



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

THIAGO MASCHIETTO LUCIO

STARTUP: ASPECTOS TRIBUTÁRIOS

**Assis/SP
2019**



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

THIAGO MASCHIETTO LUCIO

STARTUP: ASPECTOS TRIBUTÁRIOS

Projeto de pesquisa apresentado ao curso de Direito do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientando: Thiago Maschietto Lucio
Orientador: Leonardo de Gênova

Assis/SP
2019

FICHA CATALOGRÁFICA

L937s LÚCIO, Thiago Maschieto

Startups: aspectos tributários / Thiago Maschieto Lúcio. – Assis,
2019.

43p.

Trabalho de conclusão do curso (Direito). – Fundação Educacio-
nal do Município de Assis-FEMA

Orientador: Me. Leonardo de Gênova

1.Tributação 2.Direito empresarial 2.Startups

CDD342.2291

STARTUP: ASPECTOS TRIBUTÁRIOS

THIAGO MASCHIETTO LUCIO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do Curso de Graduação, avaliado pela seguinte comissão examinadora:

Orientador: _____
LEONARDO DE GENOVA

Examinador: _____
Inserir aqui o nome do examinador

RESUMO

Este trabalho descreve sobre como teve início as startups no Brasil e no mundo, abordando também o amparo legal e a legislação tributária sobre as mesmas, buscando assim explicar detalhadamente sobre cada um dos temas acima citados.

Para que esta monografia demonstrasse a fundo sobre o assunto foi realizado uma pesquisa exploratória sobre o conteúdo mencionado.

Essa pesquisa foi realizada através de obras, internet, artigos e outros meios, chegando a um diagnóstico sobre o tema, desde fatos presentes, como riscos e benefícios possíveis, também abordando a história de fatos de grande sucesso e renome mundial.

Palavras-chave: Direito; Empresarial; Startups; Tributário;

ABSTRACT

This work describes how the startups started in Brazil and in the world, also approaching legal protection and tax legislation on them, in order to explain in detail about each of the above topics. For this monograph to demonstrate deep about the subject was carried out an exploratory research on the content quoted above. This research was conducted through books, internet, articles and other media, arriving at a diagnosis on the subject, from present facts, as risks and possible benefits, also addressing the history of events of great success and world renown.

Keywords: Keyword Right; Keyword Business; Keyword Startups; Keyword Tributary

SUMÁRIO



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

	0
1. INTRODUÇÃO	7
2. DO PAPEL À REALIZAÇÃO DE UMA STARTUP	8
2.1. ORIGEM	8
2.2. FORMAS EMPRESARIAIS DAS STARTUPS	11
2.3. O EMPRESÁRIO E O EMPREENDEDOR	12
3. A VIABILIDADE DE UMA STARTUP	20
3.1. COMO ATRAIR UM INVESTIDOR	20
3.2. COMO EXPOR SEU PROJETO DE STARTUP	22
4. ASPECTOS JURÍDICOS DA STARTUP	26
4.1. CONCEITO	26
4.2. DOS TRIBUTOS	27
4.3. IMPOSTOS DAS STARTUPS	28
4.4. REGIME TRIBUTÁRIO DE UMA STARTUP	30
4.5. PROJETO DE LEI Nº321/2012	32
4.6. LEI DO INVESTIDOR ANJO	34
4.7. LEI DO BEM	34
4.8. LEIS DE INCENTIVO	35
5. CONCLUSÃO	37
REFERÊNCIAS	39

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como objetivo abordarmos assuntos relacionados sobre as startups, um conceito tecnológico que vem sendo muito utilizado no Brasil principalmente em tempos difíceis que estamos passando. Muitos veem como oportunidade de crescer, iniciando com uma ideia de risco na qual os custos iniciais são baixos e sua manutenção também é baixa, porém, o retorno financeiro é quase que imediato e sua mão de obra continua sendo barata.

Discorreremos sobre o perfil de pessoa que pode se aventurar nesse tipo de negócio, quais os requisitos a serem preenchidos para ser empresário e/ou empreendedor, este que está sendo muito utilizado nos dias de hoje em relação aquele. No decorrer da pesquisa poderemos ver a diferença entre um e outro.

Falaremos a origem das startups, quando surgiu, onde, e em qual momento histórico, a época que foi seu ápice e como é seu funcionamento desde do início passando pelo seu desenvolvimento (incubadora ou aceleradora) e os tipos de empresa que podem emergir com o sucesso da startup.

Abordaremos também as startups e a legislação brasileira, sobre a necessidade de formalizar as expectativas as intenções e tudo aquilo que for acordado entre os pretensos sócios da startup, para que não se torne foco de dores de cabeça futuramente.

Outro assunto importante é sobre a tributação das startups, que vem sendo um problema constante e até mesmo um dos motivos para que as startups não prosperem. Hoje não se tem uma forma de tributo uniforme para esse tipo de atividade, e diante do cenário nacional se discuti muito sobre a reforma tributária, e um tributo específico para esse tipo de atividade poderia ser uma solução e até mesmo um incentivo para quem quer iniciar seu negócio. Tudo isso será analisado por meio de pesquisas através de obras, internet, e outros meios que tenham o conteúdo a ser explanado.

2. DO PAPEL À REALIZAÇÃO DE UMA STARTUP

De início, será demonstrado a origem e o desenvolvimento das startups, tanto no Brasil quanto no mundo, sendo que posteriormente tratado sobre as possíveis pessoas que podem estar presentes, também apontando as formas empresariais para as mesmas.

2.1. ORIGEM

O termo Startup, em uma tradução literal, significa inicializar, começar ou dar partida a algo, porém, no ramo do direito empresarial, denominamos o termo para uma iniciativa, buscando dar vida a uma ideia, ou seja, empreender.

Blank e Dorf (2014, p. 48) compreende startup como:

“Uma startup não é uma versão menor de uma grande companhia. Uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recente e lucrativo. No início, o modelo de negócio de uma startup caracteriza-se pela flexibilidade de ideias e suposições, mas não tem clientes e nada sabe sobre elas.”
(Disponível em: http://uploadbox.world/pt/download/startup_manual_do_empendedor_o_guiapa_sso_a_passo_para_construir_uma_grande_empresa_348591.zip. Acessado em 21 de dezembro de 2018.)

As Startups são conhecidas como empresas que tem ideias inovadoras, a maior parte tecnológica, buscando algum empreendedor que acredite em seu potencial para emergir a ideia e buscar o crescimento junto ao sucesso.

Uma das histórias mais antigas sobre startups começa em 1938, quando dois amigos engenheiros, William Hewlett e David Packard, resolvem investir pouco mais de 500 dólares que juntos tinham em um aparelho desenvolvido por eles mesmos, no fundo de uma minúscula garagem em Palo Alto, na Carolina do Norte, criando um oscilador de áudio, que de início já conquistou clientes importantes como a Disney. A partir de janeiro de 1939,

Hewlett e Packard deram vida a conhecida mundialmente como HP, empresa líder entre os anos de 2007 e 2013 na área de computadores e notebooks.

O termo Startup começou a tornar-se conhecido na Carolina do Norte, mais especificamente no Vale do Silício, por volta da década de 90, logo ao tomarem conta da crescente de novos empreendedores buscando projetos sustentáveis e de alta lucratividade, isto fez com que este conceito se ampliasse para assim buscar pessoas que investissem em seus projetos.

O ponto principal dos projetos da época era da área tecnológica, marcado como *internet bubble*, ou seja, a bolha da internet. Nesta época aconteceu o surgimento de, até então ideias, para grandes empresas, tais como o Google e a Apple, posteriormente também empresas de sucesso, como Facebook, com isso explicava o nome de bolha da internet.

Já no Brasil, surgiram no início dos anos 2000, porém ganharam destaque após 2010, como maioria seguindo a tendência americana; portanto startups da área de tecnologia e sonhando em sair de um projeto, tornando-se assim uma empresa de renome, segundo ALVES (2013, p.74):

“A Geração y, conceito usado para caracterizar pessoas que nasceram na década de 80 e 90. Essas pessoas são caracterizadas por possuírem afinidades com os recursos tecnológicos, são elas que estão na liderança da nova maneira de fazer negócios, as startups de tecnologia. Nos Estados Unidos, as startups de tecnologia vêm se expandindo desde os anos 90, período da bolha da internet, e o Brasil vem mostrando um potencial a partir dos anos 2000, no entanto, foi nos anos de 2010 e 2011 que ganhou força.”

