



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO CEARÁ
IFCE *CAMPUS* FORTALEZA
PROFNIT – PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PROPRIEDADE
INTELECTUAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA PARA INOVAÇÃO

DÉBORA XIMENES LEITE

RELEVÂNCIA DA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS
TOMADAS DE DECISÕES DE OPERAÇÕES DE INVESTIMENTOS EM
***STARTUPS* NO BRASIL**

FORTALEZA/CE
2023

DÉBORA XIMENES LEITE

**RELEVÂNCIA DA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS
TOMADAS DE DECISÕES DE OPERAÇÕES DE INVESTIMENTOS EM
STARTUPS NO BRASIL**

Dissertação apresentada ao curso PROFNIT do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE) - *Campus* Fortaleza/CE, como requisito parcial para obtenção do Título de Mestre. Área de concentração: Propriedade Intelectual.

Orientadora: Profa. Dra. Glória Maria Marinho Silva.

Coorientadora: Profa. Dra. Tecia Vieira Carvalho.

FORTALEZA/CE
2023

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Instituto Federal do Ceará - IFCE
Sistema de Bibliotecas - SIBI
Ficha catalográfica elaborada pelo SIBI/IFCE, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- L533r Leite, Débora Ximenes.
 RELEVÂNCIA DA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS TOMADAS DE
 DECISÕES DE OPERAÇÕES DE INVESTIMENTOS EM STARTUPS NO BRASIL / Débora
 Ximenes Leite. - 2023.
 180 f. : il. color.
- Dissertação (Mestrado) - Instituto Federal do Ceará, Mestrado em Propriedade
 Intelectual, Campus Fortaleza, 2023.
 Orientação: Profa. Dra. Glória Maria Marinho Silva.
 Coorientação: Profa. Dra. Tecia Vieira Carvalho.
1. Investimentos. 2. Propriedade Intelectual. 3. Startups. I. Título.

CDD 346.048

DÉBORA XIMENES LEITE

**RELEVÂNCIA DA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS
TOMADAS DE DECISÕES DE OPERAÇÕES DE INVESTIMENTOS EM
STARTUPS NO BRASIL**

Dissertação apresentada ao curso PROFNIT do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE) - *Campus* Fortaleza/CE, como requisito parcial para obtenção do Título de Mestre. Área de concentração: Propriedade Intelectual.

Orientadora: Profa. Dra. Glória Maria Marinho Silva.

Coorientadora: Profa. Dra. Tecia Vieira Carvalho.

Aprovado (a) em: 17/08/2023.

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Glória Maria Marinho Silva (Orientadora)
IFCE

Profa. Dra. Tecia Vieira Carvalho (Coorientadora)
IFCE

Prof. Dr. Alexandre Santos
IFMT (Membro Externo)

Profº.Drº. Ricardo Fialho Colares
UNIFOR (Membro Externo)

A Deus e à minha Família.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela força e pela graça concedida.

À minha família: meus pais e minhas irmãs, pelo incentivo. Aos meus pais, por sempre me guiarem no caminho da educação, e por vibrarem comigo cada conquista.

Ao meu namorado, Adriano, pela companhia desde o começo do mestrado, e por não me deixar desistir, quando me permiti cogitar desistir.

À Lionelle, amiga e companheira de turma, por todo o apoio e suporte mútuo, sempre. Ao Felipe, por ter me ajudado em uma das tarefas mais difíceis deste trabalho, a análise de dados e a criação de gráficos. À Marina, por seu apoio e presença sempre marcantes.

Ao professor Abraão F. Saraiva Jr., por ser uma inspiração para mim dentro do ecossistema de inovação cearense, e por ter sugerido o tema do presente estudo.

À minha orientadora, Profa. Dra. Glória, por todos os ensinamentos e pela paciência comigo nessa jornada, que foi muito difícil. À minha coorientadora, Profa. Dra. Tecia, pelo seu tempo e ensinamentos compartilhados. Ao Prof. Dr. Alexandre Santos, pelo carisma ao repassar os *feedbacks* e contribuições, e por todas as contribuições que enriqueceram demais esse estudo. E ao Profº.Drº. Ricardo Fialho, por todos os apontamentos e contribuições.

À Casa Azul Ventures, demandante, pelo interesse na minha pesquisa e pelo trabalho em conjunto que desenvolvemos há muito tempo.

E, por fim, e deveras importante, a todos os empreendedores e investidores que dedicaram o seu tempo aos questionários enviados, e que me trouxeram um pouco de felicidade em meio à jornada mais louca, difícil e dolorosa deste trabalho, que foi a pesquisa de campo.

Ao ecossistema de *startups* brasileiro, para quem este trabalho foi pensado, e onde dedico hoje toda as minhas energias e atividades profissionais. Espero, de fato, contribuir para a adoção das estratégias aqui sugeridas e para a construção de *startups* mais sustentáveis e mais valiosas.

Não fui eu que ordenei a você? Seja forte
e corajoso!

Josué 1:9 - A

RESUMO

Os ativos intangíveis têm sido cada vez mais reconhecidos como importantes na geração de riqueza dentro das empresas e, para tanto, necessitam de proteção. Por esta razão, este trabalho se propôs a investigar a relevância dada atualmente por investidores à proteção da propriedade intelectual em *startups* que buscam e captam investimentos no mercado brasileiro. Para tanto, buscou-se avaliar como as *startups* brasileiras que negociam investimentos estão no que diz respeito ao conhecimento e à proteção da propriedade intelectual, entender o perfil dos investidores no que diz respeito ao conhecimento e à preocupação relacionada à proteção da propriedade intelectual e, ao final, verificar se a proteção da propriedade intelectual impacta na tomada de decisão final para o investimento, ou no valor investido. Trata-se de uma pesquisa do tipo qualitativa, constituída das seguintes etapas: i) estudo de dados de fontes não publicáveis relacionadas à *startups* e proteção da propriedade intelectual no Brasil; ii) aplicação de questionário pré-estabelecido a empreendedores de *startups* brasileiros que já receberam ou negociaram investimento; e iii) aplicação de questionário pré-estabelecido e objetivo para investidores com perfil de investimento em *startups* brasileiras. Após coleta, os dados foram categorizados e apresentados por meio de gráficos que ora apresentavam respostas de cada pergunta, ora de cruzamento de dados entre as perguntas. Por fim, foi elaborado relatório técnico conclusivo expondo os dados encontrados, a ser entregue à demandante e, posteriormente, propagado a outros empreendedores e investidores do Brasil. O estudo de todas as fontes do trabalho permitiu a conclusão de que a proteção da propriedade intelectual é extremamente relevante na decisão dos investidores, mas que, apesar disso, diversas startups ainda não implementam estratégias e boas práticas antes de investimentos, tendo o investidor um papel fundamental na proteção futura, por meio, por exemplo, do condicionamento de novas *tranches* à proteção da propriedade intelectual.

Palavras-chave: Investimentos; Propriedade Intelectual; *Startups*.

ABSTRACT

Intangible assets have been increasingly recognized as important in generating wealth within companies and, therefore, require protection. For this reason, this work set out to investigate the relevance currently given by investors to the protection of intellectual property in startups that seek and attract investments in the Brazilian market. To this end, we sought to evaluate how Brazilian startups that negotiate investments are doing with regard to knowledge and protection of intellectual property, understand the profile of investors with regard to knowledge and concerns related to the protection of intellectual property and, Finally, check whether the protection of intellectual property impacts the final decision-making for the investment, or the amount invested. This is a qualitative research, consisting of the following steps: i) study of data from non-publishable sources related to startups and intellectual property protection in Brazil; ii) application of a pre-established questionnaire to Brazilian startup entrepreneurs who have already received or negotiated investment; and iii) application of a pre-established and objective questionnaire for investors with an investment profile in Brazilian startups. After collection, the data was categorized and presented through graphs that either presented answers to each question, or cross-referenced data between the questions. Finally, a conclusive technical report was prepared exposing the data found, to be delivered to the plaintiff and subsequently disseminated to other entrepreneurs and investors in Brazil. The study of all sources of work allowed the conclusion that the protection of intellectual property is extremely relevant in investors' decisions, but that, despite this, several startups still do not implement strategies and good practices before investments, with the investor having a role fundamental in future protection, through, for example, conditioning new tranches to the protection of intellectual property.

Keywords: Investments; Intellectual property; Startups.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1	Cadeira Acapulco.....	26
FIGURA 2	Pilares da Governança Corporativa nas startups e scale-ups.....	28
FIGURA 3	Jornada de Investimento em Startups I.....	31
FIGURA 4	Jornada de Investimento em Startups II.....	31
FIGURA 5	Jornada de Investimento em Startups III.....	33
FIGURA 6	Número de investidores anjos no Brasil.....	34
FIGURA 7	Como os investidores anjos investem no Brasil.....	35
FIGURA 8	Matriz de amarração.....	40
FIGURA 9	Tipos de Investidores.....	47
FIGURA 10	Estados brasileiros que negociaram/receberam investimentos.....	47
FIGURA 11	Média de startups investidas por cada investidor.....	48
FIGURA 12	Valor médio investido em cada startup.....	48
FIGURA 13	Fase de maturidade preferida pelos investidores para aportes.....	49
FIGURA 14	Due Diligence antes da confirmação do investimento.....	49
FIGURA 15	Due Diligence antes da confirmação do investimento - Por valor do investimento.....	50
FIGURA 16	Due Diligence antes da confirmação do investimento - Por tipo de investidor.....	50
FIGURA 17	Compreensão sobre a importância da proteção da PI em startups.....	50
FIGURA 18	Compreensão sobre a importância da proteção da PI em startups - Por valor do investimento.....	51

FIGURA 19	Compreensão sobre a importância da proteção da PI em startups - Por tipo de investidor.....	51
FIGURA 20	Compreensão sobre os riscos de investimento em startups que não protegem a PI.....	52
FIGURA 21	Compreensão sobre os riscos de investimento em startups que não protegem PI - Por valor do investimento.....	52
FIGURA 22	Compreensão sobre os riscos de investimento em startups que não protegem PI - Por tipo de investidor.....	52
FIGURA 23	Investigação sobre a existência de registro de marca anterior ao investimento.....	53
FIGURA 24	Impacto da proteção por meio do registro - Marca.....	53
FIGURA 25	Impacto da proteção por meio do registro - Marca - Por valor do investimento.....	55
FIGURA 26	Impacto da proteção por meio do registro - Marca - Por tipo de investidor.....	55
FIGURA 27	Impacto da proteção por meio do registro - Patente.....	56
FIGURA 28	Impacto da proteção por meio do registro - Patente - Por valor do investimento.....	57
FIGURA 29	Impacto da proteção por meio do registro - Patente - Por tipo de investidor.....	58
FIGURA 30	Impacto da proteção por meio do registro - Código-Fonte.	59
FIGURA 31	Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por valor do investimento.....	60
FIGURA 32	Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por tipo de investidor.....	60
FIGURA 33	Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial.....	61

FIGURA 34	Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial - Por valor do investimento.....	62
FIGURA 35	Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por tipo de investidor.....	63
FIGURA 36	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios.....	64
FIGURA 37	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios - Por valor do investimento.....	64
FIGURA 38	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios - Por tipo de investidor.....	65
FIGURA 39	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços.....	66
FIGURA 40	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços - Por valor do investimento.....	66
FIGURA 41	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços - Por tipo de investidor.....	67
FIGURA 42	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes.....	68
FIGURA 43	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes - Por valor do investimento.....	68
FIGURA 44	Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes - Por tipo de investidor.....	69
FIGURA 45	Exigência (ou não) de cláusulas de sigilo em contratos entre sócios e com colaboradores.....	70
FIGURA 46	Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da startup.....	70

FIGURA 47	Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da startup - Por valor do investimento.....	71
FIGURA 48	Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da startup - Por tipo de investidor.....	71
FIGURA 49	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir.....	72
FIGURA 50	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir - Por valor do investimento.....	73
FIGURA 51	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir - Por tipo de investidor.....	73
FIGURA 52	Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir).....	74
FIGURA 53	Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) - Por valor do investimento.....	75
FIGURA 54	Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) - Por tipo de investidor.....	75
FIGURA 55	Maturidade das Startups.....	80
FIGURA 56	Investimentos recebidos pelas startups nos últimos 05 anos.....	81
FIGURA 57	Maior aporte já recebido pela startup.....	82
FIGURA 58	Maturidade em que a startup recebeu FFF.....	84
FIGURA 59	Maturidade em que a startup recebeu Aceleração.....	84
FIGURA 60	Maturidade em que a startup recebeu Incubação.....	84
FIGURA 61	Maturidade em que a startup recebeu Subvenção.....	85
FIGURA 62	Maturidade em que a startup recebeu Crowdfunding.....	85
FIGURA 63	Maturidade em que a startup recebeu Investimento Anjo..	85
FIGURA 64	Maturidade em que a startup recebeu Seed Capital.....	86
FIGURA 65	Maturidade em que a startup recebeu Venture Capital.....	86

FIGURA 66	Maturidade em que a startup recebeu Private Equity.....	86
FIGURA 67	Entendimento sobre a importância da proteção da PI por startups.....	87
FIGURA 68	Entendimento sobre a importância da proteção da PI por startups.....	87
FIGURA 69	Marcas registradas perante o INPI.....	88
FIGURA 70	Marcas registradas perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade.....	88
FIGURA 71	Período em que a Marca foi registrada perante o INPI.....	88
FIGURA 72	Startups que não possuem registro de marca e eventuais sugestões de investidores.....	89
FIGURA 73	Compreensão sobre a importância do registro da marca...	90
FIGURA 74	Existência de produto ou método inovador na startup.....	90
FIGURA 75	Eventual registro de produto ou método inovador da startup.....	90
FIGURA 76	Patentes registradas perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade.....	91
FIGURA 77	Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção por patente.....	91
FIGURA 78	Registro de Software perante o INPI.....	92
FIGURA 79	Registro de Software perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade.....	92
FIGURA 80	Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção do código fonte.....	92
FIGURA 81	Valuation da marca.....	93
FIGURA 82	Valuation isolado de outros ativos diversos da marca.....	93
FIGURA 83	Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção por meio de registro.....	94

FIGURA 84	Modelo de transferência de tecnologia nas startups.....	94
FIGURA 85	Existência de acordo de sócios nas startups.....	95
FIGURA 86	Registro de Software perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade.....	95
FIGURA 87	Cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios.....	95
FIGURA 88	Cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios em comparação ao estágio de maturidade.....	96
FIGURA 89	Cláusulas de proteção da PI em contratos com prestadores de serviços e CLT.....	96
FIGURA 90	Cláusulas de proteção da PI em contratos com prestadores de serviços e CLT em comparação ao estágio de maturidade.....	97
FIGURA 91	Cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes...	97
FIGURA 92	Cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes em comparação ao estágio de maturidade.....	97
FIGURA 93	Cláusulas de sigilo em contratos diversos.....	98
FIGURA 94	Apontamento de investidor sobre cláusulas contratuais...	98
FIGURA 95	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir.....	99
FIGURA 96	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir em comparação ao estágio de maturidade...	99
FIGURA 97	Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir).....	100
FIGURA 98	Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) em comparação ao estágio de maturidade.....	100

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	Proteção de alguns ativos de propriedade intelectual pelas <i>startups</i> brasileiras	42
TABELA 2	Número de startups que solicitaram a proteção de ativos de PI ao INPI	43
TABELA 3	<i>Status</i> da proteção da propriedade intelectual de uma pequena amostra de startups brasileiras no contexto especial de negociação de investimento/ <i>due diligence</i>	44
TABELA 4	Ocorrência de Due Diligence.....	82
TABELA 5	Apontamento de pendência em proteção da PI por algum investidor.....	83
TABELA 6	Ocorrência de punição por eventual não proteção da PI.....	83

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	Investigação sobre a existência de registro de marca anterior ao investimento - “Outro”	53
QUADRO 2	Impacto da proteção por meio do registro - Marca - “Outro”	54
QUADRO 3	Impacto da proteção por meio do registro - Patente - “Outro”	56
QUADRO 4	Impacto da proteção por meio do registro - Código-Fonte - “Outro”	59
QUADRO 5	Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial - “Outro”	61
QUADRO 6	Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir - “Outro”	72
QUADRO 7	Comentários abertos sobre PI e startups.....	76

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABSTARTUPS	Associação Brasileira de <i>Startups</i>
BVA	Barreto e Veiga Advogados
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
FFF	<i>Family, Friends and Fools</i>
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FOFA	Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Industrial
IFCE	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará
IPO	<i>Initial Public Offering</i>
LDA	Lei de Direitos Autorais
LPI	Lei de Propriedade Industrial
MCTIC	Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação
OMPI	Organização Mundial da Propriedade Intelectual
PI	Propriedade Intelectual
PJ(s)	Prestador(es) de Serviço(s)
PROFNIT	Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação
SWOT	<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats</i>
TRIPS	<i>Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>
WIPO	<i>World Intellectual Property Organization</i>

SUMÁRIO

1	APRESENTAÇÃO	10
2	INTRODUÇÃO.....	12
3	JUSTIFICATIVA.....	14
4	OBJETIVOS.....	17
4.1	OBJETIVO GERAL.....	17
4.2	OBJETIVO ESPECÍFICOS.....	17
5	REFERENCIAL TEÓRICO.....	18
5.1	PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	18
5.2	STARTUPS E INICIATIVAS INOVADORAS.....	20
5.3	ATIVOS INTANGÍVEIS MAIS RELEVANTES NO ÂMBITO DAS STARTUPS.....	23
5.3.1	Código Fonte (Programa de Computador).....	23
5.3.2	Marca (nome do produto/serviço ou da empresa) e Trade dress.....	24
5.3.3	Nomes de Domínio.....	25
5.3.4	Objetos e Métodos/Metodologias.....	25
5.3.5	Padrões ornamentais.....	26
5.3.6	Segredos de Negócios.....	26
5.4	IMPORTÂNCIA DA PROTEÇÃO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL NO ÂMBITO DAS STARTUPS E A SUA RELAÇÃO COM A GOVERNANÇA CORPORATIVA.....	27
5.5	FORMAS DE INVESTIMENTO E DESINVESTIMENTO EM STARTUPS.....	30
5.5.1	Brasil.....	30
5.5.2	Estados Unidos.....	37
5.5.3	Números brasileiros em comparação aos números de outros Países.....	37
6	METODOLOGIA.....	39
7	RESULTADOS ALCANÇADOS E DISCUSSÕES.....	41

7.1.1	Pesquisa Documental.....	41
7.1.2	Pesquisa de Campo.....	46
7.1.2.1	<i>Questionário aplicado aos investidores.....</i>	46
7.1.2.2	<i>Questionário aplicado às startups/empreendedores.....</i>	79
7.2.1	Indicação de estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual aplicáveis às startups.....	102
7.2.1.1	<i>Código Fonte (Programa de Computador).....</i>	103
7.2.1.2	<i>Marca e Trade Dress.....</i>	104
7.2.1.3	<i>Nomes de Domínio.....</i>	107
7.2.1.4	<i>Objetos e Métodos/Metodologias.....</i>	107
7.2.1.5	<i>Padrões Ornamentais.....</i>	110
7.2.1.6	<i>Segredos de Negócios.....</i>	111
8	DISPOSIÇÕES FINAIS.....	114
9	PERSPECTIVAS FUTURAS.....	116
	REFERÊNCIAS.....	117
	APÊNDICE A - Questionário 01 (Investidores).....	124
	APÊNDICE B - Questionário 02 (Startups/Empreendedores).....	136
	APÊNDICE C - Canvas.....	153
	APÊNDICE D - Matriz SWOT (FOFA).....	154
	APÊNDICE E - Solicitação do Demandante.....	155
	APÊNDICE F - Artigo.....	151
	APÊNDICE G - Relatório Técnico Conclusivo.....	152

1 APRESENTAÇÃO

Atualmente, diversos autores têm atribuído a maior fração de geração de riqueza e valoração nas empresas aos ativos intangíveis, protegidos pela Propriedade Intelectual (PEREZ E FAMÁ, 2006). Em empresas inovadoras, essa relevância mostra-se ainda maior, apresentando tais ativos uma propulsão na composição do patrimônio de tais organizações (RITTA E ENSSLIN, 2010).

Por tal relevância, o esperado é que os empreendedores e investidores de tais empresas, principalmente, invistam na gestão da Propriedade Intelectual e conheçam as formas e estratégias de proteção da propriedade intelectual, de forma a proteger os seus produtos e criações, desde a fase mais tenra da empresa, gerando riquezas e promovendo diferenciação competitiva (JUNGMANN E BONETTI, 2010).

Diante disso, e com o intuito de entender se as *startups* brasileiras conhecem e adotam os conceitos de propriedade intelectual e de sua proteção, bem como, e principalmente, se estes se mostram relevantes no cenário de investimentos em *startups*, esta pesquisa consultará dados diversos relacionados e, diretamente, os principais atores deste cenário: empreendedores e investidores.

Para tanto, a introdução do trabalho se destinará à apresentação do tema e compreensão dos conceitos gerais relacionados à *startups* e empresas inovadoras e à propriedade intelectual. Após, serão expostas as justificativas relacionadas ao trabalho, para que o leitor compreenda o contexto e a contribuição desta pesquisa, bem como apresentados o objetivo geral, acompanhado dos objetivos específicos.

A fim de deixar claro ao leitor o estado da arte e da técnica relacionados aos assuntos de que tratam este trabalho, será apresentado também o referencial teórico, que abordará os conceitos de *startups*, empresas inovadoras e propriedade intelectual, à luz da literatura e das legislações, apresentará os ativos de propriedade intelectual mais importantes em *startups*, na visão deste trabalho), a importância da proteção da propriedade intelectual no âmbito de empresas inovadoras e as principais formas de investimentos e desinvestimentos em *startups* no Brasil, traçando, ainda, um rápido comparativo com os Estados Unidos.

Seguindo, será apresentada a metodologia aplicada para a busca dos dados necessários às conclusões deste trabalho, sucedido pelos resultados e discussão, conclusão, referências e apêndices.

Entende-se ser o objeto deste trabalho e do produto técnico tecnológico a ser entregue de extrema relevância e importância para o ecossistema nacional de *startups*, tendo em vista buscar a disseminação de cultura que promova a proteção dos ativos intangíveis empresariais, contribuindo para a construção de empresas mais seguras e potencialmente mais valiosas e sustentáveis.

2 INTRODUÇÃO

O reconhecimento da importância dos ativos intangíveis, protegidos por meio do direito à propriedade intelectual, no crescimento e na geração de riqueza das empresas, e a discussão da necessidade da proteção efetiva da propriedade intelectual dentro das empresas, é um tema que tem ganhado muito destaque no cenário nacional e internacional nos últimos anos, tendo em vista estarmos numa era marcada pela rapidez das informações, comunicações, inovação e tecnologia e com um mercado marcado pela competitividade (CAVALCANTE, 2007).

No meio acadêmico brasileiro, a Propriedade Intelectual e suas diversas aplicações e formas de proteção também é um assunto cada vez mais discutido, principalmente após o fortalecimento do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) e de outras ações, a nível nacional, a exemplo da discussão e criação do PROFNIT (Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação), que surgiu com o objetivo de formar profissionais para atuar em diversas instâncias: mercado, academia, governo etc (INPI e PROFNIT, 2016).

Este trabalho, no entanto, visa entender o nível de conhecimento e, principalmente, de relevância, que o mercado, mais propriamente o mercado *startups*, no cenário de investimento, tem e dispensa à proteção da propriedade intelectual dentro das empresas inovadoras e de base tecnológica.

Como é sabido, as *startups* e empresas inovadoras, são identificadas, na literatura e na legislação brasileira, como empresas de base tecnológica, com modelos de negócios, produtos e serviços inovadores e escaláveis, inseridas em um ambiente de riscos e incertezas e geralmente com necessidade de investimento financeiro de terceiros, desde o estágio inicial (RIES, 2012; GITAHY, 2010 E FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018).

Sobre produtos, serviços e empresas inovadoras, Jungmann e Bonetti (2010, p. 17), também expondo sobre a importância da proteção da propriedade intelectual para a valoração dos ativos intangíveis, assim discorreram:

O conhecimento e a tecnologia avançam em grau de importância como um dos mais eficazes instrumentos de promoção do desenvolvimento econômico no cenário mundial. Novos serviços, produtos e processos produtivos aparecem com velocidade cada vez maior. Esse movimento inovador, quando adequadamente estimulado, já provou que contribui de

forma rápida para o processo de geração de riquezas e melhoria da qualidade de vida das populações. Daí ser inegável a necessidade de se valorar e proteger as obras do espírito humano, principalmente em face de um potencial retorno econômico para o seu criador e para a sociedade.

Em artigo decorrente de estudo com o objetivo de analisar o impacto da presença de ativos intangíveis não contabilizados no desempenho das empresas, Perez e Famá (2006, p. 23), concluíram não só que tais ativos são relevantes para gerar valor e aumentar o patrimônio da empresa, mas também que, no período avaliado, os ativos intangíveis foram responsáveis pela efetiva criação de valor analisada, enquanto que os ativos tangíveis proveram às empresas apenas lucros normais.

Seguindo esse raciocínio, conclui-se que *startups* que definem instrumentos de proteção da forma e no tempo adequado, têm o potencial de aumentar o seu valor de mercado com base em tais ativos e torná-los mais significativos e competitivos do que mesmo os valores provenientes da venda direta dos produtos e serviços (JUNGSMANN e BONETTI, 2010). Por tal relevância, entende-se ser ideal que o conhecimento dos conceitos e a proteção da propriedade intelectual de tais empresas seja uma preocupação de sócios e investidores, desde a concepção da empresa.

O questionamento dedicado a entender se as *startups* brasileiras, de fato, conhecem e protegem a matéria da propriedade intelectual, e se os investidores não apenas a conhecem, como também a consideram na tomada de decisão de investir em *startups*, foi o responsável por dar origem à escolha do tema do presente estudo, que partiu da análise de dados já coletados por algumas organizações envolvidas no processo de investimento e de propriedade intelectual especializada em *startups* e seguiu com a escuta dos atores mais envolvidos no questionamento: empreendedores e investidores.

3 JUSTIFICATIVA

3.1.1 Lacuna a ser preenchida pelo TCC

O presente estudo foi idealizado para entender se os empreendedores e investidores de *startups* do Brasil possuem conhecimento sobre os mais básicos conceitos de proteção da propriedade intelectual, se a propriedade intelectual é protegida no âmbito das *startups*, e, principalmente, se os investidores com perfil de investimento em *startups* brasileiras, levam em consideração os aspectos de proteção da propriedade intelectual no momento de decidir aportar dinheiro em *startups*, preenchendo o estudo uma necessidade no mercado - de empreendedores, que eventualmente precisam compreender como se preparar para a análise dos investidores, e de investidores que precisam entender os riscos de se investir em empresas que não adotam estratégias de proteção da propriedade intelectual. Tal necessidade e interesse dá viabilidade à proposta.

3.1.2 Aderência ao PROFNIT

O objetivo do TCC está ligado à propriedade intelectual no âmbito da tomada de decisão de investimentos em *startups*. Considerando que a “propriedade intelectual” é a área de concentração do PROFNIT e que o produto tecnológico que será desenvolvido impactará empreendedores e investidores de *startups* no Brasil, entende-se que tais produções possuem aderência máxima ao PROFNIT.

3.1.3 Impacto

A demanda, além de inicialmente espontânea, foi contratada tendo em vista o interesse de uma aceleradora de Fortaleza/CE em entender a real relevância da proteção da propriedade intelectual nas *startups* para a prospecção exitosa de grandes investimentos. Para fins de esclarecimentos, uma aceleradora possui todo o interesse na prospecção de bons investimentos para suas aceleradas (pois o retorno de seus investimentos se dá com o *exit*), investimentos estes que são geralmente oferecidos por investidores não só de Fortaleza, mas do Brasil e do mundo inteiro. Para a demandante, a pesquisa é relevante, ainda, para validar os critérios de suas

próprias seleções de aceleradas/residentes. Embora contratado por uma aceleradora específica, o impacto do resultado da pesquisa se estende a empreendedores, *startups*, outras aceleradoras, investidores e todos os demais *stakeholders* do ecossistema brasileiro de *startups*. O Relatório Técnico-Conclusivo, por sua vez, guiará investidores e/ou empreendedores que passarão por *due diligences*, podendo auxiliar os investidores nas tomadas de decisões futuras e orientar o empreendedor sobre como deve agir para proteger sua tecnologia e atender o perfil dos investidores do mercado.

3.1.4 Aplicabilidade

A pesquisa de campo realizada partiu da aplicação de dois questionários pré-estruturados, aplicados a empreendedores e investidores do Brasil inteiro. A produção tecnológica resultante da referida pesquisa, por outro lado, será apresentada por meio de Relatório Técnico-Conclusivo, a ser entregue inicialmente à demandante, que congrega em seu espaço, empreendedores e investidores e, posteriormente, de divulgação e disseminação aplicável a todas as *startups* e investidores do Brasil.

Assim, tanto a pesquisa quanto o produto tecnológico possuem uma abrangência potencial elevada, sendo aplicável e de possível extensão a todo o território brasileiro e, inclusive, a empreendedores e investidores de outros países que se relacionam com o Brasil. Da mesma forma, a pesquisa e o produto podem ser replicáveis e adaptados a necessidades regionais, de modo a compreender e educar os empreendedores e investidores de outras frações do Brasil.

3.1.5 Inovação

Em seu processo de pesquisa sobre o tema, não obstante não ter encontrado materiais acadêmicos com levantamento de dados ligados à compreensão de como os aspectos de proteção da propriedade intelectual têm impactado na tomada de decisão em operações de investimentos, foram encontrados de fontes não publicáveis, que mostram o panorama das *startups* no Brasil, em diversos aspectos, inclusive os relacionados à proteção da propriedade intelectual, a exemplo dos

dados divulgados pela Abstartups¹, pelo INPI², e pelos estudos mais específicos realizados pelo Escritório Barreto e Veiga Advogados - BVA³, o primeiro mais genérico e os outros dois mais específicos.

Considerando que esta pesquisa estudará mais aspectos, coletará dados relacionados à propriedade intelectual em fontes diversas e diretamente com empreendedores e investidores, entende-se que a produção não obstante tenha médio teor inovativo, terá alto impacto social, trazendo reflexões e respostas a diversos atores e *stakeholders* do ecossistema brasileiro de *startups*.

3.1.6 Complexidade

O presente estudo tem produção que pode ser entendida como de alta complexidade, tendo em vista que requer: i) estudo e compreensão dos materiais e dados produzidos por fontes não publicáveis que guardam relação com a temática envolvida; ii) elaboração e aplicação de questionários a empreendedores e investidores de todo o Brasil; iii) análise dos dados já encontrados e reflexões sobre eles; iv) bem como produção de material técnico conclusivo que apresentará (de forma organizada) os dados encontrados e estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual aplicável às *startups*, sendo a sua leitura e conhecimento útil para empreendedores e investidores.

¹ Associação Brasileira de Startups: <https://abstartups.com.br/>

² Instituto Nacional de Propriedade Industrial: <https://www.gov.br/inpi/pt-br>

³ Barreto e Veiga Advogados (BVA): <https://bvalaw.com.br/>

4 OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GERAL

Avaliar a relevância dada à proteção da propriedade intelectual na tomada de decisão de investimentos em *startups*.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

4.2.1 Avaliar se as *startups* brasileiras que negociaram investimentos possuíam/possuem conhecimento sobre os conceitos de propriedade intelectual;

4.2.2 Verificar se as *startups* brasileiras que negociaram investimentos protegiam seus ativos intangíveis no período pré-negociação;

4.2.3 Analisar se os investidores brasileiros levam em consideração o nível de proteção ou gestão da propriedade intelectual nas *startups* em que decidem investir.

5 REFERENCIAL TEÓRICO

5.1 - PROPRIEDADE INTELECTUAL

Antes que se passe à discussão central do trabalho, é válido definir os conceitos principais que o cercam, a iniciar pela Propriedade Intelectual, que tem relação direta com a proteção às invenções humanas, reconhecendo ao criador o direito ao uso, fruição e cessão, não obstante o reconhecimento também da importância da inovação e do melhor atendimento ao consumidor (BAGNATO, ORTEGA, SOUZA e MURAKAWA, 2016).

A Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) define Propriedade intelectual como:

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

Parte da doutrina brasileira, a exemplo da autora Liliana Minardi Paesani (2015), entende, que a propriedade intelectual é gênero que possui três grandes espécies, a saber: direitos autorais (poemas, filmes, músicas, programas de computador, dentre outros), propriedade industrial (marca, patente, desenho industrial, indicação geográfica, segredo industrial e combate aos atos desleais) e proteção *sui generis* (cultivares, circuito integrado e conhecimento tradicional).

A referida proteção, quando prevista nos diplomas legais do estados nacionais, permite aos criadores e titulares de direitos sobre determinadas criações, o poder de decidir sobre o uso, o gozo e a fruição dos direitos relacionados a tais criações, podendo não apenas se manifestarem e se defenderem de cópias e reproduções pelos criadores ou titulares não autorizadas, mas também licenciá-las ou repassá-las, mediante ou não compensação financeira. Em resumo, o Estado garante a tais o direito à propriedade, à exclusividade e à liberdade sobre tais direitos (ARAÚJO et al., 2010).

Até o final dos anos oitenta, grande parte das produções literárias sobre propriedade intelectual no Brasil defendiam que o conhecimento e a criatividade

era uma herança que deveria estar a serviço e à disponibilidade de todos, sem qualquer custo. Nos anos seguintes, no entanto, houve uma adesão dos autores à defesa de que os resultados do processo de inventivo deveriam ser protegidos, abrindo espaço à definição da propriedade sobre tais ativos (YEGANIAN TZ, 1998).

A partir de então a legislação brasileira acompanhou tais entendimentos e deu espaço aos diversos diplomas legais que tratam sobre a proteção do tema, a exemplo da Constituição Federal (art. 5º, inciso XXVII), Lei nº 9.279/1996 (Lei de propriedade industrial), Lei nº 9.456/1997 (Lei dos Cultivares/Novas Variedades de Plantas), Lei nº 9.609/1998 (proteção específica relacionada ao programa de computador), Lei nº 9.610/1998 (Lei de Direitos Autorais), Lei nº 12.853/2013 (alterou a lei de direitos autorais), Lei nº 10.973/2004 (Lei da Inovação) e Lei nº 11.484/2007 (Lei que dispõe sobre Topografia de Circuitos Integrados).

Sobre a evolução da compreensão da propriedade intelectual discorreu ainda YEGANIAN TZ (p. 181 e 182):

Hoje, entende-se, que a partir da esfera intelectual, resultam os incentivos básicos da economia e, em sentido mais amplo, o desenvolvimento e o crescimento de um país estão diretamente relacionados com a valorização de seus inventores, criadores, empresários e industriais inovadores. Os cortes drásticos de investimentos e orçamentos de ciência e tecnologia no setor público, no início da década, e a necessidade de aumentar os investimentos pelo setor privado geram consciência de que os incentivos para destinar recursos para pesquisas e desenvolvimento estão diretamente relacionados com o grau de proteção dada aos resultados deste esforço, que facilita a recuperação dos investimentos e o lucro. Fica também reconhecido que um inovador tem um direito de propriedade sobre suas idéias, que devem ser protegidas. Esta proteção é necessária para que os inovadores ganhem um retorno com a propriedade intelectual e, assim, um incentivo para disseminar essas inovações por um grande número de usuários em potencial.

Dentro do sistema jurídico brasileiro, tem-se hoje, portanto, claro que a Propriedade Intelectual tem como missão o incentivo ao avanço tecnológico e à inovação, na medida em que, por meio de suas disposições, estabelece uma recompensa ao inventor, mesmo que por um tempo já inicialmente determinado, incentivando os cientistas e criadores a despendar tempos e recursos, em troca de proteção e retorno financeiro (CAMPOS e DENIG, 2011).

5.2 - *STARTUPS* E INICIATIVAS INOVADORAS

Do final do século XX para o início do século XXI, destacou-se no mercado corporativo um novo *player*: as *startups*. O termo, em si, surgiu por volta de 1970, para descrever pequenas empresas inovadoras, que ganharam relevância sobretudo a partir de 1990 e evoluíram ainda mais com a propagação da internet (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018).

Nesse período, surgiram *startups* como o Mosaic (1993), Yahoo! (1994) e Amazon (1994). Logo se observou que essas empresas cresciam de forma muito rápida, ao ponto de quadruplicar de tamanho em menos de anos, como pontuou Peter Thiel, na obra “De Zero a Um” (2014):

O navegador Mosaic foi oficialmente lançado em novembro de 1993, dando às pessoas comuns um meio de navegarem na internet. Mosaic se tornou Netscape, que lançou seu navegador Navigator no final de 1994. A adoção do Navigator aumentou tão rápido — de uns 20% do mercado de navegadores em janeiro de 1995 a quase 80% em menos de 12 meses — que a Netscape pôde fazer um IPO [oferta pública inicial de ações] em agosto de 1995, embora ainda nem fosse rentável. Em cinco meses, o valor da ação da Netscape disparara de 28 para 174 dólares. Outras empresas de tecnologia vinham tendo uma alta repentina também. O Yahoo! abriu o capital em abril de 1996 avaliado em 848 milhões de dólares. Depois veio a Amazon, em maio de 1997, a 438 milhões de dólares. Na primavera de 1998, as ações das duas empresas haviam mais que quadruplicado. Os céticos questionavam os lucros e as receitas mais altos do que os de quaisquer empresas fora da internet. Era fácil concluir que o mercado enlouquecera.

Após o surgimento inicial, prosseguiu-se com o período que ficou conhecido na história como o “*boom* das pontocom”, no qual o simples fato de acrescentar “pontocom” ao nome da empresa, passava muita segurança ao mercado, atraindo grandes investimentos e fazendo nascer “milionários de papel”, e com poucos ou nenhum resultados práticos, numa verdadeira demonstração de insanidade, que se arrastou até o início de 2000 (THIEL, 2014; FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018).

Hoje, do ponto de vista literário, a empresa *startup* é conceituada como aquela com modelo de negócios repetível e escalável, criado para trabalhar em condições de extrema incerteza (GITAHY, 2010) ou como uma organização temporária à procura de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo (BLANK, 2014). Por fim, Eric Ries (2011) descreveu “*startup*” como “uma instituição de pessoas tentando criar algo novo sob condições de extrema incerteza”,

arrolando a característica inovação, que é uma das mais citadas pelos autores e mais recepcionadas pelo mercado.

Na obra “Direito das *Startups*”, Bruno Feigelson, Eric Fontenele Nybo e Victor Cabral Fonseca (2014, p. 14 a 18), enumeram alguns elementos que entendem característicos para quem uma empresa possa ser considerada uma *startup*, a saber: i) Encontra-se em estágio inicial, sendo notadamente carente de processos internos e organização; ii) Possui perfil inovador; iii) Possui significativo controle de gastos e custos; iv) Seu serviço ou produto é operacionalizado por meio de um produto mínimo viável; v) O produto ou ideia explorado é escalável; vi) Apresenta necessidade de capital de terceiros para operação inicial; e vii) Utiliza tecnologia para seu modelo de negócios.

Assim, para que um negócio ou empresa seja classificada como uma *startup*, não basta que ela atenda às características de modelo de negócios inovador e escalável, por exemplo, mas também está em determinado estágio de maturidade ou crescimento. São essas duas características: empresa e estágio de desenvolvimento, juntas, que caracterizam uma *startup* (FONSECA, DOMINGUES, 2018).

Visando o estabelecimento de políticas públicas, ou regulação, no geral, alguns estados nacionais já fixaram conceitos de *startups*, para tais fins, em suas legislações domésticas, que variam a depender do objetivo de cada política pública e da realidade de cada país. Na Itália, por exemplo, para ser considerada *startup* ou inovadora, a empresa precisa ter produtos ou serviços com alto valor tecnológico, não pode ter mais que cinco anos de constituição, precisa ter sede na Itália, não pode distribuir lucros e o faturamento anual não pode superar cinco milhões de euros. A lei da Letônia, por sua vez, já estabelece outros requisitos, a exemplo da obrigatoriedade de que no mínimo 70% dos colaboradores possuam mestrado ou doutorado (THIEL, 2014; FEIGELSON, NYBO, FONSECA).

Ao contrário dos conceitos da Itália e da Letônia acima citados, e de inúmeros outros países, o primeiro conceito de empresa inovadora fixado no Brasil se deu de forma extremamente aberta e subjetiva, por meio da Lei Complementar nº 167/2019, responsável por estabelecer o Inova Simples (regime especial de formalização de empresas de inovação) que, na ocasião, assim definiu *startup*, *ipsis litteris*:

Seção II - Do Apoio à Inovação e do Inova Simples da Empresa Simples de Inovação” (NR)

“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.

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

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

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

Posteriormente, com a publicação do Marco Legal das *Startups* (Lei Complementar nº 182/2021), o Brasil adotou um conceito objetivo para definir as empresas startups, *ipsis litteris*:

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 (dezesseis 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 (BRASIL, 2021).

Na visão deste trabalho, também compartilhada por diversos autores que escrevem sobre o tema, não obstante não uníssona, apesar de *startups* começarem pequenas, nem toda empresa inicial pode ser interpretada como uma *startup* (MEIRA, 2013).

