e a empresa = constituição de uma outra empresa para adquirir parte do capital social ou acionário da *startup*;

- 6) contrato de investimento-anjo na forma da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro 2006 = pessoa física ou jurídica que aporte recursos em *startups* classificadas como microempresas ou empresas de pequeno porte nos termos do art. 61-A até 61-D da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro 2006;
- 7) outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor, pessoa física ou jurídica, não integre formalmente o quadro de sócios da *startup* e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa

Cada modalidade de investimento apresenta seus riscos e repercussões de ordem tributária, motivo pela qual sua estruturação deve ser individualizada e levada a registro no cartório responsável pela constituição e formalização da empresa *startup*.

COMO DEVO CONTRATAR FUNCIONÁRIOS?

As opções de contratação para as *startups* no Brasil são aquelas descritas na CLT (Consolidação das Leis do Trabalho – Decreto-Lei nº 5.452, de 1943) ou por intermédio da terceirização prevista na Lei nº 6.019, de 1974).

O contrato de trabalho da CLT é aquele derivado a partir de uma relação de emprego, em que há a realização por uma pessoa física de serviço não eventual, mediante subordinação hierárquica e contraprestação financeira, intitulada salário (PORTO, 2020) e pode se dar por prazo indeterminado (arts. 443 e 452 da CLT) ou indeterminado (Art. 442 da CLT).

A terceirização ou outsourcing ocorre nas hipóteses descritas no art. 4º-A da Lei nº 6.019, de 1974, *verbis*:

Art. 4º-A. Considera-se prestação de serviços a terceiros a transferência feita pela contratante da execução de quaisquer de suas atividades, inclusive sua atividade principal, à pessoa jurídica de direito privado prestadora de serviços que possua capacidade econômica compatível com a sua execução. (Redação dada pela Lei nº 13.467, de 2017)

§ 1º A empresa prestadora de serviços contrata, remunera e dirige o trabalho realizado por seus trabalhadores, ou subcontrata outras empresas para realização desses serviços. (Incluído pela Lei nº 13.429, de 2017)

§ 2º Não se configura vínculo empregatício entre os trabalhadores, ou sócios das empresas prestadoras de serviços, qualquer que seja o seu ramo, e a empresa contratante. (Incluído pela Lei nº 13.429, de 2017)

O QUE SÃO STOCK OPTIONS? E VESTING?

Stock options e *Vesting* são instrumentos utilizados pelas *Startups* para incentivar a retenção de colaboradores qualificados em seus quadros. Consistem na oferta de um direito de opção de compra de ações da empresa em data pré-definida.

Funcionam como ferramentas para que as *Startups* ofereçam vantagens aos profissionais que desejam trabalhar no empreendimento, sem que tenha que receber salários altos ou outros benefícios. A empresa oferece como parte da contraprestação dos serviços disponibilizados a possibilidade do colaborador integralizar quotas ou ações em um momento futuro, caso o empreendimento tenha sucesso.

ELEMENTOS:

- a) autorização da empresa
- b) concessão de um direito ao empregado;
- c) determinação do número de ações;
- d) fixação do preço das ações;
- e) prazo de exercício da opção



FINALIDADE: Mecanismo de incentivo criado para manter profissionais alinhados com o próprio desenvolvimento de um projeto empresarial específico decorrente da respectiva valorização intrínseca da empresa com aumento do valor das ações, denominada *shareholder value* – Mitigação do Risco de Agência – Redução de custos trabalhistas, previdenciários e tributários – Auxilia a organização da tabela de capitalização (cap table)

A vantagem da utilização desse instituto de incentivo do ponto de vista trabalhista é que se ele for corretamente configurado não integrará o salário ou a remuneração do funcionário ou colaborador para qualquer fim, representando um benefício atrelado ao risco do próprio empreendimento ao qual o funcionário anuiu em colaborar (CALVO, 2020)

Os planos de opções de compra de ações ou aquisição de quotas geram um efetivo alinhamento de interesses e motivações dos profissionais que prestam serviços à empresa, o que desestimula eventuais comportamentos oportunistas dos beneficiários das opções (SANJAR, 2012).

Aumento da liquidez da empresa porque a partir da utilização desse sistema esta receberá a prestação de serviços dos futuros acionistas, sem ter que despendar recursos de forma imediata, sendo que tal situação é de maior importância para as empresas *Startups* que não possuem, ainda, recursos suficientes para a contratação de profissionais qualificados (MENDES, 2017)

VESTING = STOCK OPTIONS PARA LTDA = Contrato de aquisição de participação societária, geralmente utilizado em empresas *startups*, de forma gradual, mediante cumprimento de metas em um período de tempo (MAY, 2018)

O QUE O MARCO LEGAL DAS STARTUPS TROUXE DE NOVIDADE?