(Disponível

em:

https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/3366/3/Startups_Monografia_Medeiros.pdf. Acessado em: 10 jan. 2018.)

Hoje em dia no Brasil existem mais de dez mil empresas do estilo startups, movimentando uma grande quantia para a economia da nação e incentivando cada vez mais jovens a se aventurar nesse mundo, sendo assim tentar tirar seu “sonho” do papel e buscar empreendedores a acreditar nas suas “paixões”.

Abaixo estão dois gráficos dos estados com mais startups e também as cidades com o maior número de startups, conseqüentemente os melhores lugares para se iniciar com uma startup e aonde se tem um incentivo maior, que é suporte para esse determinado tipo de atividade.

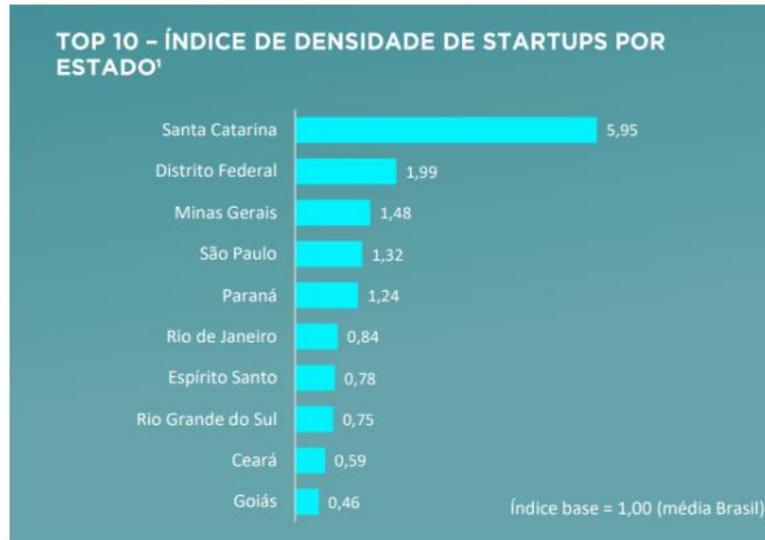


Figura 1: Índice de densidade de Startups por Estado (In: <https://www.dumoney.com.br/inovacao/melhor-regiao-do-brasil-para-abrir-uma-startup/> acesso em: 20/07/2019)

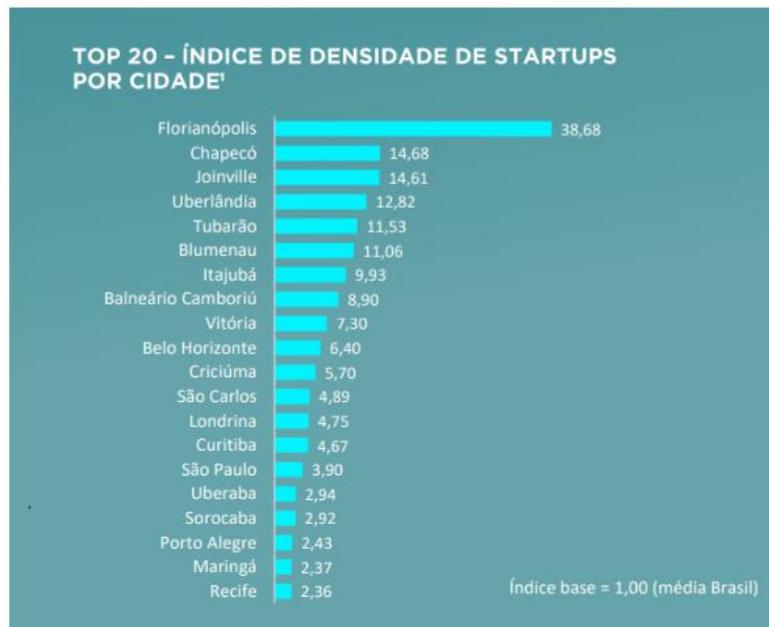


Figura 2: Índice de densidade de Startups por cidade (In: <https://www.dumoney.com.br/inovacao/melhor-regiao-do-brasil-para-abrir-uma-startup/> acessado em: 20/07/2019)

As Startups têm como requisitos a inovação, o potencial, perspectiva de futuro, a flexibilidade e simplicidade na ideia, assim podendo buscar com maior facilidade, uma vez

que, preenchendo estes requisitos, a chance de sucesso e lucro é relativamente grande para o empreendedor.

2.2. FORMAS EMPRESARIAIS DAS STARTUPS

Dá-se o conceito de empresa, segundo Silvia Bertani (2014, p02):

“[...]empresa é uma atividade econômica organizada com a finalidade de fazer circular ou produzir bens ou Serviços. Empresa é, portanto, atividade, algo abstrato.”
(Disponível em: <https://silviabertani.files.wordpress.com/2014/07/os-sujeitos-no-direito-empresaria-economico.pdf>. Acessado em: 10 de janeiro de 2018.)

As empresas do tipo startup, como são empresas novas, devem buscar as formas empresariais que visem maior viabilidade econômica para a mesma, podendo posteriormente ser alterada por ser viável, pois é a chave para conseguir caminhar.

Portanto antes de começar a exploração da atividade econômica deve se registrar a empresa, no registro das empresas de acordo com a Lei n. 8934 de 1994. Tais formas empresariais possíveis são: Empresário Individual, Micro Empresário Individual (MEI), Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) todos estes não existem a necessidade de um sócio, porém, pode se optar pelas sociedades empresárias, que neste caso sim precisa de um sócio.

Se a startup for uma MEI não poderá ter sócios, no máximo um funcionário e será controlado sua receita bruta anual, não podendo passar de R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), valor que entrou em vigor em janeiro de 2018, quanto a parte tributária discorrerei em separado no terceiro capítulo.

Existe uma diferença entre a escolha de uma MEI e de Empresário Individual, notando uma diferença quanto a atividade e ao faturamento, sendo a MEI mais restrita. O empresário individual não poderá ter sócios como o MEI, porém sua receita bruta anual poderá chegar a até a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) se considerado ME (micro empresa) e até R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) se for EPP (empresa de pequeno porte), outro fato de suma importância é quanto ao patrimônio da empresa, uma vez que não se distingui da figura do empresário.

Já em relação a EIRELI (empresa individual de responsabilidade limitada) é constituída apenas de uma pessoa que detém todo o capital para si, não podendo ser inferior a 100 (cem) salários mínimos, fato é que a EIRELI protege a pessoa do empresário, uma vez que é estabelecido que apenas o patrimônio social da empresa esteja comprometido.

2.3. O EMPRESÁRIO E O EMPREENDEDOR

De forma a detalhar as pessoas da relação empresarial, demonstraremos através de alguns conceitos sobre os mesmos, junto com sua diferenciação e importância no quesito de uma startup.

A primeira pessoa na qual discorrerei é sobre a figura do empresário, segundo o Código Civil de 2002:

*“[...]Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”
(Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm.
Acessado em 20 de dezembro de 2018.)*

De forma menos restritiva que o código civil, Fabio Ulhoa Coelho(2008) conceitua empresário como:

*“Empresário é a pessoa que toma a iniciativa de organizar uma atividade econômica de produção ou de circulação de bens e serviços.”
(Disponível em: Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa. 20. ed. Saraiva, 2008. Consultado em 25 de janeiro de 2018.)*

A partir daí entende-se como um conceito restrito de empresário aquele que exerce função econômica organizada como profissão sua, de forma habitual, ou seja, no tocante as startups, é aquele que registra na junta comercial a atividade que almeja, com o intuito de fazer a mesma circular perante a economia, podendo ser das formas vistas no subtópico anterior, tendo então uma distinção de empresário e as demais figuras da empresa.