Da mesma forma, conforme interpretado por alguns autores, e pelas legislações nacionais diversas anteriormente citadas, uma empresa inovadora não será considerada uma *startup* para sempre, compreendendo-se *startups*, para os fins deste trabalho, mais como um estado de desenvolvimento, do que um tipo de empresa propriamente dito (NYBO, 2016).

5.3 ATIVOS INTANGÍVEIS MAIS RELEVANTES NO ÂMBITO DAS STARTUPS

Considerando os produtos, técnicas, métodos e serviços pensados no âmbito das *startups* brasileiras, na compreensão deste estudo, os ativos intangíveis mais relevantes são: nomes de domínio, código-fonte, marca (nome do produto/serviço ou da empresa), *trade dress*, objetos, processos, padrões ornamentais e segredos de negócios (ideias, planos de negócios etc).

Entendendo-se os ativos intangíveis acima citados como os mais relevantes, passa-se a discorrer resumidamente sobre cada um deles, que receberão a indicação de estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual correspondentes no tópico de resultados e discussão deste trabalho.

5.3.1 Código Fonte (Programa de Computador)

De acordo com a Lei dos *Softwares* (Lei nº 9.609/98), em consonância ao que dispõe a OMPI sobre o mesmo conceito, programa de computador pode ser definido como, vide, *ipsis litteris*:

Art. 1º Programa de computador é a expressão de um conjunto organizado de instruções em linguagem natural ou codificada, contida em suporte físico de qualquer natureza, de emprego necessário em máquinas automáticas de tratamento da informação, dispositivos, instrumentos ou equipamentos periféricos, baseados em técnica digital ou análoga, para fazê-los funcionar de modo e para fins determinados (BRASIL, 1998).

Não obstante a lei, e este trabalho, utilize a expressão “programa de computador” como sinônimo de *software*, tais conceitos são diferentes entre si. Utilizando-se do rigor da definição, o programa de computador compõe a principal parte de um todo: o *software*. Em resumo, o *software* é tido como um elemento imaterial e intelectual, responsável por transmitir informações, comandos e instruções ao elemento físico, tangível e material, o qual chamamos de *hardware*. Em conjunto, estas duas partes compõem o sistema operacional (CAVALCANTE, 2007).

O programa de computador, por sua vez, é criado, normalmente, com a finalidade de solucionar um problema. Antes de chegar em seu produto final, o programa de computador passa por uma série de etapas. Após definir uma estratégia para a solução de um problema, o programador irá escrever uma série de instruções e códigos, por meio de uma linguagem de programação, dando origem ao que chamamos de *código fonte*. As máquinas, por sua vez, não são capazes de ler esta linguagem escrita, de forma direta, portanto, tal código é traduzido e expresso em linguagem binária, a qual passa a ser chamada de *código objeto*. No âmbito da legislação brasileira, ambos (*código fonte* e *código-objeto*), enquanto criações imateriais, são protegidos por meio do direito autoral (CAVALCANTE, 2007).

De acordo com a legislação brasileira, apenas o ser humano, pessoa física, pode ser considerado autor de uma criação intelectual (BRASIL, 1998).

5.3.2 Marca (nome do produto/serviço ou da empresa) e *Trade dress*

De acordo com a Lei nº 9.279/1996 (Lei de Propriedade Industrial - LPI), a marca pode ser compreendida como um sinal ou um conjunto de sinais distintivos e visualmente perceptíveis, individualizadas em três especificações, *ipsis litteris*:

Art. 123. Para os efeitos desta Lei, considera-se:

I - marca de produto ou serviço: aquela usada para distinguir produto ou

serviço de outro idêntico, semelhante ou afim, de origem diversa;
 II - marca de certificação: aquela usada para atestar a conformidade de um produto ou serviço com determinadas normas ou especificações técnicas, notadamente quanto à qualidade, natureza, material utilizado e metodologia empregada; e
 III - marca coletiva: aquela usada para identificar produtos ou serviços provindos de membros de uma determinada entidade (BRASIL, 1996).

A especificação de marca que interessa ao presente trabalho é a primeira, isto é, marca de produto ou serviço que, na definição do texto legal acima citado, preocupa-se com a distinção e identificação dos produtos e serviços quanto à sua origem.

Quanto ao *trade dress*, termo de origem norte-americana que pode ser traduzido para o português como “vestimenta comercial”, “conjunto-imagem” ou “roupagem externa”, diz respeito a outros elementos: visuais, sonoros, olfativos etc que identificam e individualizam determinada empresa, produto ou serviços, perante os seus consumidores. São as cores, a embalagem, o cheiro, as vestimentas/uniformes, o *slogan*, a forma de organização característica dos móveis, a decoração, a arquitetura externa ou interna de um estabelecimento, dentre outros (CAMALIER, 2013; SOARES, 2004).

5.3.3 Nomes de Domínio

Nome de domínio (ou domínio), é o nome que está relacionado à empresa ou produto, integrando a parte principal do endereço virtual (IP - *Internet Protocol*⁴) de um site e, nos e-mails corporativos, por exemplo, aparecendo como o nome que vem após o “@”. Qualquer pessoa pode registrar qualquer nome como um domínio, caso ele esteja disponível para registro (GOOGLE, 2020; CASTRO, SILVA, SOUTO e ALBRECHT, 2022).

5.3.4 Objetos e Métodos/Metodologias

Os objetos e métodos ou metodologias de uma empresa são as suas criações, inovadoras ou não, que serão disponibilizados no mercado como seus produtos ou serviços. Os produtos ou serviços, por sua vez, são a razão de existir da própria empresa (ela existe para prestar esse serviço, ou para cumprir

⁴ Protocolo de Rede - Tradução livre de “*Internet Protocol*”;

determinado propósito por meio do produto ou serviço).

Entende-se que existem três tipos diferentes de inovação: incremental (melhorias ou atualizações); radical (mudanças notáveis); e disruptiva (solução que transforma ou substitui a anterior) (DISTRITO, 2022).

A invenção e a inteligência por trás dessas criações e da forma como eles serão operacionalizadas para entregar valor ao público representam a “tecnologia” da empresa, isto é, o conhecimento.

5.3.5 Padrões ornamentais

Os padrões ornamentais estão ligados especificamente à forma ou ao *design* de produtos, ou a embalagens de produtos. São, portanto, características visuais de um objeto que, não obstante não lhe renda qualquer atributo funcional, o faz completamente original e diferenciado (INPI, 2021).

As garrafas da coca cola, ou as cadeiras denominadas “acapulco” são exemplos de padrões ornamentais que, não obstante não tenham adicionado qualquer valor funcional a produtos já existentes (garrafa e cadeira), surgiram com uma identidade ornamental diferente e inovadora, tal como a que se vê na Figura 1.

FIGURA 1: Cadeira Acapulco



Fonte: Mercado Livre (2023)

5.3.6 Segredos de Negócios

Durante as mais diversas fases de maturidade de uma *startup*, assim como de qualquer empresa, diversas informações estratégicas, com valor econômico

(estimável ou inestimável), são criadas e compartilhadas entre e com os fundadores, investidores, colaboradores, clientes etc. Essas informações são classificadas como “segredos de negócio” ou “confidenciais” e, por estratégia empresarial, devem ser mantidas no âmbito da organização, de forma restrita (CNJ, 2021).

Ornellas (2019, p. 65), ao escrever sobre o assunto, disse que os segredos industriais “*podem incluir métodos de vendas, métodos de distribuição, perfis de consumidores, estratégias publicitárias, listas de fornecedores e clientes, processos de fabricação, dentre outros.*”

5.4 - IMPORTÂNCIA DA PROTEÇÃO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL NO ÂMBITO DAS *STARTUPS* E A SUA RELAÇÃO COM A GOVERNANÇA CORPORATIVA

Após a compreensão dos conceitos mais gerais relacionados à propriedade intelectual e às empresas inovadoras, bem como a indicação dos ativos intangíveis apontados por este trabalho como os mais importantes no âmbito de tais empresas, entende-se ser esse tópico interessante para apontar a importância da gestão e da proteção da propriedade intelectual das *startups*.

Campos e Denig (2011, p. 107) defendem que as criações intelectuais requerem proteção e fomento para que possam acrescentar valor econômico aos seus titulares.

Na mesma toada, Jungmann e Bonetti (2010, p. 23) argumentam que invenções e expressões da criatividade humana são convertidas em propriedade privada e podem ser protegidas legalmente por meio do sistema de propriedade intelectual, dando origem aos conhecidos ativos intangíveis. Prosseguindo, ainda mais enfáticos, os citados autores destacam que a disseminação dos conceitos de propriedade intelectual e a adoção de estratégias de proteção são essenciais para assegurar a proteção e o retorno financeiro de tais ativos, bem como para fins de estratégia comercial e diferencial competitivo.

Blasi (2022, p. 215) declara que de forma semelhante ao que ocorre com os bens móveis, a titularidade dos bens intangíveis confere aos seus proprietários os direitos inerentes a ela, abrindo possibilidades de cessão, alienação, licença ou uso exclusivo, o que implica em possibilidade de maiores receitas, destaque e

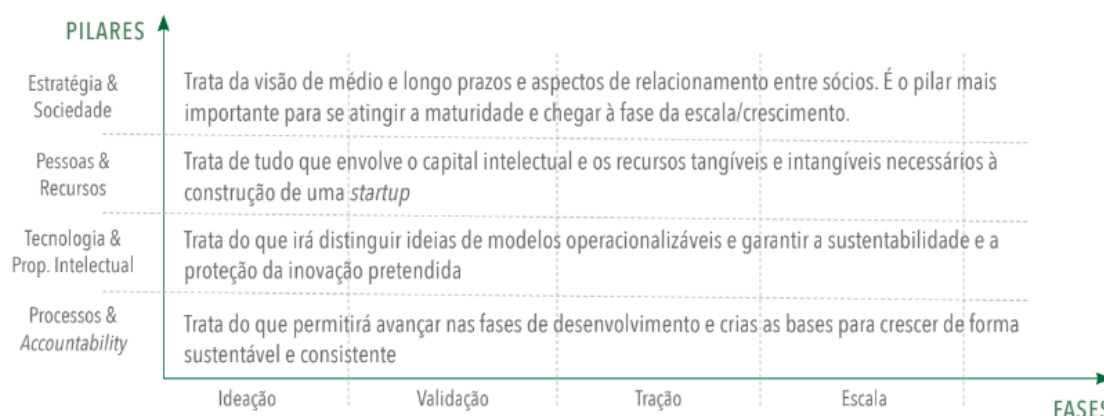
crescimento no mercado.

O Escritório de Advocacia BVA (Barreto e Veiga Advogados), que assessora investidores em operações de investimentos em *startups* de diversos estados do Brasil, por meio do material “BVA *STARTUPS LEGAL REPORT* - 2021”, analisado por este trabalho na etapa de análise documental, apontou a propriedade intelectual como um dos:

Quanto mais inovadora, mais interesse as Startups despertarão nos investidores. Porém, de nada adianta ser inovadora se os elementos resultantes desta inovação não estiverem regularmente protegidos. Por essa razão, a proteção da Propriedade Intelectual, muitas vezes negligenciada pelas Startups, é um fator que sempre será analisado por qualquer investidor(a) ou empresa compradora minimamente instruídos. (BVA, 2021, p. 57) (grifo nosso).

Por sua vez, o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), por meio da obra “Governança Corporativa para Startups & Scale-Ups” (2019) enfatiza a importância da proteção da propriedade intelectual para a criação de empresas saudáveis e sustentáveis, arrolando “Tecnologia e Propriedade Intelectual” como um dos quatro pilares da governança corporativa nas *startups* e *scale-ups*:

FIGURA 2: Pilares da Governança Corporativa nas *startups* e *scale-ups*



Fonte: IBGC (2019)

Entende-se por governança corporativa o sistema de gestão, condução e monitoramento de organizações e empresas que, transforma boas práticas e princípios em recomendações a serem seguidas por estas, com o objetivo de tornar a tomada de decisões mais assertiva e conduzir a organização a um crescimento saudável e sustentável a longo prazo, promovendo, além disso, confiança e transparência a todos os seus *stakeholders* (sócios, investidores, colaboradores,

clientes etc) (IBGC, 2015).

Discorrendo sobre a importância da proteção da propriedade intelectual em empresas de inovação que desejem se inserir na pauta do ESG (*Environmental, Social and Governance*)⁵, Blasi (2022, p. 215-) defende que o conhecimento e a adoção de estratégias de proteção da propriedade intelectual atrelada à inovação podem favorecer a tais empresas resultados ainda não alcançados. Para o autor, as organizações que pretendam se adequar à pauta ESG podem utilizar a propriedade intelectual, ou seja, os seus ativos devidamente protegidos, como uma estratégia de diferencial e multiplicação de potencial para o seu desenvolvimento sustentável, devendo o incentivo à inovação e à proteção de tais inovações andarem juntos, de forma inseparável.

De acordo com o defendido na obra já citada, “Governança Corporativa para Startups & Scale-Ups”, já na fase de Ideação (a primeira fase de maturidade de uma *startup*), um dos enfoques da governança corporativa deve ser garantir a titularidade da propriedade intelectual da sociedade, devendo os sócios tomarem o cuidado de prever a transferência da propriedade dos sócios para a empresa e inserir a previsão de obrigações tais como sigilo já no próprio acordo de fundadores - o que deve ser feito antes mesmo da abertura e formalização da empresa (IBGC, 2019).

Prosseguindo, a mesma obra destaca como práticas recomendáveis adequadas à fase de maturidade Validação/Operação, o registro de cada um dos ativos intangíveis da empresa, quando aplicável - no Brasil e no exterior (se tiver como meta a internacionalização) e a extensão das cláusulas de cessão/titularidade da propriedade intelectual da empresa e sigilo aos demais contratos próprios desta fase, tais como de colaboradores, empregados, clientes, dentre outros. Se esses passos forem seguidos nas fases de Ideação e Validação/Operação, nas demais fases o empreendedor continuará atento à gestão da propriedade intelectual (registros e contratos) e protegendo eventuais novos produtos e criações, da mesma forma que procedeu na fase de largada da *startup* (IBGC, 2019).

É extremamente importante, portanto, que durante a condução do seu negócio e junto à criação de seus produtos e serviços, o empreendedor se cerque sempre de boas práticas e estratégias aptas a proteger os mais diversos ativos de

⁵ Ambiental, Social e Governança, tradução livre de “*Environmental, Social and Governance*”;

propriedade intelectual da *startup*, não apenas ou obrigatoriamente por meio de registro, afinal, não existe previsão legal para o registro de todos os ativos, e quando há, não significa que o registro, somente, seja suficiente.

5.5 FORMAS DE INVESTIMENTO E DESINVESTIMENTO EM STARTUPS

Em virtude do tema que se propõe esse trabalho, além dos pontos e conceitos já inseridos, entende-se ainda, importante, traçar-se uma breve explanação sobre as formas de investimentos e desinvestimento mais comumente direcionadas às *startups*.

No entanto, antes que se passe à tal apresentação, é importante registrar que este trabalho não tem a pretensão de exaurir o assunto, e tampouco defender que o mencionado aqui é verdade absoluta ou que não existem registros constando conceitos e classificações diversas.

A literatura de fontes publicáveis e não publicáveis é ampla sobre o assunto, e este trabalho optou por fazer alguns recortes.

5.5.1 - Brasil

Um modelo de negócios inovador requer o investimento de muito capital para se desenvolver de forma rápida e se tornar, de fato, escalável e rentável. Em virtude disso, as empresas inovadoras normalmente, mais cedo ou mais tarde, decidem recorrer à busca de investimentos externos à empresa, o que geralmente não se faz por meio de instituições financeiras tradicionais, mas por meio de outros atores (NAGAMATSU; BARBOSA; REBECCHI, 2013).

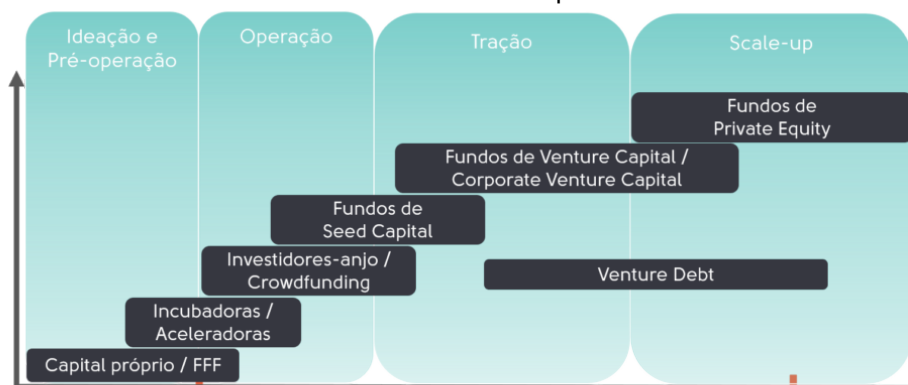
Em regra, as startups têm acesso a cada modelo e valores de investimento à medida que evoluem em seus estágios de maturidade e desenvolvimento (LANA, 2021). Os estágios de maturidade e as fases de investimento das *startups* recebem conceituações e apontamentos diversos pela literatura e pelo mercado, mas este trabalho usará sobretudo: *Pré-Seed* (Ideação), *Early Stage* (Operação), *Growth Stage* (Tração) e *Expansion Stage* (Scale-Up). Ainda para este trabalho, serão importantes os conceitos e as fases “IPO” (*Initial Public Offering* - abertura de capital na bolsa de valores), “eventos de liquidez”/“EXIT” (venda parcial ou total da empresa

para um grande *player*, resultado em retorno financeiro aos sócios e/ou investidores) (49 Educação, 2022).

Por fim, é importante destacar que, em regra, a busca de investimentos externos à *startup* (*fundraising*), é feita de duas formas: *equity* (entrada/participação do investidor como sócio) ou *debt* (título de dívida) (FONSECA, DOMINGUES, 2018).

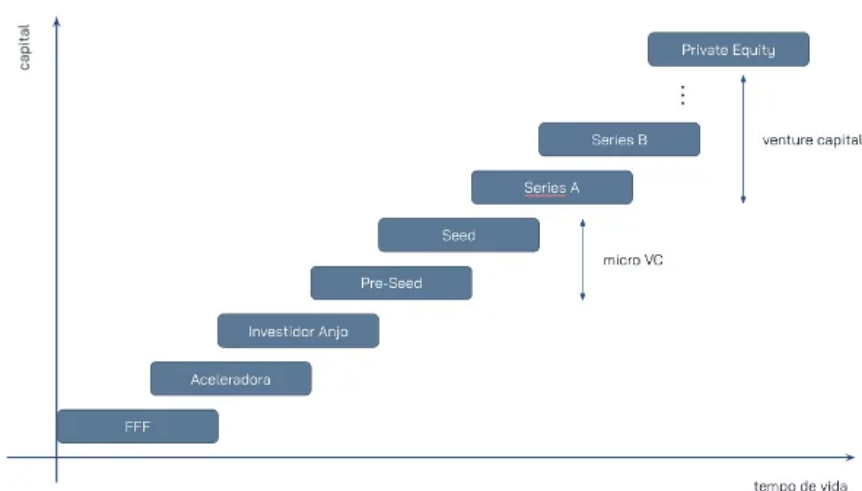
As figuras 3 e 4 mostram (com pequenas variações em relação aos tipos de investidores, não entendida prejudicial por este trabalho e abordadas adiante neste tópico) alguns dos investidores/tipos de investimentos abordados neste trabalho, a primeira enfatizando a alocação deles ao longo das fases de maturidade, e ambas tornando mais claro o aumento de capital recebido de forma proporcional ao aumento de tempo de vida da *startup*:

FIGURA 3: Jornada de Investimento em Startups I



Fonte: Edgar Vidigal Reis (2021) - Adaptado.

FIGURA 4: Jornada de Investimento em Startups II



Fonte: Bossa Nova Invest (2021).

A Ideação é tida como a fase de largada de um negócio inovador. Nela, o empreendedor busca informações sobre o seu mercado, valida o problema e faz os primeiros testes da sua solução. Nesta fase, é mais comum que as atividades do negócio sejam custeadas pelos próprios empreendedores, os sócios fundadores, no investimento mais conhecido entre as *startups* como *Bootstrapping*, isto é, autofinanciamento (ABSTARTUPS, 2017). Nesta fase, é comum que os empreendedores, inclusive, mantenham seus trabalhos em outras empresas, trabalhando no projeto inovador apenas em horários diversos aos turnos usuais, para que, assim, consigam seu próprio sustento e o financiamento básico da startup (LANA, 2021).

Ainda na fase inicial, quando a ideia ainda está tomando forma, alguns empreendedores contam com a ajuda e a confiança de amigos e familiares, que apostam muito mais nos empreendedores, do que no próprio projeto, não conhecendo sequer o modelo de negócios e o mercado inovador. Este tipo de investimento é conhecido como *Love Money*⁶ ou *Family, Friends and Fools* (FFF)⁷ e é marcado pela informalidade na negociação, valores de investimento que variam de R\$ 5.000,00 a R\$ 50.000,00. A contrapartida de tais investimentos costuma ser pequenos percentuais de participação, que geralmente não são exercidos, mas recebidos no momento de *exit* ou devolvidos (como empréstimos), após novos e maiores investimentos (FONSECA, DOMINGUES, 2018; LANA, 2021).

Entre a Fase de Ideação e Operação, dois atores do ecossistema de inovação que também oferecem suporte econômico, e por vezes, financeiro, às *startups*, são as incubadoras e as aceleradoras. As incubadoras geralmente são organizações sem fins lucrativos, mantidas por instituições públicas, que selecionam *startups* em sua fase inicial e oferecem a elas infraestrutura (laboratórios, salas etc), em troca de pagamento de taxas ou percentual societário. As aceleradoras, por sua vez, geralmente são de iniciativa privada, e visam a troca de seus investimentos por percentual societário. Nelas, é mais comum o investimento em dinheiro, além de infraestrutura, suporte e mentorias (GLOBO, 2013).

Não obstante as duas figuras anteriores não tenham apresentado as entidades de fomento com um tipo de investidor comum no ecossistema de inovação brasileiro, este trabalho não pode deixar de destacar que o Brasil oferece hoje

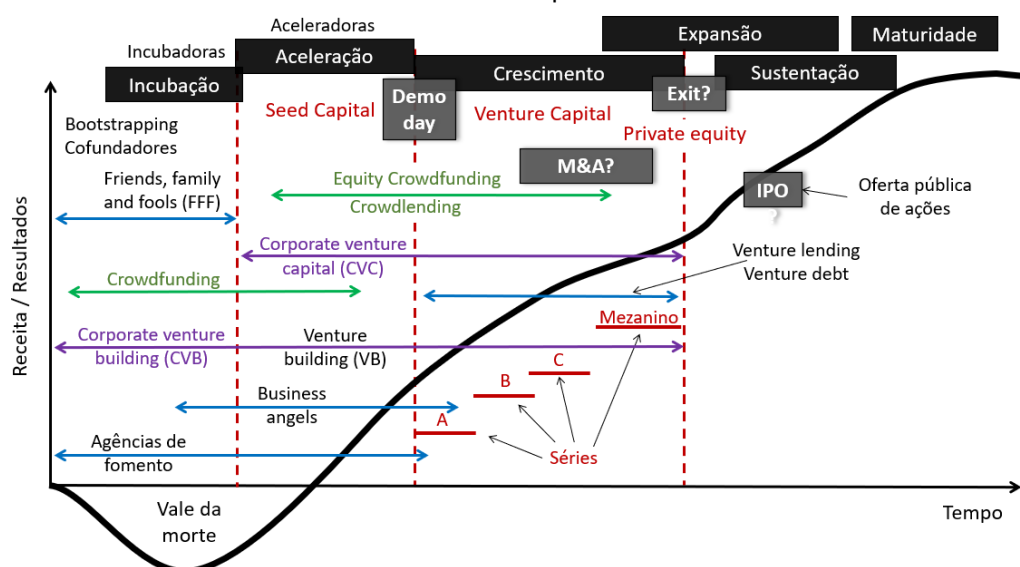
⁶ Dinheiro do Amor - tradução livre de *Love money*;

⁷ Família, Amigos e Tolos - tradução livre de *Family, Friends and Fools*;

diversos editais de fomento, neste trabalho identificados como “subvenções econômicas”, que são os incentivos governamentais, como por exemplo os advindos da FINEP, SENAI e SEBRAE. Dentre as iniciativas disponíveis no Brasil podemos citar aqui duas: Centelha (nacional) e StartupNE (regional). O primeiro é um trabalho desenvolvido em conjunto pela Finep (Financiadora de Estudos e Projetos) e pelo MCTIC (Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação), em todos os estados brasileiros, por meio de editais específicos para cada território, por meio do qual cada projeto selecionado recebe cerca de R\$ 50 mil, no modelo conhecido como “a fundo perdido”, ou seja, sem que seja necessária qualquer contrapartida, como devolução do valor investido ou oferecimento de percentual da *startup* (FINEP, 2020). O StartupNE, por sua vez, é um programa do Sebrae da região nordeste, que visa aumentar o número de iniciativas empreendedoras na região. O programa injeta recursos também “a fundo perdido”, mas, desta vez, diretamente aos empreendedores, com a “Bolsa Sócio Empreendedor”, no valor de R\$ 6.500,00 por até 06 meses (contemplando até dois sócios por *startup*). O programa teve até agora duas edições: 2021 e 2022, e segundo dados levantados pela iniciativa, só em 2022 foram mais 1.600 projetos pré-acelerados e 900 acelerados (Sebrae, 2022).

A Figura 5 mostra a participação das agências de fomento enquanto investidores de startups no Brasil, com atividades nas fases iniciais da *startup*, conceituados na figura como “incubação/aceleração” e na corrente deste trabalho entre a Ideação e a Operação:

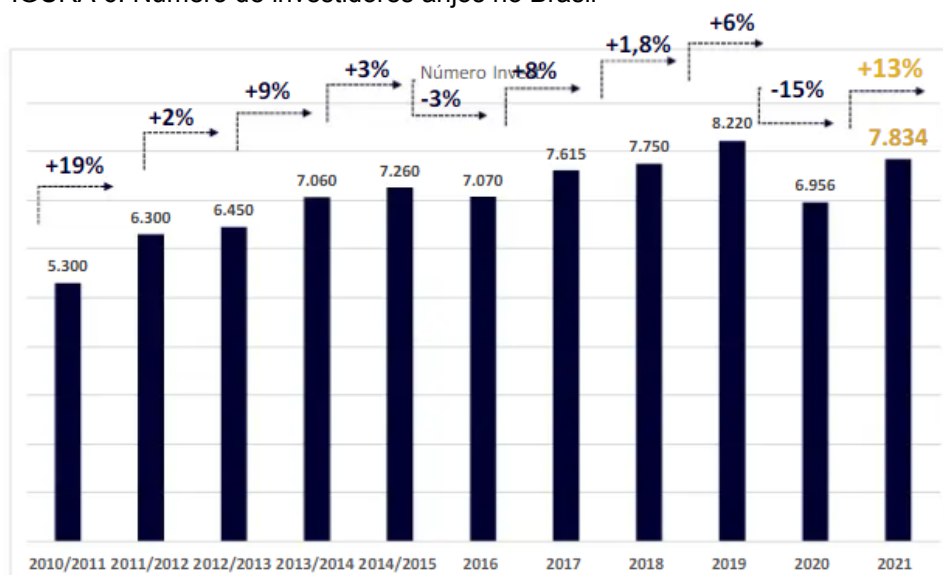
FIGURA 5: Jornada de Investimento em Startups III



Fonte: .flexM4i (2023).

Conforme a *startup* evolui na validação do seu produto no mercado, ela precisará de mais dinheiro, para crescer mais rápido e, mais do que isso, precisa contar com o conhecimento e a *expertise* de profissionais conhecedores do mercado. É nessa fase que muitos empreendedores encontram os investidores anjos, ou *angels investors*, que oferecem o chamado *smart money*⁸, isto é, dinheiro e conhecimento. Nesta fase, o investidor já é mais exigente que o proveniente do FFF e avalia não apenas o empreendedor, mas também o potencial do modelo de negócios (LANA, 2021). De acordo com a Anjos do Brasil (2022), existem quase 8.000 investidores anjos ativos no Brasil, conforme demonstra a Figura 6.

FIGURA 6: Número de investidores anjos no Brasil

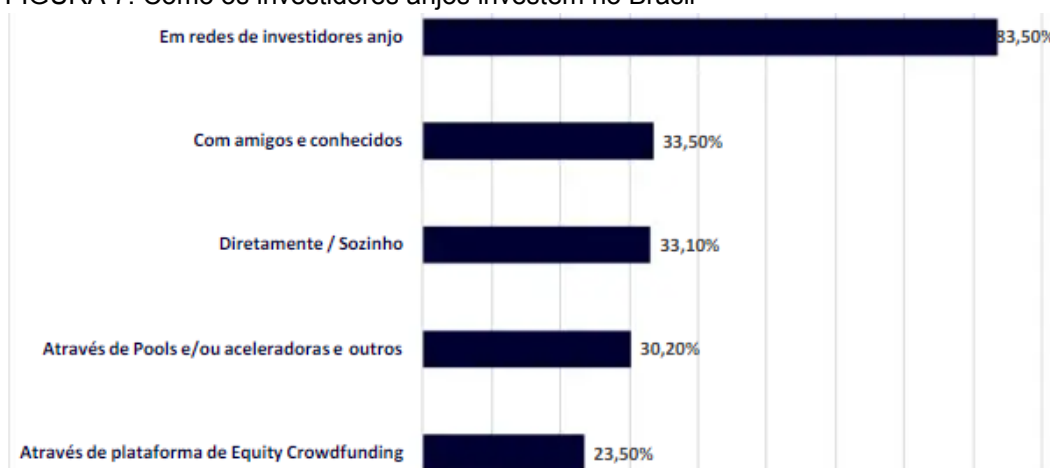


Fonte: Anjos do Brasil (2022).

Ainda de acordo com a Anjos do Brasil (2022), esses investidores possuem diversas formas de perfectibilizar seus investimentos, em grupos ou de forma individual, conforme demonstra a Figura 7.

⁸ Dinheiro inteligente - tradução livre de *Smart Money*;

FIGURA 7: Como os investidores anjos investem no Brasil



Fonte: Anjos do Brasil (2022).

Os investidores anjos costumam atuar em diversos estágios de maturidade das startups. Quando nas fases iniciais, geralmente atuam individualmente, com aportes menores (ALMEIDA, 2022). Quando reunidos em grupos, tendem a assumir mais riscos e a aumentar o valor do investimento, com valores que vão de R\$ 200 mil a R\$ 1 milhão, podendo chegar a R\$ 1,5 milhão (ANJOS DO BRASIL, 2021). A contrapartida média negociada por investidores anjos giram em torno de 20% da *startup* (LANA, 2021). Alguns autores dão a esse tipo de investimento em grupo o nome de *Pré-Seed*, que junto aos fundos de investimentos *Seed* (adiante comentados), são caracterizados como “Micro VC” - Figura 4 (BOSSA NOVA INVEST, 2021).

Outra possibilidade muitas vezes disponível aos empreendedores de *startups* situadas na Fase de Ideação/Operação, é o *Crowdfunding*, grupo de pessoas que se forma geralmente por meio de uma plataforma e financia projetos inovadores por meio de um modelo que permite que cada pessoa invista um valor pequeno, em troca de participação nos lucros e/ou participação societária (SEBRAE, 2017; SMU, 2020).

Progredindo as *startups* em maturidade, já com sinais de validação do produto (entre a Fase de Operação e Tração), após o investimento em grupo de investidores anjos (*Pré-Seed*), com tese semelhante (diminuir o risco e aumentar o valor), vê-se a atuação dos fundos de capital semente (*Seed Capital*), com valores que podem ir de R\$ 3 a 10 milhões e negociação de *equity* de até 10% (BOSSA NOVA INVEST, 2021).

O tipo de investimento que sucede o *Seed Capital* é o *Venture Capital* (Capital de Risco), que já vem na Fase de Tração, isto é, de *Growth Stage* ou Desenvolvimento. Nessa fase, a *startup* precisa de dinheiro para crescer ainda mais rápido e potencializar os seus resultados. O *Venture Capital* costuma ser constituído por diversas rodadas de investimento, as Séries (Série A, Série B etc), com valores que variam de R\$ 10 a R\$ 30 milhões (BOSSA NOVA INVEST, 2021). Nesta fase, geralmente entre (o fôlego) as rodadas de *Venture Capital*, tem-se a atuação também dos fundos de *Venture Debt*, que oferecem empréstimos às startups (REIS, 2021).

O último estágio de investimento direto (não é por meio do mercado de ações/bolsa de valores) em *startups* é o *Private Equity*, e apenas *startups* que cresceram muito nas fases e investimentos anteriores o recebem. O objetivo nessa fase é a consolidação final, rumo à solidez necessária para a abertura de capital (bolsa de valores) ou aquisição por uma grande *player* de mercado. Nessa fase, é comum que muitos dos investidores anteriores que ainda estejam com participação na empresa tenham o seu *exit*, ou seja, venda parte ou totalidade de suas quotas/ações na empresa (DISTRITO, 2022).

Em termos gerais, o *exit* (desinvestimento) ou evento de liquidez são eventos que possibilitam a saída de algum sócio ou investidor da empresa. E, na verdade, o *exit* é um dos momentos mais esperados pelo investidor, porque é o momento em que ele vê o seu investimento recompensado, recebendo um capital multiplicado várias vezes mais (no caso de *startups* que trilham essa jornada de “sucesso”). Para alguns investidores, o *exit*/desinvestimento ocorre muito antes da fase do *Private Equity* (muitas *startups* nem chegam nessa fase), seja porque ele negociou a saída antes (investidores nas fases iniciais, por exemplo) ou porque a *startup* foi vendida/adquirida por um *player* de mercado em fase de maturidade anterior à Expansão - *Scale-Up* (CRIATEC, 2009).

Dessa forma, tem-se como formas comuns de desinvestimento em *startups* no Brasil: i) venda total ou parcial de sua participação a outros sócios, investidores ou à *startup* durante a jornada de crescimento da empresa (é comum investidores venderem a sua participação no momento da entrada de novos investidores, por exemplo); ii) recebimento do valor relativo ao seu percentual de participação em eventual venda/aquisição da *startup* para outra empresa (grande *player* do mercado tradicional ou outra *startup*, por exemplo) - Fusão ou Aquisição, também chamada

de M&A⁹; e venda livre de ações após eventual IPO¹⁰ da *startup* (LANA, H. A. e PIMENTA, E. G, 2020). São exemplos de *startups* brasileiras que já abriram suas ações para venda na Bolsa: Nubank, PagSeguro e Stone.

5.5.2 - Estados Unidos

De acordo com o Silicon Valley Bank (2021), as *startups* possuem três estágios de maturidade: *Early-Stage*, *Venture-Funded (Growth) Stage* e *Late Stage*¹¹.

No Estágio Inicial, as fontes de financiamento, assim como ocorre no Brasil, estariam mais ligadas à capital próprio, da família, de amigos e, em alguns casos, de Investidores Anjos (*Angel Investors*) e fundos iniciais de *venture capital* (*Micro VCs* e *Early VCs*). A Fase de Investimento de Risco propriamente dita, por sua vez, conta com a participação de Aceleradoras (*Accelerators*), Investidores Anjos (*Angel investors*), Capitalistas de Risco (*Venture Capitalists*), Fundos de Capital de Risco Corporativos (*Corporate Venture Capital Funds*) e Escritórios Familiares (*Family Offices*). Conforme a *startup* vai evoluindo, recebe aportes de Capitalistas de Risco, Fundos e Bancos, passando pela fase de transição (Mezanino) e seguindo para o Estágio Final, com a Abertura de Capital (IPO) (SILICON VALLEY BANK, 2021).

5.5.3 - Números brasileiros em comparação aos números de outros Países

O Relatório da *Sling Hub* apurou que, em 2022, o Brasil teve um volume total de investimentos em startups de US\$ 5,2 bilhões e, em 2021, de US\$ 10,5 bilhões. O mesmo Relatório apurou que a queda do mercado brasileiro nesse período foi maior que a queda apresentada pela América Latina, que foi de US\$ 18,4 bilhões em 2021, para US\$ 12 bilhões em 2022 (STARTUPS, 2023).

Por outro lado, nesse mesmo período, se analisado só o mercado de capital de risco nos Estados Unidos, tem-se que ele movimentou US\$ 235 bilhões em 2022 e US\$ 360 bilhões em 2021 (DEALROOM.CO, 2023).

⁹ Fusões e Aquisições, tradução livre de “*Mergers and Acquisitions*” (M&A);

¹⁰ Oferta Pública Inicial, tradução livre de “*Initial Public Offering*” - IPO;

¹¹ Estágio Inicial, Capital de Risco (Crescimento) e Estágio Final, tradução livre de “*Early-Stage, Venture-Funded (Growth) Stage* e *Late Stage*”;

Com relação ao mercado de investidores anjos, em levantamento realizado em 2022, com base em dados de 2021, a organização Anjos do Brasil (2022) declarou que enquanto as startups brasileiras receberam US\$ 1 bilhão, de 7.834 investidores anjos), as *startups* americanas receberam US\$ 29,1 bilhões, de 363.000 investidores anjos e as européias receberam € 8,0 bilhões, de 34.000 investidores anjos.

6 METODOLOGIA

6.1 LISTA DAS ETAPAS METODOLÓGICAS

A pesquisa foi do tipo qualitativa e explicativa, constituída das seguintes etapas:

- i) Pesquisa Documental; e
- ii) Pesquisa de Campo.

Ao final, além do trabalho de conclusão de curso (TCC), será elaborado Relatório Técnico Conclusivo, para exposição dos resultados encontrados, que será entregue à demandante da pesquisa.

6.2 DESCRIÇÃO DETALHADA DE CADA ETAPA METODOLÓGICA

6.2.1 Etapa 01: Pesquisa documental

A pesquisa documental foi feita mediante a análise de fontes não publicáveis, ou seja, documentos lançados por *stakeholders* do ecossistema brasileiro de *startups*, o que incluirá os dados lançados pela Associação Brasileira de *Startups* (Abstartups), pelo INPI e pelo escritório Barreto Veiga Advogados - BVA (escritório que assessora diversos fundos de investimentos em operações de aportes a *startups* no Brasil). Todos esses documentos e dados foram consultados com o objetivo de entender qual o perfil das *startups* brasileiras e qual a situação delas com relação à proteção da propriedade intelectual.

6.2.2 Etapa 02: Pesquisa de Campo

Por fim, foi realizada pesquisa de campo, mediante a aplicação de questionários pré-estabelecidos a: i) investidores; e ii) empreendedores, para avaliar o quanto cada um deles compreende e percebe relevante a proteção da propriedade intelectual nas operações de investimento que já participaram.

O primeiro questionário foi direcionado a investidores (pessoas físicas ou jurídicas) do Brasil inteiro e teve como objetivo entender o perfil e a preocupação dos investidores de *startups* brasileiras no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual.

O segundo questionário, por sua vez, foi direcionado a empreendedores de *startups* do Brasil inteiro que obrigatoriamente já negociaram (recebendo ou não o aporte ao final) investimento, para entender o conhecimento dos referidos no que diz

respeito aos conceitos de propriedade intelectual, a adoção de estratégias de proteção da propriedade intelectual em suas *startups* (antes e após a negociação) e os *feedbacks* recebidos com relação a tais aspectos no momento da negociação do investimento.

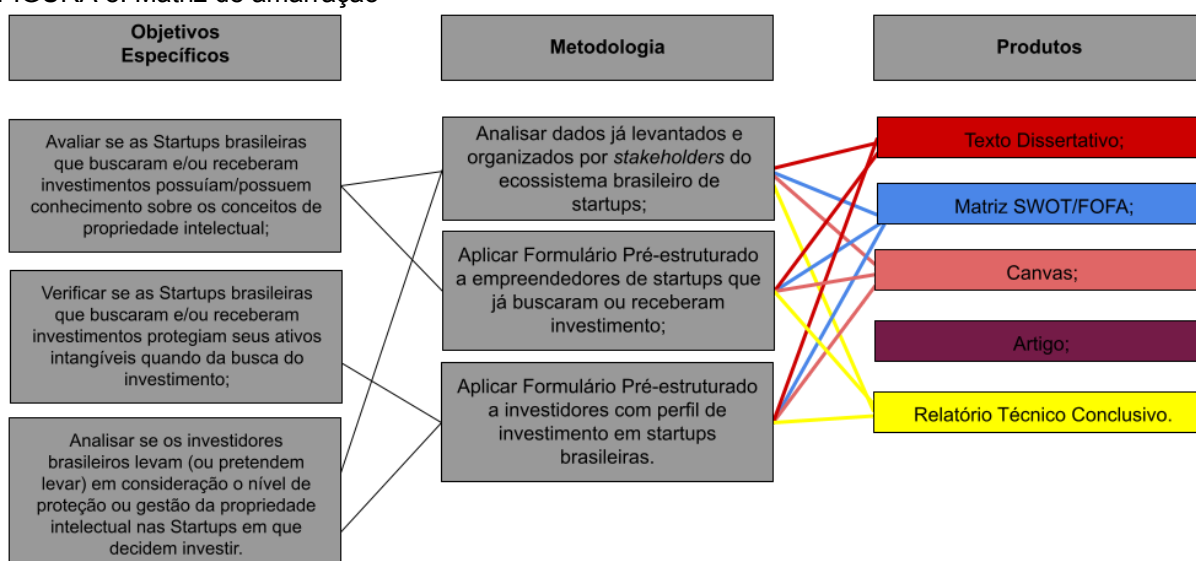
A pesquisa de campo foi dividida, portanto, em três etapas: i) envio dos questionários aos públicos-alvos; ii) obtenção dos dados por meio das respostas aos questionários; e iii) organização e análise dos dados coletados.