A Lei Complementar nº 182, de junho de 2021, implementou o Marco Legal das *Startups* no Brasil e trouxe, em síntese, as seguintes regras:

LIMITAÇÃO TEMPORÁRIA DE EXISTÊNCIA PARA OBTENÇÃO DE BENEFÍCIOS = o inciso II do §1º do art. 4º do Marco Legal estabelece a limitação de até 10 (dez) anos de inscrição no CNPJ da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil.

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE E AFASTAMENTO DO PODER DE GERÊNCIA DOS INVESTIDORES = De acordo com os incisos I e II do art. 8º do Marco Legal das *Startups*, os investidores que utilizarem as formas de investimento estabelecidos no art. 5º não serão considerados sócios ou acionistas, tampouco terão direito de gerência ou voto na administração da empresa, bem como não responderão por quaisquer dívidas trabalhistas, tributárias ou civis da empresa.

AUTORIZAÇÃO DAS EMPRESAS INVESTIREM EM P&DI NAS *STARTUPS* – o art. 9º do Marco Legal permite que as empresas que possuam obrigações de investimento em pesquisa, desenvolvimento e inovação, decorrentes de outorgas ou delegações, possam cumprir seus compromissos por intermédio do aporte de investimentos em *startups* via fundos patrimoniais, Fundos de Investimentos em Participações (FIP) e investimentos em editais públicos de financiamento, aceleração ou escalabilidade de *startups*.

SANDBOX REGULATÓRIO = O Marco Legal das *Startups* prevê em seu art. 11 a possibilidade de que os órgãos ou entidades de regulação integrantes da administração pública estabeleçam ambientes regulatórios experimentais (sandbox regulatório) para a atuação das *startups*. Ou seja, o Marco Legal confere a possibilidade de que sejam afastadas determinadas regras legais para que as *startups* possam desenvolver seu negócio em ambientes de experimentação, o que diminui o risco jurídico de sua atuação.

LICITAÇÃO = Os artigos 12 a 15 estabelece regras favoráveis para a realização de licitações e contratações públicas por parte do Estado em favor das empresas *startups*, inclusive com o estabelecimento da possibilidade de contratação de pessoas físicas ou jurídicas para testes de solução inovadoras por ela desenvolvidas ou a ser desenvolvidas, com ou sem risco tecnológico, constituindo em modalidade especial de licitação. As regras visam utilizar o poder indutivo do Estado nas contratações públicas para fomentar o setor de *startups*.

QUAIS SÃO AS MELHORES PRÁTICAS?

As empresas *startups* devem se valer desde o início de suas atividades da observância das melhores práticas de organização e regularidade (due diligence). Sugere-se a o estabelecimento de Memorando de Entendimento entre os fundadores, com o estabelecimento ainda que preliminar das regras básicas de convivência e organização interna das *startups*.

Deve-se procurar identificar os participantes e suas respectivas participações, a intenção de formalização de um empreendimento *startup*, a forma de saída, solução de conflitos, etc. Funciona como um “pré-contrato” ou uma expectativa de futura formalização do contrato social ou acordo de acionistas da empresa *startup*.

Conforme a evolução da empresa, a *startup* deve estabelecer o registro formal perante a Junta Comercial, a formalização de contratos de trabalho ou de terceirização dos colaboradores, manutenção de registro contábil, proteção da propriedade intelectual (patente, marca, software).

Também se destaca a necessidade de observância das regras gerais de proteção de dados em relação à eventual exercício de atividade econômica que possa utilizar dados pessoais de terceiros.

Essas boas práticas indicam profissionalismo e eficiência da empresa *startup* e serão avaliadas em eventuais rodadas de recebimento de investimentos ou mesmo de venda da empresa.

QUEM PODE ME AJUDAR? LINKS ÚTEIS

Diversos órgãos públicos e privados podem auxiliar na concepção e desenvolvimento de uma *startup*, cujos links seguem abaixo:

SEBRAE – <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/10-dicas-para-tirar-sua-ideia-do-papel-e-montar-uma-startup-de-sucesso,4cde974198962510VgnVCM1000004c00210aR-CRD>

CNI - <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/mei/programas-mei/mei-tools/>

Núcleo de Inovação Tecnológica da Universidade de Brasília - <http://cdt.unb.br/programase-projetos/nupitec/index/%3Chttp://cdt.unb.br/multincubadora/>

Multincumbadora da UnB - <http://disque.cdt.unb.br/multincubadora/multincubadora/index/?-menu-principal=multincubadora>

Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) - www.anprotec.org.br

Endeavor Brasil - www.endeavor.org.br

Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCT) - www.mct.gov.br

Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) - www.inpi.gov.br

Instituto Inovação - www.institutoinovacao.com.br

Secretaria de Estado da Ciência e Tecnologia (SECT) - www.sect.df.gov.br

ABSTARTUPS – <https://abstartups.com.br/>

INCUBADORA E ACELERADORA - <https://cotidiano.com.br/>

Ferramentas para startups por Steve Blank, autor do livro Startup: Manual do Empreendedor: <https://steveblank.com/tools-and-blogs-for-entrepreneurs/#startup-tools>

REFERÊNCIAS

BESSANT, John; TIDD, Joe. Gestão da Inovação: Integrando Tecnologia, Mercado e Mudança Organizacional. Tradução Félix Nonnenmacher. 5ª Edição. Porto Alegre : Bookman, 2015.

FALCÃO, João Pontual de Arruda. Startup Law Brasil: O Direito Brasileiro rege mas desconhece as Startups. Rio de Janeiro, 2017. Tese (Mestrado em Direito). Escola de Direito do Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas.

BRASIL. Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. Brasília, DF: Presidência da República, 1943. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del5452.htm.

_____. Decreto-Lei nº 1.568, de 26 de dezembro de 1977. Altera a legislação do imposto sobre a renda. Brasília, DF: Presidência da República, 1977. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598.htm.

_____. Lei nº 6.019, de 03 de janeiro de 1974. Dispõe sobre o Trabalho Temporário nas Empresas Urbanas, e dá outras Providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1974. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6019.htm.

_____. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre a Sociedade por Ações. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm.

_____. Lei nº 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 1996. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9430compilada.htm.

_____. Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998. Altera a Legislação Tributária Federal. Brasília, DF: Presidência da República, 1998. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718.htm. Acesso em: 23.jan.2021.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm.

_____. Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm.

_____. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília, DF: Presidência da República, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm.

_____. Lei Complementar nº 182, de 1º de junho de 2021. Institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Brasília, DF: Presidência da República, 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm.

CALVO, Adriana Carreira. A Natureza Jurídica dos Planos de Opções de Compras de Ações no Direito do Trabalho – Employee Stock Option Plans. 2020. Disponível em: <https://calvo.pro.br/a-natureza-juridica-dos-planos-de-opcoes-de-compra-de-acoes-no-direito-do-trabalho-employee-stock-option-plans/>.

ETZKOWITZ, Henry; ZHOU, Chunyan. Hélice Tríplice: inovação e empreendedorismo universidade-indústria-governo. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2017. v. 31. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142017000200023&lng=pt&tlng=pt.

MARINHO, Leonardo Maciel. Manual Jurídico das Startups: Tudo o que você precisa saber para iniciar sua startup. 1ª Edição. São Paulo, 2018.

MAY, Pedro. O Contrato de Vesting no Sistema Societário Brasileiro e a sua Aplicabilidade em Startups Constituídas na Forma de Sociedade Limitada. Florianópolis, Santa Catarina, 2018. Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de Bacharel em Direito. Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal de Santa Catarina.

MENDES, Gabriel Alexandre Fonseca. Aspectos jurídicos da opção do empregado nas participações dos stock options plans oferecidos pelo empregador e suas implicações no contrato de trabalho. Lisboa, 2017. Tese (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito. Universidade de Lisboa. Disponível em: <https://repositorio.ul.pt/handle/10451/31660>.

MIGUITA, Diego Aubin. Tributação das Startups. In: Direito das Startups – Volume II. JÚDICE, Lucas Pimenta (org.). Curitiba: Juruá, 2017.

OCDE. Manual de Oslo: Diretrizes para a Coleta e Interpretação de dados sobre Inovação Tecnológica. Rio de Janeiro: FINEP, 2005. Disponível em: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/manual-de-oslo_9789264065659-es.

PORTO, Éderson Garin. Manual Jurídico da Startup: Como Criar e Desenvolver Projetos Inovadores com Segurança. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2ª Edição, 2020.

ROSSINI, Guilherme de Mello; PESCADOR, Rafael Bertoldi. Aspectos Jurídico-Contábeis da Tributação das Startups: Vedações ao Simples Nacional, Alternativas ao Regime Simplificado e Remuneração dos Sócios. In: Startups: Aspectos Jurídicos Relevantes. MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy de. (orgs.). Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2ª Edição, 2019.

GUIA DIDÁTICO PARA
**CONSTITUIÇÃO DE
STARTUPS**

EDUARDO MAGALHÃES
EDUARDO ANTONIO FERREIRA

2021