Já o empreendedor de uma startup, comumente busca um investidor que o ajude a realizar a ideia, por tanto não é uma tarefa simplesmente fácil, pois para alcançar alguém que invista, sua ideia terá de ser muito promissora e bem elaborada.

O empreendedorismo no seu significado literal é nada mais que resolver um problema ou uma situação difícil. Já no tocante a empresas, a palavra se liga a inovação, coragem, aproveitar, entre outros significados que podemos encaixar como empreendedorismo.

Sendo assim considera-se empreendedor, aquele que vê uma situação e busca aproveitá-la, uma pessoa visionária, ou seja, vê em uma startup um produto que será muito lucrativo, algo inovador, consegue ter sensibilidade do que está em falta no mercado, além de idealizar ele também agrega capital a empresa, concretiza e conduz.

De forma distinta de empresário, o empreendedor nem sempre é um empresário, como também nem sempre obtém sucesso, como por exemplo, um empreendedor pode identificar uma oportunidade, dar vida a ela (tornando-se um empresário), ou também pela falta de prática empresarial pode ver o tão imaginado negócio lucrativo ir por água a baixo por má gestão, ou seja, são figuras diferentes mas podem ser parecidas, não semelhantes.

No caso de startups, do setor tecnológico como um exemplo, a partir da sua ideia ele gera a riqueza, ou seja, ele busca expor sua ideia para que a partir daí algum investidor acredite que irá gerar lucro e prosperidade da ideia.

Um empreendedor se distingue no ponto da habitualidade, o empresário está para que aquele exercício do mesmo seja próspero, o empreendedor é ousado, revolucionário, arrisca em suas ideias para buscar investidores e a partir daí sim prosperar como um empresário real.

Já a figura do investidor, mediante as startups, é a figura que acredita na ideia, acredita na inovação, com isso investe para buscar sua concretização, para que a mesma se torne um sucesso e retribua o investimento, além do lucro almejado com tal investimento.

O investidor não é apenas ir lá é dar capital e aguardar, nem sempre é certo o lucro ou até mesmo o retorno do investimento, portanto é uma figura de extrema inteligência, um investidor de sucesso busca analisar a proposta, entender a expansão que poderá ter, analisar a rentabilidade, ver as perspectivas de mercado e por fim, se tudo for positivo, agregar seu capital aquela ideia.

No tocante a startups existe uma figura chamada investidor anjo, é o que a maioria das startups buscam, normalmente são ex-empresários que têm uma visão ampla de negócios, normalmente é composto por 2 a 5 membros investidores, fatia esta que diminui o risco e valor de investimento, uma vez que o valor é alto e o retorno é pouco, porém compensatório a longo prazo. Portanto, além de agregar patrimônio ao empreendedor de uma startup, esta figura também colabora com sua experiência, de forma indireta, para apoiar os trilhos do sucesso da startup e do empreendedor.

Não podendo esquecer a figura do sócio, que de forma resumida, é aquele que se associa a outro na sociedade empresária, seus direitos e deveres são diferentes dos da pessoa jurídica e não se confundem.

Conforme previsto no Código Civil de 2002 em seu artigo 981:

“Celebram contrato de sociedade as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir, com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados.”

(Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm. Acessado em 20 de dezembro de 2018.)

A figura do sócio vem para apoiar e unir esforços junto a sociedade, lembrando que a empresa é a dona de si mesma, não os sócios; considera-se também o contrato o qual foi estipulado o ingresso do sócio e também as ações que os mesmos podem fazer, junto com seus direitos e deveres.

Conforme citado acima são estas as figuras presentes nas relações empresariais, não esquecendo dos funcionários, porém, focados nas partes que compõe as pilasstras da empresa e em relação os possíveis encaixes referentes as startups em sua criação.

Abaixo um gráfico com perfil de empreendedor no Brasil, os motivos para empreender e algumas áreas para investir que tem crescido no Brasil:

RAIO-X DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

BRASILEIROS

EMPREENDEDORES:

36,4%
49,3 milhões
dos brasileiros
empreenderam de alguma
forma nos últimos anos.

20,3%
27 milhões são
empreendedores iniciais.

16,3%
22 milhões já estão com uma ideia em
execução e remuneram funcionários ou
retiram lucro há pelo menos três meses.



POR QUE

EMPREENDER?



12,1%

**Oportunidade
de investimento**

16,3 milhões
de empreendedores.



8,1%

Necessidade

10,9 milhões
de empreendedores.

EMPREENDEDORES E

EMPREENDEDORAS



25,4 milhões
dos homens brasileiros são
empreendedores.



23,9 milhões
das mulheres são
empreendedoras.

FAIXA ETÁRIA

18-24

6 milhões dos brasileiros que são empreendedor es têm entre 18 e 24 anos.

25-34

14,6 milhões dos brasileiros que são empreendedor es têm entre 25 e 34 anos.

35-44

12,4 milhões dos brasileiros que são empreendedor es têm entre 35 e 44 anos.

45-54

10,3 milhões dos brasileiros que são empreendedor es têm entre 45 e 54 anos.

55-64

6,1 milhões dos brasileiros que são empreendedor es têm entre 55 e 64 anos.

QUAL A ESCOLARIDADE?



30,7%

Formação universitária completa

3,5 milhões dos empreendedores brasileiros que chegaram à faculdade ou foram além tornaram-se empreendedores.



41,6%

Fundamental incompleto

14,6 milhões dos brasileiros que têm o ensino fundamental incompleto tornaram-se empreendedores.

APENAS RICOS

PODEM EMPREENDER?

Qual era a renda das pessoas que se tornaram empreendedoras?



10,8%

2,2 milhões até R\$ 998,00



13,4%

6,2 milhões até R\$ 1996,00



16,2%

5 milhões até R\$ 2994,00



21,2%

6,5 milhões até R\$ 5998,00



39,5%

2,5 milhões mais de R\$ 5998,00

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS APOSTAS?



O EMPREENDEDORISMO BRASILEIRO INOVA?



EU VOU FICAR RICO?

A maioria dos empreendedores brasileiros são conhecidos como “empreendedores de subsistência”, que faturam entre 1 salário mínimo ao mês e **R\$ 12 mil ao ano**.



OS BRASILEIROS REALMENTE QUEREM EMPREENDER?



Figura 3: Perfil dos brasileiros empreendedores (In:

<http://pages.terraempresas.com.br/infografico-empendedorismo> acessado: 20/07/2019)

3. A VIABILIDADE DE UMA STARTUP

Uma startup, como vimos anteriormente, é uma ideia empreendedora que busca o sucesso, de forma bem resumida, porém existem alguns questionamentos acerca do desenvolvimento dessa ideia até a concretização, como atrair investidores a sua startup, como expor a ideia, onde expor a ideia, entre outros questionamentos os quais explanarei a seguir.

3.1. COMO ATRAIR UM INVESTIDOR

Para sua startup ter um pontapé inicial de um investidor, é necessário ser muito bem planejada, para assim tornar uma promessa visível e viável. Como dito anteriormente, o tipo empresarial o qual o empreendedor optar tem que condizer muito bem a realidade e ser atrativo o suficiente para que o investidor se sinta seguro para aplicar capital na ideia.

A decisão do tipo societário deve ser formalizada o quanto antes, para contratos com investidores ou colaboradores, em regra, sempre vai priorizar as divisões de lucro para os fundadores, porém é interessante deixar uma reserva de cotas para que um dia os colaboradores possam adquirir e tornar-se sócios, é uma opção chamativa, outra questão que torna seu projeto organizado e viável é a divisão para aquisição de cotas, possibilitando também a entrada de sócios investidores.

Quanto a cada tipo societário a ser escolhido demonstrarei alguns pontos para cada pretensão do empreendedor.

O MEI (Microempreendedor individual) é uma opção rápida e barata, é a ideal para quem quer começar sozinho, ou seja, sem sócios, investidores ou funcionários, lembrando as características como quanto ao limite de receita entre outros citados acima.

Já a EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada) tem características parecidas com o MEI, ideal para empreendedores que tem capital social mínimo, ajudando a abrir um leque maior quanto a movimentação de dinheiro, junto as limitações anteriormente ditas.