Os questionários que foram respondidos pelos investidores e empreendedores foram elaborados tomando por base conhecimento prático e teórico da autora, que advoga e mentora *startups* há quase quatro anos, bem como das suas reflexões a partir de conversas com investidores e empreendedores e dos conhecimentos adquiridos por ela durante o mestrado e na fase inicial deste trabalho.

A divulgação e o preenchimento dos questionários se deu de forma quase que majoritariamente digital (*google forms*), e ambos ficaram abertos a respostas no período entre 16 de maio e 20 de junho de 2023.

Após a coleta, os dados foram organizados por categorias, para chegar-se à maior padronização de respostas possíveis, e a partir de então, foram construídos gráficos representando os resultados encontrados em cada uma das perguntas e, posteriormente, em perguntas diferentes, mediante cruzamento de dados.

FIGURA 8: Matriz de amarração



Fonte: Elaboração própria (2023).

7 RESULTADOS ALCANÇADOS E DISCUSSÕES

7.1 Pesquisa Documental

Este trabalho se iniciou com a curiosidade de entender se a proteção da propriedade intelectual em *startups* que buscam ou recebem investimentos é levada em consideração e com a hipótese de que grande parte dos empreendedores brasileiros de *startups* não conhecem os conceitos mais básicos de propriedade intelectual e que os investidores, não obstante os conheçam, nem sempre os levam em consideração no momento da tomada de investimentos em *startups*, o que contribui para a disseminação de uma cultura de não importância e não preocupação com as estratégias de proteção de propriedade intelectual dentro das *startups* brasileiras.

Para melhor entender a conjuntura envolvida, é importante apresentar os dados¹² divulgados pela Associação Brasileira de *Startups* (Abstartups), em 2023, por meio do “Mapa das *Startups*”, relacionados ao cenário de *startups* em todo o Brasil, no ano de 2022. A exposição de dados apurou respostas de 1.753 *startups* do Brasil e declarou que destas, 694 (39,6%) já receberam investimentos em algum momento de sua trajetória. A pesquisa apurou ainda, que a fase de maturidade em que as *startups* mais recebem investimentos é a tração, fase em que a *startup* já tem o seu produto validado e tem como principal desafio aumentar a sua base de clientes (IBGC, 2019).

Num cenário ideal de uma empresa que segue as boas práticas da governança corporativa, com relação à proteção da propriedade intelectual, nesta fase a titularidade dos ativos intangíveis já está devidamente garantida e registrada, e precisa apenas ser revisada, monitorada e aprimorada (IBGC, 2019).

Diretamente relacionado à propriedade intelectual, o único dado coletado pela Abstartups na amostra “Mapa das *Startups*”, de 2022, é “*Startups* por posse de patente”, o qual expõe que, de um total de 1.753 *startups* entrevistadas, 412 (23,5%) possuem patente de seus produtos ou métodos. Não obstante o percentual apurado, o presente estudo entende não ser possível inferir se o número de patentes identificado na pesquisa é positivo ou negativo, tendo em vista que os produtos e serviços de muita *startups* não são compatíveis com a proteção por meio da patente,

¹² Mapa das Startups: <https://bit.ly/MapadeStartups22>

como é o caso de *startups* que possuem produtos protegíveis apenas por meio de registro de programa de computador, marca e segredo industrial, bem como que, conforme será apontado no tópico relacionado à estratégia de proteção “patente”, nem sempre a proteção por meio de registro de patente é, de fato estratégica, em virtude do curto tempo de proteção, em troca da divulgação de todos os detalhes relacionados à fabricação do produto ou execução do método no relatório de patente.

Para que o estudo da Abstartups fosse mais útil à análise do tema em questão, ele precisaria abordar as demais estratégias de propriedade intelectual apresentadas neste trabalho, que se aplicam aos modelos de negócios de *startups* e empresas inovadoras no Brasil, tais como: registro de programa de computador, registro de marca, registro de desenho industrial e proteção do segredo industrial, por meio de cláusulas de cessão de propriedade intelectual, sigilo e não concorrência, por exemplo.

O INPI, por sua vez, também publica periodicamente relatórios sobre determinados assuntos e um de seus relatórios que guarda estreita relação com este trabalho é o “Radar Tecnológico INPI”, mais precisamente o que aborda o “*Uso do Sistema de Propriedade Industrial pelas startups*”. Para fins de análise de dados deste estudo, analisamos o último relatório publicado, de 2021. No campo dos resultados que podem agregar ao presente estudo, o relatório traz dados sobre marcas, programas de computador, patentes e desenho industrial, como se vê de forma resumida na Tabela 1:

TABELA 1: Proteção de alguns ativos de propriedade intelectual pelas *startups* brasileiras

	2021
Nº de Startups analisadas	3.523
Marcas registradas	56%
Programa de Computador registrado	6%
Pedidos de Patente	5%
Registro de Desenho Industrial	1%
<u>Nenhum ativo de PI registrado</u>	<u>41,5%</u>

Fonte: Adaptada pela autora, com base em informações do INPI (2021).

Numa análise mais rápida, todos os dados apresentados acima podem ser considerados preocupantes, do ponto de vista de traçar um diagnóstico do quanto a propriedade intelectual das *startups* brasileiras está protegida, a começar pelo dado alarmante de 41,5% das empresas mapeadas, todas com CNPJ ativos, não possuem sequer um ativo de propriedade intelectual registrado perante o INPI.

Seguindo, tem-se que o ativo mais protegido é a marca, e ainda assim não chega a 60% dos casos e quando se olha para os demais ativos, percebe-se que a proteção é ainda menor. É óbvio que nem todas as *startups* possuem propriedade intelectual apta a ser protegida por patentes, desenho industrial ou mesmo por programas de computador, mas, sem dúvidas, existem inúmeras *startups* que possuem tais ativos e não os registram, sejam por desconhecimento dos critérios mais básicos de propriedade intelectual ou mesmo por considerarem tais proteções dispensáveis ou não tão incentivadas por investidores quanto a marca, por exemplo. Tais hipóteses poderão ser analisadas por meio da última fase de busca de dados deste trabalho.

Para além dos dados isolados acima apresentados, o relatório do INPI apresentou ainda, em seu material, amostra numérica do conjunto de ativos protegidos por cada *startup*, para retratar quantos e quais ativos são protegidos por cada *startup*, conforme demonstra a Tabela 2.

TABELA 2: Número de *startups* que solicitaram a proteção de ativos de PI ao INPI

 Patentes	 Marcas	 Desenhos Industriais	 Programas de Computador	TOTAL DE STARTUPS
	✓			1671
				1463
	✓		✓	145
✓	✓			111
✓				44
			✓	38
	✓	✓		16
✓	✓		✓	12
✓	✓	✓		11
		✓		4
✓	✓	✓	✓	3
✓			✓	3
	✓	✓	✓	2
184	1971	36	203	Total

Fonte: INPI (2021).

Por fim, os dados mais específicos e especiais para este trabalho relacionados à propriedade intelectual de fontes não publicáveis consultadas durante a primeira fase da pesquisa, foram os publicados pelo escritório de advocacia BVA (Barreto e Veiga Advogados)¹³, com atuação em diversas operações de investimentos no Brasil enquanto assessores de investidores, por meio dos relatórios “BVA *STARTUPS LEGAL REPORT - 2020*” e “BVA *STARTUPS LEGAL REPORT - 2021*”.

De acordo com o exposto nos relatórios, o principal objetivo dos referidos é apresentar os principais problemas jurídicos encontrados em *startups* que foram submetidas à prospecção de investimentos. Ainda conforme exposto pela equipe, o primeiro relatório divulgado representa a amostragem de aproximadamente 100 *startups* investidas por fundos de investimento regulados pela CVM, todas clientes do escritório retro mencionado, e com base nas informações e documentos apresentados na fase de *due diligence* para o eventual recebimento do investimento. O segundo, por sua vez, teve como fonte de dados a amostragem de 154 empresas que participaram de *due diligences* (e não obrigatoriamente receberam investimentos) entre o período de maio de 2020 e maio de 2021.

Mediante o acesso a tais informações e documentos de cada uma das *startups* do Brasil inteiro que negociaram investimentos com os fundos de investimentos clientes do referido escritório, que assessora grandes fundos de investimentos com interesse em investir em *startups* brasileiras, os relatórios concluíram (estes e outros) dados que consideram-se de extrema contribuição para o presente estudo, conforme demonstra a Tabela 3.

TABELA 3: *Status* da proteção da propriedade intelectual de uma pequena amostra de *startups* brasileiras no contexto especial de negociação de investimento/*due diligence*

		2020	2021
	Nº de <i>Startups</i> analisadas	100	154
Marcas	Registraram alguma classe	84,62%	83,38%
	Não registram em nenhuma classe	15,38%	16,62%
	Registraram apenas a Atividade Principal	76,93%	48,30%
	Titularidade do Registro: Sócios	-	51%
	Titularidade do Registro: Empresa	-	49%

¹³ <https://bvalaw.com.br/>

Acordo de Sócios	Celebraram Acordo entre Sócios	23,08%	22,58%
Cláusula de Cessão de PI à Startup	Contrato de PJ ou CLT	30,77%	25,80%
	MOU/Acordo de Sócios	-	12,90%

Fonte: BVA (2020 e 2021).

Dos dados apresentados acima, já é possível extrair algumas preocupações quanto à situação das *startups* brasileiras, não obstante, os dados apresentados tenha se manifestado apenas com relação à marca e às cláusulas sobre a titularidade ou cessão da propriedade intelectual em contratos celebrados entre sócios e com colaboradores (vínculo CLT) ou prestadores de serviços. Não obstante o percentual de registro de marca seja maior que o de não registro, ainda se ter um pouco mais que 15% ou 16% de ausência de registro em empresas que já estão no patamar de buscar investimento com grandes fundos de investimentos, não deixa de ser preocupante. Além disso, os dados de registros no nome dos sócios é extremamente elevado, o que pode abrir margem para conflitos com sócios retirantes ou excluídos e prejudicam a empresa.

Com relação à presença de cláusulas de cessão da propriedade intelectual dos sócios ou colaboradores para a empresa, constatar que, em torno de 30% não prever, de forma alguma, tais considerações, abre uma margem também preocupante de conflitos relacionados à propriedade intelectual. Quando observada a ausência de tais previsões nos acordos de sócios, a problemática pode ser ainda maior, tendo em vista que, no contexto de *startups*, os sócios costumam ser os atores mais presentes e com acesso à maior quantidade de informações confidenciais, bem como, em grande parte dos casos, são os criadores dos ativos intangíveis mais importantes para o desenvolvimento do negócio.

Nos dados publicados pelo BVA, apenas aproximadamente 23% das *startups* do grupo amostral (mais de 200), possuíam acordo de sócios. Tal dado é extremamente relevante e preocupante dentro do presente estudo, tendo em vista que questões sensíveis à proteção da propriedade intelectual, tais como cessão, sigilo, não concorrência e não aliciamento, somente são negociadas com sucesso quando tratadas de forma prévia em acordos entre os sócios, ou acordo de fundadores, na fase de ideação, recomendado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa com uma boa prática, conforme exposto no referencial teórico deste trabalho.

Não obstante a análise de tais dados tenha sido rica e a divulgação deles de forma pública seja extremamente louvável, entendeu-se que, para os fins do que se propunha o presente estudo, haviam diversas lacunas que só seriam sanadas mediante aplicação de questionários aos principais envolvidos na discussão desta pesquisa: empreendedores e investidores de *startups*.

7.1.2 Pesquisa de Campo

7.1.2.1 Questionário aplicado aos investidores

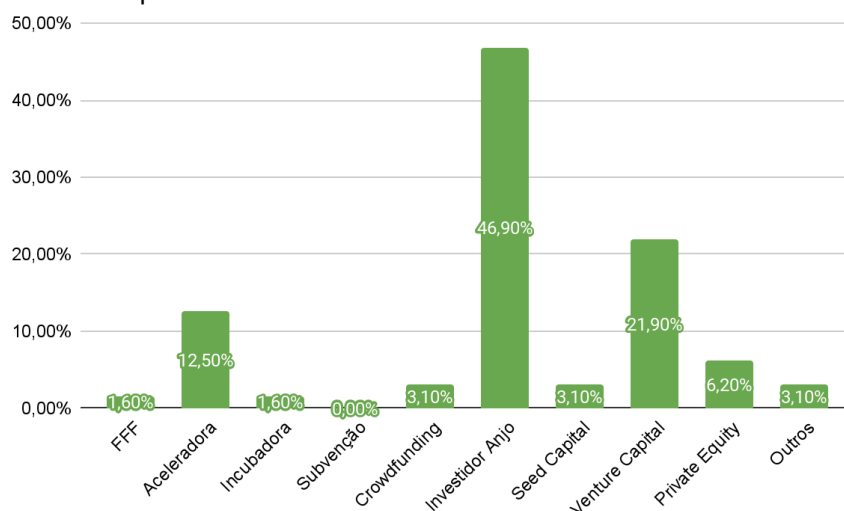
O primeiro questionário (Apêndice A) teve como público investidores com perfil de investimento em *startups* brasileiras, delimitado a investidores que negociaram ou aportaram investimentos nos últimos 05 anos (2019 a 2023). Todos os dados foram autodeclarados pelos respondentes (pessoas físicas ou jurídicas) e o questionário ficou disponível entre os dias 16 de maio e 20 de junho de 2023.

A amostra final foi de 64 respostas, com participação de investidores residentes em 9 estados brasileiros (Distrito Federal, Minas Gerais, São Paulo, Ceará, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Paraná e Bahia), e a base referencial era de aproximadamente 8.100, considerando os dados fornecidos pela Anjos do Brasil (2022) e Jupter (2022), conferindo um nível de confiança de aproximadamente 95% e margem de erro de aproximadamente 12% à pesquisa.

Com relação aos tipos/categorias de investidores, foram sugeridas como respostas os seguintes: FFF, Aceleração, Incubação, Subvenção, *Crowdfunding*, Investidor Anjo, *Seed Capital*, *Venture Capital* e *Private Equity*, e o questionário permitia a inserção de outros.

Abaixo, a representação visual das respostas assinaladas, que mostra uma participação expressiva e proporcionalmente representativa dos investidores anjos, categoria de investidores que se manifesta em maior número no Brasil, conforme os dados levantados pela Anjos do Brasil (2022) e Jupter (2022), acima citados, em seus respectivos levantamentos. Além disso, é importante destacar uma participação relevante dos fundos de *Venture Capital*, que enriquece as contribuições do trabalho, conforme apresentado na Figura 9.

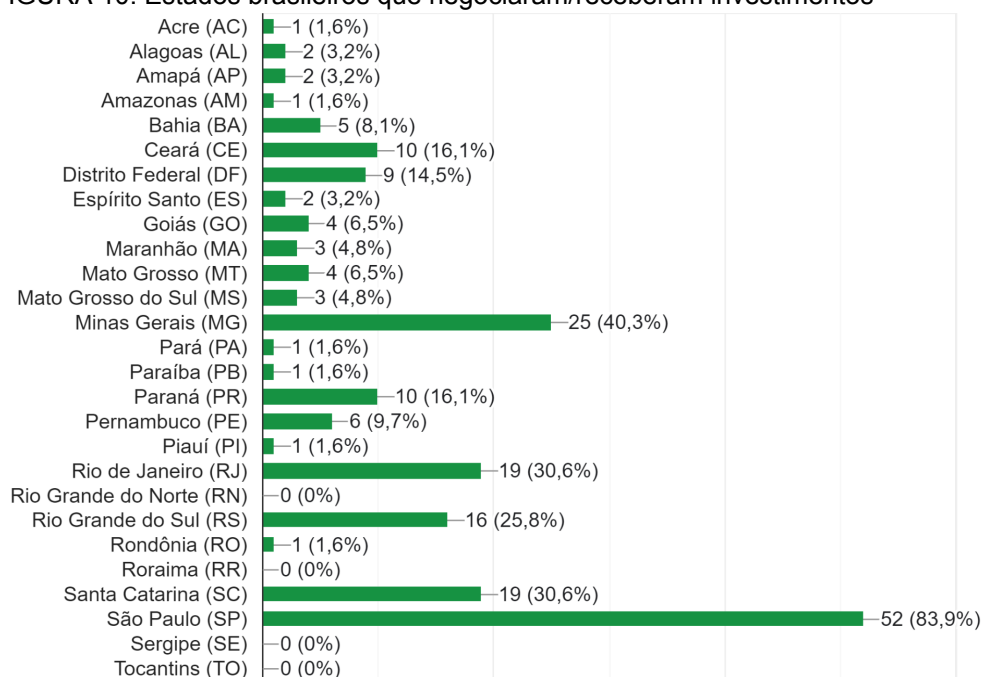
FIGURA 9: Tipos de Investidores



Fonte: Elaboração própria (2023)

A pergunta destinada a entender em quais Estados os respondentes realizaram ou negociaram investimentos nos últimos 05 anos apresentou as seguintes respostas, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário¹⁴. Aqui também os dados da pesquisa acompanham a proporção dos dados apresentados pelo mercado, por exemplo, maior número de investimentos no estado de São Paulo (Figura 10).

FIGURA 10: Estados brasileiros que negociaram/receberam investimentos

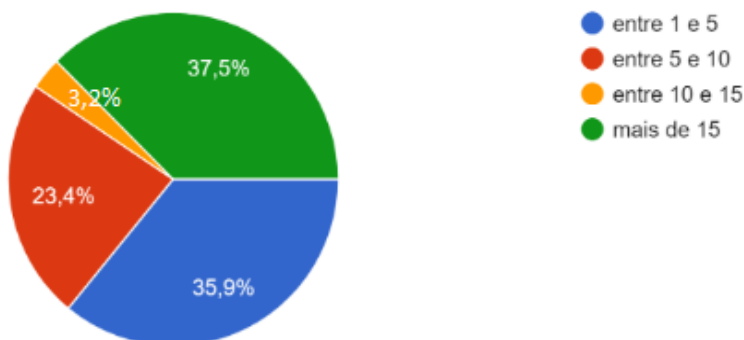


Fonte: Elaboração própria (2023)

¹⁴ Cada respondente poderia marcar quantas opções correspondesse com a sua realidade;

Ao serem questionados em quantas *startups* brasileiras investiram nos últimos 05 anos, assim se manifestaram os respondentes, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário, expondo que a pesquisa possui um equilíbrio, com participações proporcionais de investidores profissionais (investem num grande número de *startups*) e investidores iniciantes (Figura 11).

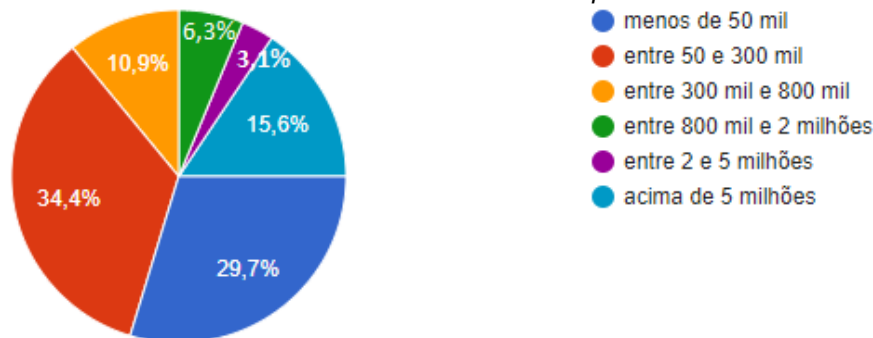
FIGURA 11: Média de *startups* investidas por cada investidor



Fonte: Elaboração própria (2023)

Sobre o valor médio dos investimentos/aportes de cada um dos respondentes nos últimos 05 anos, assim se manifestaram os referidos, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário e demonstrando aqui uma participação menos equilibrada entre pequenos e grandes valores, predominando investimentos entre R\$ 50 e R\$ 300 mil, o que, assim, como a pergunta posterior, pode demonstrar um reflexo da queda de investimentos em *startups* em 2023, e a preferência por investimentos de valores menores, como pode ser visualizado na Figura 12.

FIGURA 12: Valor médio investido em cada *startup*

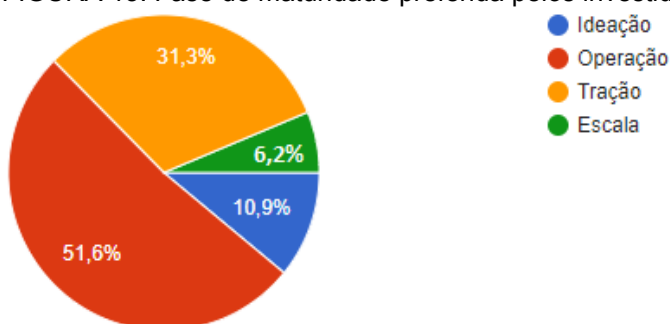


Fonte: Elaboração própria (2023)

Quanto à fase de maturidade (Figura 13) em que preferem aportar recursos nas *startups*, os respondentes registraram, de acordo com as alternativas pré-estabelecidas no questionário, ficando claro a preferência pela fase de

Operação, o que diverge dos dados apresentados pela Abstartups no Mapa da Startups analisado na fase de pesquisa documental, mas pode guardar relação com o reflexo do mercado ao período de instabilidade registrado pelo mercado em 2023, que indica tendência a aportes menores.

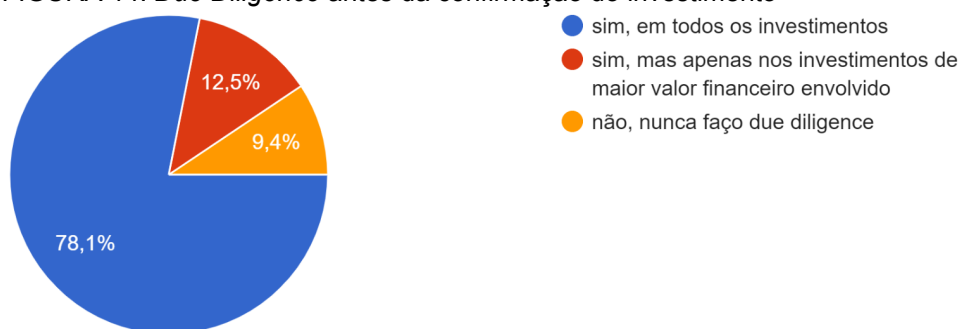
FIGURA 13: Fase de maturidade preferida pelos investidores para aportes



Fonte: Elaboração própria (2023)

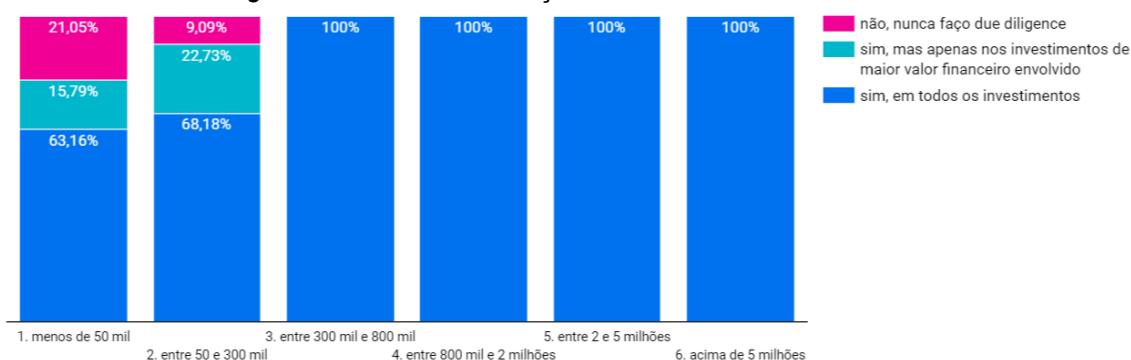
Questionados se costumam providenciar *due diligence* jurídica antes da confirmação do aporte em *startups*, os respondentes assim afirmaram, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário, demonstrando que a grande maioria dos investidores tem a ocorrência da *due diligence* como uma condição ao prosseguimento na negociação de investimento (Figura 14).

FIGURA 14: *Due Diligence* antes da confirmação do investimento

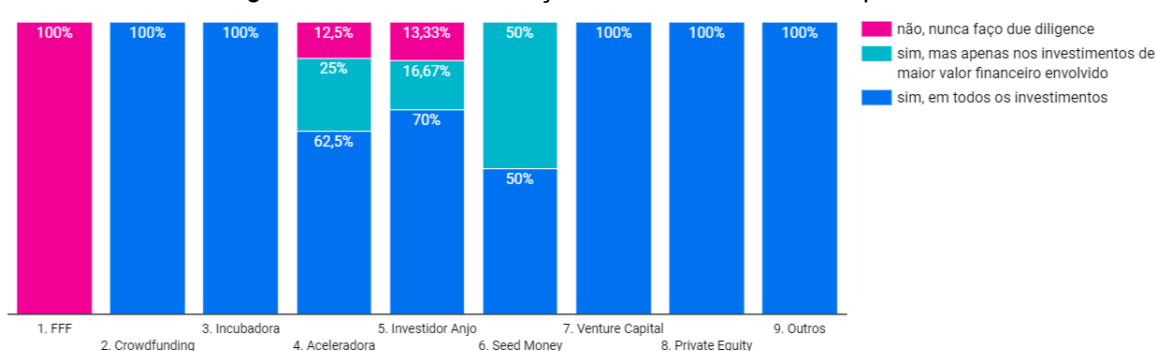


Fonte: Elaboração própria (2023)

Por meio de cruzamento de dados entre a pergunta *Due Diligence* antes da confirmação do investimento e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor (Figuras 15 e 16), é também possível analisar, que conforme esperado pelas fontes de pesquisa do referencial teórico deste trabalho, quanto maior o investimento, maior a rigidez na avaliação, o que é demonstrado pela manifestação unânime de investimentos acima de R\$ 300 mil, bem como de *Venture Capital* e *Private Equity*:

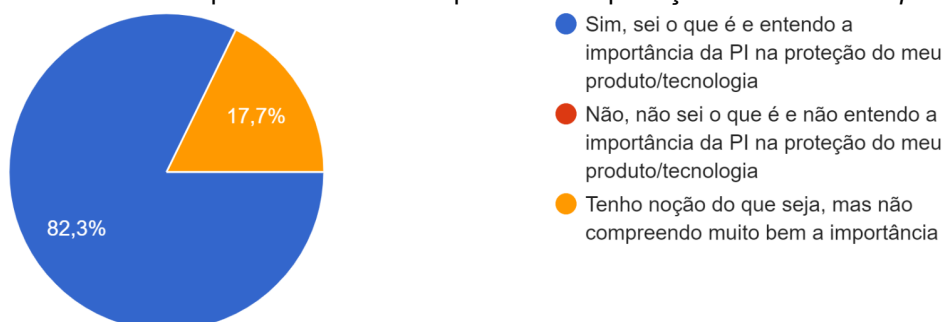
FIGURA 15: *Due Diligence* antes da confirmação do investimento - Por valor do investimento

Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 16: *Due Diligence* antes da confirmação do investimento - Por tipo de investidor

Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados se entendem a importância da proteção da propriedade intelectual no âmbito das *startups* (Figura 17), os respondentes assim afirmaram, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário, demonstrando que a grande maioria compreende, e deixando espaço para conclusão de que, os que não compreendem, quase sempre são acompanhados por uma assessoria que compreende, tendo em vista a grande ocorrência de *due diligence*.

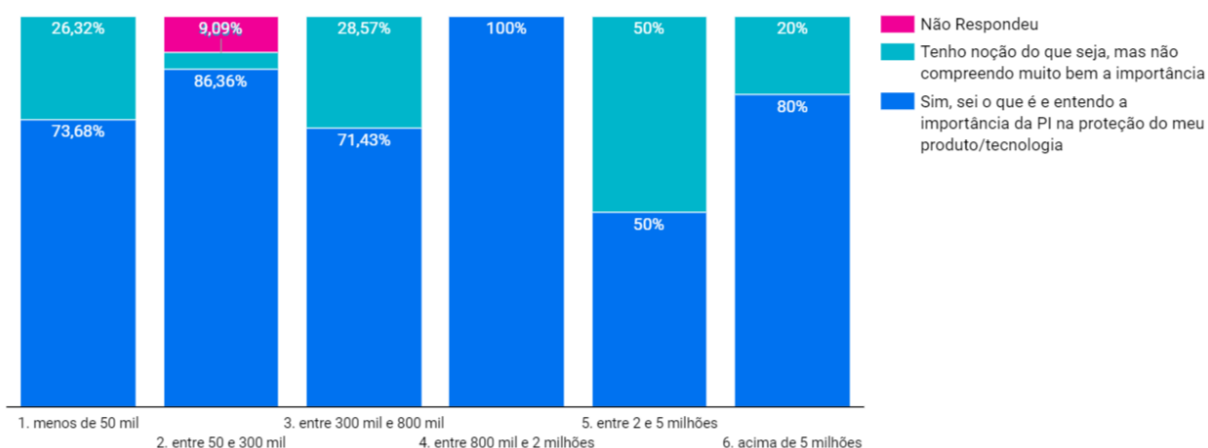
FIGURA 17: Compreensão sobre a importância da proteção da PI em *startups*

Fonte: Elaboração própria (2023)

Por meio de cruzamento de dados entre pergunta sobre importância da

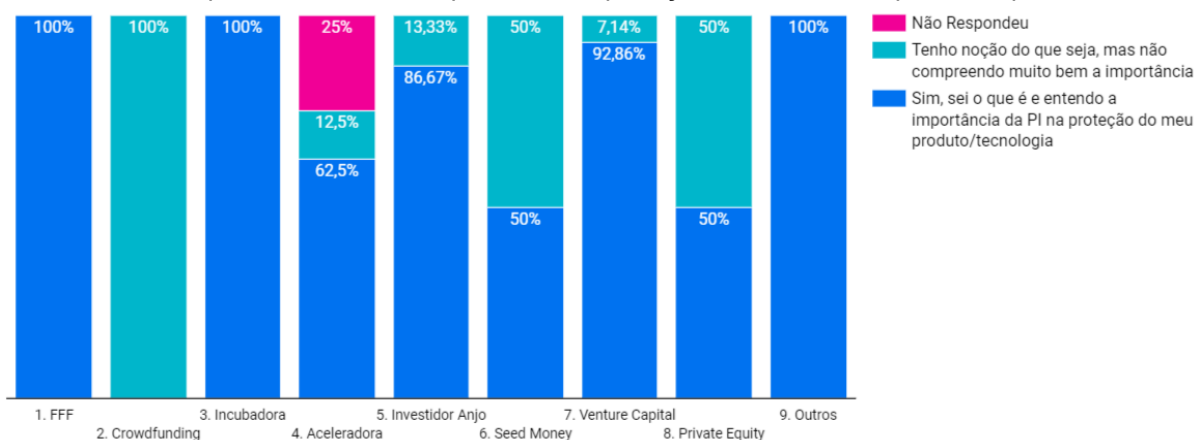
proteção da propriedade intelectual no âmbito das *startups* e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor (Figuras 18 e 19), é também possível analisar que a compreensão dos investidores é manifestada nos pequenos e grandes investimentos.

FIGURA 18: Compreensão sobre a importância da proteção da PI em *startups* - Por valor do investimento



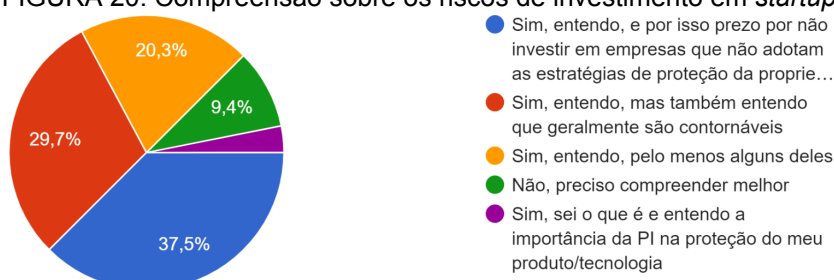
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 19: Compreensão sobre a importância da proteção da PI em *startups* - Por tipo de investidor



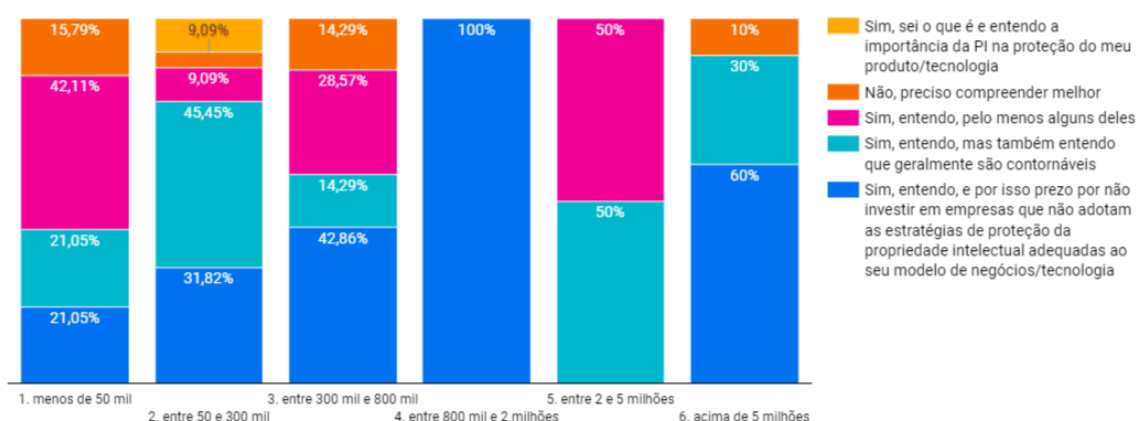
Fonte: Elaboração própria (2023)

Em pergunta semelhante, ao serem questionados se compreendem todos os riscos relacionados ao investimento em *startups*/empresas que não protegem sua propriedade intelectual (Figura 20), a maioria dos respondentes seguiu as opções sugeridas e dois deles acrescentaram a resposta que recebeu a cor roxa na representação gráfica abaixo, sendo possível inferir níveis semelhantes de compreensão aos declarados na resposta anterior:

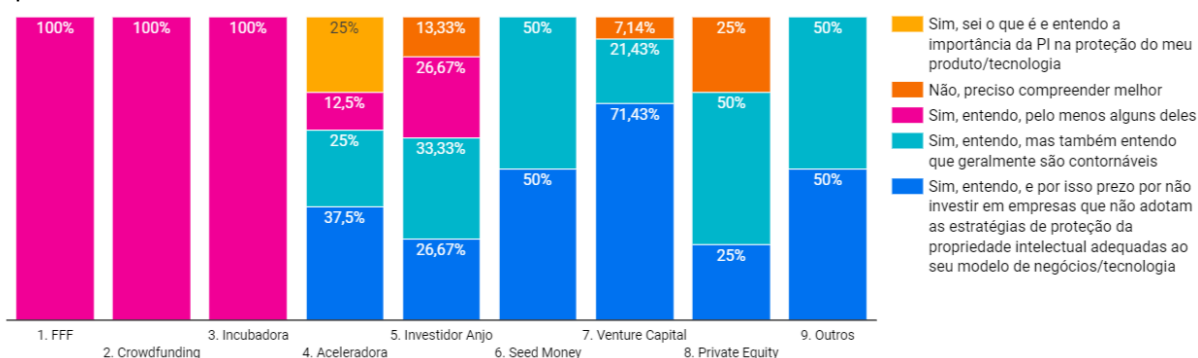
FIGURA 20: Compreensão sobre os riscos de investimento em *startups* que não protegem a PI

Fonte: Elaboração própria (2023)

Por meio de cruzamento de dados a pergunta sobre a compreensão dos riscos e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, foi também possível analisar que, tal como na compreensão da importância da proteção, a dos riscos se manifesta de forma semelhante nos mais diversos tipos de investimentos e investidores (Figuras 21 e 22).

FIGURA 21: Compreensão sobre os riscos de investimento em *startups* que não protegem PI - Por valor do investimento

Fonte: Elaboração própria (2023)

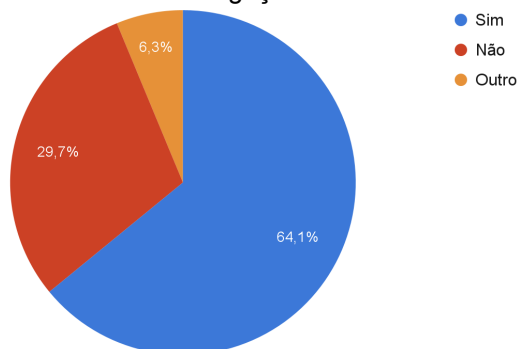
FIGURA 22: Compreensão sobre os riscos de investimento em *startups* que não protegem PI - Por tipo de investidor

Fonte: Elaboração própria (2023)

Partindo para questionamentos mais específicos sobre cada estratégia de

proteção da propriedade intelectual, a pergunta “*Antes de investir em alguma startup, você procura saber se ela tem marca registrada?*” possuía alternativas pré-estabelecidas de “sim” e “não” e recebeu três variações diversas, identificadas na Figura 23, em conjunto, como “outro”, e reproduzidas na íntegra (conforme escrito pelos respondentes) no Quadro 1.

FIGURA 23: Investigação sobre a existência de registro de marca anterior ao investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

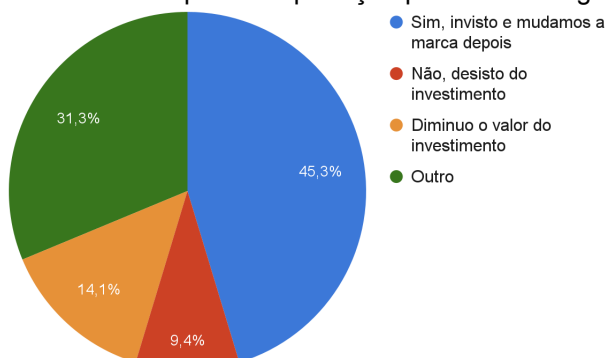
QUADRO 1: Investigação sobre a existência de registro de marca anterior ao investimento - “Outro”

Nem sempre;
Marca não, mas produto/serviço sim;
Nem todas;
A Due Diligence contratada normalmente faz a avaliação, mas não sei qual é a profundidade.

Fonte: Elaboração própria (2023)

Prosseguindo, a pergunta “*Se a startup não tiver marca registrada, ou já indeferida, você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?*” tinha como itens pré-estabelecidos: “Sim, invisto e mudamos a marca depois”; “Não, desisto do investimento”; e “Diminuo o valor do investimento” e recebeu diversas variações, identificadas na Figura 24, em conjunto, como “outro”, reproduzidas na íntegra (conforme escrito pelos respondentes) no Quadro 2.

FIGURA 24: Impacto da proteção por meio do registro - Marca



Fonte: Elaboração própria (2023)

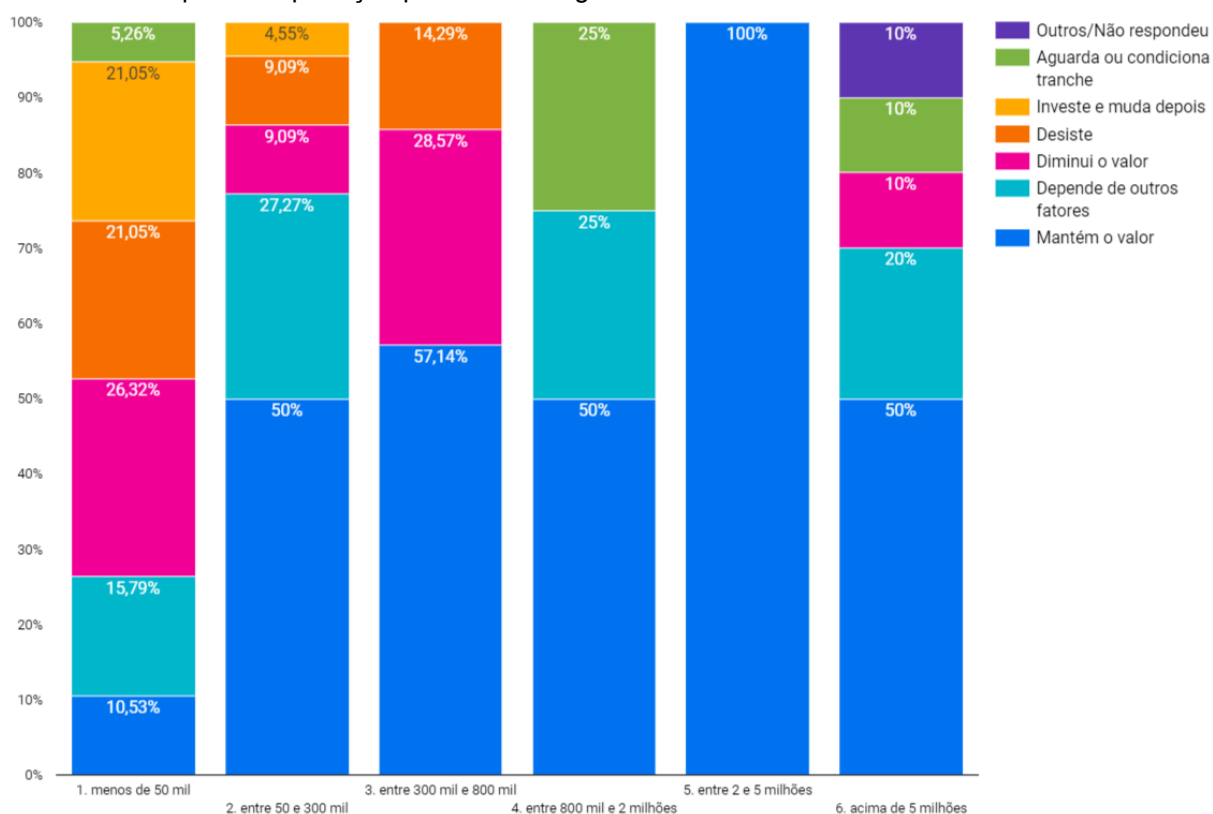
QUADRO 2: Impacto da proteção por meio do registro - Marca - “Outro”

Espero o registro;
Pergunto se o fundador já está providenciando. Se sim, invisto na startup. Se estiver indeferida, não invisto;
Colocamos como condição para o fechamento do negócio a regularização da marca registrada;
Às vezes a marca já foi depositada. Por conta da morosidade do INPI, se isso aconteceu foi sequência. Também verifico o domínio de site (que pode ajudar numa defesa futura);
Posso investir, mas dependendo da gravidade posso reduzir o valuation;
Vai depender do caso, de preferência peço para registrar a marca antes do investimento;
Nunca ocorrido;
Marca pode ser alterada mas se o produto/serviço está protegido indica uma barreira de entrada e me permite investir mais tranquilo;
Depende de o quanto a marca é importante para o projeto;
Depende muito do estágio da startup. No estágio em que eu invisto, nem sempre a marca é tão relevante;
Depende, empresas jovens não têm marca e pode ter rebranding da empresa sem perda de potencial de crescimento;
Só invisto se o Fundador estiver de acordo com o processo de rebranding;
Posso investir ou não dependendo de outras variáveis;
Raramente terá impacto em preço, a não ser que marca seja um fator visto como altamente relevante;
Depende da marca versus a tecnologia;
Condiciono a segunda tranche do investimento ao registro da marca;
Sim, invisto. Mas não tenho conhecimento suficiente sobre riscos/outputs negativos possíveis para o business;
Na fase de aceleração elas (startups) nem estão formalizadas
Depende do contexto, o quanto a marca importa e quais implicações de mudar;
Depende de outros fatores.

Fonte: Elaboração própria (2023)

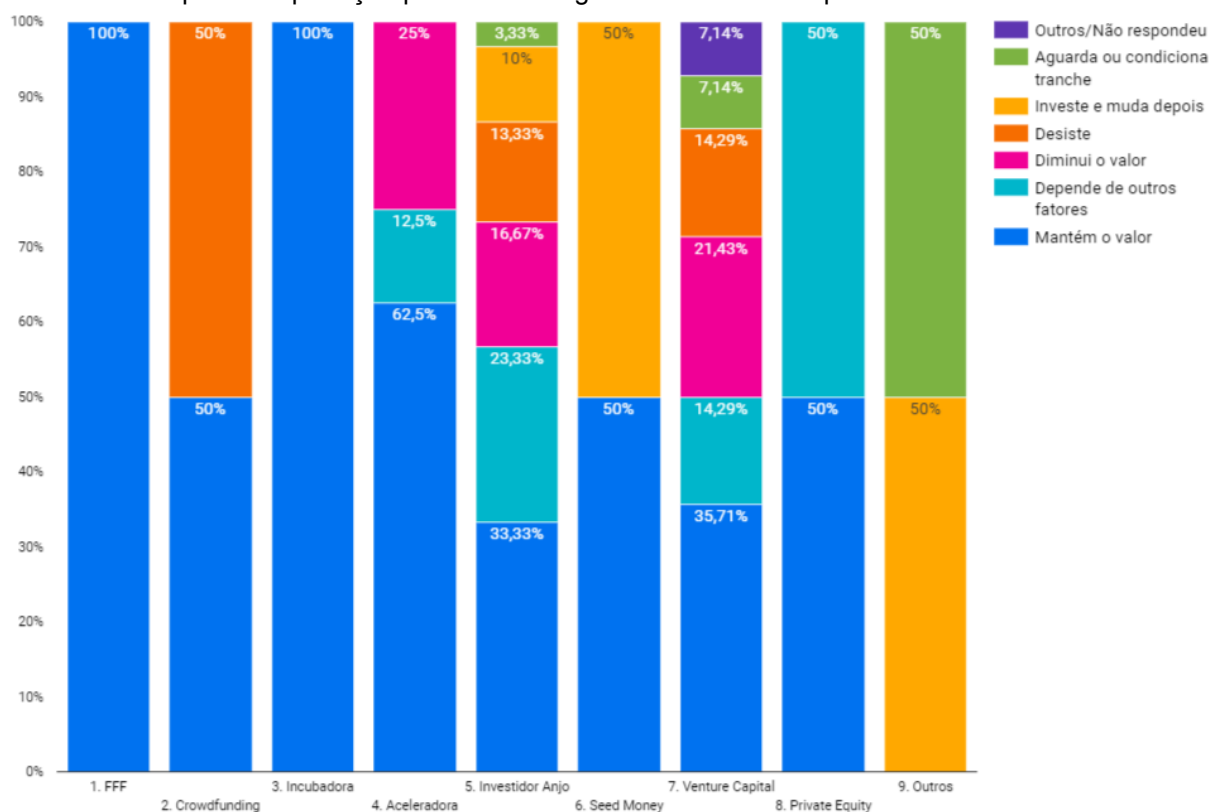
A fim de chegar-se a respostas mais padronizadas e objetivas, na fase de análise de dados, aplicou-se tratamento a todos dados/respostas fornecidos pelos investidores neste questionamento (Impacto da proteção por meio do registro - Marca), tanto aqueles fornecidos por meio das respostas abertas, quanto os fornecidos por meio das alternativas previamente sugeridas, cruzando-se, em seguida, tais respostas com as respostas às perguntas relacionadas ao valor do investimento e ao tipo de investidor, e obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 25 e 26.

FIGURA 25: Impacto da proteção por meio do registro - Marca - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 26: Impacto da proteção por meio do registro - Marca - Por tipo de investidor

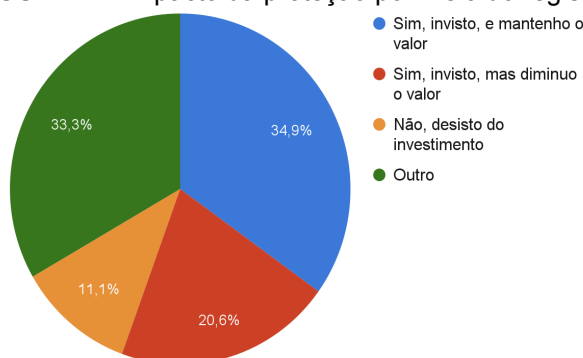


Fonte: Elaboração própria (2023)

A análise de todas as perguntas e respostas anteriores referentes à marca demonstra que, apesar da declarada compreensão da importância da proteção e dos riscos da não proteção, a maioria dos investidores declara também que a ausência de marca em si, como um fator isolado, não será causa suficiente para desistência, mas um ponto a ser trabalhado em conjunto com o empreendedor após o investimento.

Com questionamento e alternativas sugeridas semelhantes à pergunta anterior, mas agora direcionada à proteção de produto/método inovador não registrado, a pergunta “Se a startup possui produto ou método inovador não registrado (patente), você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?” recebeu diversas variações, identificadas na Figura 27, em conjunto, como “outro”, e reproduzidas na íntegra (conforme escrito pelos respondentes), no Quadro 3.

FIGURA 27: Impacto da proteção por meio do registro - Patente



Fonte: Elaboração própria (2023)

QUADRO 3: Impacto da proteção por meio do registro - Patente - “Outro”

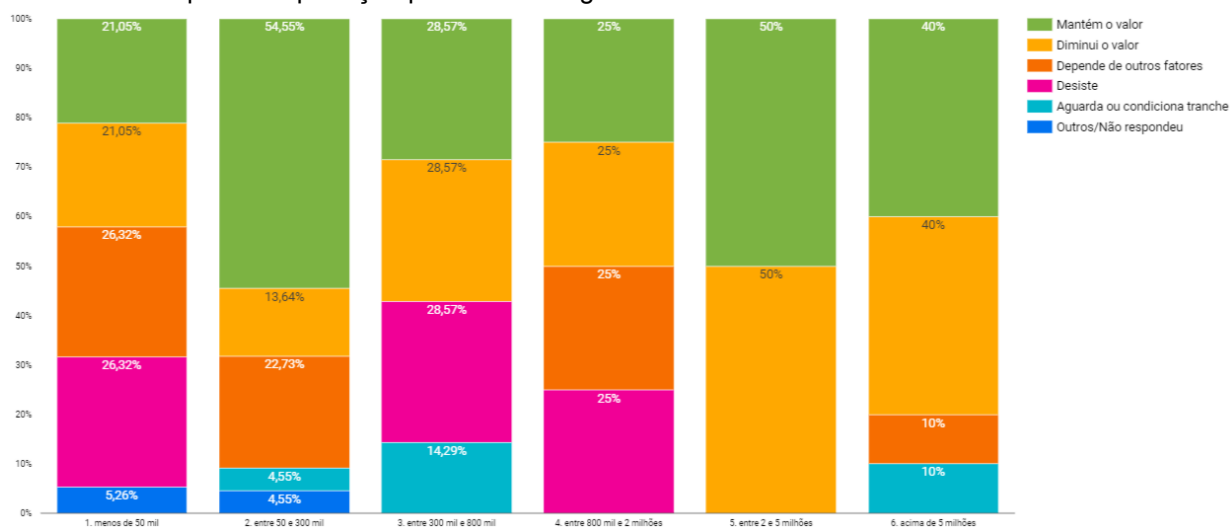
Procuro saber se há processo de registro e quanto tempo para isso. Se não tiver processo, declino do investimento;
Colocamos como condição para o fechamento do negócio a regularização da patente, se necessário;
Não investimos em produto;
Depende do que se trata. Método inovador em saúde precisa ser testado, logo a patente depende não do INPI...
Condiciono parte do investimento à proteção intelectual;
Avalio o risco;
Invisto e seguimos para os devidos registros (o valor pode ou não diminuir);
Independente do registro, avalio o quanto o produto ou método são facilmente copiáveis, pois mesmo sem registro podem ser difíceis de copiar (ex.: dependem da figura de um fundador);
Vai depender do caso, de preferência peço para proteger a inovação antes do investimento;
Invisto com ressalvas de registro;

Depende da relevância do produto para o projeto;
Depende do produto. Quando o core é um <i>hardware</i> , normalmente é mais relevante. Quando é <i>software</i> , bem menos;
Depende de como está o processo de registro etc;
Posso investir ou não dependendo de outras variáveis do negócio;
Em geral coloco como condição para recebimento do valor total do investimento o registro;
Conforme o estágio da startup e o escopo de proteção patentária, o investimento em pedidos de patentes pode não se justificar (este costuma ser o meu diagnóstico para startups saas b2b com foco no Brasil);
Depende da situação. Pois infelizmente no Brasil patentes são mais complexas de se obter e se proteger dependendo da inovação;
É necessário avaliar caso a caso. Existem situações nas quais a patente é crítica (ex.: inovação em componentes de <i>hardware</i>), irrelevante (inovações no modelo de negócio) ou até detrimental (inovações em <i>software</i>). Além disso, processo de patente é caro e lento, tornando o um investimento com baixo retorno em <i>startups</i> cujo produto não tenha sido validado pelo mercado;
Na fase de aceleração elas (startups) nem estão formalizadas;
Depende do estágio e como isso está no <i>roadmap</i> . Ter patente é um processo que valoriza;
Depende de outros fatores.

Fonte: Elaboração própria (2023)

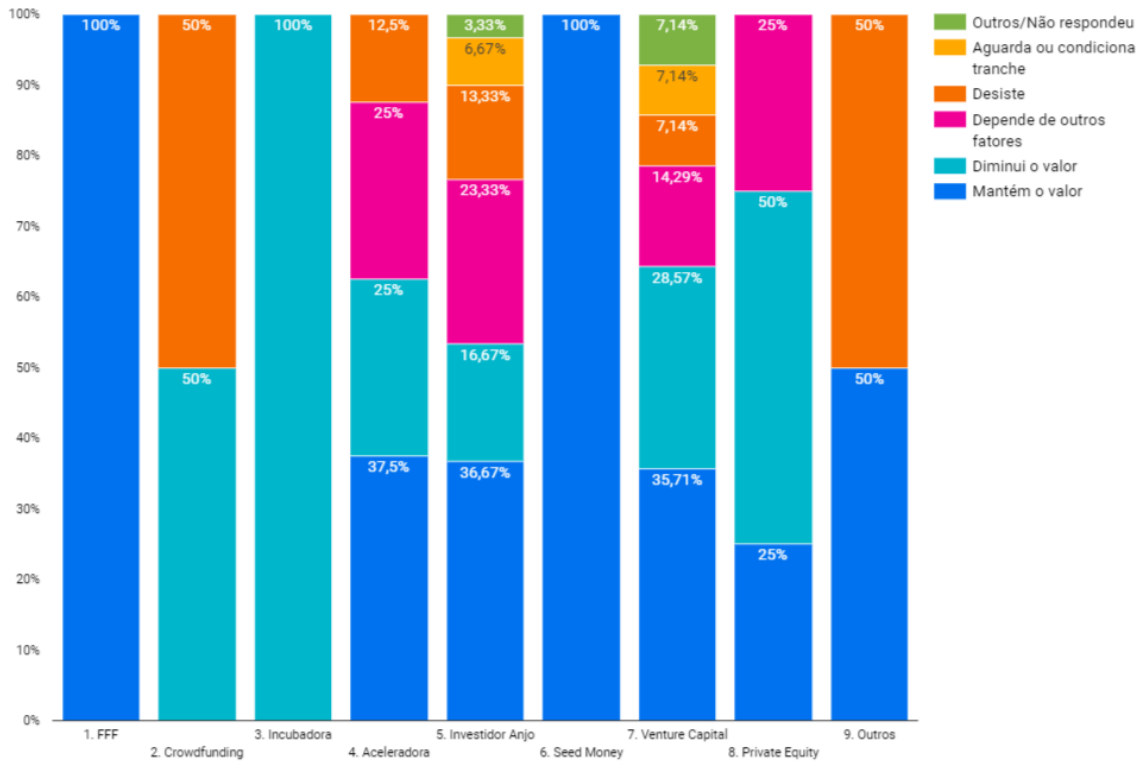
A fim de chegar-se a respostas mais padronizadas e objetivas, na fase de análise de dados, aplicou-se tratamento a todos dados/respostas fornecidos pelos investidores neste questionamento, tanto aqueles fornecidos por meio das respostas abertas, quanto os fornecidos por meio das alternativas previamente sugeridas, cruzando-se, em seguida, tais respostas com as respostas às perguntas relacionadas ao valor do investimento e ao tipo de investidor, obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 28 e 29.

FIGURA 28: Impacto da proteção por meio do registro - Patente - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 29: Impacto da proteção por meio do registro - Patente - Por tipo de investidor



Fonte: Elaboração própria (2023)

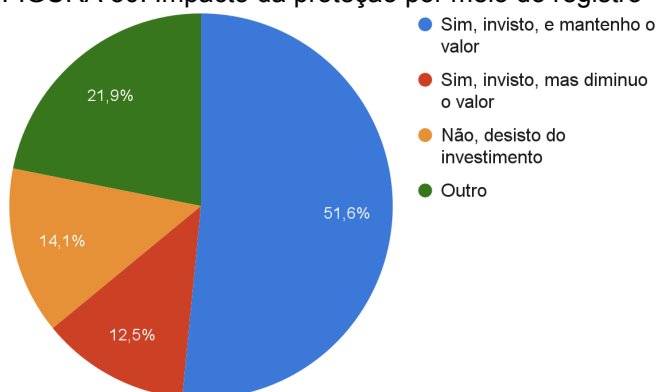
A análise de todas as perguntas e respostas anteriores referentes à patente demonstra que, apesar da declarada compreensão da importância da proteção e dos riscos da não proteção, a maioria dos investidores declara também que a ausência de patente em si, como um fator isolado, não será causa suficiente para desistência, sendo destacado por muito deles que será um ponto essencial de enfoque e trabalho no período seguinte ao investimento, bem como condição para novas tranches.

Um ponto não apresentado pelos investidores em suas respostas, mas apresentando neste trabalho no tópico relacionado à indicação de estratégias e boas práticas de proteção é que, com relação à patente, além dos casos em que não se aplica a proteção, há de analisar caso a caso se é a estratégia de fato estratégica para o negócio ou se a adoção de outras estratégias de proteção. tais pontos, em conjunto com todos os demais apresentados pelos investidores em suas respostas abertas precisam ser analisados para a conclusão de que, não é porque o investidor investe quando não há patente que ele não tem conhecimento ou não se preocupa com a proteção dos ativos intangíveis.

Seguindo, com questionamento e alternativas sugeridas semelhantes à

pergunta anterior, mas agora direcionada à proteção do código fonte, a pergunta “Se a startup possui um aplicativo ou plataforma e ele não é registrado perante o INPI (registro do código-fonte/programa de computador), você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?” recebeu diversas variações, identificadas na Figura 30, em conjunto, como “outro”, e reproduzidas na íntegra (conforme escrito pelos respondentes), no Quadro 4:

FIGURA 30: Impacto da proteção por meio do registro - Código-Fonte



Fonte: Elaboração própria (2023)

QUADRO 4: Impacto da proteção por meio do registro - Código-Fonte - “Outro”

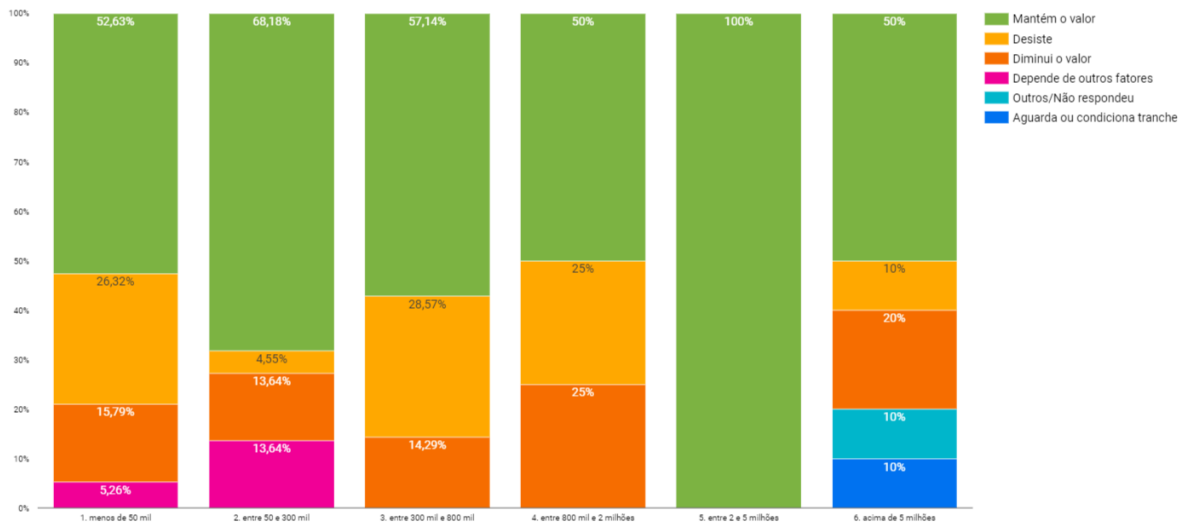
Procuro saber se há processo de registro e quanto tempo para isso. Se não tiver processo, declino do investimento;
Colocamos como condição para o fechamento do negócio a regularização da patente, se necessário;
Não é importante;
Muitos apps são genéricos. A marca depositada faz mais sentido que o app esteja depositado. Startups podem não ter recursos e tempo para aguardar o fim do processo do INPI;
Condiciono parte do investimento à proteção intelectual;
Avalio o risco;
Invisto e procedemos para o registro (o valor pode ou não diminuir);
Independente do registro, avalio o quanto o produto ou método são facilmente copiáveis, pois mesmo sem registro podem ser difíceis de copiar (ex.: dependem da figura de um fundador);
Vai depender se é necessário registrar;
Invisto com ressalvas de registro;
Idem das anteriores (“depende”), em investimentos anjo normalmente não há uma propriedade intelectual envolvida;
Depende do produto. Quando o core é um <i>hardware</i> , normalmente é mais relevante. Quando é <i>software</i> , bem menos;
Em geral coloco como condição para recebimento do valor total do investimento o registro;
Na fase de aceleração elas (startups) nem estão formalizadas;
Invisto com acordo de ajuste na pendência.

Fonte: Elaboração própria (2023)

A fim de chegar-se a respostas mais padronizadas e objetivas, na fase de

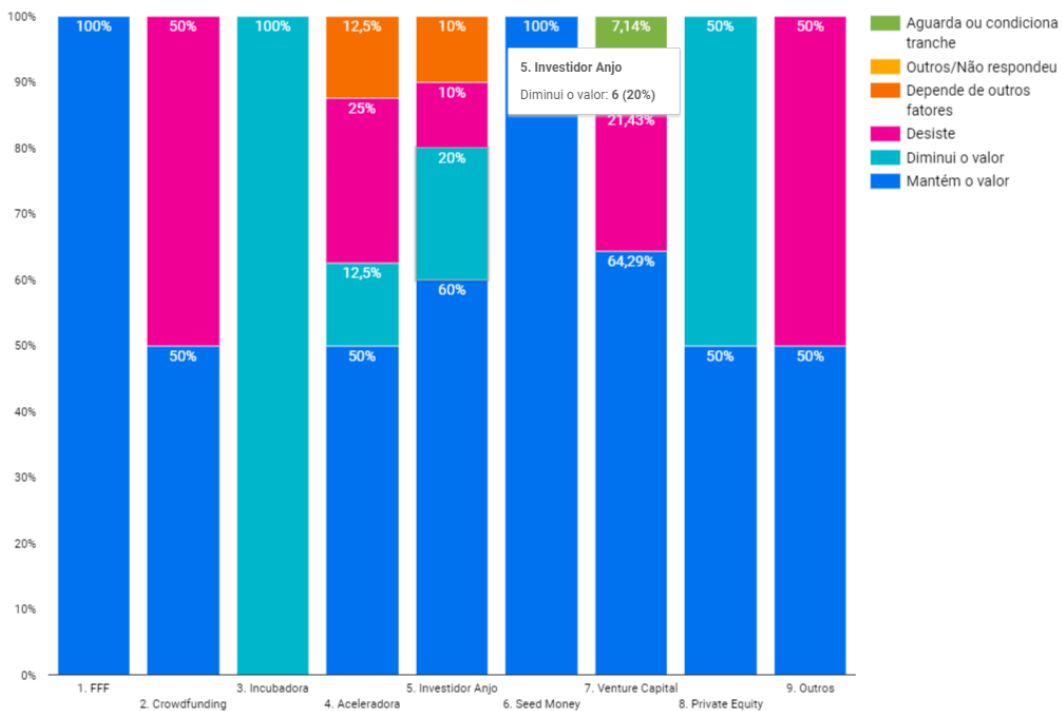
análise de dados, aplicou-se tratamento a todos dados/respostas fornecidos pelos investidores neste questionamento, tanto aqueles fornecidos por meio das respostas abertas, quanto os fornecidos por meio das alternativas previamente sugeridas, cruzando-se, em seguida, tais respostas com as respostas às perguntas relacionadas ao valor do investimento e ao tipo de investidor, e obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 31 e 32.

FIGURA 31: Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 32: Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por tipo de investidor

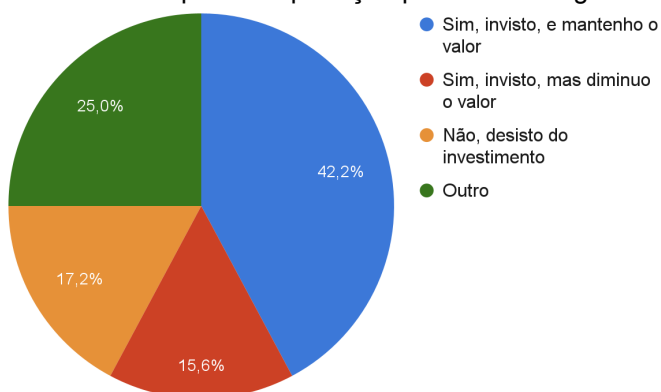


Fonte: Elaboração própria (2023)

Com relação ao código fonte, assim como comentado com relação às estratégias de proteção anteriormente comentadas: marca e patente, é importante registrar que o registro, enquanto direito autoral, não é exigido como um requisito de proteção, embora seja indicado neste trabalho com uma das estratégias cumulativas para sua proteção. Desse modo, o fato de alguns investidores não condicionarem sua existência à confirmação do investimento não pode ser vista, automaticamente, sem analisar as respostas abertas deles e estes demais aspectos, como uma contradição à compreensão da importância e riscos, bem como à relevância da proteção na tomada de decisão.

O último questionamento seguindo a linha anterior, direcionado a produtos e embalagens passíveis de proteção mediante desenho industrial, “*Se a startup possui um produto ou embalagem passível de registro de desenho industrial e ele não é registrado perante o INPI, você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?*” tinha como alternativas previamente estabelecidas as mesmas indicadas na pergunta anterior e recebeu diversas variações, identificadas na Figura 33, em conjunto, como “outro”, e reproduzidas na íntegra (conforme escrito pelos respondentes) no Quadro 5:

FIGURA 33: Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial



Fonte: Elaboração própria (2023)

QUADRO 5: Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial - “Outro”

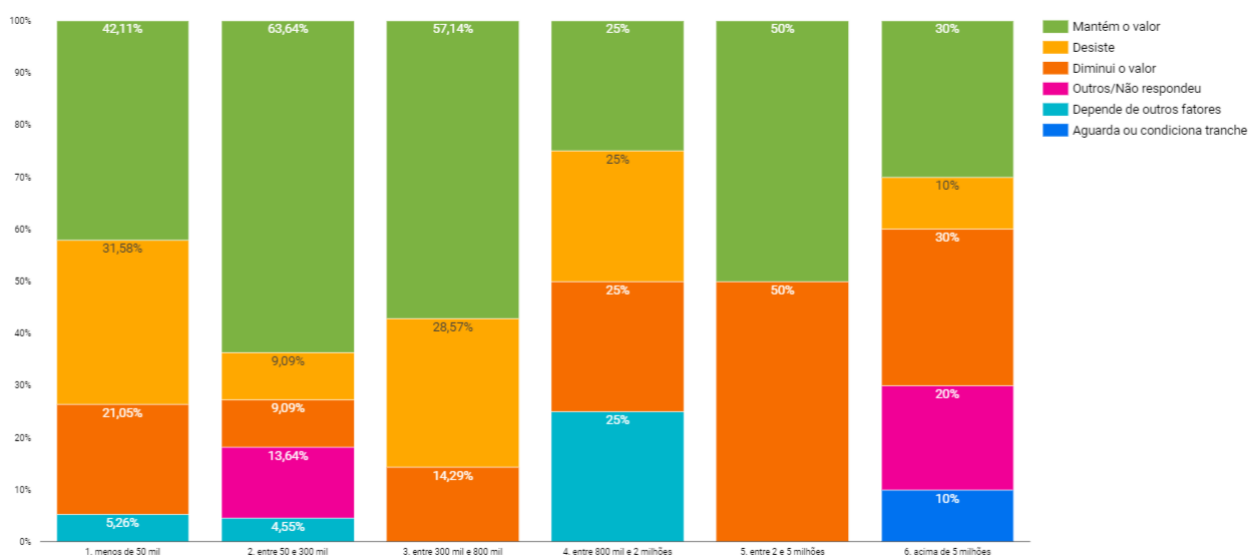
Procuro saber se há processo de registro e quanto tempo para isso. Se não tiver processo, declínio do investimento;
Colocamos como condição para o fechamento do negócio a regularização da patente, se necessário;
Não invisto em produto;
Muitos apps são genéricos. A marca depositada faz mais sentido que o app esteja depositado. Startups podem não ter recursos e tempo para aguardar o fim do processo do INPI;
Condiciono parte do investimento à proteção intelectual;
Caso a caso;

Invisto e procedemos para o registro (o valor pode ou não diminuir);
Nunca passei por esse caso;
Invisto com ressalvas de registro;
Nunca passei por essa situação;
Não se aplica;
Depende. O produto pode ter uma outra barreira de entrada que não o próprio registro do design;
Em geral coloco como condição para recebimento do valor total do investimento o registro;
Na fase de aceleração elas (startups) nem estão formalizadas;
Invisto e oriento para que protejam;
Depende de outros fatores.

Fonte: Elaboração própria (2023)

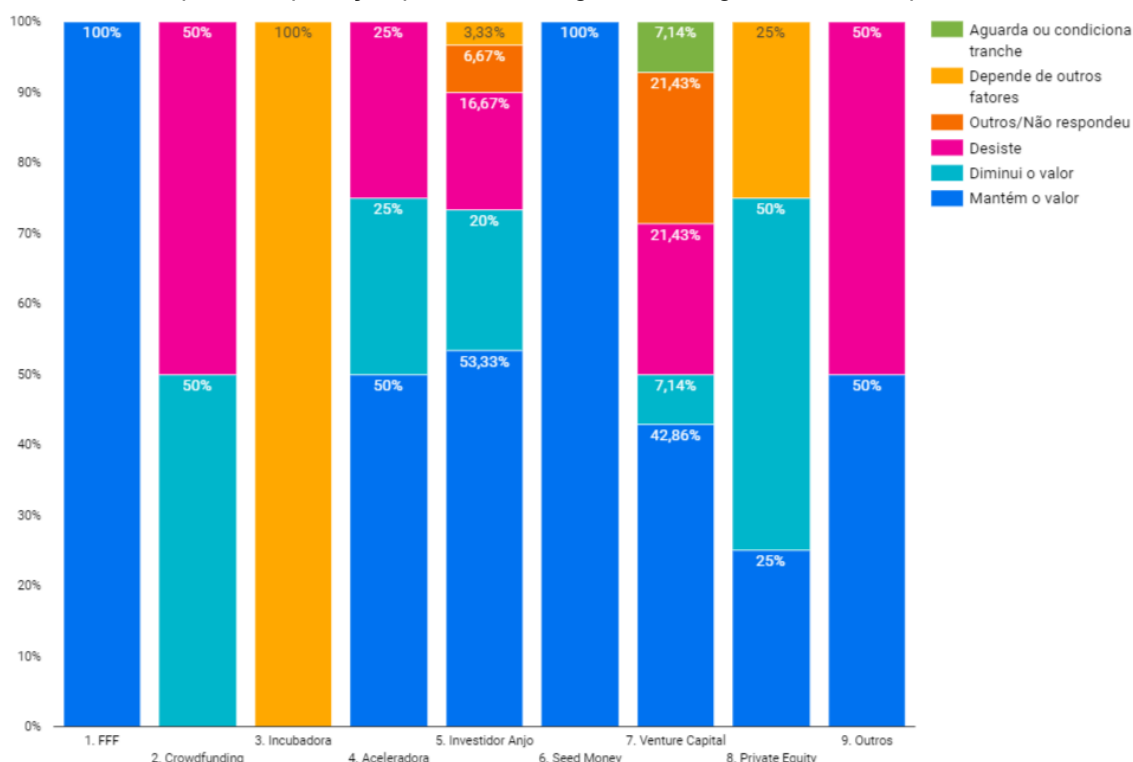
A fim de chegar-se a respostas mais padronizadas e objetivas, na fase de análise de dados, aplicou-se tratamento a todos dados/respostas fornecidos pelos investidores neste questionamento, tanto aqueles fornecidos por meio das respostas abertas, quanto os fornecidos por meio das alternativas previamente sugeridas, cruzando-se, em seguida, tais respostas com as respostas às perguntas relacionadas ao valor do investimento e ao tipo de investidor, e obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 34 e 35.

FIGURA 34: Impacto da proteção por meio do registro - Desenho Industrial - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 35: Impacto da proteção por meio do registro - Código Fonte - Por tipo de investidor

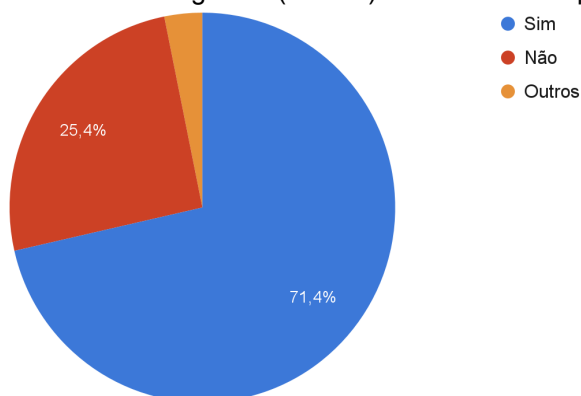


Fonte: Elaboração própria (2023)

Conforme abordado nos tópicos anteriores, a grande ocorrência de respostas no sentido do prosseguimento do investimento não obstante a inexistência de registro, também no caso do desenho industrial não pode ser considerado, isoladamente, como um fator que indica que os investidores não se preocupam com a adoção de tal estratégia, mas que, ela será analisada em conjunto com outros fatores.

Após a finalização desta série de perguntas semelhantes relacionadas à proteção por meio do registro, passou-se a uma nova série de perguntas semelhantes, agora direcionadas a entender questões relacionadas à estratégia de proteção pela via contratual. A primeira da referida série perguntou aos investidores se eles costumavam procurar ou exigir cláusulas sobre proteção da propriedade intelectual nos contratos entre sócios das *startups* nas quais investem. As respostas sugeridas foram “sim” e “não”, recebendo duas variações diversas, identificadas na representação visual, em conjunto, como “outro”, e foram “nem sempre” e “na fase de aceleração elas (*startups*) nem estão formalizadas” (Figura 36).

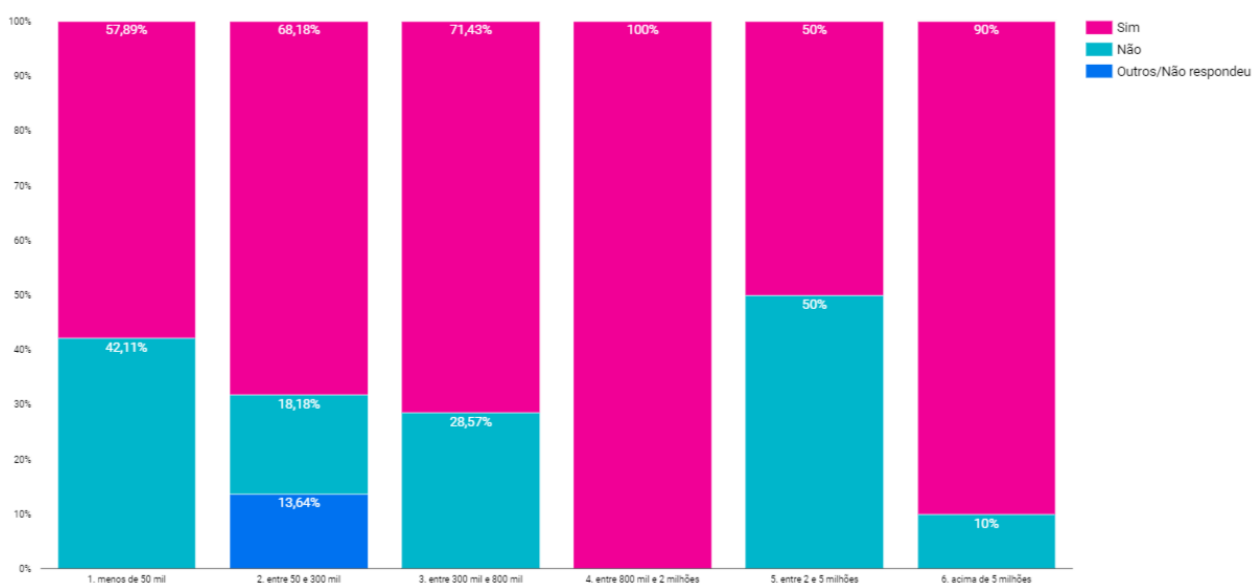
FIGURA 36: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios



Fonte: Elaboração própria (2023)

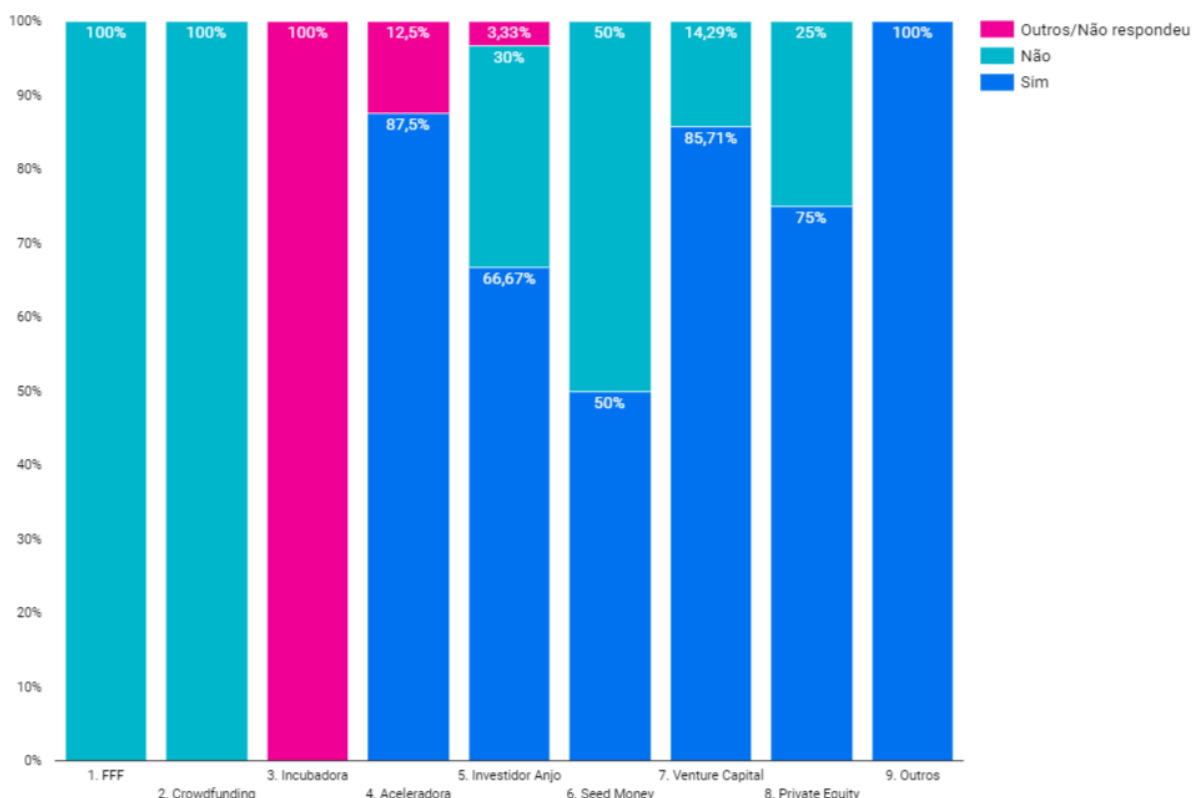
Após tratamento/padronização de dados, por meio de cruzamento de dados entre esta pergunta e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 37 e 38.

FIGURA 37: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 38: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios - Por tipo de investidor

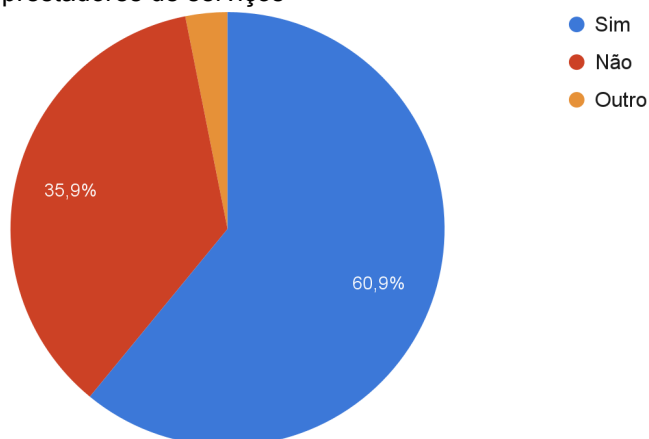


Fonte: Elaboração própria (2023)

Apesar de 30% os entrevistados declararem que não exigem cláusulas de PI em acordo de sócios e isso ser preocupante (embora apareça em proporção menor que nos dados apresentados na fase de pesquisa documental), por envolver as pessoas quase sempre mais envolvidas com as criações da *startup*, é algo que, na maioria das vezes, poderá ser corrigido pelas previsões do contrato de investimento e acordo de sócios comumente assinado em conjunto pelos sócios e investidores após o aporte, pelo menos nos investimentos maiores.