A Sociedade Limitada é mais viável para empreendedores que iniciam com outros sócios, pois tem um custo reduzido e é bem flexível, lembrando que este tipo é vantajoso quanto a

tributação, sendo então mais “suave”, fato este que não ocorre nas Sociedades Anônimas, para a efetivação da Sociedade Limitada é necessário o contrato social, que é o acordo de responsabilidade entre os sócios, parte deste tipo é vantajoso, porém, existe restrições que devem ser pensadas de antemão, uma delas é a dificuldade para obter investimentos.

Para o empreendedor que busca investimento o tipo societário ideal é a Sociedade Anônima, apesar de mais custosa e complexa é bem vantajosa, funcionando de forma similar a Sociedade Limitada, para quem busca investidor é ideal, pois ela permite mais de uma classe de acionistas, sendo assim, mais convidativa.

Quanto aos tributos de cada será tocado em outra parte, de forma isolada, mencionando tipo a tipo societários, seus benefícios e desvantagens.

Sendo assim, a base de uma startup vai ser o apoio para viabilizar o projeto, sendo atraente para investidores, uma vez que bem elaborada a base e o projeto interessante e lucrativo a chance de conseguir um investidor se torna maior.

É necessário ter pleno domínio do seu projeto, pois em eventos de exposição como os Meetups, Fomenta Vale entre outros, é uma forma de conseguir um investidor, uma forma menos formal e de sucesso, pois através de um diálogo entre vários possíveis investidores prevalecera aquele que expõe melhor sua ideia e os convence que será digno de seu investimento, além dos meetups existem também incubadoras de startups e aceleradoras, que também servem para expor as ideias de startups para futuros investidores.

No entanto é uma tarefa árdua e concluímos que, de acordo com Mateus Pinto(online), do Guia do Empreendedor o seguinte:

“Quantas vezes será necessário repetir o pitch, a apresentação e entregar o plano de negócios? Sinceramente, não sei, pois perdi as contas quando fui buscar investidores para a minha empresa, mas sei que a persistência valeu a pena! Só tome cuidado com uma coisa: no mundo dos negócios, tudo o que não dá resultado deve ser revisto. Saber exatamente quais são os pontos que precisam de revisão e quais devem ser deixados intactos é o que diferencia os bons empreendedores dos demais. E lembre-se: persista na ideia, mas não seja teimoso com métodos e informações que não estão surtindo efeito, eles podem ser alterados!”
(Disponível em: <https://guiaempreendedor.com/6-dicas-para-conquistar-investidores-para-uma-nova-empresa/>. Acessado em: 29 de janeiro de 2018.)

É insistindo e persistindo, com atenção a todos os detalhes tratados acima e não desistindo, que conseguirá um investidor para apoiar seu projeto.

3.2. COMO EXPOR SEU PROJETO DE STARTUP

A ideia das startups começou, como dito anteriormente, no Vale do Silício, na Carolina do Norte, junto a essa ideia veio também a ideia dos meetups, que são encontros mais casuais, segundo Daniela Moreira (online):

“Meetup é um encontro informal em que as pessoas conversam de pé, facilitando a circulação e o networking. A ideia vem do Vale do Silício, em que eventos como esse são tão comuns quanto um happy-hour.”
(Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/como-funcionam-os-meetups/>.
Acessado em 15 de janeiro de 2019.)

Com o intuito de uma conversa descontraída, falar sobre os projetos e ideias, possíveis investidores, esse é motivo para sempre ter domínio sobre sua ideia e como torná-la atraente aos olhos de quem você irá conversar, as vezes pode não ser tão boa a ideia, mas a retórica sendo boa pode fazer dar certo.

Esses eventos conhecidos como Meetups para alguns não tem muita repercussão ao falar, pois é pouco familiarizado com a ideia, porém, mesmo fora do eixo das cidades grandes onde habitam várias pessoas as quais tem interesse em startups e investidores, esses eventos têm se tornado cada vez mais sucesso, pois muitas vezes não esperam muitas pessoas, porém ao ver a quantidade de interessados presentes quintuplica quanto a expectativa.

A questão principal dos meetups é sem dúvida a pouca formalidade, pois mesmo pequenos investidores vão aos eventos para conhecer e talvez até achar alguma ideia digna de investimento, pois o fator pressão ou o medo de ser ignorado por não ser um investidor potencial fica de lado, devido a casualidade, ou até mesmo conhecer o jeito que os empreendedores agem para um dia quem sabe também se tornar um empreendedor.

Existem instituições e empresas que são conhecidas como incubadoras de startups, estas fazem o papel de uma incubadora mesmo, como de recém nascidos que não estão prontos para sair a vida real, porém com empresas, que mesmo com um empreendedor já muito experiente pode sempre agregar e tornar a startup mais robusta, assim podemos dizer, para o mercado futuro.

As incubadoras, através de escolhas de projetos promissores, trazem para dentro de seu convívio estes empreendedores, durante o processo de incubação são oferecidas diversas

oficinas como marketing, financeira, pessoal, tecnológica, entre várias outras infinidades, além de ter o contato com outros empreendedores e aprender com o convívio, tendo também professores e equipe sempre com sede de conhecimento, trazendo assim o melhor feedback possível para a ideia tornar-se, se assim podemos dizer, um feto forte e pronto para ser inserido na vida real, conforme expõe a UFMS (online) em sua página de inovações o seguinte:

“Basicamente o objetivo de uma incubadora é reduzir a taxa de mortalidade das pequenas empresas. Para isso, as incubadoras oferecem um ambiente flexível e encorajador onde são oferecidas uma série de facilidades para o surgimento e crescimento de novos empreendimentos a um custo bem menor do que no mercado, na medida em que esses custos são rateados e as vezes subsidiados. Outra razão para a maior chance de sucesso de empresas instaladas em uma incubadora, é que o processo de seleção capta os melhores projetos e seleciona os empreendedores mais aptos, o que naturalmente amplia as possibilidades de sucesso dessas empresas.”
(Disponível em: <https://aqinova.ufms.br/funcacao-da-incubadoras-de-empresas/>. Acessado em 20 de janeiro de 2018.)

Via de regra, o processo de incubação é feito em regiões onde existe uma necessidade previa do recurso apresentado na startup, como por exemplo em determinada região existe a necessidade de fomentar a telecomunicação, sendo assim a incubadora buscará apoiar uma startup a qual tratará sobre esse tema.

Normalmente é feito processo de incubação de uma empresa em centros universitários, onde existem profissionais capacitados os quais fazem a empresa, mesmo que debilitada, ganhar forças para se estabilizar, oferecendo uma estrutura física para desenvolver o trabalho. Após o processo de incubação, o empreendedor receberá um diploma o qual refere-se a plena capacitação do projeto para efetivar no mercado, uma vez que entende-se que ele esteja pronto.

Lembrando que não se trata apenas de empresas novas, podendo ser até pessoa física com um projeto visionário e queira constituir uma empresa, como também empresas já existentes, porém com novos projetos a serem desenvolvidos na incubadora.

Já as aceleradoras são empresas as quais o objetivo é apoiar e investir para um desenvolvimento e crescimento rápido, ajudando o projeto a decolar e conseguir novos investidores.

Conforme Pedro Waengertner (online) conceitua o papel de uma aceleradora como:

“Além dos serviços de apoio e benefícios oferecidos, a aceleradora investe também um pequeno valor financeiro, o chamado survival money e, em contrapartida, torna-

*se sócia da startup até o desinvestimento, que é quando sua participação é vendida para investidores ou empresas”
(Disponível em: <https://www.napratica.org.br/o-que-e-aceleradora/>. Acessado em 12 de fevereiro de 2018.)*

Com isso uma aceleradora traz o projeto para dentro delas, apoiando com mentoria e financeiramente, em contrapartida torna-se sócia do projeto a venda de sua participação a investidores, com isso o empreendedor tem acesso a redes de contatos de grandes investidores os quais sozinho seria muito mais difícil de ter este contato e grandes empresas as quais podem também acatar e investir no projeto, dependendo da aceleradora escolhida será o rumo a qual sua ideia tomará, algumas tem vários mentores, outras grande exposição e contato quanto ao conteúdo, outra tem fácil internacionalização da ideia e assim por diante.