Seguindo, os investidores foram questionados se costumam procurar ou exigir cláusulas sobre proteção da propriedade intelectual nos contratos celebrados entre a *startup* investida e os seus prestadores de serviços e empregados. Mais uma vez, as respostas sugeridas foram “sim” e “não”, recebendo duas variações diversas, identificadas na representação visual, em conjunto, como “outro”, e foram “Não posso responder pelas Startups, mas entendo que sim” e “na fase de aceleração elas (*startups*) nem estão formalizadas” (Figura 39):

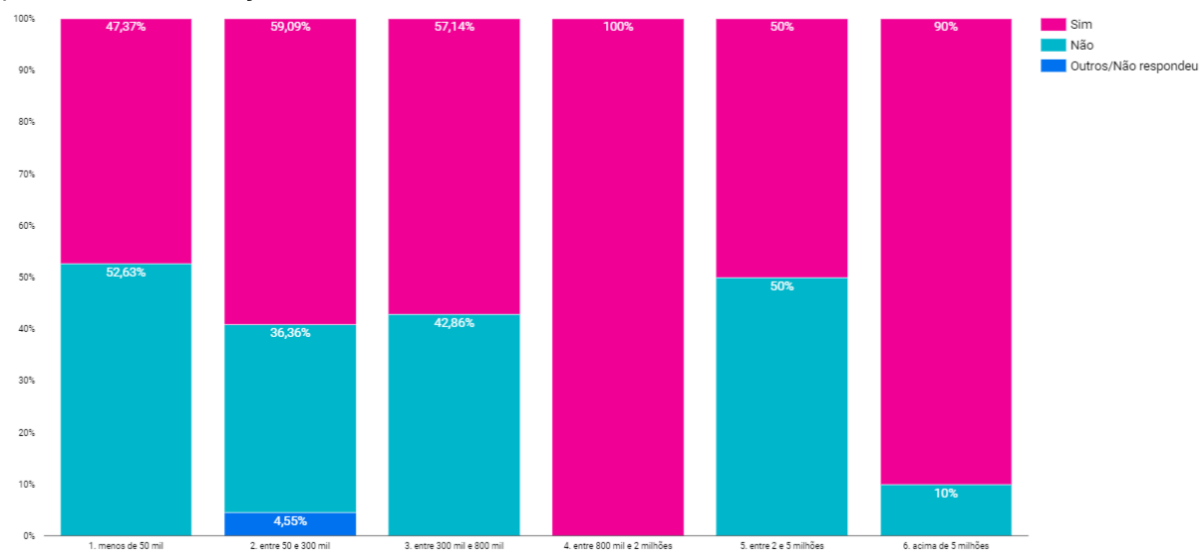
FIGURA 39: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços



Fonte: Elaboração própria (2023)

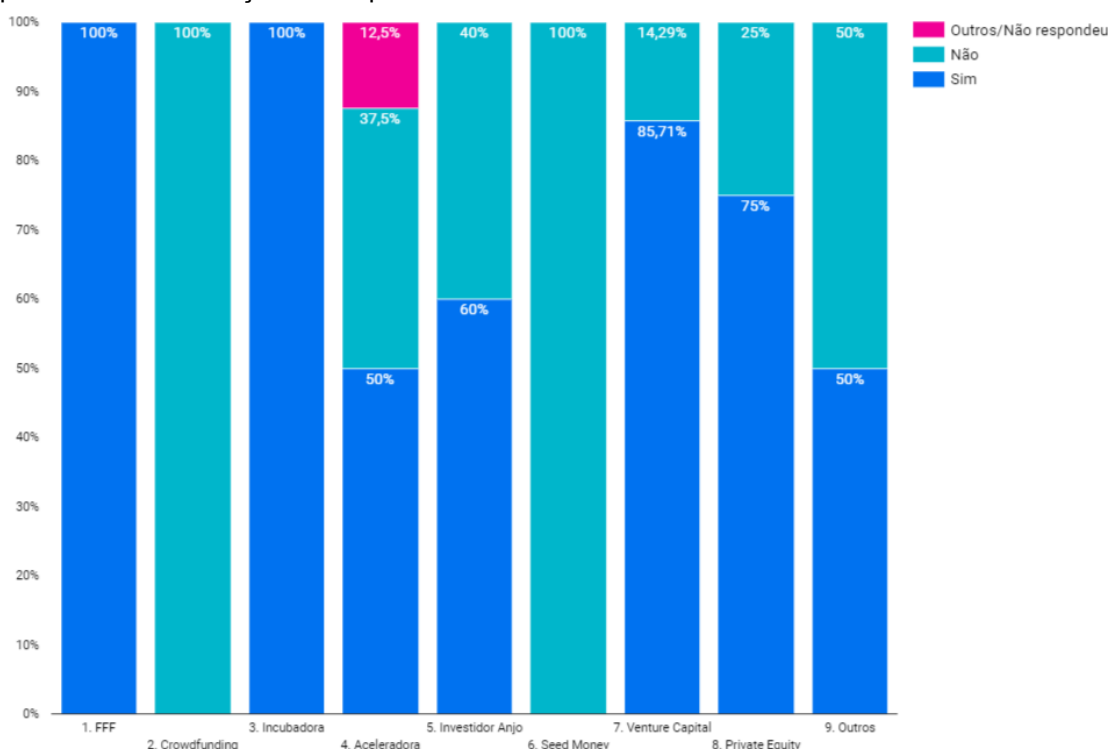
Após tratamento/padronização de dados, por meio de cruzamento de dados entre esta pergunta e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, foi também possível analisar os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 40 e 41.

FIGURA 40: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 41: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com empregados e prestadores de serviços - Por tipo de investidor

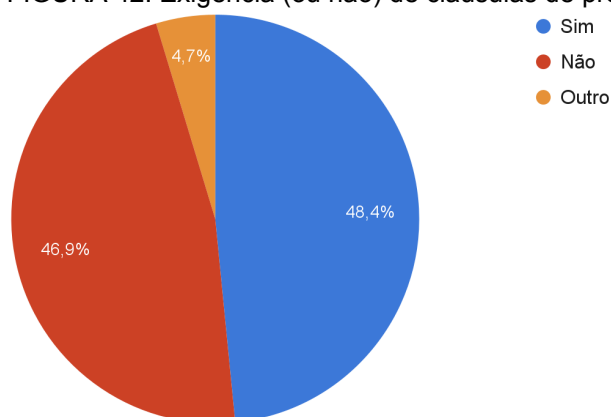


Fonte: Elaboração própria (2023)

Apesar de, como destacado, na maioria das *startups*, pelo menos iniciantes, as criações estarem mais concentradas nos sócios, ainda assim é preocupante que 40% dos investidores entrevistados não exijam cláusulas de proteção nos contratos de colaboradores, principalmente considerando que na maioria das *startups* brasileiras predominam os contratos de prestação de serviços (PJ) e que a jurisprudência brasileira entende que em tais vínculos, se não houver previsão sobre a titularidade ou transferência da propriedade intelectual, por exemplo, ela pertence ao criador. Espera-se que tais previsões sejam providenciadas após o investimento, para maior proteção.

Avançando, os investidores foram questionados se costumam procurar ou exigir cláusulas sobre proteção da propriedade intelectual nos contratos celebrados entre a *startup* e os seus clientes. Mais uma vez, as respostas sugeridas foram “sim” e “não”, recebendo três variações diversas, identificadas na representação visual, em conjunto, como “outro”, e foram “não sei responder”, “não posso responder pelas Startups, mas entendo que sim” e “na fase de aceleração elas (*startups*) nem estão formalizadas”, como se vê na Figura 42.

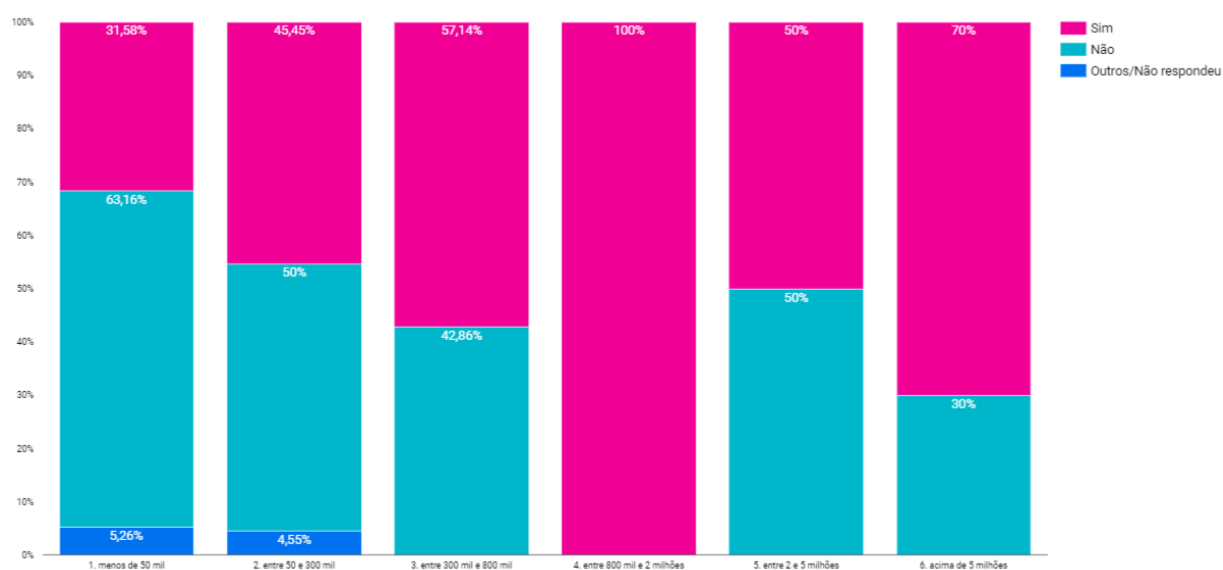
FIGURA 42: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes



Fonte: Elaboração própria (2023)

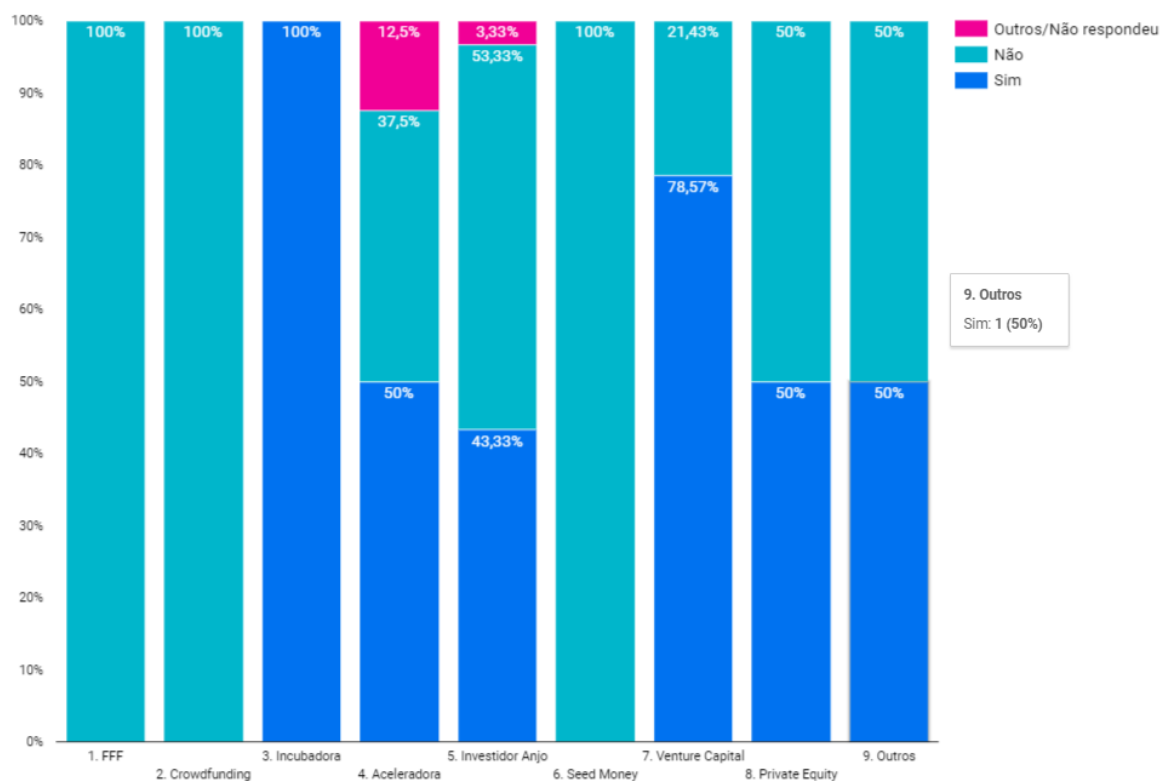
Após tratamento/padronização de dados, por meio de cruzamento de dados entre esta pergunta e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 43 e 44.

FIGURA 43: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 44: Exigência (ou não) de cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes - Por tipo de investidor

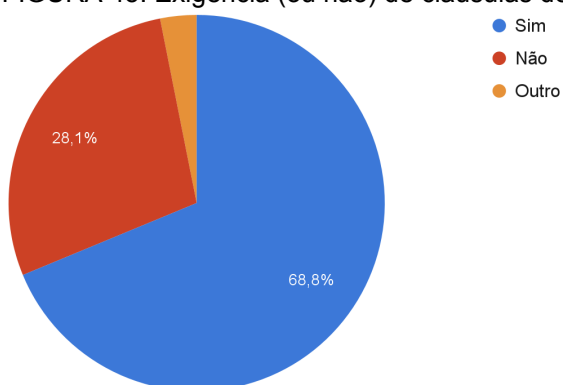


Fonte: Elaboração própria (2023)

Assim como comentado nos itens anteriores, espera-se que a presença de tais cláusulas seja providenciada ou fortalecida após o investimento, tendo em vista ser muito relevante deixar claro ao consumidor, em situações de licenciamento de tecnologia, por exemplo, que ela só se manterá enquanto houver pagamento e que o usuário não poderá sublicenciar a utilização da tecnologia, nem mesmo enquanto manter o pagamento.

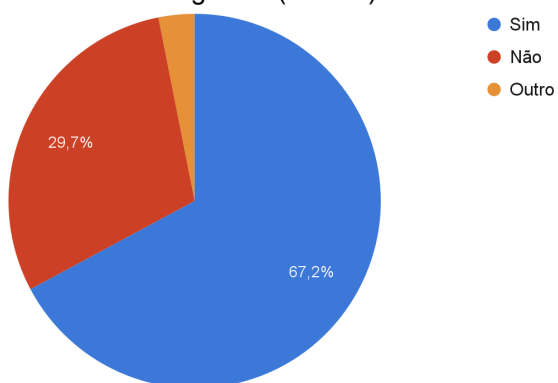
Encerrando esta série de perguntas semelhantes, os investidores foram questionados agora se costumam procurar ou exigir cláusulas de sigilo nos contratos entre os sócios e colaboradores da *startup* (Figura 45). Tal pergunta e análise das respostas se faz relevante porque, conforme comentado anteriormente, os sócios possuem acesso privilegiado e, por muitas vezes, são os criadores das invenções da *startups*, razão pela qual se mostra muito importante a presença de obrigação de sigilo e multa para aplicação em caso de descumprimento, sob pena de tais informações serem relegados, enquanto permanece, ou após a saída do sócio da sociedade. Assim como nos itens anteriores, espera-se que, nos casos em que tal cláusula não existe antes do investimento, seja ela providenciada depois.

FIGURA 45: Exigência (ou não) de cláusulas de sigilo em contratos entre sócios e com colaboradores



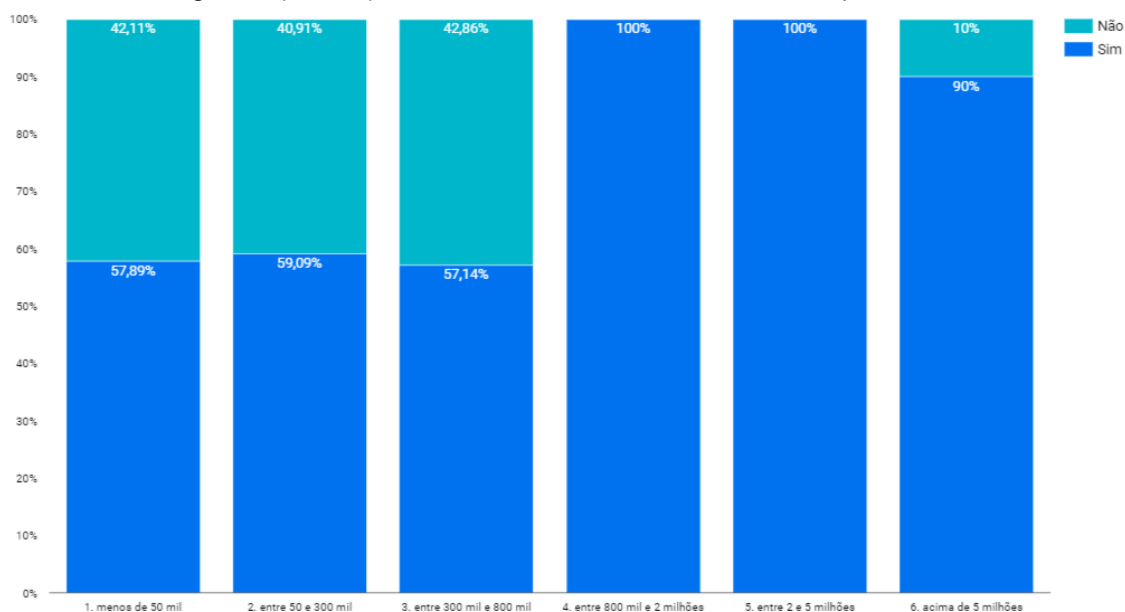
Fonte: Elaboração própria (2023)

Prosseguindo, os investidores foram questionados se costumam procurar saber se o domínio, marca, *software*, patente, etc, das *startups* nas quais investem são registrados no nome de algum dos sócios ou no nome da empresa. Tal estratégia/boa prática de prática de proteção é relevante para prevenir conflitos principalmente em havendo a saída de sócio que está com a titularidade de algum ativo no seu nome, por isso espera-se que do percentual declarado na Figura 46 como “não” exigido, providencie-se após o aporte.

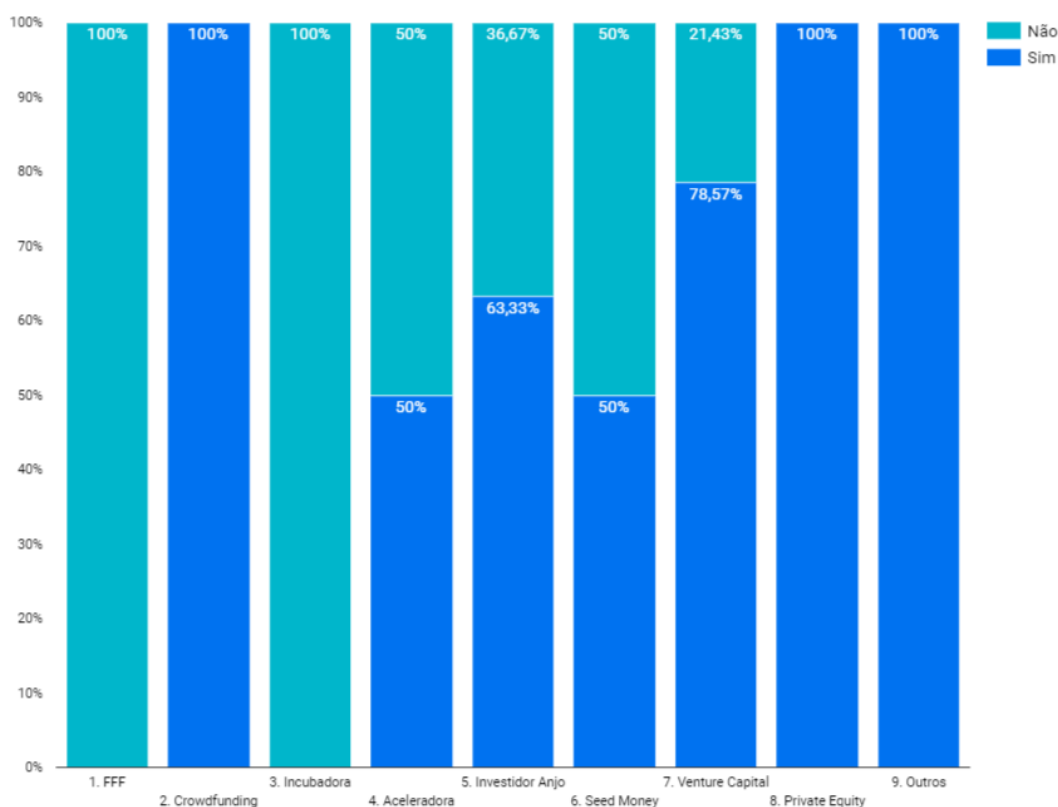
FIGURA 46: Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da *startup*

Fonte: Elaboração própria (2023)

Por meio de cruzamento de dados entre esta pergunta e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, obteve-se os resultados que podem ser visualizados nas Figuras 47 e 48.

FIGURA 47: Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da *startup* - Por valor do investimento

Fonte: Elaboração própria (2023)

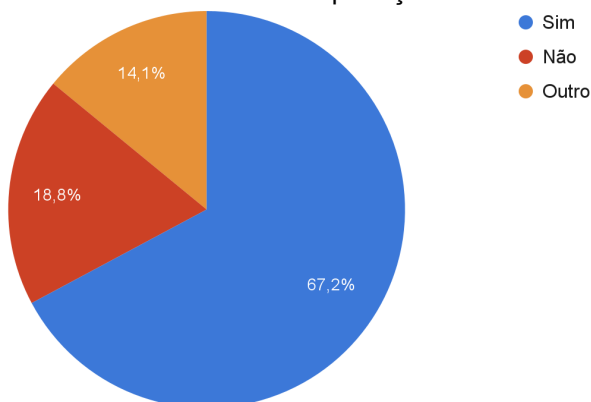
FIGURA 48: Exigência (ou não) de titularidade da PI no nome da *startup* - Por tipo de investidor

Fonte: Elaboração própria (2023)

No penúltimo questionamento objetivo, os investidores responderam à pergunta “Na hora de tomar a decisão de investir ou não em determinada startup, você leva em consideração a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte,

software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo?”. Mais uma vez, as respostas sugeridas foram “sim” e “não”, recebendo diversas variações, conforme demonstrado na Figura 49 e, na íntegra, no Quadro 6.

FIGURA 49: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir



Fonte: Elaboração própria (2023)

QUADRO 6: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir

Sim, mas caso ainda não tenha tudo regularizado, auxiliamos na regularização antes do investimento;
Sim, mas dificilmente é um fator determinante;
Levo em consideração para entender a situação e eventuais cuidados a serem tomados após a investimento, mas isso tem pouca ou nenhuma influência na decisão pelo investimento;
Apenas em alguns itens;
Não é primordial para a tomada de decisão, mas condiciona parte do investimento à proteção intelectual;
Depende do quanto o produto é considerado diferencial. Às vezes o diferencial pode ser o canal de distribuição, a maneira de ir ao mercado (posicionamento) etc;

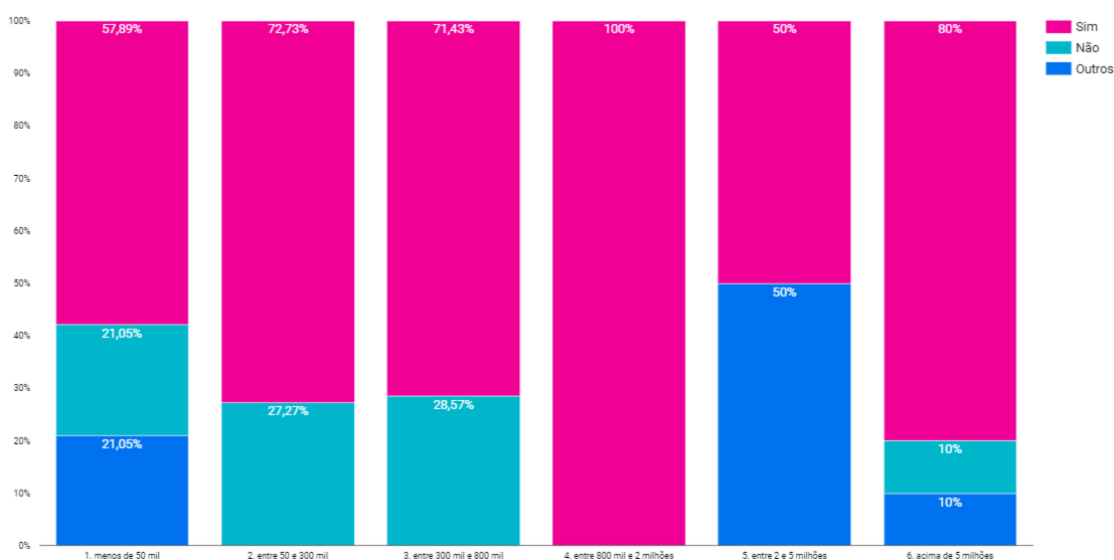
Fonte: Elaboração própria (2023)

Nesse caso, como já enfatizado, fica claro que, apesar de compreenderem a importância da proteção da propriedade intelectual e os riscos da não proteção, bem como de não restar dúvidas que a propriedade intelectual está situada entre os pontos relevantes para a tomada de decisão (tanto de investir ou não, quanto do valor do investimento), é importante entender que não há fórmula mágica, sendo analisado em conjunto com outros fatores, tais como o potencial da tecnologia.

A fim de chegar-se a respostas mais padronizadas e objetivas, na fase de análise de dados, aplicou-se tratamento a todos dados/respostas fornecidos pelos investidores neste questionamento, tanto aqueles fornecidos por meio das respostas abertas, quanto os fornecidos por meio das alternativas previamente sugeridas, cruzando-se, em seguida, tais respostas com as respostas às perguntas

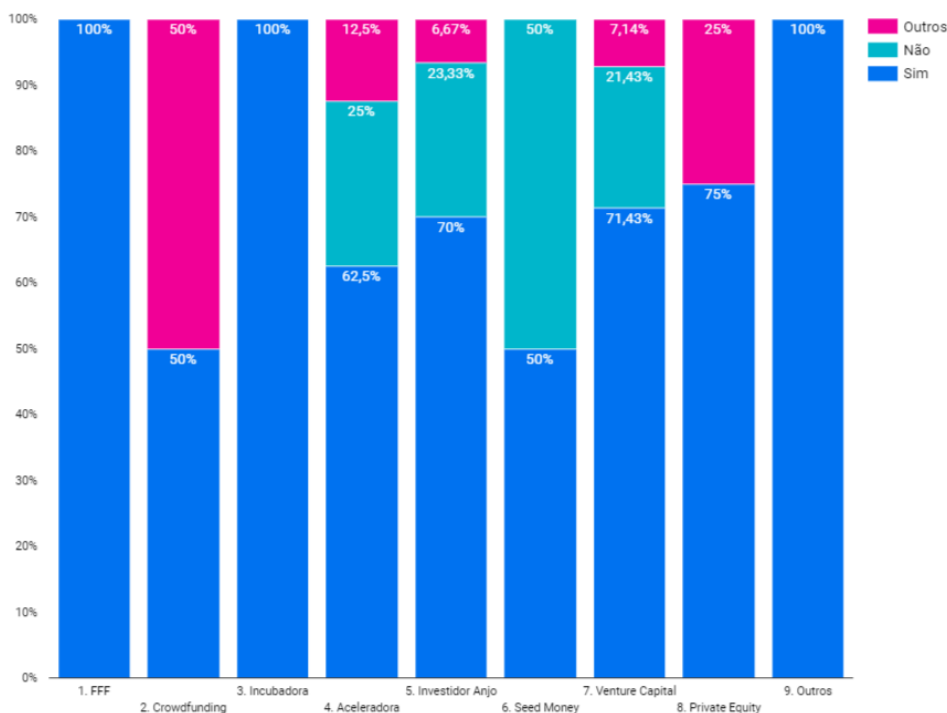
relacionadas ao valor do investimento e ao tipo de investidor, e concluiu-se que ela se mostra relevante nos mais diversos tipos de investimento, conforme pode ser visualizado nas Figuras 50 e 51.

FIGURA 50: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 51: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir - Por tipo de investidor

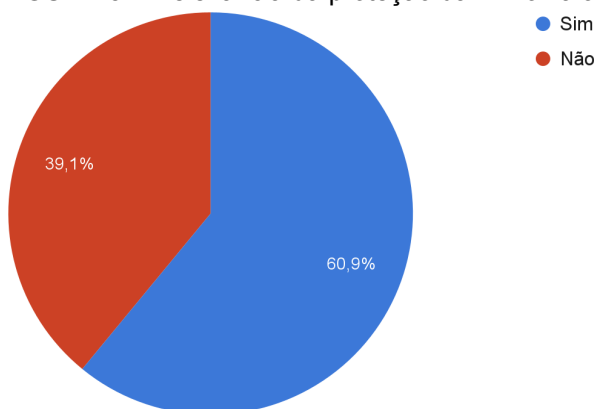


Fonte: Elaboração própria (2023)

O último questionamento objetivo aos investidores foi o seguinte “Na hora de

fixar (ou aumentar, ou reduzir) o valor a ser investido em alguma startup, você leva em consideração a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo?”. Mais uma vez, as respostas sugeridas foram “sim” e “não”, e os investidores não acrescentaram outras possibilidades, obtendo a pergunta os resultados que podem ser visualizados na Figura 52.

FIGURA 52: Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir)

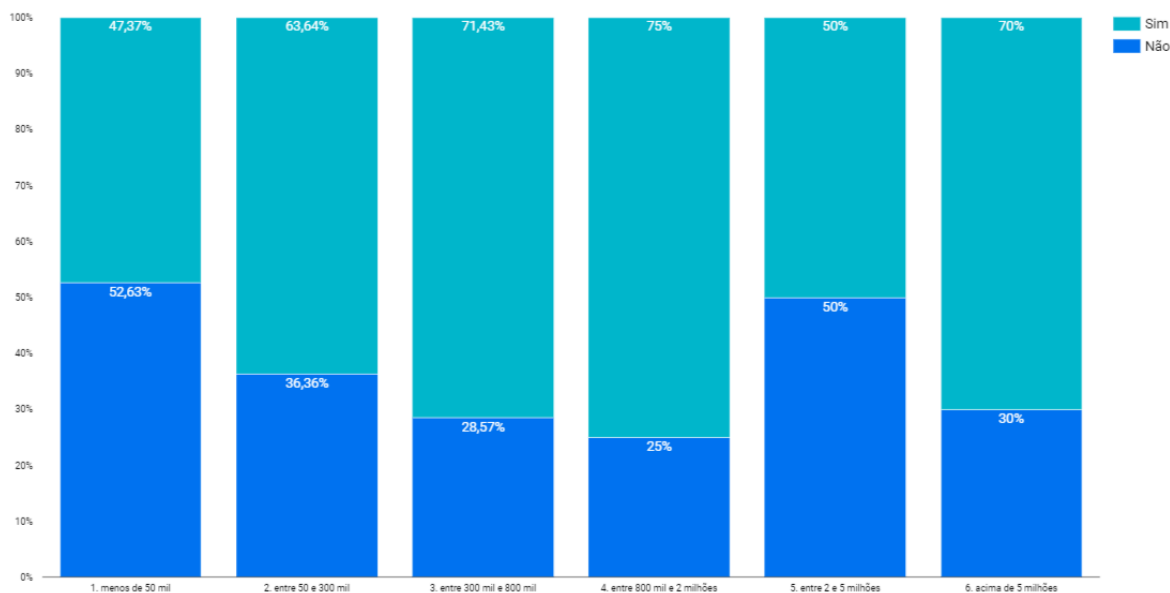


Fonte: Elaboração própria (2023)

Assim como na pergunta anterior, fica claro que, apesar de compreenderem a importância da proteção da propriedade intelectual e os riscos da não proteção, os investidores deixam claro que nem sempre a ausência de proteção importará na diminuição do valor, porque tal decisão é tomada com base num conjunto de variáveis, das quais a propriedade intelectual faz parte, mas não é obrigatoriamente preponderante, até porque, em cada caso, pode ser inserido como uma condição precedente.

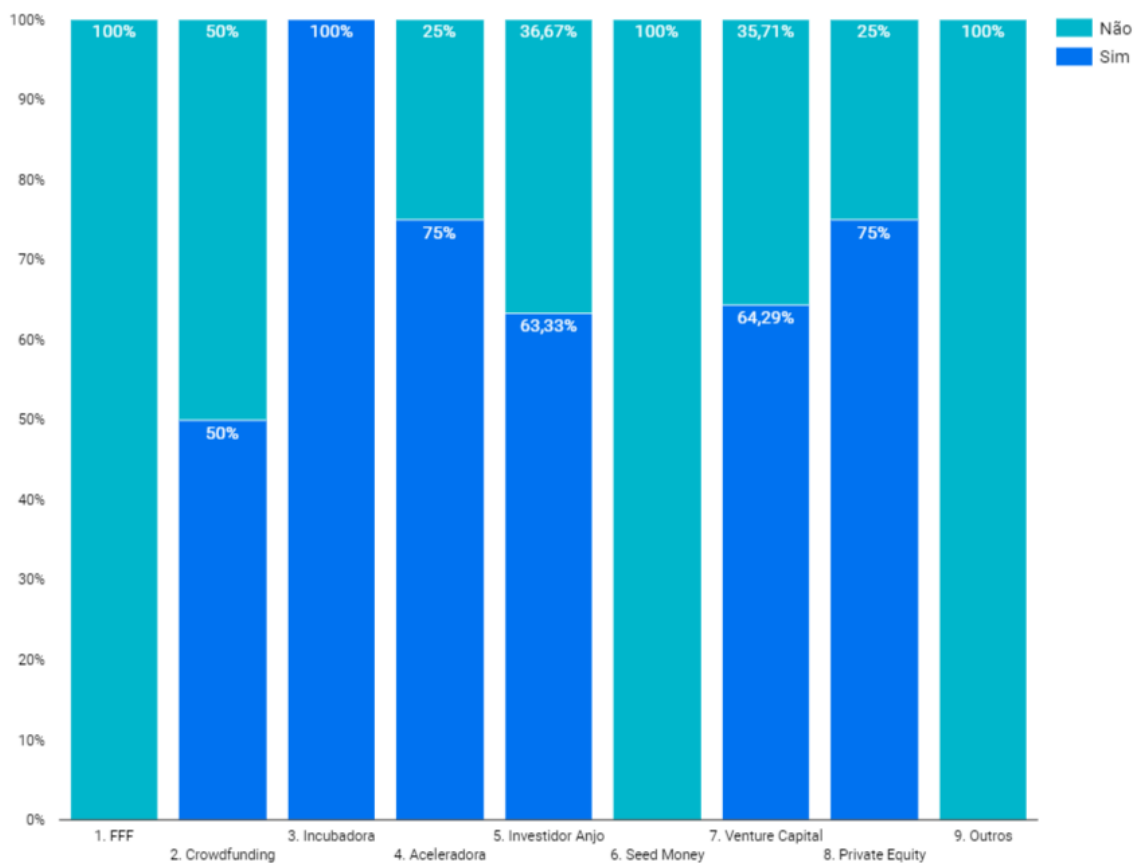
Por meio de cruzamento de dados entre esta pergunta e as referentes ao valor de investimento e ao tipo de investidor, e a comparação com a pergunta anterior, é possível concluir que a ausência de proteção, por exemplo, influencia mais na decisão de investir ou não, do que na decisão de alterar o valor investido, conforme se vê nas Figuras 53 e 54.

FIGURA 53: Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) - Por valor do investimento



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 54: Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) - Por tipo de investidor



Fonte: Elaboração própria (2023)

Para finalizar, foi disponibilizada aos investidores a oportunidade de acrescentar comentários relacionados à proteção da propriedade intelectual nas *startups*. Diversos investidores deixaram contribuições ao trabalho e algumas delas podem ser visualizadas no Quadro 7.

QUADRO 7: Comentários abertos sobre PI e *startups*

Já tive de casos de co investimentos que foram interrompidos pela falta de propriedade intelectual e/ou patente;
Por vezes não ter registros, exceto da marca, uma barganha de preço e no futuro pode ser um diferencial. Mas o que realmente importa é o potencial de mercado, PI é um “plus” que ajuda a no valuation futuro;
Evitamos investir em <i>hardware</i> sem registro;
Eu sei fazer <i>valuation</i> de patentes e as faço (pessoalmente) antes de investir;
Parte dos empreendedores ainda não conhecem a importância da proteção da propriedade intelectual de sua empresa;
Entendemos a importância, mas normalmente startups em fase de ideação não possuem toda a preocupação com a PI e inclusive nós como VB ajudamos a evoluir nesse aspecto;
É um tema muito controverso. Hoje entendo que é pouco provável alguém de fato ter um registro de uma propriedade intelectual realmente inovadora, sem similar em outros lugares no mundo. Isso ocorre potencialmente em laboratórios e pesquisas universitárias, mas quase nunca são encontrados nas empresas ou startups, mesmo as mais criativas e inovadoras. As startups têm pouca ou nenhuma cultura voltada para criação de PI, isso ocorre principalmente nas grandes corporações que possuem já uma disciplina nisto. Explicando, nos laboratórios da Samsung ou 3M, a todo momento há criação de novidades, em áreas de P&D que estão na fronteira da inovação. Mas nas Startups, em especial as brasileiras, cujo desafio é desenvolver seu produtos e serviços, gerar receita e conquistar mercados, não é usual encontrar laboratórios criando inovação “patenteável”;
De extrema relevância e fonte de geração de valor;
Acho importante ter proteção do serviço, produto, software, etc para constituir uma barreira de entrada de concorrentes e claro para representar que aquela solução é inovadora;
Penso que investimento anjo não deveria estar no escopo dessa pesquisa, pois nesse estágio a proteção de marca e PI do produto é, normalmente, irrelevante;
No processo de investimento em startups é de extrema relevância considerar todos os aspectos críticos e tomar a decisão com o aconselhamento de um advogado e um contador, visto que todos os pontos abordados impactam diretamente nos riscos e valuation envolvidos;
Quando se investe cedo, em <i>Pré-Seeds</i> , nem tudo está organizado. O compromisso e alinhamento quanto às políticas de PI e LGDP são via de regra mais importantes que o <i>status quo</i> ;
O questionário tem um pouco de viés no sentido de entender se há redução do valor intrínseco à companhia que não possui registros adequados. Diria que, na verdade, há alocação de valor adicional àquelas que possuem registros ou patentes relevantes, e não penalização das que não tem. Obviamente, isso tudo depende do segmento e do nível de importância que patentes/PI tem para cada negócio;
Dados os custos associados à proteção da PI em startups, a imperfeição jurídica nesse campo afeta minha decisão de investimento somente quando: (i) pode comprometer a atuação da startup, ou (ii) pode inviabilizar o retorno esperado com estratégias de saída esperadas (p. ex. por causa do impacto dos ativos intangíveis em eventos de liquidez ou em alterações de estrutura tributária). Imperfeições que não comprometam esses pilares podem ser corrigidas (mudança de marca, acordos trabalhistas etc), contingenciadas ou ignoradas (registro de software, falta de cessão expressa de direitos autorais em contratos com agências de marketing etc);

Como eu invisto:

1- Definir o quão estratégico / importante é o registro da propriedade intelectual durante a diligência (em geral marca é importante, patente o é em raras ocasiões).

2- Caso o registro + contratos de confidencialidade sejam importantes (e a empresa não os tiver), dividir o aporte em tranches e condicionar o pagamento das tranches subsequentes a primeira a submissão dos registros + assinatura dos contratos.

Obs: Em geral estas questões não têm impacto sobre o *valuation*.

Nossa gestora tem pouco conhecimento sobre PI para empresas (tanto startups quanto empresas maiores);

Particularmente nas *DeepTechs* entendo que o tema seja mais sensível. Como investidor em estágio Anjo, busco entender a concorrência e questionamos fundadores sobre plano de ação no tema, caso a caso;

Entendo o valor de PI para startups, mas isso não altera os valores investidos, alterando sim as cobranças que faço às startups posteriormente ao investimento. Isso se deve ao fato de que a maioria das startups não tem uma governança e tratamento de PI bem estabelecidos, sendo mais importante a atitude dos fundadores com relação a aceitar ajustes futuros.

Também costumo investir através de grupos de investimento anjo, onde a due diligence antes do investimento é um padrão.

Fonte: Elaboração própria (2023)

As respostas abertas inseridas pelos investidores deixam mais claro o já destacado anteriormente, ao longo dos comentários às perguntas e respostas que antecederam esta: a propriedade intelectual é relevante, sim, tanto na decisão de investir, quanto no valor investido, mas apesar de ser relevante, não é o único e nem o preponderante.

Apesar de a pesquisa ter enfrentado bastante dificuldade para conseguir respostas (mais de 1000 pessoas foram contactadas, somando os dois questionários) e de a amostra coletada ter sido baixa em relação à base referencial, entende-se que os resultados coletados por meio do primeiro questionário (investidores) foram extremamente positivos, tanto pelos dados quantitativos, quanto pelos qualitativos. Os respondentes foram extremamente participativos e contribuíram significativamente para a pesquisa.

É preciso reconhecer que alguns itens do questionário não intencionalmente foram elaborados com viés e que, para correção, isso precisa ser levado em consideração nesta discussão e nas considerações finais.

Apesar de todos esses pontos, enxerga-se como positiva, inicialmente, a participação de um número significativo de investidores anjos, tipo de investidor que, segundo os demais dados apurados na pesquisa, é o de maior contingente no Brasil, bem como participação notável de fundos *venture capital*, fundos que costumam investir valores maiores e, por consequência, são mais exigentes.

Outro ponto que é importante ser destacado é que, apesar de haver respondentes de apenas 09 estados brasileiros, o questionário revelou investimentos em 23 estados brasileiros.

Adentrando mais ao objeto do presente estudo, por meio da pergunta relacionada à realização prévia de *due diligence*, além de o resultado ter mostrado que 78,1% dos respondentes realiza a *due diligence* em todos os investimentos, com o cruzamento de dados entre perguntas, foi possível detectar que: i) todos os investimentos acima de R\$ 300 mil realizam *due diligence* em todas as operações; ii) os investidores que responderam nunca realizar ou realizar apenas em aportes maiores, são FFF, aceleradoras e investidores anjos que aportam a maior parte valores abaixo de R\$ 50 mil, e uma menor parte valores situados entre R\$ 50 e R\$ 300 mil; iii) *venture capital* e *private equity* sempre realizam *due diligence* antes dos aportes; e iv) um percentual muito alto (70%) de investidores anjos realizam *due diligence* antes dos investimentos. Esses dados demonstram que o investidor brasileiro é exigente e que quanto maior o aporte, maior a possibilidade de ser o referido condicionado à *due diligence* prévia.

Sobre o conhecimento a respeito da proteção da PI nas *startups*, apenas 17,7% declarou não compreender muito bem e, por meio do cruzamento de dados, foi possível verificar que grande parte destes afirmaram proceder com a *due diligence*. Isso pode significar que, não obstante o investidor não compreenda pessoalmente os riscos, dispõe de assessoria para tal avaliação.

Por outro lado, ao serem questionados sobre a compreensão a respeito dos riscos, apenas 9,4% afirmou não compreender. Os demais, ficaram majoritariamente divididos entre compreender e não estar disposto a abrir muita margem e entre compreender, mas entender que alguns casos são contornáveis. Aqui, é importante destacar que, ainda que o objetivo do presente estudo seja promover a cultura da proteção da propriedade intelectual, não é possível escrever tal assunto sob pedra, sendo importante admitir que, em todo caso, faz-se, de fato, necessária uma análise para compreender se, naquele momento, o fato de uma *startup* não adotar determinadas estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual incorre em risco não contornável.

Quando passou-se aos questionamentos a respeito da proteção dos ativos por meio de registro, analisando-se as respostas pré-estabelecidas e as acrescentadas pelos investidores, percebeu-se que, em todos os

ativos/possibilidade de registros (marca, patente, código fonte e desenho industrial), os investidores mostram-se mais dispostos a “arriscar” (investindo e providenciando as alterações e registros depois), inclusive investidores que aportam valores de maior monta, apostando em medidas de controle tais como, mas não se limitando a, reduzir o valor investido ou estabelecer o registro como condição precedente, do que mesmo a desistir do investimento, manifestando-se muitos deles no sentido de ser também necessária a análise de outros fatores, tais como o potencial da tecnologia e a existência de outras barreiras de entrada.

No que diz respeito à proteção dos ativos intelectuais por meio de contratos e cláusulas (cessão, titularidade e sigilo) e à atenção a estarem os ativos registrados no nome da empresa, em vez de no nome dos sócios ou de terceiros, percebeu-se que, em todas as perguntas, os investidores mostraram-se mais tendenciosos a exigir e preocupar-se com tais condições, mas ainda há expressiva quantidade de investidores que não observam tais aspectos. Quando aplicado o cruzamento de dados, percebe-se que, nos investimentos acima de R\$ 300 mil, a exigência de todos os pontos colocados é muito grande (maior que 70%), sendo de 100% nos situados entre R\$ 800 mil e R\$ 2 milhões e quase exclusividade (90%) nos acima de R\$ 5 milhões, como já era esperado, em virtude da maturidade e governança corporativa esperada pelas *startups* nesse período e pelo valor em aportado.

Por fim, a fim de responder ao terceiro objetivo específico “analisar se os investidores brasileiros levam em consideração o nível de proteção ou gestão da propriedade intelectual nas Startups em que decidem investir”, teve-se as duas últimas perguntas objetivas, que questionaram os investidores sobre a relevância da PI na decisão de investir e no valor ao final aportado. Grande parte dos investidores declararam que “sim” em ambas as perguntas, não obstante, as ressalvas à primeira pergunta e os registros da pergunta extra (aberta) construam a compreensão de, como afirmado expressamente por um deles, é relevante, mas não é primordial, no sentido de tal aspecto necessitar de análise conjunta a vários outros, tais como potencial da tecnologia e existência de outras barreiras de entrada.

7.2.1.1.2 Questionário aplicado às startups/empreendedores

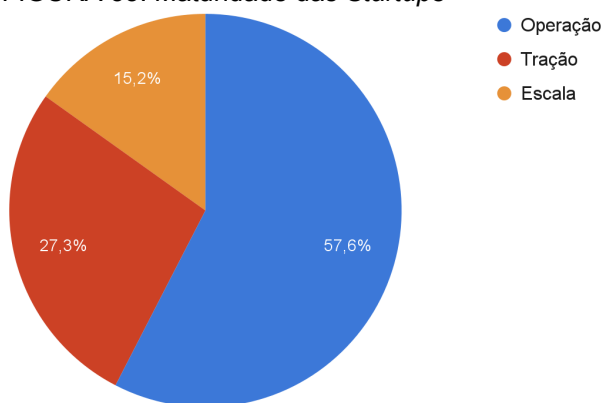
O segundo questionário (Apêndice B) tinha como público *startups* e empreendedores brasileiros que já negociaram investimentos. Para delimitar mais o

estudo, foi definido um recorte temporal de 05 anos (2019 a 2023). Todos os dados foram autodeclarados pelos respondentes e o questionário ficou disponível para respostas entre os dias 16 de maio e 12 de junho de 2023.

A amostra final foi de 32 respostas, com participação de 8 estados brasileiros (São Paulo, Mato Grosso, Ceará, Rio Grande do Sul, Amazonas, Goiás, Amapá e Rio Grande do Norte) e a base referencial era de aproximadamente 5.544 *startups* que, de acordo com o Mapa de Startups (ABSTARTUPS, 2022), já receberam¹⁵ investimentos, conferindo um nível de confiança de aproximadamente 95% e margem de erro de aproximadamente 17% à pesquisa¹⁶.

De acordo com os dados levantados via questionário, o perfil atual das respondentes é preponderantemente “operação”, seguida de “tração” (Figura 55).

FIGURA 55: Maturidade das *Startups*



Fonte: Elaboração própria (2023)

Essa consideração de ser a maioria das *startups* da fase de operação é extremamente relevante para a análise das respostas posteriores, junto com o fato de grande percentual ter recebido “aceleração” e “subvenção”, conforme será demonstrado adiante, havendo de se considerar que nem todas já tiveram contato com investidores costumeiramente mais exigentes com relação aos aspectos legais (como se mostra na Tabela 4 e como demonstrado nas perguntas relacionadas à *Due Diligence* no questionário aplicado aos investidores), ou que elas responderam algumas das questões com base nos diferentes tipos de investimentos recebidos.

Como mecanismo de filtro, inseriu-se a quarta pergunta, que questionou os respondentes sobre a existência de negociação (exitosa ou não) de investimento

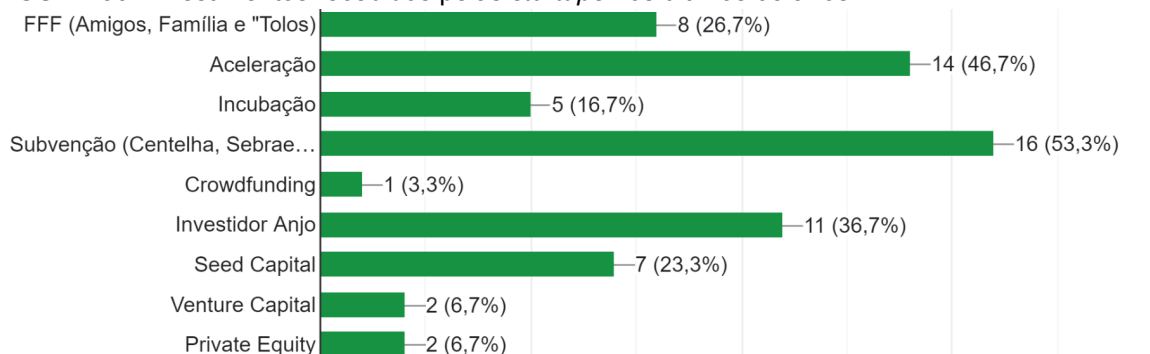
¹⁵ Não foram encontrados dados, no mercado, de base referencial relacionados a startups que negociaram e, por algum motivo, não receberam investimentos;

¹⁶ <https://www.questionpro.com/pt-br/mobile-diaries.html>;

nos últimos 05 anos. Caso o respondente marcasse a alternativa “não”, o questionário seria encerrado nesta pergunta, tendo em vista não ser este o público da pesquisa. Apenas um participante respondeu “não” e os seus dados foram desconsiderados para os fins deste relatório, não contando como respondente inclusive para fins de número total da amostra. Excluindo-se o referido, 93,75% negociaram e receberam investimento e 6,25% negociaram, mas acabaram por não receber o aporte.

Com relação aos tipos de investimentos que cada *startup* recebeu nos últimos 05 anos, foram sugeridos como respostas os seguintes: FFF, Aceleração, Incubação, Subvenção, *Crowdfunding*, Investidor Anjo, *Seed Capital*, *Venture Capital* e *Private Equity*, e o questionário permitia tanto que os respondentes marcassem mais de uma resposta, quanto que adicionasse respostas, obtendo-se o resultado exposto na Figura 56.

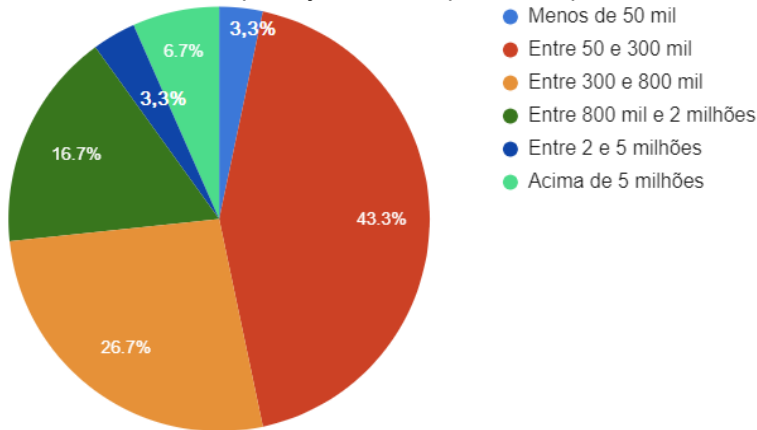
FIGURA 56: Investimentos recebidos pelas *startups* nos últimos 05 anos



Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados sobre qual o valor do maior aporte já recebido pela *startup*, os respondentes assim indicaram, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário, que demonstra tratar-se de um público quase majoritariamente situado abaixo de R\$ 300 mil e majoritariamente situado abaixo de R\$ 800 mil, conforme pode ser visualizado na Figura 57.

FIGURA 57: Maior aporte já recebido pela *startup*



Fonte: Elaboração própria (2023)

Seguindo, ao serem questionados sobre a ocorrência de *due diligence* nas operações, excluindo-se os que assinalaram não ter buscado ou recebido tal investimento e os que não responderam, restou constatado um coerência de tais resultados com os resultados coletados no questionários dos investidores, que apresenta sempre haver *Due Diligence* em investimentos com *Venture Capital* e *Private Equity* e alto índice no *Seed Capital* e Investidores Anjos (Tabela 4).

TABELA 4: Ocorrência de *Due Diligence*

Tipo de Investimento	Sim	Não
FFF	14,2%	85,8%
Aceleração	22,2%	77,8%
Incubação	42,9%	57,1%
<i>Crowdfunding</i>	50%	50%
Subvenção	57,1%	42,9%
Investidor Anjo	60%	40%
<i>Seed Capital</i>	66,6%	33,4%
<i>Venture Capital</i>	100%	0%
<i>Private Equity</i>	100%	0%

Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados se durante alguma negociação de investimento já foi apontada alguma pendência ou não atendimento de algum aspecto ou estratégia de proteção da propriedade intelectual, excluindo-se os que assinalaram não ter buscado ou recebido tal investimento e os que não responderam, restou claro também o maior rigor com investimentos de *Seed Capital*, *Venture Capital* e *Private Equity* (Tabela 5).

TABELA 5: Apontamento de pendência em proteção da PI por algum investidor

Tipo de Investimento	Sim	Não
FFF	0%	100%
<i>Crowdfunding</i>	0%	100%
Investidor Anjo	9%	91%
Aceleração	11,7%	88,3%
Incubação	14,2%	85,8%
Subvenção	14,2%	85,8%
<i>Seed Capital</i>	28,6%	71,4%
<i>Venture Capital</i>	66,7%	33,3%
<i>Private Equity</i>	66,7%	33,3%

Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados se, durante alguma negociação de investimento, a *startup* foi, de alguma forma, “punida” por não proteger satisfatoriamente algum ativo intangível (marca, software, patente etc), excluindo-se os que assinalaram não ter buscado ou recebido tal investimento e os que não responderam, teve-se registro de “punição” em percentual ínfimo, apenas em aceleração, o que pode ser compreendido pelas respostas do questionário dos investidores como resultado do balanceamento de todas as variáveis consideradas, bem como de que muitos deles foram submetidos à análise menos rigorosas, como no caso de FFF, Incubação, Subvenção e Aceleração (que, não obstante apareça nesta pergunta, pelo conjunto dos dados não é considerada tão rigorosa quanto *Seed Capital*, *Venture Capital* e *Private Equity*, por exemplo (Tabela 6).

TABELA 6: Ocorrência de punição por eventual não proteção da PI

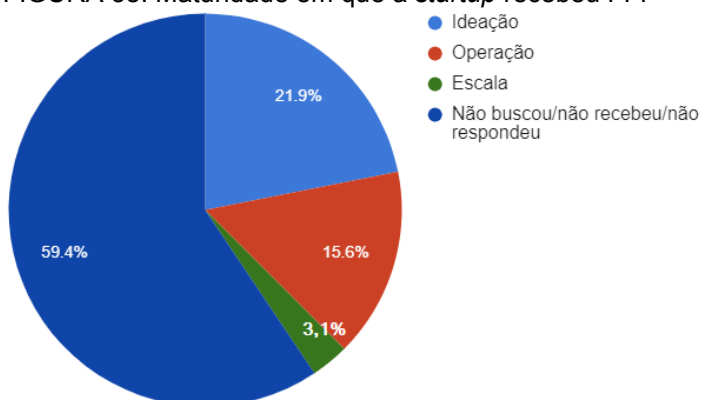
Tipo de Investimento	Sim	Não
FFF	0%	100%
Incubação	0%	100%
Subvenção	0%	100%
<i>Crowdfunding</i>	0%	100%
Investidor Anjo	0%	100%
<i>Seed Capital</i>	0%	100%
<i>Venture Capital</i>	0%	100%
<i>Private Equity</i>	0%	100%
Aceleração	5,9%	94,10%

Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem perguntados sobre o estágio de maturidade (ideação, operação,

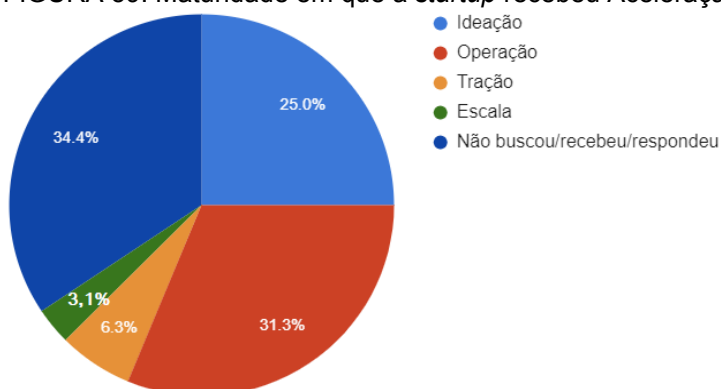
tração e escala) da *startup* em que foram recebidos cada um dos investimentos, agrupando-se os que assinalaram não ter buscado ou recebido tal investimento e os não responderam, ficou mais claro que, como dito, trata-se aqui de amostra com preponderância de aportes menores e situados principalmente em Aceleração e Subvenção (Figuras 58 a 66).

FIGURA 58: Maturidade em que a *startup* recebeu FFF



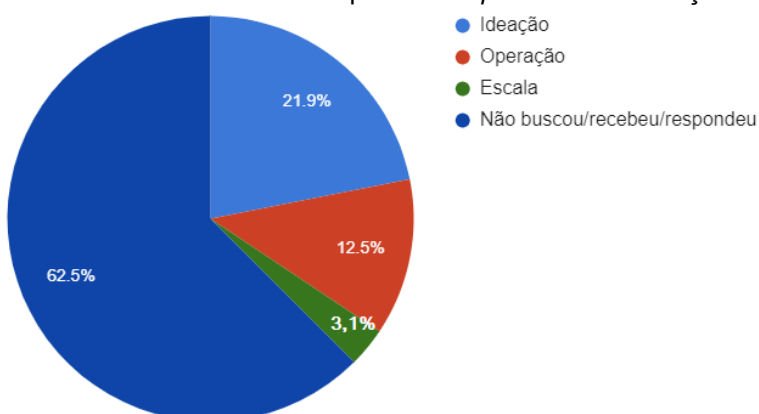
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 59: Maturidade em que a *startup* recebeu Aceleração

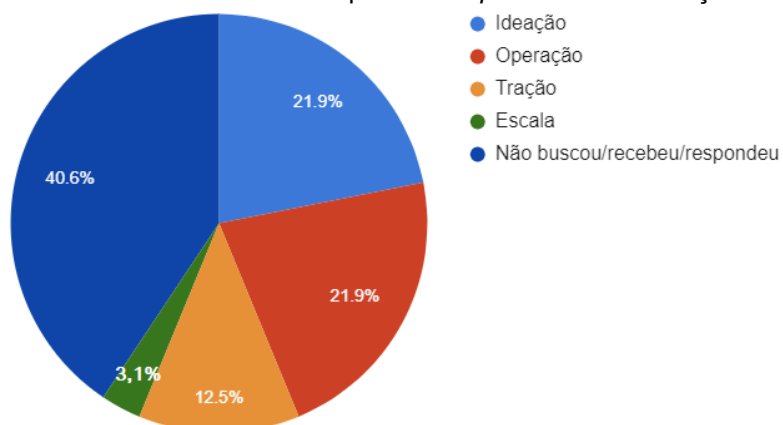


Fonte: Elaboração própria (2023)

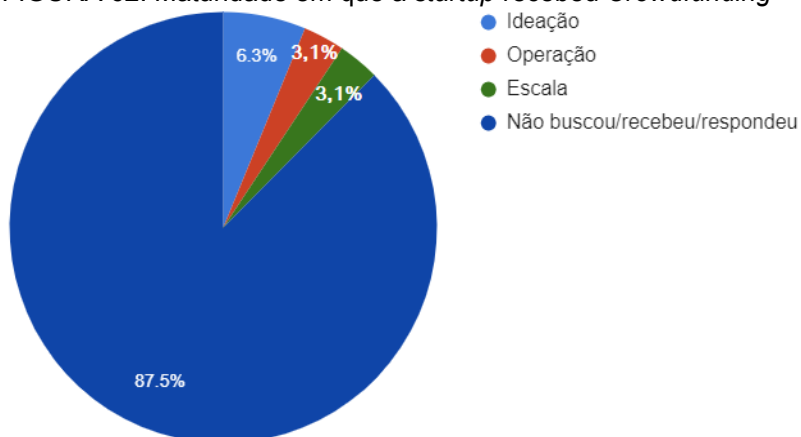
FIGURA 60: Maturidade em que a *startup* recebeu Incubação



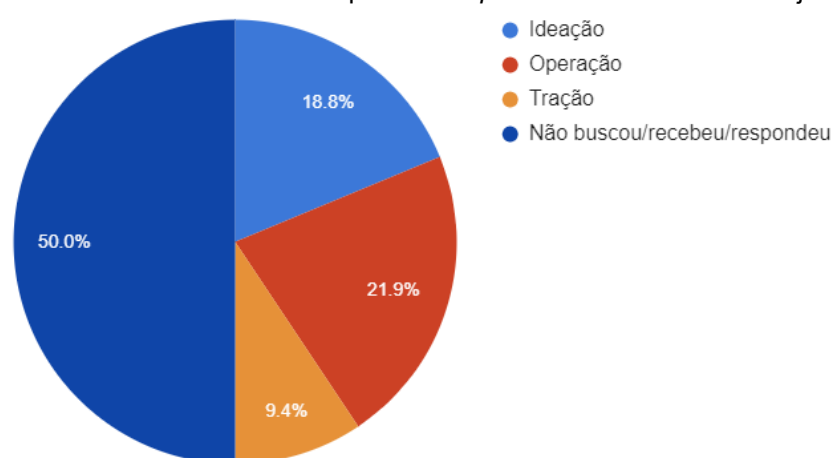
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 61: Maturidade em que a *startup* recebeu Subvenção

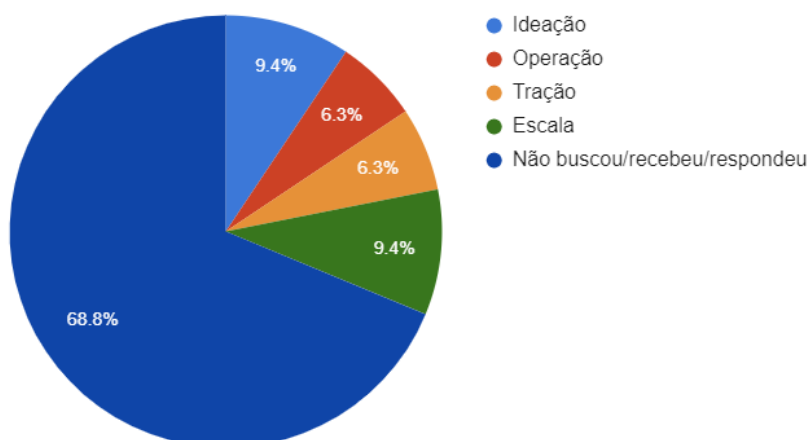
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 62: Maturidade em que a *startup* recebeu Crowdfunding

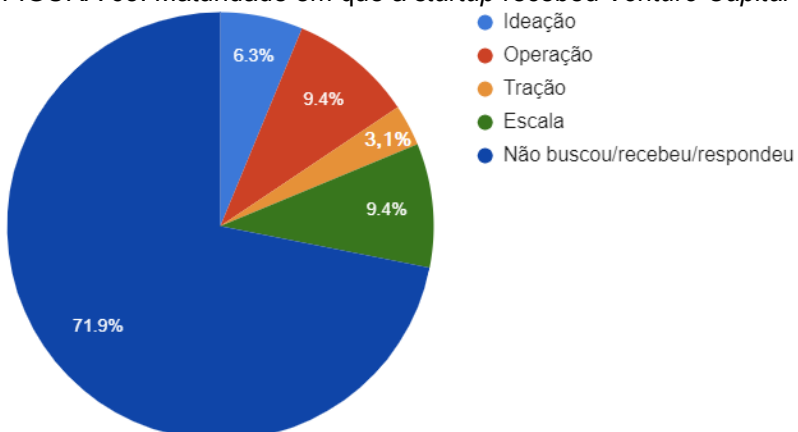
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 63: Maturidade em que a *startup* recebeu Investimento Anjo

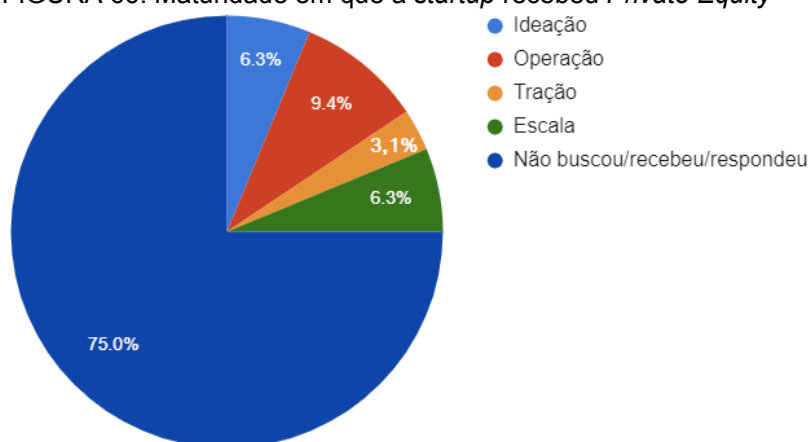
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 64: Maturidade em que a *startup* recebeu *Seed Capital*

Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 65: Maturidade em que a *startup* recebeu *Venture Capital*

Fonte: Elaboração própria (2023)

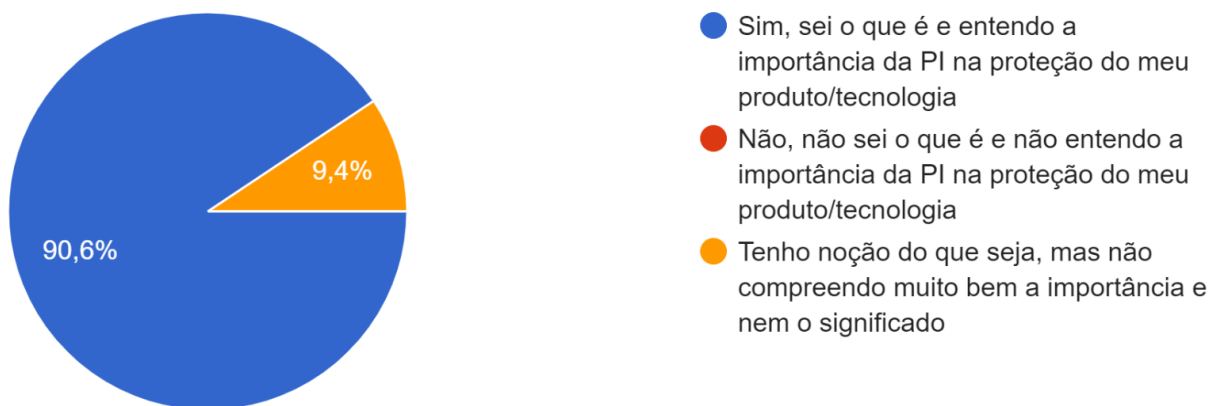
FIGURA 66: Maturidade em que a *startup* recebeu *Private Equity*

Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados se entendem a importância da proteção da propriedade intelectual da sua empresa, os empreendedores declararam com quase

unanimidade que compreendem a importância da PI (Figura 67), o que é extremamente interessante, mas não se sustenta completamente quando comparada às respostas posteriores relacionadas à efetiva proteção.

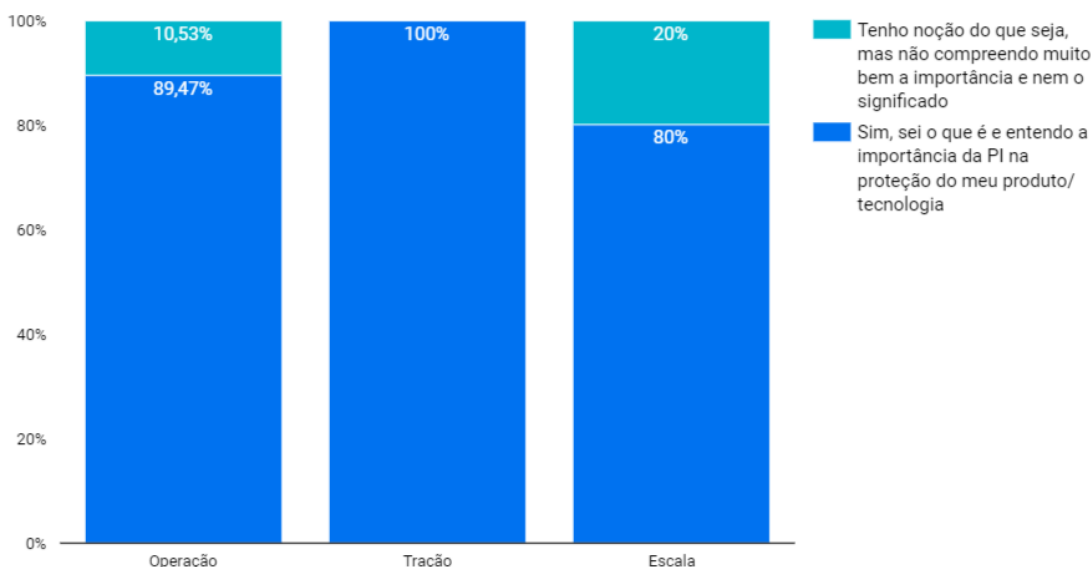
FIGURA 67: Entendimento sobre a importância da proteção da PI por *startups*



Fonte: Elaboração própria (2023)

Cruzando-se as respostas obtidas nesta pergunta às obtidas na pergunta relacionada à fase de maturidade das *startups*, obteve-se os resultados que podem ser visualizados na Figura 68.

FIGURA 68: Entendimento sobre a importância da proteção da PI por *startups*

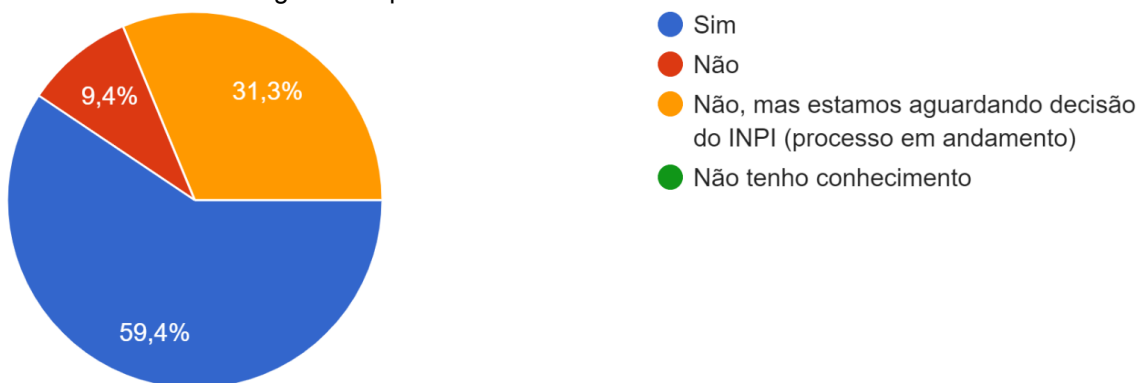


Fonte: Elaboração própria (2023)

Ao serem questionados sobre o registro da marca da sua startup perante o INPI, os empreendedores responderam sobre a existência e sobre o período de registro (antes ou após negociação de investimento), seguindo as alternativas

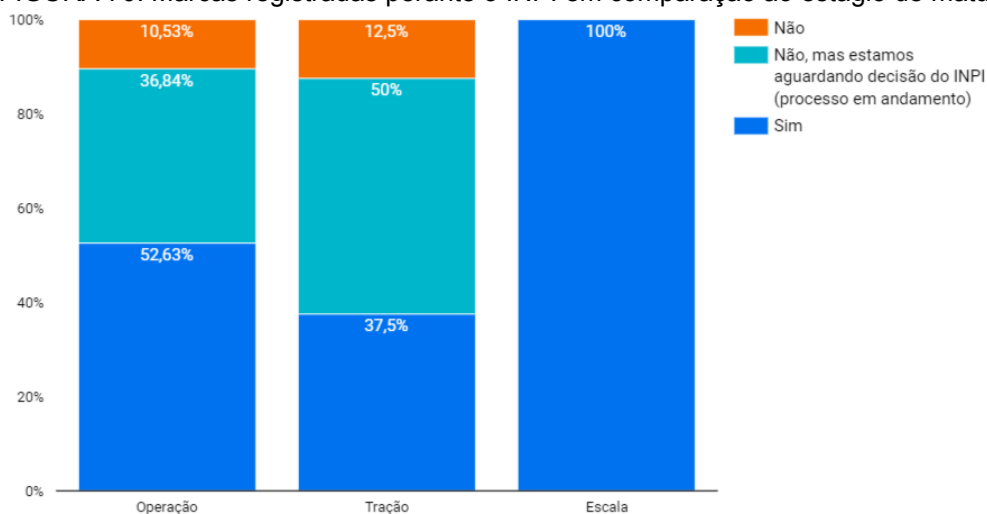
pré-estabelecidas no questionário, mostrando que a maioria deles pelo menos já providenciou o depósito, e inserindo a marca como o ativo intelectual mais protegido nas *startups* entrevistadas (Figuras 69 a 71).

FIGURA 69: Marcas registradas perante o INPI



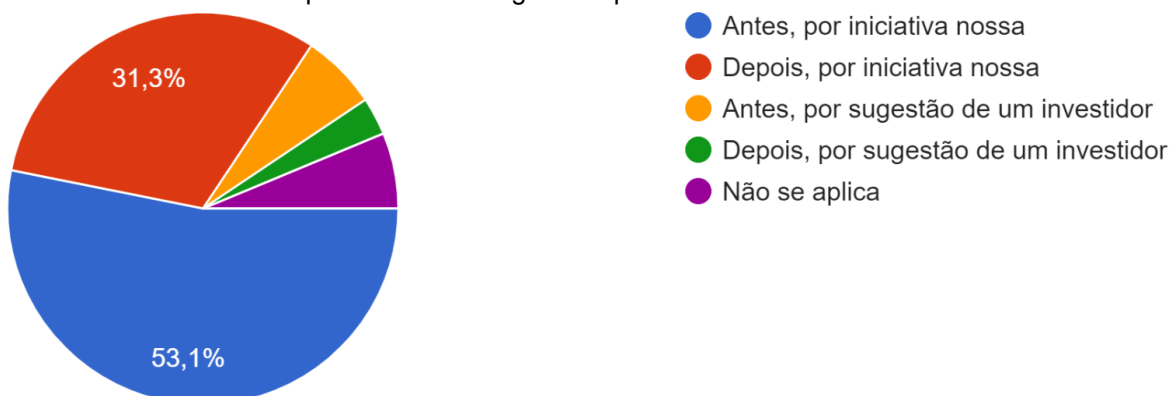
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 70: Marcas registradas perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 71: Período em que a Marca foi registrada perante o INPI

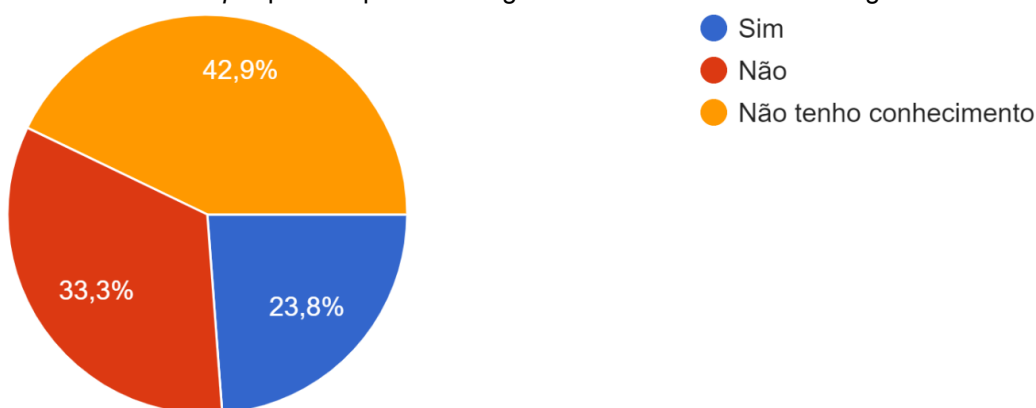


Fonte: Elaboração própria (2023)

Essa última pergunta demonstra que além de ser o ativo intangível mais protegido pelos entrevistados, a marca faz parte tão intrinsecamente da conscientização, que foi registrada ou depositada antes mesmo de uma sugestão do investidor. Há de se considerar também, neste ponto, que parte da popularidade do registro da marca em comparação às demais estratégias de proteção deve-se ao fato de ser ela um ativo comum aos diferentes modelos de negócios, não se podendo falar o mesmo dos ativos protegidos por patente ou registro de *software*.

Por outro lado, os que informaram não possuir registro (ou estar em processo de registro), foram questionados se algum investidor já pediu/sugeriu o registro, e apenas uma pequena parcela indicou tal ponto como sugestão do investidor, o que pode se dever ao fato da popularização desta estratégia de proteção, bem como ao fato de que o público em questão recebeu predominantemente aportes decorrentes de Aceleração e Subvenção, em maturidade em que muitas das vezes tal proteção ainda não é exigida por tais investidores, o que espera-se mudar com a divulgação do presente estudo (Figura 72).

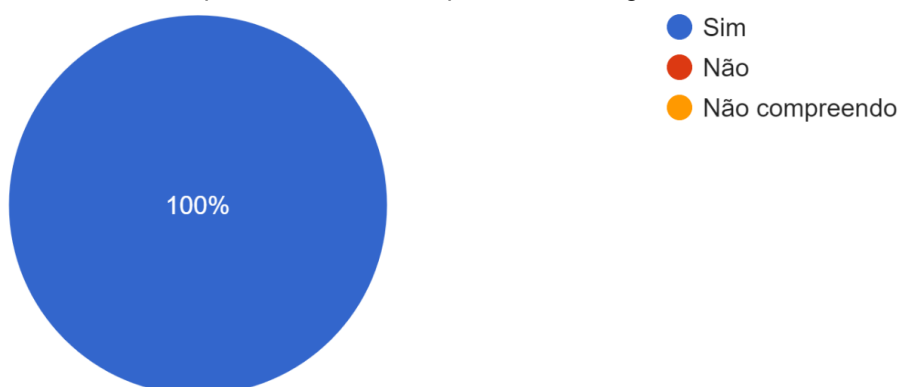
FIGURA 72: *Startups* que não possuem registro de marca e eventuais sugestões de investidores



Fonte: Elaboração própria (2023)

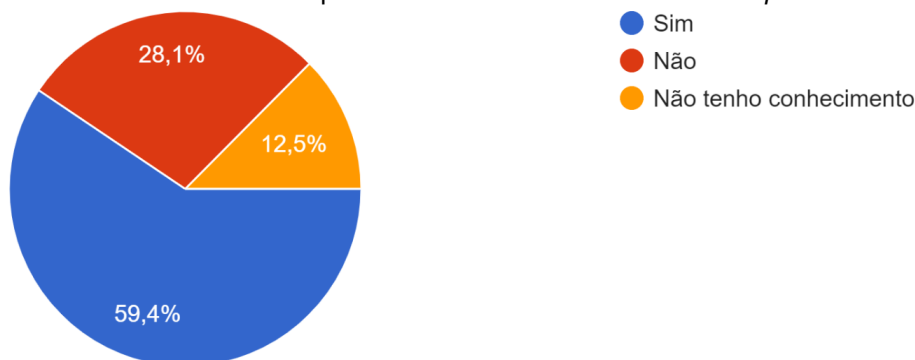
Ao serem questionados sobre considerar importante o registro da marca da sua *startup*, pergunta respondida por todos os respondentes, teve-se, seguindo as alternativas pré-estabelecidas no questionário, que demonstra mais uma vez a popularidade desta estratégia de proteção, conforme se vê na Figura 73.

FIGURA 73: Compreensão sobre a importância do registro da marca



Fonte: Elaboração própria (2023)

Prosseguindo, os empreendedores foram questionados se, na compreensão deles, a *startup* que integravam possuía algum produto ou serviço (método ou técnica) inovador (Figura 74) e, em seguida, se havia sido solicitada patente da referida tecnologia (Figura 75 e 76), respondendo eles de acordo com as alternativas pré-estabelecidas no questionário, que deixou claro o quanto tal estratégia é desconhecida ou não aplicável aos modelos de negócios entrevistados.