No que diz a aceleradora, deve-se tomar muito cuidado, pois existem empresas as quais não cobram percentuais e também nada agrega, sendo assim é mais fácil nomear de “desaceleradores”, pois fazem o projeto “turistar” por diversas aceleradoras sem nenhum resultado.

Vale citar uma história de uma empresa bem conhecida que começou como uma startup e hoje contribui para as demais startups: o GOOGLE!

O primeiro escritório do Google foi um quarto de jovens estudantes, Larry Page e Sergey Brin, na universidade de Stanford, em 1996, o serviço, na época, era chamado de “Back Rub”, com a ideia primaria de criar um ranking de sites não de acordo com acessos, mas sim com a qualidade e relevância das informações.

O site passou a funcionar nos servidores da universidade, até o ano de 1997 que nasceu o até hoje conhecido como “Google!”, com a missão de organizar uma infinita coleção de informações existentes na internet.

No ano de 1998 veio o primeiro investimento, Andy von Bechtolsheim emitiu um cheque no valor de U\$100.000,00 (cem mil dólares) nomeado a empresa ‘Google Inc.’, a qual não existia até o presente momento, fato este que fez Brin e Page demorasse 1 mês para depositar o cheque, até consolidar a conta da empresa.

Após o investimento, o Google saiu do dormitório para uma garagem na Califórnia, logo depois para um escritório, no qual trabalhavam 8 funcionários em 1999, após 5 anos

mudou-se para Googleplex onde está acomodada até hoje, na época com 19mil funcionários, hoje emprega 57 mil funcionários em 40 países nos quais têm escritório.

O ponto em questão para o sucesso do Google foi sua ideia, baseando-se em uma necessidade que era tornar a vida do internauta mais fácil, com toda sua metodologia, não copiando nenhuma ideia e nem tentando melhorar algo que já tinham acesso, o fato relevante foi a inovação, algo que não existia e agora é uma das empresas de maior renome e valor do mercado mundial.

Hoje em dia o Google lançou um programa de aceleradoras de startups no Brasil e em outros países, justamente o ponto que a empresa começou, agora voltando a apoiar “novos Googles“, uma retribuição tanto quanto generosa, pois é vivenciar em uma das maiores empresas e que fez seu projeto dar certo.

4. ASPECTOS JURÍDICOS DA STARTUP

Nesse capítulo abordaremos as formas possíveis quanto aos tributos de uma startup, as formas que podem beneficiar o início de um projeto de startup e os cuidados a serem tomados tributariamente.

4.1. CONCEITO

Quanto ao conceito de tributo, segundo o artigo 3º do Código Tributário Nacional dispõe o seguinte:

“Art. 3º Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.
(Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.)

Segundo Fernando Antônio Soares de Sá Junior (online) conceitua-se direito tributário como:

“Ramo do Direito Público que se ocupa com a normatização dos tributos, regulando sua criação, cobrança, suspensão, extinção e fiscalização.”
(Disponível em: <https://www.dropbox.com/sh/q0hpvo93ztcoty1/AABMDncf1QMe6tx0BzTDEixRa/3%C2%BA%20Adm%20-Direito%20Tribut%C3%A1rio?dl=0&preview=Aula+01+-+Conceito+e+Princ%C3%ADpios.pptx#>. Acessado em 11 de janeiro de 2019.)

Entende-se por isso que tributos é uma obrigação da pessoa, tanto física quanto jurídica, a prestar dinheiro ao estado, não sendo decorrente de contrato, não voluntária ou facultativa, ou seja, é obrigatório seu pagamento, no tocante a pecúnia diz a respeito que seu pagamento deve ser feito em moeda nacional, não de bens diversos de dinheiro, desde que não se constitua de ato ilícito essa tributação, ou seja, a multa distingue-se de tributo por ser decorrente da prática de ato ilícito, somente lei pode instituir um tributo, atento ao princípio da legalidade, podendo existir algumas exceções como em todo ramo do direito, e por fim só poderá ser cobrada mediante um lançamento, por um ato administrativo.

Ademais é uma breve introdução para adentrarmos com maior riqueza de detalhes e conhecimento sobre o tema, na direção de um começo amplo e ao final um afunilamento para chegar ao ponto em questão tratado nesta monografia, as startups e sua tributação.

4.2. DOS TRIBUTOS

Os tributos a serem pagos de forma pecuniária pelo cidadão podem-se dividir em 5 tipos de classificações: impostos, taxas, contribuições de melhoria, empréstimos compulsórios e contribuições parafiscais.

O primeiro tipo de tributo a falarmos é o imposto, que segundo o artigo 16 do Código Tributário Nacional diz:

“Imposto é o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte.”
(Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.)

Sendo assim podemos dizer que o imposto é uma forma de tributação que não está vinculada diretamente a uma ação estatal, ou seja, não precisa de uma contraprestação pra existir.

Por sua vez, as taxas estão descritas no artigo 77 do Código Tributário Nacional, onde conceitua como:

“As taxas cobradas pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou pelos Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, têm como fato gerador o exercício regular do poder de polícia, ou a utilização, efetiva ou potencial, de serviço público específico e divisível, prestado ao contribuinte ou posto à sua disposição.”
(Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.)

As taxas entendem-se pelo fato gerador a disposição ou a efetiva utilização de serviços a qual compete ao estado, mesmo que não utilizado está à disposição e terá o contribuinte que se dispôr a efetivar o pagamento.

Presente no artigo 81 do Código Tributário Nacional temos a contribuição de melhoria, no presente artigo relata o seguinte:

“A contribuição de melhoria cobrada pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou pelos Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, é instituída para fazer face ao custo de obras públicas de que decorra valorização imobiliária, tendo

como limite total a despesa realizada e como limite individual o acréscimo de valor que da obra resultar para cada imóvel beneficiado.”
 (Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.)

Tal artigo relata a possibilidade de cobrança de imposto de contribuição de melhoria mediante a obras as quais realizadas tendem a crescer devida valorização ao imóvel do contribuinte, com os limites totais da divisão de despesas e individual o valor acrescido ao beneficiado.

Podemos ver também em referência ao empréstimo compulsório no artigo 15º do Código Tributário Nacional e seus incisos a seguinte disposição:

“Somente a União, nos seguintes casos excepcionais, pode instituir empréstimos compulsórios:
I - guerra externa, ou sua iminência;
II - calamidade pública que exija auxílio federal impossível de atender com os recursos orçamentários disponíveis;
III - conjuntura que exija a absorção temporária de poder aquisitivo.”
 (Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.)

No disposto acima aponta situações as quais a União poderá confiscar pecúnia do cidadão em face a União a título de suprir necessidades emergenciais, no intuito de tal arrecadação ser voltada para fim de recursos, fixando prazo e forma de resgate da quantia confiscada como um empréstimo para a União.

Por último, as contribuições parafiscais, que é a atribuição de certos tributos para a finalidade de certas pessoas, não do Estado, para beneficiar suas próprias finalidades, não dando a competência de criar tributos, apenas a capacidade, voltada para beneficiar o contribuinte caso necessite, como uma contribuição para seguro de acidente de trabalho como um exemplo.

4.3. IMPOSTOS DAS STARTUPS

Na área empresarial existe a tributação de diversos impostos, os quais confundem e complicam a vida de novos empreendedores que estão a emergir sua startup, tais como: o ISS (Imposto sobre Serviços), ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para casos de prestações de serviços e

para os casos das demais atividades econômicas são: IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica), CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), PIS (Programa de Integração Social) e COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social).

O IRPJ é para pessoas físicas e jurídicas domiciliadas no país, atribuído através do lucro, podendo ser real, arbitrado ou presumido, com a alíquota de 15% sobre o lucro apurado da empresa.

O ISS é de competência do Distrito Federal e de municípios, tendo o fato gerador os serviços fornecidos listados na Lei Complementar 116/2003, a qual demonstra o seguinte:

“Art. 1º O Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, de competência dos Municípios e do Distrito Federal, tem como fato gerador a prestação de serviços constantes da lista anexa, ainda que esses não se constituam como atividade preponderante do prestador.

§ 1º O imposto incide também sobre o serviço proveniente do exterior do País ou cuja prestação se tenha iniciado no exterior do País.

§ 2º Ressalvadas as exceções expressas na lista anexa, os serviços nela mencionados não ficam sujeitos ao Imposto Sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS, ainda que sua prestação envolva fornecimento de mercadorias.

§ 3º O imposto de que trata esta Lei Complementar incide ainda sobre os serviços prestados mediante a utilização de bens e serviços públicos explorados economicamente mediante autorização, permissão ou concessão, com o pagamento de tarifa, preço ou pedágio pelo usuário final do serviço.

§ 4º A incidência do imposto não depende da denominação dada ao serviço prestado.”

(Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp116.htm. Acessado em: 15 de janeiro de 2019.)

A alíquota máxima prevista e fixada para o ISS é de 5% conforme prevista no artigo 8º da mesma Lei Complementar, já a mínima é prevista no artigo 88 da Constituição Federal de 1988, através da Emenda Constitucional nº 37, fixando em 2% como mínimo para alguns serviços listados em específico.

O PIS está descrito na Lei Complementar nº 07 de 1990, a qual relata sua criação e sua definição como:

“Art. 1.º - É instituído, na forma prevista nesta Lei, o Programa de Integração Social, destinado a promover a integração do empregado na vida e no desenvolvimento das empresas.

§ 1º - Para os fins desta Lei, entende-se por empresa a pessoa jurídica, nos termos da legislação do Imposto de Renda, e por empregado todo aquele assim definido pela legislação trabalhista.

§ 2º - A participação dos trabalhadores avulsos, assim definidos os que prestam serviços a diversas empresas, sem relação empregatícia, no Programa de Integração Social, far-se-á nos termos do Regulamento a ser baixado, de acordo com o art. 11 desta Lei.”

(Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp07.htm.
Acessado em 15 de janeiro de 2019.)

Entende-se que a criação do PIS buscou a integração do trabalhador para garantir o desenvolvimento das empresas que os mesmos integram.

O COFINS é uma contribuição calculada com base na receita bruta da empresa, com base na Lei Complementar nº 70, de 30 de dez. de 1991, no seu artigo 1º, o qual relata o seguinte:

“Art. 1º Sem prejuízo da cobrança das contribuições para o Programa de Integração Social (PIS) e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), fica instituída contribuição social para financiamento da Seguridade Social, nos termos do inciso I do art. 195 da Constituição Federal devida pelas pessoas jurídicas inclusive as a elas equiparadas pela legislação do imposto de renda, destinadas exclusivamente às despesas com atividades-fins das áreas de saúde, previdência e assistência social.”
(Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp70.htm.
Acessado em: 16 de janeiro de 2019.)

A alíquota da COFINS será de 7,6% da receita bruta da empresa em face da União.

O CSLL é aplicado conforma a apuração e pagamento do IRPJ, sua alíquota é de 9%.

O ICMS é o imposto sobre mercadoria e serviços, tendo uma variação de alíquota conforme os estados em que a empresa se encontra e para o qual a mercadoria ou o serviço é destinada.

O IPI é previsto na Constituição Federal, trata sobre produtos industrializados, tendo uma alíquota de grande variação de acordo com o tipo de produto o qual se trata, podendo chegar a mais de 300% como no caso do cigarro.

4.4. REGIME TRIBUTÁRIO DE UMA STARTUP

Um projeto de startup que está a emergir deve manter-se atento ao regime tributário ao qual deve se enquadrar, pois está em um conglomerado de leis as quais regem os tributos os quais a startup terá de pagar, nesta hora deve-se planejar muito bem para saber qual o mais vantajoso para seu negócio e em qual se enquadrará.

Existe três opções de regime tributário previsto na legislação brasileira, tais opções são: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

O Lucro Real tem como base para sua tributação o lucro líquido da empresa apontado em sua contabilidade, conforma a opção adotada pelo contribuinte podendo ser mensal, ou seja, seria por uma estimativa de apuração, podendo ocorrer redução ou até mesmo suspensão dos impostos e do que é pago mensalmente. Pode ser apurado trimestral ou anual, na forma anual ocorre somente com o encerrar do balanço patrimonial. Caso o valor apurado ultrapasse R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) ocorrerá um acréscimo de 10% sobre o valor excedente.

As determinações de imposto de renda, contribuição social, custos recorrentes, serviços e produtos, despesas com tributos e outras deduções autorizadas em lei deverão constar no livro de apuração do lucro real.

PIS e COFINS não serão apurados de forma cumuladas, haverá confronto entre receitas e débitos para assim achar o valor do lucro real, as alíquotas neste caso serão de 1,65% para o PIS e para o COFINS a alíquota de 7.6%, de certa forma superiores ao lucro presumido, devido a não cumulatividade.

A arrecadação será por meio do DARF (Documento de Arrecadação de Receitas Federais).

O Lucro Presumido é feito a arrecadação de forma separada, não obrigando as empresas a possuir escrituração contábil, detalhando receitas e despesas para chegar ao lucro real, apenas um livro caixa que irá conter as receitas de fato recebidas.

A apuração do IRPJ e CSLL é a cada três meses, em todo último dia do trimestre, como base de cálculo todas as receitas que foram recebidas durante os três meses, efetuando o pagamento até o último dia do trimestre posterior, também podendo ser parcelado em até 3 vezes as quais não poderão serem menores que R\$ 1.000,00 (um mil reais).

A alíquota referente ao imposto de renda é de 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido e 9% para o CSLL, podendo também ter o acréscimo de 10% caso ultrapasse R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) no total dos 3 meses apurados.

Podendo também ter um percentual acrescido sobre a receita variando sobre a atividade a qual a empresa versa.

O Simples Nacional é um regime tributário devido pelas empresas de pequeno porte e microempresas, com definição na Lei Complementar nº 123/2006, uma forma simples e unificada de arrecadar impostos, com percentuais favorecidos, sobre uma única base de cálculo, ou seja, sobre a receita bruta.

É uma ótima opção para enquadrar uma startup de tecnologia, a qual, por muitos anos, foi limitada ao lucro real e presumido, cuja carga é menos favorecida que o simples nacional, lembrando que tudo depende do faturamento da empresa e a atividade a qual exerce.

As alíquotas variam de 4% a 19.5% de acordo com o montante de receita, mais o ISS e ICMS e deverão ser feitas através do DAS (Documento de Arrecadação Simples).

4.5. PROJETO DE LEI Nº321/2012

O Projeto de Lei nº321 de 2012 foi um marco em relação as startups do setor tecnológico, um empurrão descomunal para um projeto emergir, normalmente apresentam ambientes pouco seguros, o que não significa que não são projetos promissores, este projeto veio para agregar e incentivar novos empreendedores, pois existem vários exemplos de startups do setor tecnológico que começou com muito pouco e hoje são potencias mundiais, como o Google relatado no capítulo anterior.

Esta lei concede a isenção de impostos federais para novas startups do setor de tecnologia, conforme expressa no corpo do Projeto de Lei nº321 de 2012, no artigo 1º:

"Art. 1º Esta Lei concede isenção dos impostos federais para novas empresas de tecnologia (startups)."
(Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=3654829&ts=1548949011192&disposition=inline>. Acessado em 11 de janeiro de 2019.)

Sendo assim a startup estará isenta de impostos federais como: PIS, COFINS, IRPJ e CSLL, no âmbito municipal existirá a cobrança de maneira normal, porém, convenhamos que esta isenção ajuda muito a iniciar um projeto e fazê-lo emergir, mas para isso existe alguns requisitos que o Projeto de Lei nº321 de 2012 dispõe, tais como:

Art. 2º Para os fins do disposto nesta Lei, considera-se "nova empresa de tecnologia", doravante referida como "start-up", a pessoa jurídica que se dedique a atividades relacionadas à prestação de serviços e à provisão de bens tais como:
I – serviços de e-mail, hospedagem e desenvolvimento de sites e blogs;
II – comunicação pessoal, redes sociais, mecanismos de busca e divulgação publicitária na internet;
III – distribuição ou criação de software original por meio físico ou virtual para uso em computadores ou outros dispositivos eletrônicos, móveis ou não;
IV – desenho de gabinetes e desenvolvimento de outros elementos do hardware de computadores, tablets, celulares e outros dispositivos informáticos;

V – atividade de pesquisa, desenvolvimento ou implementação de ideia inovadora com modelo de negócios baseado na internet e nas redes telemáticas.