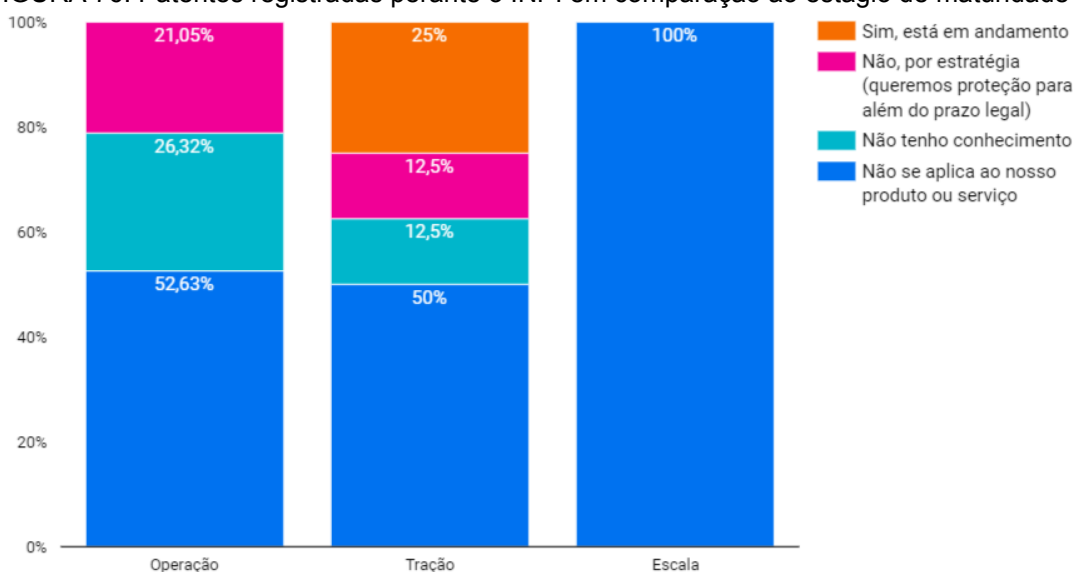
FIGURA 74: Existência de produto ou método inovador na *startup*

Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 75: Eventual registro de produto ou método inovador da *startup*

Fonte: Elaboração própria (2023)

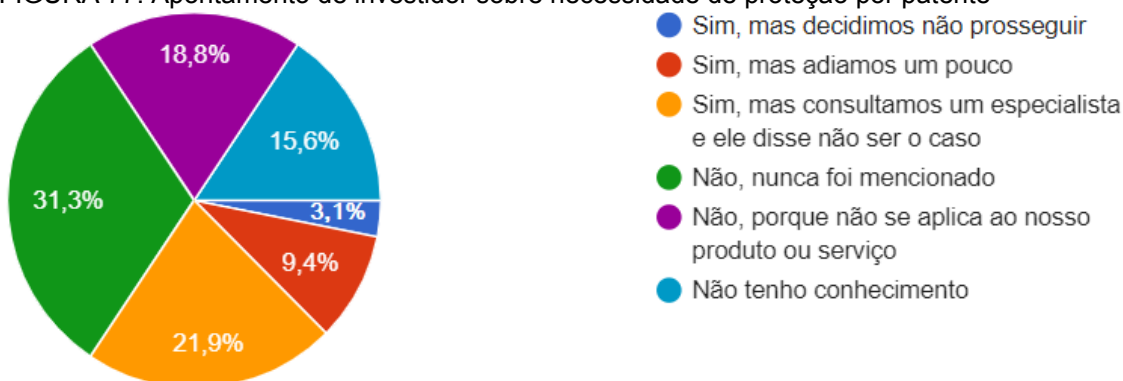
FIGURA 76: Patentes registradas perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

Ainda sobre a patente, foi questionado aos empreendedores se, em alguma negociação de investimento, algum investidor mencionou a importância do registro de patente, e teve-se como respostas os resultados que podem ser visualizados na Figura 77, que devem ser interpretadas levando em consideração, principalmente, que tal estratégia não se aplica a todos os modelos de negócios entrevistados.

FIGURA 77: Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção por patente

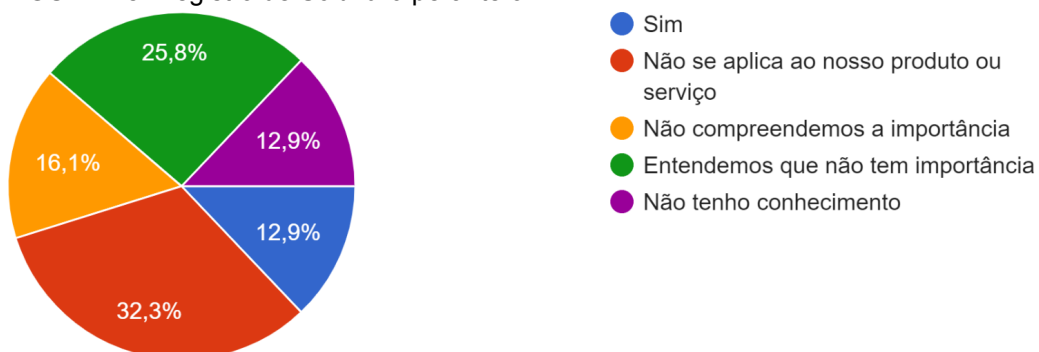


Fonte: Elaboração própria (2023)

Aos empreendedores que possuem aplicativo ou plataforma, foi também perguntado se a *startup* havia providenciado Registro de *Software* perante o INPI (Figura 78) e se, eventualmente, algum investidor já havia apontado como sugestão (Figura 80), havendo relevante percentual que declarou entender não ser esta uma estratégia relevante, o que já é sabido ser propagado no ecossistema de *startups*, mas busca o presente trabalho apresentá-lo como uma das estratégias a ser associada ao código fonte para maior proteção. Tal como feito às perguntas

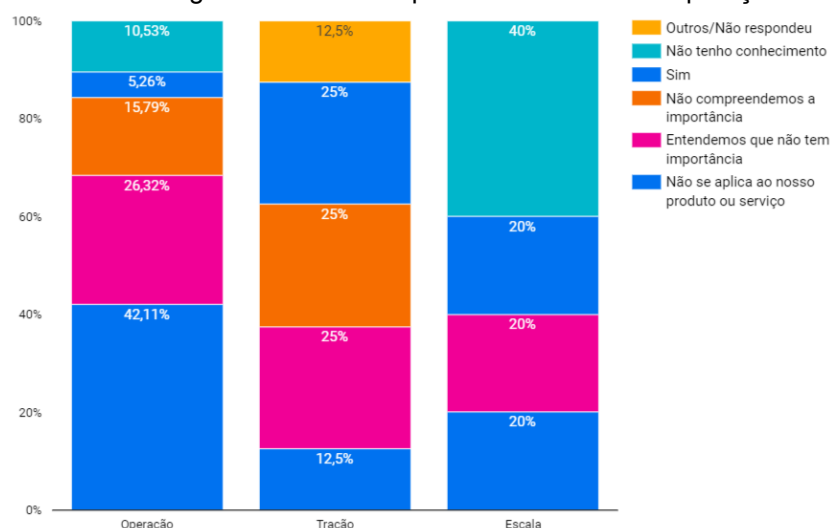
anteriores, aplicou-se também cruzamento de dados a esta pergunta, para entender como a maturidade das *startups* respondem à adoção da estratégia de registro de *software* (Figura 79).

FIGURA 78: Registro de *Software* perante o INPI



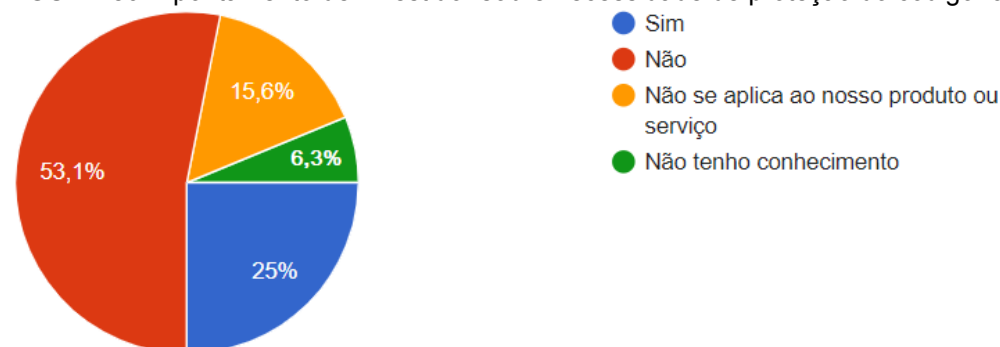
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 79: Registro de *Software* perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

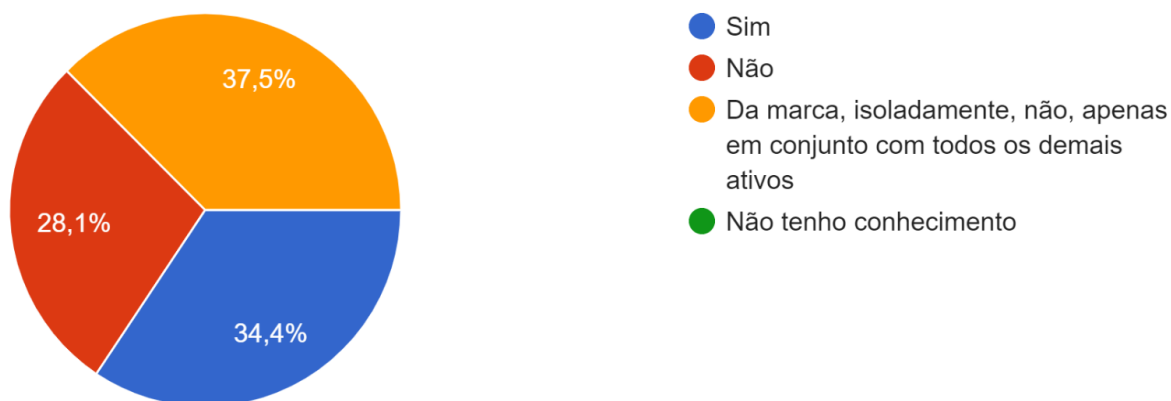
FIGURA 80: Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção do código fonte



Fonte: Elaboração própria (2023)

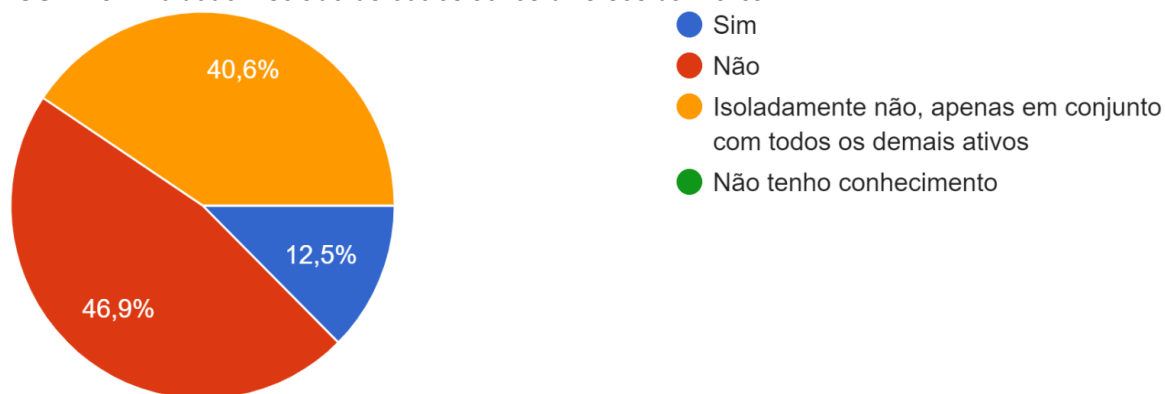
Ao serem questionados sobre já terem encomendado isoladamente o *valuation* da marca ou de outros ativos intelectuais de suas respectivas *startups*, os empreendedores seguiram as alternativas pré-estabelecidas no questionário, evidenciando não ser um recurso acessível (em valor e/ou conhecimento), principalmente considerando tratar-se de público em que a maioria encontra-se na fase de operação (Figuras 81 e 82).

FIGURA 81: *Valuation* da marca



Fonte: Elaboração própria (2023)

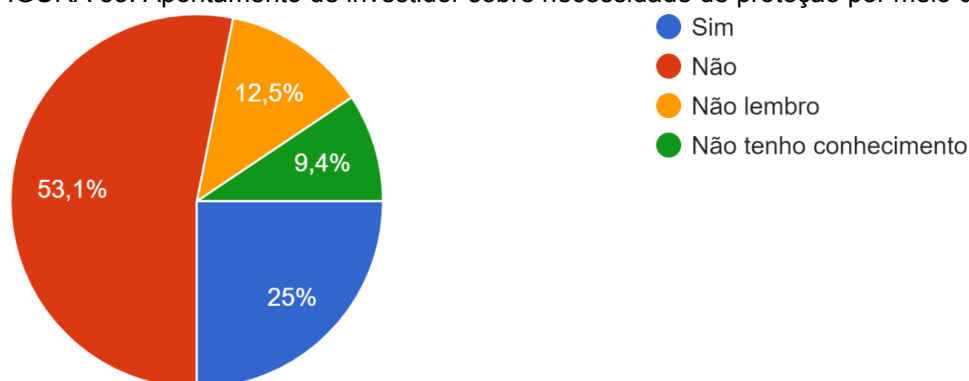
FIGURA 82: *Valuation* isolado de outros ativos diversos da marca



Fonte: Elaboração própria (2023)

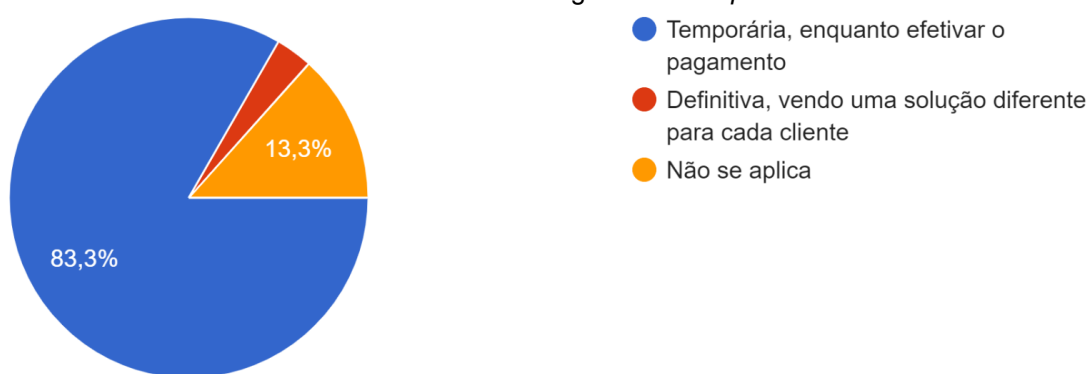
Ao serem questionados sobre algum investidor/potencial investidor já ter mencionado a importância de mais algum registro de propriedade intelectual no momento da *due diligence*, os empreendedores, seguindo as alternativas pré-estabelecidas, responderam o que pode ser visualizado na Figura 83.

FIGURA 83: Apontamento de investidor sobre necessidade de proteção por meio de registro



Fonte: Elaboração própria (2023)

Prosseguindo, os empreendedores foram questionados se o produto ou serviço oferecido por suas *startups* era vendido ao mercado em forma de licença (temporária, e apenas enquanto se tem a recorrência do pagamento) ou mediante cessão definitiva (para sempre, e você não pode vender para outras pessoas/empresas), o que pode ser visualizado na Figura 84. Tal questionamento se deu para balizar os questionamentos seguintes, referentes à estratégia de proteção da propriedade intelectual pela via contratual, principalmente a pergunta relacionada aos clientes.

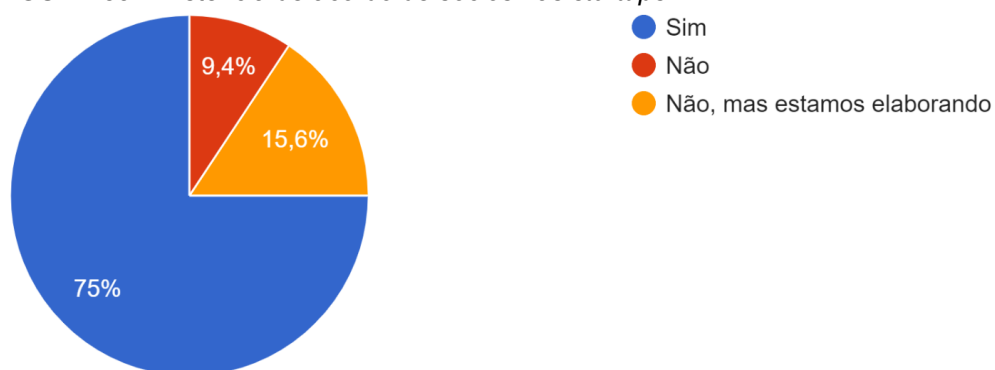
FIGURA 84: Modelo de transferência de tecnologia nas *startups*

Fonte: Elaboração própria (2023)

Adentrando às estratégias de proteção da propriedade intelectual pela via contratual, foi questionado aos empreendedores se a *startup* a que pertencem possuem instrumento de acordo entre os sócios (Figuras 85 e 86) e, existindo, se nos referidos há cláusulas de proteção da propriedade intelectual (Figuras 87 e 88), ocasião em que teve-se, de acordo com as alternativas previamente sugeridas, o registro de que ainda um relevante percentual não possui e percentual ainda maior, apesar de possuir, não inseriram cláusulas de proteção da PI, o que pode ser

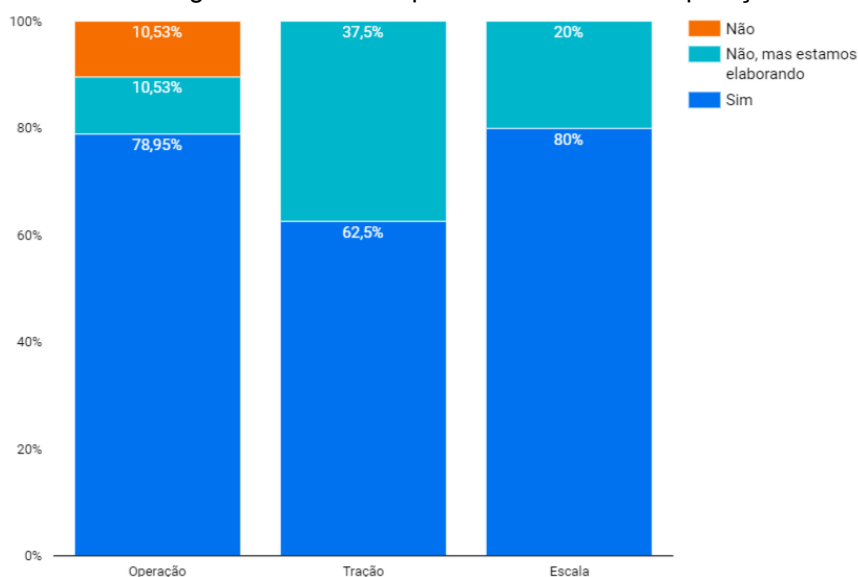
considerado preocupante, principalmente considerando que todos os entrevistados já receberam algum tipo de investimento.

FIGURA 85: Existência de acordo de sócios nas *startups*



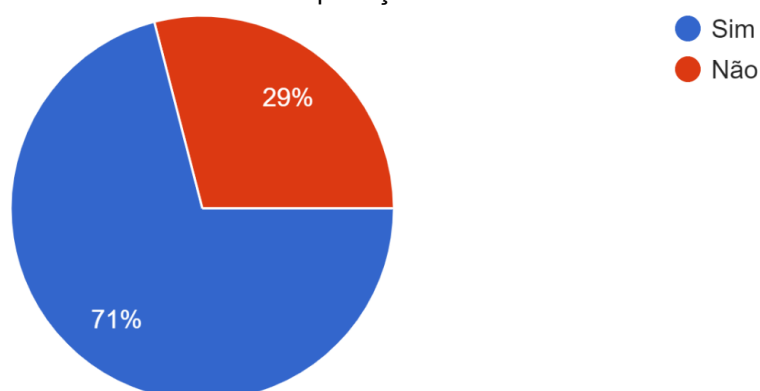
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 86: Registro de *Software* perante o INPI em comparação ao estágio de maturidade



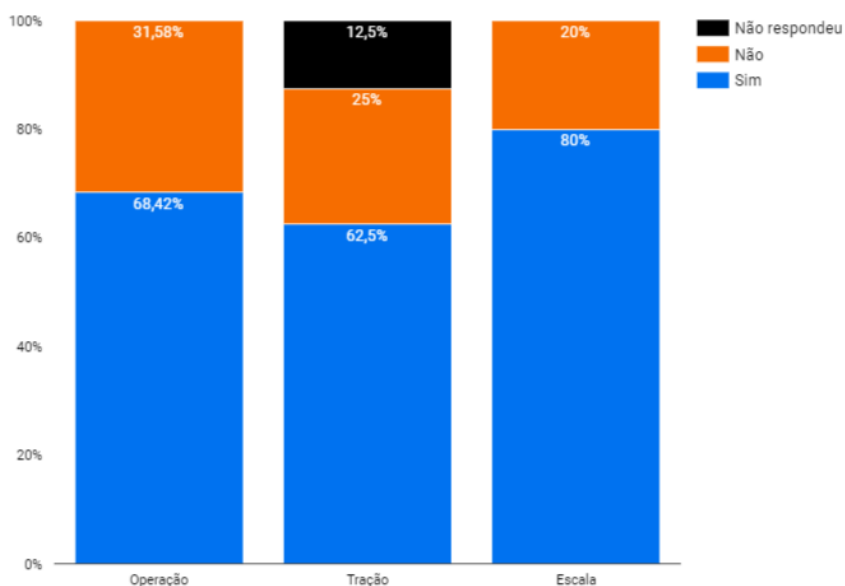
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 87: Cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios



Fonte: Elaboração própria (2023)

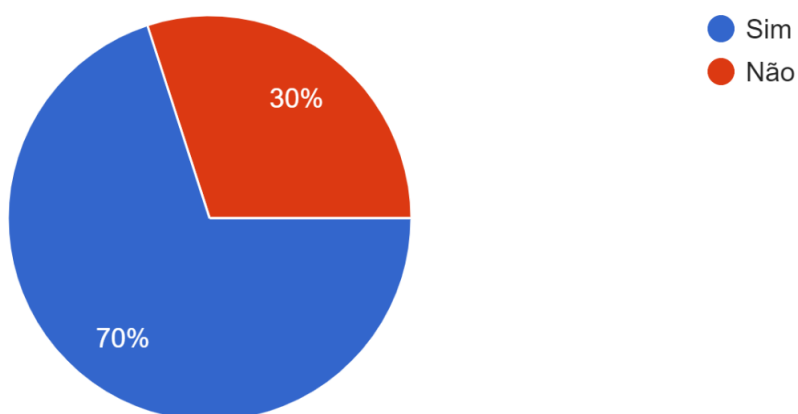
FIGURA 88: Cláusulas de proteção da PI em acordo de sócios em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

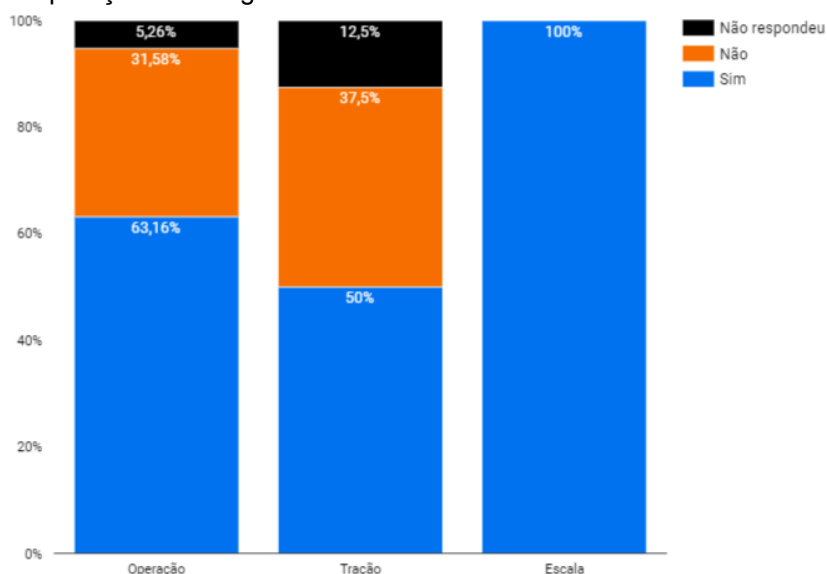
Prosseguindo, os empreendedores foram questionados sobre a eventual utilização de cláusulas de proteção da propriedade intelectual nos contratos com prestadores de serviços ou CLT (Figuras 89 e 90) e com clientes (Figuras 91 e 92), o que evidenciou também registro alto de não previsão, expondo à *startup* aos riscos citados em pergunta semelhante no questionário dos investidores, considerando que a jurisprudência brasileira entende que, nos contratos PJs (maioria dos vínculos em *startups*), se não previsto a titularidade, pertence ela ao criador, ou seja, ao PJ e não à *startup*. Da mesma forma, é extremamente recomendável tal previsão nos contratos com clientes, conforme já enfatizado.

FIGURA 89: Cláusulas de proteção da PI em contratos com prestadores de serviços e CLT



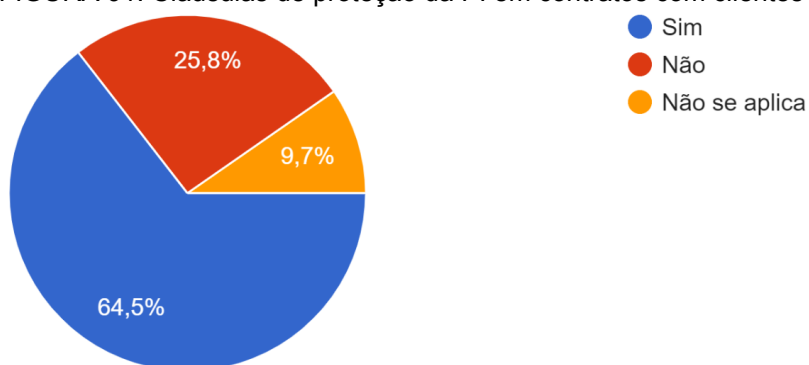
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 90: Cláusulas de proteção da PI em contratos com prestadores de serviços e CLT em comparação ao estágio de maturidade



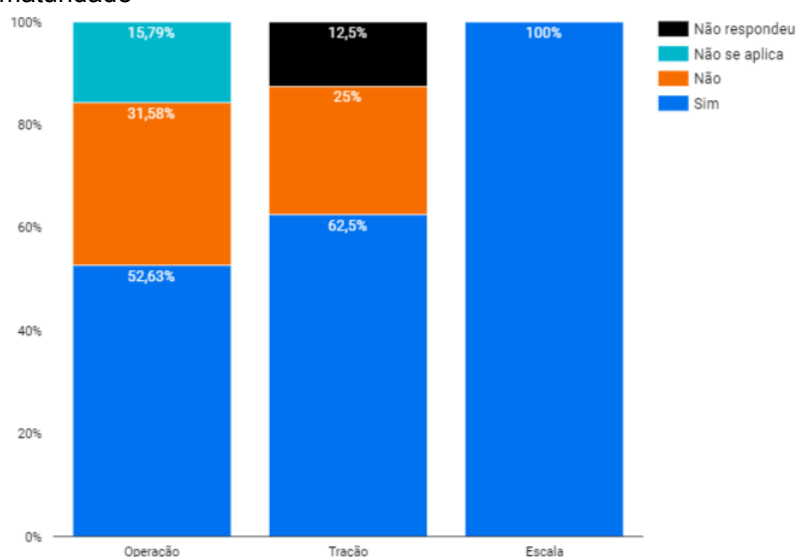
Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 91: Cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes



Fonte: Elaboração própria (2023)

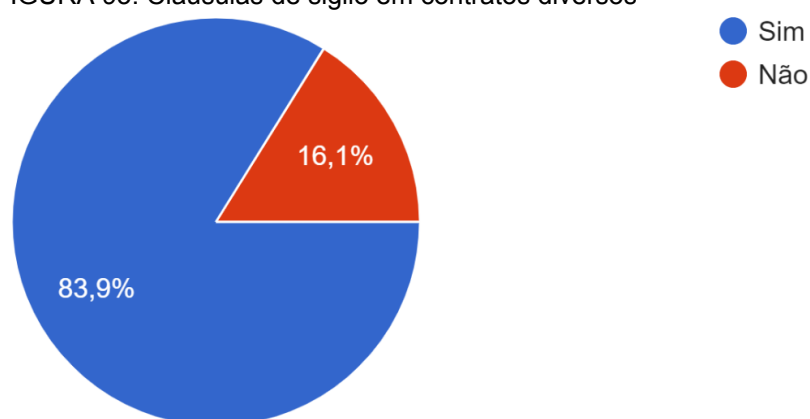
FIGURA 92: Cláusulas de proteção da PI em contratos com clientes em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

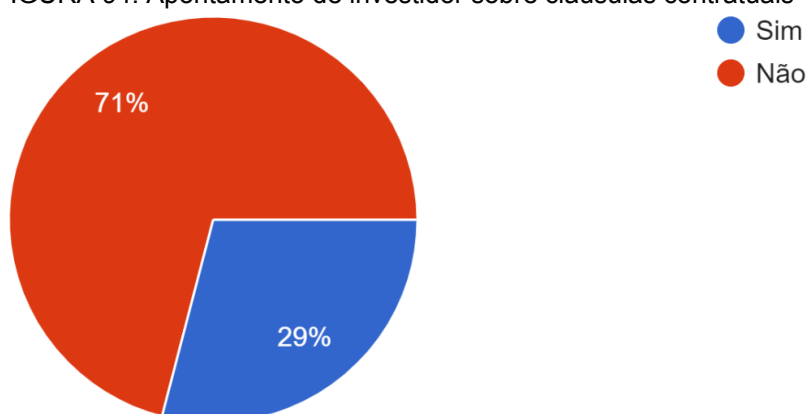
Avançando, ainda sobre a proteção via contratual, foi perguntado aos empreendedores se a *startup* utilizava cláusulas de sigilo nos contratos de sócios, clientes e colaboradores da sua startup (Figura 93), assim como se algumas das cláusulas contratuais mencionadas na pesquisa já haviam sido mencionadas por algum investidor (Figura 94), o que evidenciou, na primeira pergunta, um maior grau de proteção que nas perguntas relacionadas à cláusulas de PI em acordo de sócios e clientes e revelou uma “popularidade” da cláusula de sigilo que é bem-vinda, conforme enfatizado no presente estudo.

FIGURA 93: Cláusulas de sigilo em contratos diversos



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 94: Apontamento de investidor sobre cláusulas contratuais



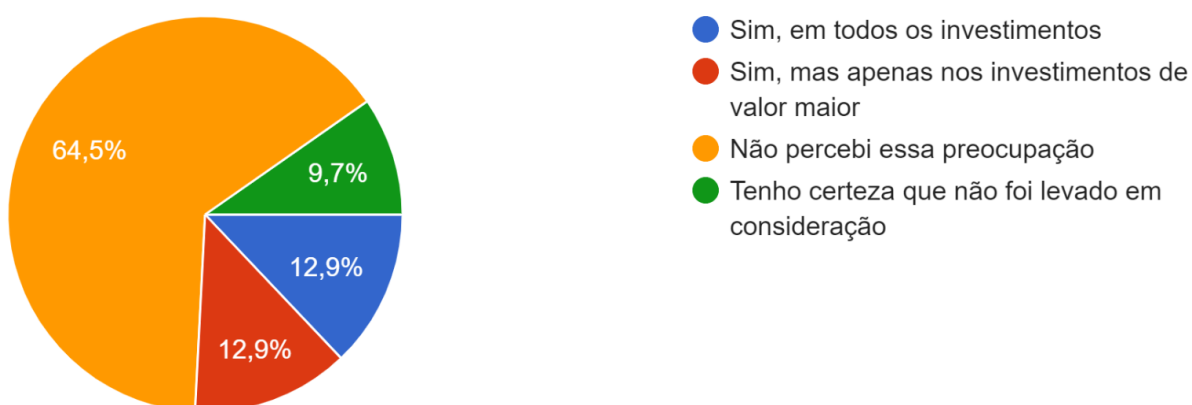
Fonte: Elaboração própria (2023)

De forma semelhante ao aplicado no questionários dos investidores, o penúltimo questionamento se dedicou a entender se o empreendedor acredita que a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, *software* e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo foram levadas em consideração na decisão final de investidores sobre investir ou não na sua startup (Figuras 95 e 96), e revelou que

o empreendedor não identificou tal proteção, o que é incoerente se comparado aos dados do questionário dos investidores.

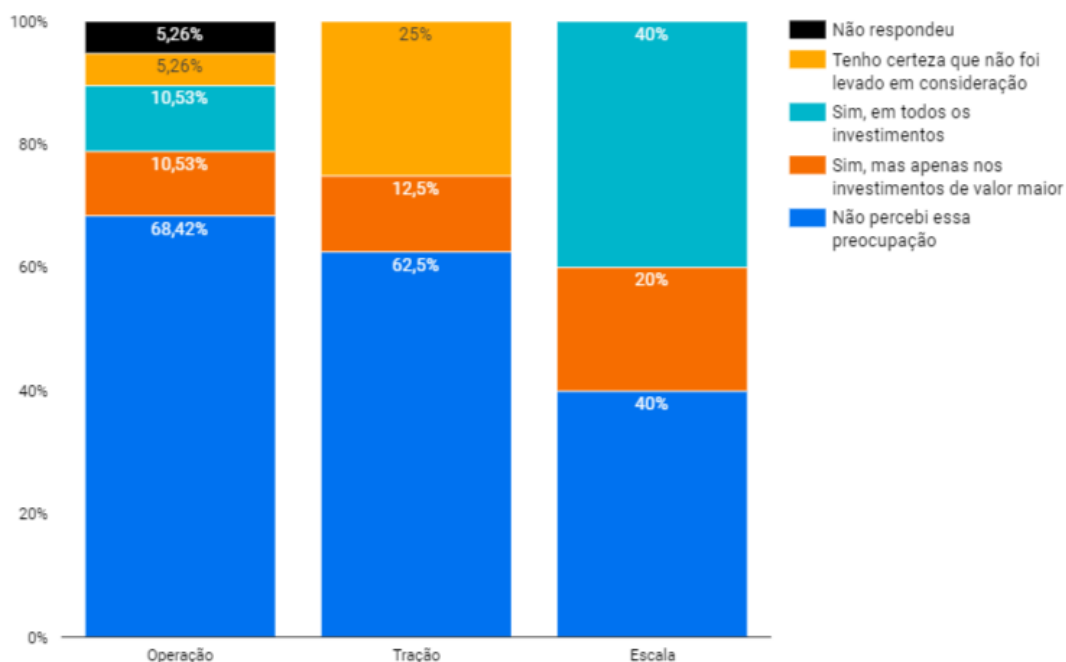
No entanto, conforme já fartamente enfatizado, tal incoerência ou discrepância pode se dever tanto ao fato de a maioria dos entrevistados terem recebidos investimentos de Aceleradoras e Incubadoras, quanto ao fato de que aqui trata-se da visão do empreendedor, e lá dos bastidores da real tomada de decisão.

FIGURA 95: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 96: Relevância da proteção da PI na decisão de investir ou não investir em comparação ao estágio de maturidade

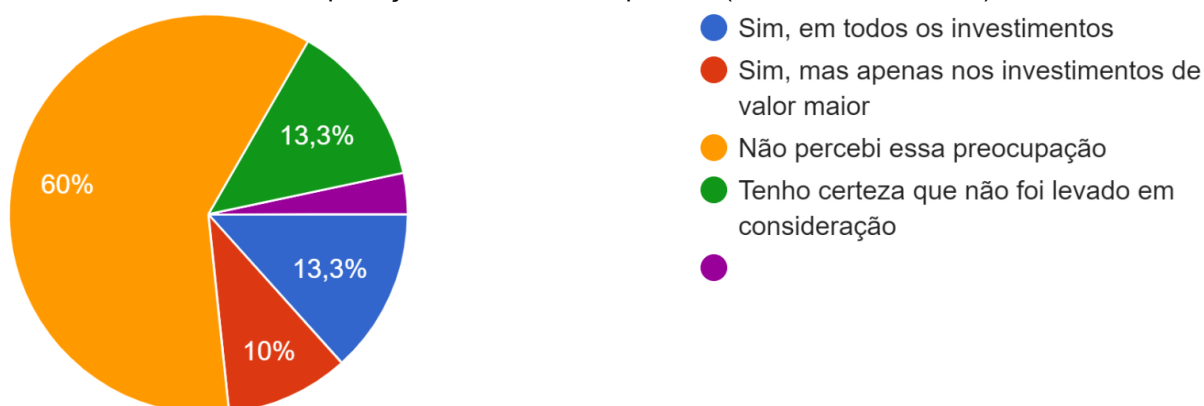


Fonte: Elaboração própria (2023)

E da mesma forma, por último, questionou-se aos empreendedores se eles

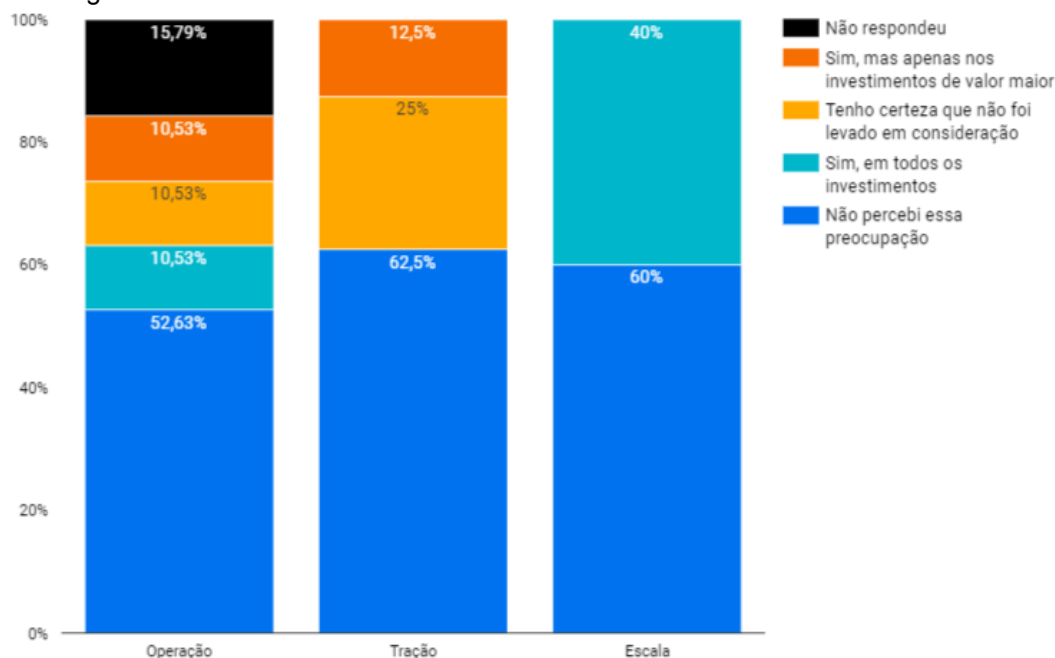
acreditavam que a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, *software* e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo foram levadas em consideração para o valor do investimento recebido (Figuras 97 e 98), de acordo com as alternativas previamente sugeridas, às quais se estendem os mesmos comentários tecidos às respostas anteriores.

FIGURA 97: Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir)



Fonte: Elaboração própria (2023)

FIGURA 98: Relevância da proteção da PI no valor aportado (aumentar ou diminuir) em comparação ao estágio de maturidade



Fonte: Elaboração própria (2023)

Apesar de considerar-se que, sob diversos pontos de vista, o questionário relacionado aos investimentos é mais assertivo quanto à análise da relevância da proteção da propriedade intelectual do que o direcionado aos empreendedores, por

serem os primeiros os tomadores de decisão e por ter o primeiro questionário mais respostas e menor margem de erro, a análise do referido faz-se também importante e necessária, principalmente porque há uma variedade maior de tipos de investimentos e cada uma delas geralmente já recebeu mais de um investimento (foram registrados 66 aportes).

O questionário relacionado às *startups* representa, portanto, a perspectiva notada pelo empreendedor que já recebeu investimentos quanto à preocupação do investidor com a proteção da propriedade intelectual, bem como a consulta sobre como estavam as startups antes e após o investimento com relação à proteção e ao conhecimento sobre a propriedade intelectual.

A comparação entre as respostas dos investidores e dos empreendedores sobre a ocorrência de *due diligence* antes dos investimentos mostra a primeira sintonia entre os questionários, apontando grande presença dessa fase principalmente nos investimentos que envolvem maior valor (investidor anjo, *seed capital*, *venture capital* e *private equity*).

Prosseguindo, em atenção aos objetivos específicos, com relação ao primeiro “avaliar se as *startups* brasileiras que negociaram investimentos possuíam/possuem conhecimento sobre os conceitos de propriedade intelectual”, como visto, declararam, em sua maioria, conhecer e compreender a importância da proteção. Em perguntas mais específicas com relação à marca, 100% dos investidores declararam compreender a importância, e com relação ao registro do código fonte, apenas 16,1% declarou não compreender a importância. O cenário muda, entretanto, quando passa-se a observar, em atenção ao segundo objetivo específico, se as *startups* brasileiras que negociaram investimentos protegiam seus ativos intangíveis no período pré-negociação, principalmente porque, por meio das respostas coletadas, nem mesmo agora, após o recebimento de aportes, muitas delas adotam as estratégias de PI adequadas ao seu modelo de negócio.

Quando observadas as estratégias relacionadas à proteção por meio de registro, em nenhuma delas, com exceção da marca, os respondentes que adotam a estratégia são maioria em relação aos que não adotam, o que, não obstante consideradas as peculiaridades tais como fase de maturidade, modelo de negócios etc, é preocupante.

Com relação às estratégias de proteção mais relacionadas a contratos e cláusulas, os empreendedores demonstraram adotar com mais frequência, de modo

que, em todas as perguntas relacionadas, o número de *startups* que adotam tal proteção é maior do que o número das que não adotam.

Por fim, não obstante o último objetivo específico “analisar se os investidores brasileiros levam em consideração o nível de proteção ou gestão da propriedade intelectual nas *startups* em que decidem investir” já tenha sido respondido pelos investidores, com quem guardam mais relação, a pesquisa buscou entender como os empreendedores percebem e consideram que os investidores tratam como relevante a PI. Nas perguntas iniciais, sobre o eventual apontamento de investidores com relação à pendência em proteção da PI, percebe-se percentuais mais altos apenas com relação a investimentos *venture capital* e *private equity*. Com relação ao questionamento destinado a entender se as *startups* já foram punidas por eventual não proteção da PI, houve quase unanimidade em declarar que “não”. Por fim, no que diz respeito às perguntas finais, que questionavam se os empreendedores acreditam que a proteção por meio do registro e/ou contratual haviam sido levada em consideração na decisão final de investidores sobre investir ou no valor investido, os empreendedores afirmaram não perceber tal preocupação ou relevância, o que conta desfavoravelmente para a disseminação da cultura da importância da proteção da propriedade intelectual, principalmente se considerado que um percentual médio de mais de 10%, nos dois questionamentos, afirmam ter certeza que tais aspectos não foram observados.