§ 1º O capital da start-up constituir-se-á de recursos advindos de:

I – doações de pessoas físicas ou jurídicas públicas ou privadas;

II – financiamentos obtidos de entidades públicas ou privadas;

III – bolsas provenientes de entidades públicas ou privadas de fomento à inovação e ao empreendedorismo.

(Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=3654829&ts=1548949011192&disposition=inline>. Acessado em 11 de janeiro de 2019.)

Podemos notar algumas especificações dispostas no corpo do artigo 2º referido acima quanto aos serviços realizados, já no §2º do mesmo Projeto de Lei podemos notar algumas restrições quanto ao faturamento e a quantidade de funcionários da startup, conforme abaixo:

“§ 2º Durante o período de vigência de sua inscrição no SISTENET, a empresa deverá ter receita bruta trimestral igual ou inferior a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e no máximo 4 (quatro) funcionários contratados.”

(Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=3654829&ts=1548949011192&disposition=inline>. Acessado em 11 de janeiro de 2019.)

Notamos que o limite de faturamento não é nem próximo aos regimes tributários citados acima, porém para uma empresa que está iniciando no setor tecnológico é até considerado alto.

As empresas que se encaixarem nos requisitos poderão solicitar a inscrição ao SISTENET, cuja a análise do correto enquadramento caberá a Secretaria da Receita Federal, a inscrição dura dois anos, ao cessar o prazo de inscrito no plano, a empresa poderá optar pelo regime do Simples Nacional no prazo de 30 dias, a não ser que ainda se enquadre nas condições dispostas pelos artigos 1º e 2º do projeto de lei, sendo assim poderá ser renovada a inscrição junto ao SISTENET.

Caso não se enquadre mais no limite de faturamento disposto no projeto de lei, deverá realizar a comunicação no prazo estabelecido no § 1º do artigo 5º, sob pena de multa de R\$ 500,00 (quinhentos reais).

No caso de empresas que após 2 anos no SISTENET e se enquadrem no SIMPLES Nacional, poderão ter um benefício concedido de 50% de desconto nos tributos totais da empresa, portanto vai além dos 2 anos, é uma lei extremamente apoiadora para novos empreendedores, pois muitas das vezes no começo a receita é pouca e as despesas

sempre estão presentes, ou seja, a isenção e após os 2 anos o desconto é um alívio para pequenas empresas que estão iniciando e um apoio imenso para assim terem mais chances de emergir.

Em 23 de outubro de 2013, teve aprovado o projeto em decisão terminativa, passando então a vigorar e assim beneficiar novas startups.

4.6. LEI DO INVESTIDOR ANJO

É a Lei Complementar nº 155/2016, tal lei busca beneficiar a contabilidade da startup, o termo é antigo, porém, o projeto de lei só veio a vigorar em 2017, o nome não é à toa, pois este investidor pode ser a salvação para um negócio novo.

O investidor anjo é uma chave para novos e inexperientes empreendedores, onde poucas vezes tem capital suficiente para o negócio fluir, este investidor vem para resolver estes dois problemas, pois além de investir no projeto, serve também como um guia para o projeto fluir em rumos certos.

No entanto o investidor recebe em contrapartida uma participação nos lucros da empresa, ainda que minoritária, após alguns anos recebe uma remuneração pelo aporte da startup.

Não confundidos com sócios, portanto não participam das decisões da empresa, por vez traz segurança para startup com sua independência quanto para o investidor que não se confunde com a empresa.

Normalmente é através de encontros pessoais que conseguem cativar tais investidores, mas também existe plataformas as quais facilitam o contato com eventuais investidores em potencial.

4.7. LEI DO BEM

Com base na Lei nº 11.196 de 2005, é uma lei que busca diminuir a carga tributária de empresas que desenvolvem na área tecnológica, porém é constante alvo de revisões.

É devido a esta lei que durante bom tempo houve a diminuição do preço de alguns produtos eletrônicos no Brasil.

As empresas que se enquadrem no disposto legal poderão se beneficiar da diminuição tributária, podendo ser as empresas que optem pelo lucro real e estejam em dia com as

regularidades fiscais e também declarar os gastos com pesquisa e desenvolvimento na área tecnológica.

Tais empresas farão parte do REPES (Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação), é um regime diferenciado o qual em contrapartida aos benefícios, se dispõem a exportar 50% ou mais de sua receita bruta anual.

As empresas que optam pelo REPES, no caso de venda ou importação de novos implementos destinados ao desenvolvimento tecnológico estarão isentos de recolhimento de PIS /Pasep e da COFINS sobre a receita de bens vendidos no mercado interno, podendo ser isenta dos mesmos recolhimentos no caso de venda ou importação de serviços da área de desenvolvimento tecnológico no País.

4.8. LEIS DE INCENTIVO

No Brasil existem leis de incentivo as startups, além das leis citadas anteriormente na presente pesquisa, seja ela no âmbito Federal, Estadual e até mesmo Municipal.

A Lei 14.920 de novembro de 2014 foi a primeira lei Municipal de startups no país, essa lei estabelece isenção total de IPTU até o limite da área construída de 120m² ou do valor anual do imposto de 1.000 UFICs e redução da alíquota de ISSQN para 2% sobre a receita tributável de até 150 mil UFICs. Os pedidos de incentivo deverão ter aprovação prévia da secretária de desenvolvimento econômico, social e de turismo.

Ainda esse ano foi sancionada pelo Presidente Jair Bolsonaro a lei complementar 167 de abril de 2019, com o objetivo de tornar mais barato o crédito para os microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, em outras palavras, qualquer pessoa poderá abrir uma empresa simples de crédito para emprestar recursos no mercado local para micros e pequenas empresas.

A nova lei também conceitua o que é startup e suas características na seção II em seu artigo 65-A, nos seus parágrafos 1º e 2º, em linhas gerais a lei traz um tratamento diferenciado às startups que se enquadrem nos requisitos mencionado nos artigos anteriores, que tange a abertura e fechamento da empresa sob o regime do Inova Simples que se dará de forma simplificada e automática por meio digital, através de formulário digital

próprio disponibilizado em ícone ou janela intitulado Inova Simples, segundo artigo 3º da mesma lei.

Outra lei estadual que dispõe sobre a política de incentivo e promoção ao desenvolvimento regional de startup é a lei 20.472 de 7 de maio de 2019, alguns pontos merecem ser citados, a facilidade e simplificação na abertura e fechamento da empresa em estágio de desenvolvimento conforme artigo 5º, o empreendedor que não tiver o capital inicial mínimo irá receber do estado um certificado de cadastramento da startups com recomendações aos bancos para facilitar a abertura de conta bancária segundo artigo 6º da mesma lei, e em seu artigo 7º diz que o Estado adotará políticas de incentivo a esse tipo de atividade com a criação de um sistema de tratamento especial, com um regime tributário diferenciado para as startups em criação ou em fase de consolidação.

Conforme gráfico na página 10 do presente trabalho, figura 2, Florianópolis está como uma das queridinhas entre os empreendedores de startup além de renomadas universidades como UFSC, UDESC e Fundação Getúlio Vargas (FGV), outros 12 centros de ensino superior, fazendo da capital catarinense um polo de recursos humanos qualificado, outro fator importante são os custos substancialmente mais baixos em Florianópolis, em específico o aluguel, o valor pode chegar a 38% mais baixo do que São Paulo, 36% em comparação ao Rio de Janeiro e 9% em relação a Recife (segundo dados do FipeZap, <http://linklab.acate.com.br/por-que-florianopolis-e-o-melhor-lugar-para-desenvolver-sua-startup/>), o preço também da mão de obra é muito mais viável, segundo pesquisa realizada pela Geekhunter, mostra por exemplo, que os desenvolvedores seniores em Santa Catarina recebem em média 23,6% a menos do que São Paulo ou Rio de Janeiro. Outro fator determinante é a lei 14.328 de 15 de janeiro de 2008 que trata de medidas de incentivo para pesquisas científica e tecnológica conforme seu artigo 1º, outro grande instituto do estado de Santa Catarina é o Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense (PRODEC), tem como finalidade conceder incentivo a implantação ou expansão de empreendimentos industriais, que vierem gerar emprego e renda no estado de Santa Catarina, em termos gerais, nada mais é do que um incentivo a título de financiamento, equivalente a um percentual pré-determinado sobre o valor do ICMS a ser gerado pelo novo projeto, um financiamento de capital de giro, a longo prazo e de baixíssimo custo.

5. CONCLUSÃO

Embora o tema tratado seja tão extenso e profundo quanto aos estudos, concluo que sobre a temática das startups no Brasil tende a crescer, de acordo com os possíveis benefícios citados, isso de fato é animador, pois cada vez mais novos empreendedores poderão, de certa forma, crescer e prosperar.

Entretanto, hoje como podemos ver não existe um tributo específico para esse tipo de atividade ou para quem deseja iniciar seu negócio com uma startup, isso também não quer dizer que sou contra a tributação, de forma alguma, ela tem que haver, porém, de forma justa de acordo com a atividade que está sendo exercida, o que existe hoje no Brasil são leis de incentivo as startups que exigem alguns requisitos para se enquadrarem em determinadas leis seja ela Federal, Estadual ou até mesmo Municipal, porém, nada uniforme que englobe todas as startups.

Por ser uma atividade que está surgindo em grande escala e cada vez mais tende a aumentar devido a inúmeros fatores de mercado, por ser um modelo de negócio mais rentável, prático, viável e o mercado cada vez mais estar caminhando para esse lado tecnológico, merece uma atenção especial no que tange sua tributação, até como forma de início (incentivo) não só para os empreendedores que desejam permanecer com uma startup, mas também, para quem quer iniciar com uma e quem sabe virar uma Sociedade Limitada ou até mesmo Sociedade Anônima.

Contudo é um meio que deve-se ter cuidado e muito planejamento, pois mesmo os empresários mais experientes podem vir a falência por má gestão ou decisões errôneas, quanto mais um novo empreendedor.

Portanto, para aqueles que sonham em inovar, tenham muita atenção e preparo antes de arriscar alto, pois nem sempre haverá alguém para apoiar suas ideias, nem sempre acreditarão no potencial do seu projeto, caberá ao empreendedor surpreender a todos e planejar de forma minuciosa todos os detalhes para assim conseguir emergir seu projeto.

REFERÊNCIAS

BLANK, Steve; DORF, Bob. **STARTUP: Manual do Empreendedor: O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014. 572 p. Disponível em http://uploadbox.world/pt/download/startup_manual_do_empreendedor_o_guiapasso_a_passo_para_construir_uma_grande_empresa_348591.zip. Acessado em 21 de dezembro de 2018.

BERTANI, Silvia. **Os sujeitos no direito empresarial econômico**. Disponível em: <https://silviabertani.files.wordpress.com/2014/07/os-sujeitos-no-direito-empresaria-economico.pdf>. Acessado em 10 de janeiro de 2018.

PINTO, Mateus. **6 dicas para conquistar investidores para uma nova empresa**. Disponível em: <https://guiaempreendedor.com/6-dicas-para-conquistar-investidores-para-uma-nova-empresa/>. Acessado em: 29 de janeiro de 2018.

ALVES, Fábila Santos. **Um estudo das startups no Brasil**. 2013. 74 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014. Disponível em: https://monografias.ufrn.br/jspui/bitstream/123456789/3366/3/Startups_Monografia_Medeiros.pdf. Acesso em: 10 jan. 2018.

_____. **LEI COMPLEMENTAR n.º. 123 de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm, acessado em 20 de dezembro de 2018.

WAENGERTNER, Pedro. **Afinal de contas, o que é uma aceleradora ?**. Disponível em: <https://www.napratica.org.br/o-que-e-aceleradora/>. Acessado em 12 de fevereiro de 2018.

CÓDIGO TRIBUTARIO NACIONAL, **Lei nº. 5.172 de 25 de outubro de 1966**. Disponível em: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10581843/artigo-96-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>, acessado em 09 de janeiro de 2019.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa**. 20. ed. Saraiva, 2008.

MOREIRA, Daniela. Como Funcionam os Meetups. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/como-funcionam-os-meetups/>. Acessado em 25 de janeiro de 2018.

SENADO. **Projeto de Lei Complementar nº 321, de 2012**. Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=3654829&ts=1548949011192&disposition=inline>. Acessado em 11 de janeiro de 2019.

MOREIRA, Daniela. **Revista Abril: Como Funciona os Meetups**. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/como-funcionam-os-meetups/>. Acessado em 15 de janeiro de 2019.

UFMS. **Função das Incubadoras de Empresas**. Disponível em : <https://aginoa.ufms.br/funcao-da-incubadoras-de-empresas/>. Acessado em 20 de janeiro de 2018.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 116 de 31 de julho de 2003**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp116.htm. Acessado em 15 de janeiro de 2019.

FERRAZ, Eric. **Conceito de Empresa e Empresário e os principais tipos de empresas previstos no Código Civil**. Disponível em: <https://ericferraz.jusbrasil.com.br/artigos/204368207/conceitos-de-empresa-e-empresario-e-os-principais-tipos-de-empresas-previstos-no-codigo-civil> . Acessado em 11 de janeiro de 2019.

CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO. **Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002**. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm . Acessado em 20 de dezembro de 2018.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 07 de 7 de setembro de 1970.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp07.htm. Acessado em 16 de janeiro de 2019.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 70 de 30 de dezembro de 1991.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp70.htm. Acessado em 15 de janeiro de 2019.

FREITAS, Enoque. **Simples Nacional 2018.** Disponível em <https://www.contabeis.com.br/noticias/36332/simples-nacional-2018-confira-as-novas-tabelas-e-limites/> . Acessado em 17 de janeiro de 2019.

CAMPANHA, Sérgio. **Tributos, Impostos, Taxas, Contribuições. Que são?** Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/artigos/3528/tributos-impostos-taxas-contribuicoes-que-sao/>. Acessado em 13 de janeiro de 2019.

CATEB, Camila Carvalho. **Startup: um breve guia de tributos.** Disponível em: <http://domtotal.com/noticia/1242312/2018/04/startups-um-breve-guia-de-tributos/>. acessado em 15 de janeiro de 2019.

_____. **Regimes Tributários Especiais.** Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/artigos/regimetributario.htm>. Acessado em 17 de janeiro de 2019.

FREITAS, Cristiano. **5 benefícios fiscais para startup que você não conhecia.** Disponível em: <https://syhus.com.br/2017/08/31/5-beneficios-fiscais-para-startups-que-voce-nao-conhecia/>. Acessado em 17 de janeiro de 2019.

SÁ JÚNIOR, Fernando Antônio Soares de. **Aula 01 – Conceito e Princípios.** Disponível em:

<https://www.dropbox.com/sh/q0hpvo93ztcddy1/AABMDncf1QMe6tx0BzTDEixRa/3%C2%BA%20Adm%20-Direito%20Tribut%C3%A1rio?dl=0&preview=Aula+01+-+Conceito+e+Princ%C3%ADpios.pptx#>. Acessado em 11 de janeiro de 2019

PLANALTO. **Lei Complementar nº 155 de 27 de outubro de 2016.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp70.htm. Acessado em 18 de janeiro de 2019.

PLANALTO. **Lei 11.196, de 21 de novembro de 2005.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11196.htm?utm_source=blog&utm_campaign=rc_blogpost. Acessado em 19 de janeiro de 2019.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 157 de 29 de dezembro de 2016.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp157.htm?utm_source=blog&utm_campaign=rc_blogpost. Acessado em 19 de janeiro de 2019.

PREFEITURA DE CAMPINAS. **LEI Nº 14.920 DE 24 DE NOVEMBRO DE 2014.** Disponível em: <https://bibliotecajuridica.campinas.sp.gov.br/index/visualizaroriginal/id/127872>. Acessado em: 25 de fevereiro de 2019.