7.2.1 Indicação de estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual aplicáveis às *startups*

Considerando os ativos intangíveis citados no item 5.3 como mais relevantes no âmbito das *startups* e todo o conhecimento apreendido na elaboração deste trabalho, passa-se a discorrer sobre as estratégias de proteção de propriedade intelectual e boas práticas relacionadas a cada um dos ativos arrolados anteriormente.

7.2.1.1 Código Fonte (Programa de Computador)

Conforme disciplina a Lei nº 9.610/1998 (lei de direitos autorais - LDA), e demais relacionadas, no Brasil, o direito autoral protege obras artísticas, literárias,

científicas, dentre outras, incluindo no rol de proteção, no que diz respeito aos *softwares* (ou como descreve lei, programas de computador), o código fonte, que além de ter sua proteção prevista na lei de direitos autorais retro mencionada, possui legislação mais específica, qual seja, a Lei nº 9.609/98, conhecida como a lei de *software*.

Em virtude da relevância deste ativo intangível em *startups*, principalmente naquelas em que o produto/serviço vendido pela empresa é o resultado direto do código fonte, sugere-se aqui duas estratégias de proteção ao referido que, idealmente, devem ser adotadas de forma cumulativa por tais empresas, a saber: proteção contratual e registro do código fonte.

Conforme mencionado no tópico 5.3.1, de acordo com a legislação brasileira, apenas o ser humano pode ser considerado autor de uma criação intelectual. Não obstante o direito à indicação de autoria seja intransferível à empresa, os direitos patrimoniais, ou seja, de uso e exploração (comercial, por exemplo) podem ser transferidos de forma exclusiva e definitiva à empresa. É aqui que entra a primeira estratégia de proteção deste ativo indicada neste trabalho: a proteção contratual que, com relação aos autores, se dá por meio da celebração de contrato de cessão de propriedade intelectual dos autores à empresa e obrigação de sigilo e não concorrência. Além de direcionar essas previsões aos criadores, recomenda-se também a aplicação das previsões de confidencialidade e não concorrência a todas as pessoas (sócios, colaboradores, estagiários, parceiros etc) que eventualmente tenham acesso ao código (IBGC, 2019).

Além disso, embora o registro das criações protegidas pelo direito autoral não seja obrigatório no Brasil, indica-se o registro perante o INPI ou à Biblioteca Nacional como uma estratégia cumulativa ao contrato de cessão, por ser tal registro uma prova robusta em eventual conflito judicial, ou mesmo extrajudicial, que discuta a propriedade do código fonte, ou mesmo diante de cópias e licenças indevidas, não autorizadas pelo titular e uso indevido, total ou parcial, do código fonte por ex-sócios, ex-colaboradores ou terceiros que tiveram acesso a ele. Por fim, e também muito importante, por representar esta segurança, tal registro pode contribuir de forma positiva para o cálculo do *valuation* da empresa titular dos direitos patrimoniais (ORTIZ, 2012; SCHONS, 2021).

Além disso, atrelado à estratégia de registro perante a jurisdição brasileira, caso a *startup* deseje atuar em outros países, recomenda-se o estudo das referidas

legislações e a adequação aos instrumentos de registro e proteção eventualmente existentes em tais extensões territoriais (IBGC, 2019).

Como boas práticas relacionadas, sugere-se: i) celebrar o contrato de cessão do código fonte com todos os humanos envolvidos na criação; ii) no momento do registro, indicar todos os humanos criadores como autores e a empresa como a única titular dos direitos de exploração da referida criação; iii) cuidar para que a redação do contrato de cessão seja clara sobre a titularidade exclusiva dos direitos de exploração/patrimoniais à empresa; iii) em todos os contratos, inserir junto às obrigações de sigilo e não concorrência, período longo de aplicação, atrelado à previsão de multa alta em caso de descumprimento; e iv) monitorar as pessoas que assinaram tais documentos para identificar eventual descumprimento, notificando-os e/ou ajuizando as demandas judiciais cabíveis, em sendo o caso (IBGC, 2019).

7.2.1.2 Marca e Trade Dress

Para a empresa, a proteção da marca de produto ou serviço se justifica pela proteção do direito à propriedade e à exclusividade do seu criador ou titular, honrando os esforços, criatividade e recursos empregados na construção da marca (AZEVEDO, 2003).

Uma marca distintiva tem potencial de ajudar a empresa na sua jornada de fidelização de clientes, sendo uma excelente estratégia comercial. O nome, logotipo e todos os outros sinais distintivos relacionados a um produto ou serviço são úteis, portanto, para construir uma imagem, confiabilidade e consolidação de uma empresa frente aos seus competidores (INPI, 2014).

Marcas que conseguem criar conexão com os seus usuários e conseguem se manter distintivas possuem o potencial de tornarem-se o ativo mais valioso de suas empresas, construindo verdadeiros impérios, a exemplo da “Coca Cola”, marca já avaliada em diversos anos uma das mais valiosas do mundo (INPI, 2014).

Para garantir tamanha distintividade com relação aos seus concorrentes, no entanto, é preciso que o titular da marca consiga a exclusividade sobre os elementos, nominativos, visuais ou mistos, por ele utilizados, o que, no Brasil, se faz mediante o registro perante o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI.

Para além da distintividade, que garante ao titular do registro o direito de se

opor a cópias e à concorrência desleal, o registro de uma marca torna a marca um ativo financeiro extremamente importante e representa a possibilidade uma fonte nova de receitas, por meio do licenciamento do uso da marca, por exemplo, além de ser extrema. Por isso, entende-se que, no âmbito da proteção da marca, o registro é uma estratégia obrigatória.

De acordo com a legislação brasileira aplicada à proteção da propriedade industrial, em regra, o titular de uma determinada marca é aquele que primeiro tem deferido em seu favor o registro perante o INPI, e não obrigatoriamente aquele que primeiro a utilizou (BRASIL, 1996), impondo um gatilho de urgência aos empreendedores. Após o advento das citadas leis complementares de nº 167/2019 (instituiu o *inova simples*) e 182/2021 (marco legal das *startups*), há a previsão, inclusive, de trâmite especial e mais rápido para empresas inovadoras, isto é, *startups*.

Como sugestão de boas práticas relacionadas à proteção da marca, considera-se muito importante que: i) o depósito do pedido de registro de marca seja providenciado antes mesmo de a marca ser lançada ao público, o que idealmente deveria ocorrer na fase de Ideação, ou, no mais demorar, logo no início da fase de Validação/Operação; ii) antes do depósito seja providenciada análise de viabilidade (preenchimento dos requisitos legais) e busca de anterioridade perante o INPI e outros mecanismos de busca (para reduzir as chances de indeferimento e conflitos administrativos e judiciais); iii) o pedido de registro tenha como titular exclusivo a sociedade; iv) pedido de registro da marca na classes principal e nas secundárias; v) previsão nos contratos com clientes, usuários, parceiros, etc de vedação da utilização da marca de forma não autorizada; e vi) a *startup* siga cuidando da distintividade e exclusividade da sua marca, apresentando oposições ou anulações contra eventuais pedidos de registro semelhantes perante o INPI e enviando notificações extrajudiciais ou mesmo ajuizando processos em desfavor de quaisquer violações à sua marca (uso indevido de marca - igual ou semelhante).

É importante frisar que, caso a *startup* deseje atuar em outros países, deverá proceder com o registro em tais localidades também, tendo em vista que o registro perante o INPI somente se aplica ao Brasil (IBGC, 2019).

Com relação aos elementos de identificação da empresa que não podem ser protegidos por meio do registro da marca, tais como *slogan*, cores, decoração, arquitetura etc, identificados neste trabalho como *trade dress*, como não há

previsão na legislação brasileira de registro específico, a proteção se dá por meio da repressão à concorrência desleal, figura legal prevista na LPI, que prevê responsabilidade penal e civil¹⁷ para aqueles que nela incorrerem (BRASIL, 1996) e inclui práticas de empresários eivadas de boa fé e honestidade, que eventualmente sejam empregados com o objetivo de afastar os consumidores do concorrente (JUNIOR, 2000). Desta forma, a conduta de um concorrente que copia, por exemplo, o *slogan* do seu concorrente, pode ser interpretada como ilícita, penal e civilmente.

Por esta razão, indica-se como boas práticas para a proteção do *trade dress*: i) o registro da marca relacionado aos demais elementos de identificação; ii) o monitoramento de violações no mercado e, caso identifique uma violação, providenciar notificação extrajudicial e/ou processo judicial exigindo a abstenção do uso de tais elementos e indenização por eventuais danos.

¹⁷ LPI - Art. 195. Comete crime de concorrência desleal quem: (...) III – emprega meio fraudulento, para desviar, em proveito próprio ou alheio, clientela de outrem; (...); Art. 209. Fica ressalvado ao prejudicado o direito de haver perdas e danos em ressarcimento de prejuízos causados por atos de violação de direitos de propriedade industrial e atos de concorrência desleal não previstos nesta Lei, tendentes a prejudicar a reputação ou os negócios alheios, a criar confusão entre estabelecimentos comerciais, industriais ou prestadores de serviço, ou entre os produtos e serviços postos no comércio (grifo nosso);

7.2.1.3 Nomes de Domínio

Os nomes de domínio guardam relação direta com os nomes dos produtos, dos serviços ou da empresa, e representam o endereço virtual da empresa, razão pela qual este trabalho não poderia deixar de recomendar o registro do nome de domínio como uma importante estratégia de proteção da propriedade intelectual no âmbito das *startups*, devendo ele ser providenciado o quanto antes possível (na mesma fase de definição e depósito do pedido de registro de marca).

A defesa dos nomes de domínio pode ser feita fundamentada na proteção à marca registrada, bem como na repressão à concorrência desleal - dispositivo mais geral previsto na LPI que protege as empresas de atitudes de má fé dos concorrentes, conforme explanado no tópico anterior, relacionado ao *trade dress*, no entanto, o fato de a empresa ser titular de marca registrada ou nome empresarial relacionado não pode ser encarado como uma garantia absoluta de sucesso em eventual litígio administrativo e/ou judicial, sendo necessária a prova de má-fé (CASTRO, SILVA, SOUTO e ALBRECHT, 2022).

Por esta razão, o mais seguro é tomar a providência de registrar o domínio o mais rápido possível. Como boas práticas relacionadas, sugerem-se as seguintes: i) inserir a empresa como titular dos registros, e não os sócios, ou qualquer terceiro; e ii) monitorar o mercado de forma a identificar eventuais ocorrências de registro ou apropriação de terceiro de domínio que utilize as marcas/nomes de domínios da *startup* e, identificando violação, tomar as providências necessárias, enviando notificação extrajudicial ou mesmo solicitando a abertura de processo administrativo perante o Sistema Administrativo de Conflitos de Internet relativos a nomes de domínios (SACI-Adm) e/ou processo judicial.

7.2.1.4 Objetos e Métodos/Metodologias

Conforme explanado no tópico 5.3.4 deste trabalho, os objetos e métodos criados ou desenvolvidos por uma *startup* dizem respeito diretamente aos produtos e serviços oferecidos por ela no mercado. Quando se fala de *startups*, é comum que estes produtos ou serviços sejam inovadores ou, no mínimo, tenham algum diferencial inovador.

Dada a relevância deste ativos, este trabalho se dedica a apontar duas

estratégias, de aplicação alternativa ou cumulativa (a ser analisado em cada caso), para a sua proteção.

A primeira estratégia apontada diz respeito ao registro, mais precisamente, de patente. De acordo com a LPI, que regula as obrigações relativas à Propriedade Industrial, existem dois tipos de patentes: i) invenções; e ii) modelos de utilidade. Assim como ocorre com a marca, a patente é um reconhecimento governamental de exclusividade de uso, por tempo limitado, aqui sobre determinada invenção. De acordo com os requisitos estabelecidos pela LPI, para que um produto ou método seja passível de proteção pelo Estado, é preciso que ele se caracterize como uma novidade, que possua atividade inventiva e que tenha aplicação industrial (BRASIL, 1996).

Por meio dessa proteção do Estado, que garante ao titular da patente o direito de exclusividade de exploração da referida criação, a empresa detentora da patente é beneficiada não só pela possibilidade de ser a única a vender tal produto, técnica ou método por determinado tempo, mas abre também a possibilidade de novas receitas, por meio de licenciamento, por exemplo (ORNELLAS, 2019).

Ornellas (2019, p. 62 a 63) enumera algumas possibilidades relacionadas ao registro e titularidade de patentes por empresas inovadoras, citando dentre elas: i) o aumento da credibilidade da *startup*, que *“pode ser útil para angariar fundos, encontrar parceiros de negócios e aumentar o valor de mercado da empresa”*; e ii) evitar perder mercado para o concorrente, tendo em vista que, se a sua empresa não solicitar a patente, *“alguém pode fazê-lo e legitimamente excluir esta empresa do mercado, limitando as suas atividades à continuação da utilização anterior”*.

Como boas práticas relacionadas ao registro de patente, recomenda-se: i) que o depósito do pedido de registro seja providenciado antes da divulgação da invenção/modelo de utilidade no mercado (ou nos primeiros 12 meses da referida), tendo em vista o requisito da “novidade”, que pode ser prejudicado por divulgação da própria *startup*/empreendedor; ii) celebração de contrato de cessão exclusiva da tecnologia com todos os humanos envolvidos na criação; ii) no momento do registro, indicação de todos os humanos envolvidos na criação como inventores e a empresa como a única titular dos direitos de exploração da referida criação; iii) cuidar para que a redação do contrato de cessão seja clara sobre a titularidade exclusiva dos direitos de exploração/patrimoniais à empresa); iv) inserção de previsão de sigilo e não concorrência, com períodos longos e multas com valores

altos; e v) monitoramento de eventual uso indevido da tecnologia por terceiros ou por pessoas que anteriormente tiveram acesso à tecnologia enquanto sócios, colaboradores, prestadores de serviços etc da *startup*.

A primeiro momento, a inserção de cláusulas de sigilo e não concorrência quando da existência da patente (ou do pedido de patente) podem ser enxergados como preciosismo e exagero por alguns, mas é importante lembrar que a estratégia é impor a assinatura destas previsões no momento do pedido de registro que, por sua vez, representa mera expectativa de direito (demora muito ser analisado e pode ser indeferido). Com tais previsões assinadas antecipadamente, a empresa garante a proteção, pela via contratual, mesmo em caso de indeferimento pelo órgão administrativo. Tendo a empresa êxito no deferimento da patente, e sendo o relatório do pedido divulgado ao público com todos os detalhes, o *know-how* dos humanos relacionados à fabricação ou à reprodução da tecnologia é um ativo que não vai junto com essa divulgação do INPI e a presença das cláusulas de sigilo e não concorrência pode conferir à empresa um diferencial competitivo, em caso de deferimento, indeferimento ou mesmo após o prazo de exclusividade da patente. Por essa razão, compreende-se ser extremamente importante a cumulação das estratégias de registro e proteção contratual.

Não obstante exista grande defesa com relação à adoção da estratégia de proteção relacionada à patente, é importante reconhecer que ela não abarca todos os produtos e métodos das *startups*, por vários motivos dentre eles: i) o objeto ou método não atendem aos requisitos condicionantes de registro apontados pela LPI (Art. 8 e 9); ii) a LPI não considera tal objeto ou método como uma invenção ou modelo de utilidade (Art. 10); ou iii) a empresa entende que o registro não é estratégico, por considerar o tempo de exclusividade curto ou em virtude da necessidade de fornecimento de muitas informações sobre a criação, por exemplo.

Para esses casos, indica-se a estratégia de proteção pela via contratual, de contrato de cessão e obrigações de sigilo e não concorrência, conforme indicado como boas práticas complementares à patente. A recomendação adicional é que os contratos sejam mais robustos, com a previsão de altas multas em caso de uso ou vazamento da criação, bem como a inserção de prazo muito extenso de aplicação e vigência de tais obrigações. Da mesma forma, para que a empresa esteja de fato protegida, é preciso um controle apto a garantir que não apenas todos os inventores, mas também de todos os sócios, colaboradores, estagiários e

terceiros que tiverem acesso aos detalhes da tecnologia, assine os instrumentos contratuais citados, de forma que, o que era uma segurança extra no caso da patente, passa a ser “obrigatório” neste cenário em que a única proteção é a contratual. No mesmo sentido, a empresa precisará estar mais atenta a identificar e tomar providências a eventuais violações às obrigações de sigilo e não concorrência (IBGC, 2019).

7.2.1.5 Padrões ornamentais

Conforme exposto no tópico 5.3.5 deste trabalho, os padrões ornamentais dizem respeito à forma ou ao *design* de produtos (físicos ou virtuais) e embalagens de produtos (BLASI, 2022).

Assim como indicado no caso de objetos e métodos inovadores, no tópico anterior - 7.2.2.4 -, a primeira estratégia indicada à proteção efetiva do *design* de produtos e embalagens de produtos inovadores é o registro como desenho industrial, previsto legalmente no âmbito do mesmo diploma legal que prevê a proteção da marca e da patente, a Lei nº 9.279/1996, que define o desenho industrial como, *ipsis litteris*, “a forma plástica ornamental de um objeto ou o conjunto ornamental de linhas e cores que possa ser aplicado a um produto, proporcionando resultado visual novo e original na sua configuração externa [...]”.

No âmbito das *startups* e de produtos inovadores, entende-se que a sua principal aplicação seria relacionada a desenhos criativos, aplicados a embalagens ou mesmo produtos em si (INPI, 2021).

De acordo com levantamento realizado pelo INPI e divulgado no material “Radar Tecnológico INPI - Panorama da Utilização do Sistema de Propriedade Industrial por *Startups*” (2021, p. 30), podem ser apontados como vantagens do registro de desenho industrial no âmbito das *startups*, dentre outras: o licenciamento para terceiros (facilitado com documento que reconhece a exclusividade do titular), a facilidade e a rapidez do registro (feito online, pelo site do INPI) e à adequação para a proteção de *interfaces*.

Ainda de acordo com o levantamento citado acima, as principais áreas de registro de desenhos industriais solicitados por *startups* no Brasil, são as seguintes:

laboratório; 24-01-Aparelhos e equipamentos para médicos, hospitais e laboratórios; 23-08-Outros equipamentos sanitários e acessórios, não incluídos em outras classes; 15-04-Maquinário de construção; e 23-01-Equipamentos para distribuição de fluido.

Considerando o mercado global competitivo em que as *startups* estão inseridas, a possibilidade de proteger um *design* atraente do ponto de vista visual pode permitir que tais empresas alcancem pessoas, territórios e clientes com diferentes necessidades, podendo ser o desenho industrial outra ferramenta de estratégia comercial responsável por adicionar valor competitivo ao negócio (ORNELLAS, 2019).

Assim como destacado no tópico anterior (7.2.2.4) no que diz respeito à patente, caso o empreendedor tenha interesse e considere estratégica a proteção do seu desenho industrial por meio do registro, é extremamente importante que o empreendedor se atente à regra legal de que não pode divulgar a sua criação antes de proceder com o depósito do pedido de registro, sob pena de a sua própria divulgação ser usada como argumento para indeferimento do pedido (requisito da novidade). No caso do desenho industrial, a exceção ou período de graça é de apenas três meses (BRASIL, 1996), sendo a atenção ao referido prazo uma das boas práticas relacionadas.

No mais, com relação às boas práticas da estratégia de registro de desenho industrial e com relação às estratégias e às boas práticas relacionadas à proteção contratual, aplica-se o mesmo exposto no tópico anterior - 7.2.2.4.

7.2.1.6 Segredos de Negócios

Conforme já conceituado no tópico 5.3.6, o segredo industrial diz respeito às informações, ou ao conjunto de informações que, por estratégia empresarial, são envolvidas de proteção ou esforço para a não divulgação (WIPO, 2002). O enquadramento do “segredo industrial” é, portanto, amplo, e inclui, inclusive, os ativos comentados anteriormente (nome, código fonte, objetos, metodologias e padrões ornamentais).

Ainda assim, concluiu-se necessária a exposição de tópico separado para os segredos de negócios, porque há diversos outros ativos intangíveis no âmbito das *startups*, que não foram comentados anteriormente, que não recebem proteção

legal expressa por meio de registro e que podem ser abarcados por esta proteção, requerendo explicações específicas às já dispensadas em cada tópico anterior, mesmo no que diz respeito à estratégia de proteção pela via contratual.

O Artigo 49 do Acordo TRIPS trata sobre os segredos de negócios, ao registrar a proteção do referido documento à informação confidencial. De acordo com este, empresas e pessoas naturais *“terão a possibilidade de evitar que informação legalmente sob seu controle seja divulgada, adquirida ou usada por terceiros, sem seu consentimento, de maneira contrária a práticas comerciais honestas”*. Não obstante os estados nacionais signatários do Acordo estabeleçam regras específicas para definir o que será considerado informação confidencial para fins de proteção com base na proteção destinada ao segredo industrial, o referido acordo estabelece requisitos basilares para tal definição, a exemplo da exigência de ter a referida informação valor comercial em virtude da sua condição de segredo e que o titular tome medidas razoáveis para protegê-las (ORNELLAS, 2019).

Deve haver, portanto, um esforço amplo de cada Estado nacional para disciplinar a proteção dos segredos industriais, que incluem diversas informações não protegidas por meio de registro, por exemplo.

A estratégia de proteção dos segredos industriais mais relevante e efetiva é a proteção contratual, já apontada e devidamente defendida nos tópicos anteriores, como alternativa ou cumulativa aos registros e tem aplicação mais ampla do que explicado nos tópicos anteriores.

Nesse sentido, dentre as boas práticas e condutas relacionadas podem citar-se: i) a inserção de cláusulas de obrigação de sigilo, não concorrência e não aliciamento (de clientes e colaboradores), desde a Ideação, nos acordo de fundadores, até as fases de maior maturidades, no acordo de sócios, contratos com colaboradores e prestadores de serviços, contratos com os clientes, parceiros e fornecedores, dentre outros, e instrumentos à parte com estagiários e pessoas (físicas ou jurídicas) com as quais há a troca de informações mesmo antes da relação contratual, tais como em processos seletivos, apresentação à parceiros etc (IBGC, 2019), aplicando tais previsões não apenas a ativos como marca, patentes, código fonte, desenho industrial, etc, mas também a ativos como algoritmos, planos de produtos, projetos, informações financeiras não publicadas na mídia, planos de *marketing*, oportunidades de negócios, modelos ou planos de negócios, pesquisas, desenvolvimento etc; ii) o controle para que todos os agentes citados se

comprometam com tais obrigações (assinando) antes de ter qualquer acesso às informações confidenciais; iii) a restrição ao acesso às informações e documentos estratégicos e confidenciais apenas às pessoas estritamente necessárias; iv) a instituição e divulgação de política interna sobre a utilização, o acesso e o destarte de informação confidenciais; v) o armazenamento de informações confidenciais em ambientes seguros e compartilhamento preferencialmente mediante canais oficiais, tais como e-mails corporativos e sistemas utilizados pela empresa (evitar o compartilhando via *whatsapp*, por exemplo); vi) a solicitação, quando possível, após o encerramento das relações contratuais, de devolução ou destruição de arquivos confidenciais e providência do encerramento de acesso; vii) a orientação (e previsão contratual) a todos os envolvidos no sentido de que informem a *startup* em caso de solicitação judicial de algumas dessas informações confidenciais, para providenciar as defesas e proteções cabíveis; viii) mesmo quando houver imposição legal ou judicial de divulgação de informações, analisar se a divulgação não prejudica os segredos industriais da empresa e providenciar defesa bem fundamentada para o convencimento da autoridade demandante; ix) o monitoramento de eventuais acessos não permitidos; x) o monitoramento de ações e atuação das pessoas e empresas que tiveram acesso permitido a qualquer informação confidencial, a fim de verificar se há uso indevido e; xi) em sendo identificado qualquer uso indevido, a tomadas das providências cabíveis, mediante notificação extrajudicial e/ou processo judicial, fundamentadas nas obrigações contratuais, no dispositivo legal já citado de repressão à concorrência desleal e no direito à proteção dos segredos empresariais (IBGC, 2019; BVA, 2021).

Com relação aos subitens vii e vii, uma questão que atualmente tem chamado atenção no Brasil é a discussão sobre os limites da obrigação legal de transparência em detrimento à proteção dos segredos de negócio no contexto relacionado à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), ao passo em que a lei impõe alguns padrões de publicização ou compartilhamento de informações entre empresas, por exemplo, que pode expor e fragilizar alguns segredos industriais (SANTOS, 2020). A discussão é imensa e o poder legislativo e judicial terão trabalho ao dispor ainda sobre tais limites, mas o que cabe às empresas, enquanto isso, é defender os seus ativos de propriedade intelectual de acordo com as melhores práticas indicadas e sempre questionar a exposição de dados confidenciais.

8 DISPOSIÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou analisar como a proteção da propriedade intelectual (ou a sua falta) em *startups* brasileiras repercutem e influenciam na tomada de decisões de investimentos (no sim ou não; e no valor investido). Além disso, investigou também o nível de conhecimento dos empreendedores e investidores de *startups* a respeito dos conceitos mais básicos de propriedade intelectual.

A hipótese inicial era que grande parte dos empreendedores brasileiros de *startups* não conhecem os conceitos mais básicos de propriedade intelectual e que os investidores, não obstante os conheçam, não os levam em consideração, no momento da tomada de investimentos em *startups*, o que contribui para a disseminação de uma cultura de não importância e não preocupação com as estratégias de proteção de propriedade intelectual dentro das *startups* brasileiras.

Apesar de reconhecer-se que algumas perguntas, de ambos os questionários, restaram enviesadas, de forma não proposital, e que a margem de erro dos dados quantitativos restou muito alto, em virtude do baixo número de respostas em relação ao referencial, entende-se que houve a obtenção de ricos resultados, inviáveis inclusive de serem todos explorados neste trabalho. O cruzamento de dados entre as diversas perguntas de cada um dos questionários e até entre os dois questionários responderiam ainda a muitas outras questões úteis a empreendedores e investidores.

Acredita-se que, os resultados já analisados e explicados no capítulo anterior, tanto os quantitativos, quanto os qualitativos, e tanto os obtidos por meio da pesquisa documental, quanto por meio da pesquisa de campo (questionários), e o tópico de indicação de estratégias e boas práticas de proteção de propriedade intelectual, trazem imensas contribuições à tomada de decisões de investidores e à orientação de investidores e empreendedores quanto a como conduzir os seus negócios e investimentos.

Quanto ao conhecimento de empreendedores e investidores, os resultados mostraram que a maioria deles entendem os conceitos e a importância da propriedade intelectual, não obstante ambos tenham registrado a ausência de adoção de estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual, principalmente os empreendedores, uma vez que a resposta dos investidores

tendem a, pôr sua própria natureza (refere-se a diversas empresas e negociações) serem mais abertas a diversas condições.

Quanto à proteção da propriedade intelectual por *startups* que já receberam investimentos, tem-se que alguma delas apresentam-se até hoje (pós-investimento) de forma não satisfatória, o que nos incentivou a acrescentar um tópico nos resultados e no relatório técnico conclusivo com indicação clara e didática de estratégias e boas práticas de proteção da propriedade intelectual

Por fim, quanto à análise da relevância dada pelos investidores sobre o nível de proteção ou gestão da propriedade intelectual nas *startups* em que decidem investir, conclui-se como alta, sendo a propriedade intelectual apontada por quase a unanimidade deles como de extrema importância, apesar de muitos deles afirmarem que o fato de a *startup* não ter protegido a propriedade intelectual até a época do investimento não ser um fator obrigatoriamente excludente ou capaz de diminuir o valor do investimento, mas a ser mapeado e trabalhado na fase pós-investimento por meio de medidas de controle.

9 PERSPECTIVAS FUTURAS

Não obstante entenda-se que a pesquisa tenha encontrado respostas para o seu objetivo geral e seus objetivos específicos, entende-se que, dentre outros motivos, há muito espaço para estudos futuros, porque: i) a sociedade e o mercado estão em constante evolução; ii) a pesquisa de campo foi feita por amostragem, e obteve resultado pouco expressivo; iii) foi detectado a presença de perguntas enviesadas em ambos os questionários; e iv) após a reformulação dos questionários e aplicação com mais tempo de duração, há infinitas possibilidades de cruzamentos de dados em cada uma das planilhas e entre elas.

Além disso, o presente trabalho será submetido à apreciação e, sem dúvidas, em sua fase de apresentação e divulgação no mercado, receberá contribuições aptas a enriquecer a sua produção científica.

A título de recomendação, sugere-se que pesquisas futuras consigam atingir um número maior de empreendedores e investidores e seja melhor delimitada, para cada estratégia de propriedade intelectual, a fim de conhecer as nuances que envolvem cada uma.

Por fim, tem-se a expectativa que a presente pesquisa contribua com o conhecimento e com a disseminação do conhecimento a respeito dos conceitos de propriedade intelectual, com o estímulo à definição prematura de estratégias de proteção da propriedade intelectual nas *startups*, com o aumento e a valorização de investimentos a *startups* protegidas e com a sustentabilidade de negócios inovadores.

REFERÊNCIAS

.FLEXM4I. **Modalidades de financiamento para startups**. 2023. Disponível em: <https://flexmethod4innovation.com/pratica/startup/>. Acesso em 27 mai. 2023;

49 Educação. **Early Stage: tudo que você precisa saber sobre a fase inicial de uma startup**. 2022. Disponível em: <https://49educacao.com.br/startup/early-stage/>. Acesso em 10 jun. 2023;

ALMEIDA, Mirian Bento de. **Investimentos venture capital em startups: Quais os critérios utilizados?** Dissertação de mestrado – Universidade Federal de Itajubá, abril de 2022. Disponível em: https://repositorio.unifei.edu.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/3314/Disserta%C3%A7%C3%A3o_2022089.pdf. Acesso em: 21 mai. 2023.

ANJOS DO BRASIL. **O que é um investidor anjo**. 2021. Disponível em: <https://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html>. Acesso em: 7 mai. 2023.

ANJOS DO BRASIL. **O crescimento do investidor anjo: Pesquisa 2022 ano base 2021. 2022**. Disponível em: <https://www.anjosdobrasil.net/blog/category/pesquisa-e-dados>. Acesso em: 7 mai. 2023.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS (ABSTARTUPS). **O que é bootstrapping e como fazer**. 2017. Disponível em: <https://abstartups.com.br/o-que-e-bootstrapping-e-como-fazer/>. Acesso em: 7 mai. 2023.

ARAUJO, E.F.; C.M. BARBOSA, E.S. QUEIROGA, F.F. ALVES. Propriedade Intelectual: proteção e gestão estratégica do conhecimento. **Revista Brasileira de Zootecnia**, v. 39 (supl), p.1-10, 2010.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS (ABSTARTUPS). **Mapa das Startups**. 2012. <http://abstartups.bitflag.systems/Home/Dashboard> e <https://abstartups.com.br/wp-content/uploads/2023/01/Mapeamento-de-Startups-Brasil-2022.pdf>. Acesso em: 7 set. 2022.

AZEVEDO, A. **Estratégias de construção de Marcas Portuguesas – Desenvolvimento e Aplicação do Modelo da Resposta Auto-Congruente à Publicidade**, Tese de Doutorado, Braga: Universidade do Minho. 2003

BAGNATO, Vanderlei Salvador; MARCOLAN, Daniel e; ORTEGA, Luciane Meneguín. **Guia Prático II: Transferência de Tecnologia - Parcerias entre Universidade e Empresas**. AUSPIN - Agência USP de Inovação, 2016. Disponível em: http://www.inovacao.usp.br/wp-content/uploads/sites/300/2017/10/cartilha_TT_bom.pdf. Acesso em: 30 nov. 2022.

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

BARRETO E VEIGA ADVOGADOS. **Startups Legal Report 2020**. Disponível em: <https://bvalaw.com.br/wp-content/uploads/2021/01/BVA-Startups-Legal-Report-1.pdf>. pdf. Acesso em: 30 ago. 2022.

BARRETO E VEIGA ADVOGADOS. **Cautelas jurídicas a serem observadas nos investimentos em startups no setor de tecnologia**. 2021. Disponível em: <https://bvalaw.com.br/investimentos-em-startups-tecnologia/>. Acesso em: 10 jun. 2023.

BARRETO E VEIGA ADVOGADOS. **Startups Legal Report 2021**. Disponível em: <https://bvalaw.com.br/wp-content/uploads/2022/01/BVA-Startups-Legal-Report-2021.pdf>. Acesso em: 30 ago. 2022.

BLASI, Gabriel Di. Inovação Sustentável - **A intersecção entre propriedade intelectual e ESG**. E-book Inovação: o motor do ESG. Org. Carlos Arruda, Carlos Braga, Dalton Sardenberg, Edgard Pitta, Erika Barcellos, Heiko Spitzack, Stephania Guimarães - Nova Lima: Fundação Dom Cabral, 2022. Disponível em: https://ci.fdc.org.br/AcervoDigital/E-books/2022/Inova%C3%A7%C3%A3o_o%20motor%20do%20ESG/Inova%C3%A7%C3%A3o_2.pdf. Acesso em: 10 jun 2023.

BOSSA NOVA INVEST. **Rodadas de Investimento: qual etapa minha startup está?** 2021. Disponível em: <https://bossainvest.com/rodadas-de-investimento-qual-etapa-minha-startup-esta/>. Acesso em 10 jun. 2023;

BRASIL. **Lei Complementar nº 167 (2019)**. Brasília, 24 de abril de 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 15 jul. 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 182 (2021)**. Brasília, 1º de junho de 2021. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm. Acesso em: 15 jul. 2022.

BRASIL. **Lei nº 9.610 (1998)**. Brasília, 19 de fevereiro de 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9610.htm. Acesso em: 15 jul. 2022.

BRASIL. **Lei nº 9.279 (1996)**. Brasília, 14 de maio de 1966. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm. Acesso em: 15 jul. 2022.

CAMALIER da Silva, Alberto Luís. **Concorrência Desleal: atos de confusão**. São Paulo: Ed. Saraiva, 2013.

CAMPOS, Antônio Carlos de; DENIG, Edmila Adriana. **Propriedade Intelectual: Uma Análise a partir da Evolução das Patentes no Brasil**. Francisco Beltrão: UNIOESTE, 2011.

CASTRO, Carla Frade de Paula et al. **Nomes de domínio e propriedade intelectual: reflexões sobre resolução de controvérsias a partir da Análise**

Econômica do Direito. 2022. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/rdgv/a/jZpgVpNMSvWXWTMfYVLQHkm/#>. Acesso em 20 jun. 2023.

CAVALCANTE, Milene Dantas. **A patenteabilidade das invenções que envolvem programas de computador nos Estados Unidos, União Europeia e Brasil.** 2007. 142 p. Tese (Mestre em Direito) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis- SC, 2007.

CNJ. **Proteção do segredo de negócios estimula inovação e desenvolvimento econômico.** Disponível em:

<https://www.cnj.jus.br/protecao-do-segredo-de-negocios-estimula-inovacao-e-desenvolvimento-economico/>. Acesso em: 10 jun 2023;

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI. Cartilha: **Gestão da inovação.** SEBRAE: Brasília, 2010.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Propriedade intelectual para micro e pequenas empresas.** Confederação Nacional da Indústria. Brasília: CNI, 2017. Disponível em:

https://static.portaldaindustria.com.br/media/filer_public/2f/dc/2fdc9932-fd05-4cc4-84a5-cec8

CRIATEC. **Desmistificando o capital de risco.** Rio de Janeiro: Criatec, 2009. <http://fundocriatec.com.br/pt-BR/empreendedores>.

DEALROOM. **USA: VC investment.** 2023. Disponível em:

<https://dealroom.co/guides/usa>. Acesso em 10 jun. 2023;

DISTRITO. **O que é Private Equity?** 2022. Disponível em:

[hhttps://distrito.me/blog/o-que-e-private-equity](https://distrito.me/blog/o-que-e-private-equity). Acesso em 27 mai. 2023.

DISTRITO. **Inovação incremental, radical e disruptiva e suas diferenças.** 2022. Disponível em:

<https://distrito.me/blog/inovacao-disruptiva-radical-e-incremental-qual-a-diferenca/>. Acesso em: 30 mai. 2023.

FALCÃO, J.; GUERRA, S; VIANNA, R.; ALMEIDA, R. A. (Org.). **Sociedades Empresárias.** 1. ed., Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2010, p. 83.

FAZZIO JUNIOR, Waldo. **Manual de Direito Comercial.** 1. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2000.

FEIGELSON.B; NYBO E.F; FONSECA .V. C. **Direito das Startups.** São Paulo: Saraiva, 2018.

FINEP. **Centelha.** 2020. Disponível em:

<http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/programas-e-linhas/centelha>. Acesso em: 7 mai. 2023.

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, [S.L.], v. 9, n. 1, p. 319-355, 18 jul. 2018. Quadrimestral. Pontifícia Universidade Católica do Parana - PUCPR. Disponível em: <https://periodicos.pucpr.br/index.php/direitoeconomico/article/view/18438>. Acesso em: 31 jan. 2022.

GITAHY, Y. **O que é uma startup? Empreendedor Online – Empreendedorismo na Internet e negócios online**, 2010.

GLOBO. **Incubadora ou aceleradora? Saiba quais são as principais diferenças entre as duas e qual é mais adequada para a sua empresa**. 2013. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Colunistas/Felipe-Matos/noticia/2013/06/incubadora-o-u-aceleradora.html>. Acesso em 30 mai. 2023.

GOOGLE. Ajuda do Administrador do Google Workspace. **Noções básicas sobre o nome de domínio**. Disponível em: <https://support.google.com/a/answer/2573637?sjid=2699822947324731198-SA>. Acesso em: 31 mai. 2023.

JUNGSMANN, Diana de Mello; BONETTI, Esther Aquemi. **A Caminho da Inovação: Proteção e Negócios com Bens de Propriedade Intelectual** – Guia para o Empresário. Brasília: Ed. IEL, 2010.

JUPTER. **Mapa de investimentos em startups no Brasil**. 2022. Disponível em: <https://www.jupyter.co/mapa>. Acesso em 10 jun. 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA (IBGC). **Código das melhores práticas de governança corporativa**. São Paulo, SP: IBGC, 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA (IBGC). **Governança Corporativa para Startups & Scale-ups** (Série IBGC Segmentos). São Paulo, SP: IBGC, 2019.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). **A criação de uma marca: uma introdução às marcas de produtos e serviços para as pequenas e médias empresas**. Rio de Janeiro: INPI, 2014.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). **Panorama da Utilização do Sistema de Propriedade Industrial por Startups (Radar Tecnológico INPI)**. 2021. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/assuntos/informacao/copy_of_RadarTecnologicoSTARTUPS_psl.pdf. Acesso em 07 set. 2022.

MELLO, D.J. **A caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: guia para o empresário**. Diana de Mello Jungmann, Esther Aquemi Bonetti. Brasília: Ed. IEL, 2010.

MERCADO LIVRE. **Cadeira Acapulco**. Disponível:
https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-2178105818-cadeira-acapulco-full-_JM.
 Acesso em: 10 jun 2023;

NAGAMATSU, F. A; BARBOSA, J e REBECCHI, A. **Business Model Generation e as contribuições na abertura de startups**. In: Anais.. II Simpósio Internacional de Gestão de Projetos - SINGEP e Simpósio Internacional de Inovação e Sustentabilidade -S2IS. São Paulo, outubro de 2013. Disponível em:
<http://repositorio.uninove.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/556/659-1192-1RV%20-%20business%20model%20generation.pdf?sequence=1>. Acesso em: 24 jan. 2022.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA PROPRIEDADE INTELECTUAL (OMPI).
Convenção que institui a Organização Mundial da Propriedade Intelectual.
 Genebra, 2002. Disponível em:
https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/pt/wipo_pub_250.pdf. Acesso em: 10 mar 2022.

ORTIZ, Lúcio Rangel Alvez. A PROPRIEDADE INTELECTUAL NA LEI DO SOFTWARE. **REVISTA ELETRÔNICA DA FACULDADE DE DIREITO DE FRANCA**. www.revista.direitofranca.br. v. 6, n.1, dez/2012, ISSN: 1983-4225

ORNELLAS, Aline de Souza. **Propriedade Intelectual para Startups: elaboração e validação de cartilha sobre o uso estratégico e mecanismos de proteção**. 2022. Graduação em Direito - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia/MG, 2022.

PAESANI.L.M. **Manual de propriedade intelectual: direito de autor, direito da propriedade industrial, direitos intelectuais sui generis** / Imprensa: São Paulo, Atlas, 2015.

PEREZ, M. M.; FAMÁ, R. Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. **Revista Contabilidade & Finanças** - USP, v. 17, n. 40, p. 7-24, 2006.

PIMENTEL, L. O. **Direito industrial: aspectos introdutórios**. Chapecó: Unoesc, 1994.

PORTAL DA INDÚSTRIA. **O que é propriedade intelectual, registro de marca e concessão de patente**. Disponível em:
<https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/propriedade-intelectual-registro-de-marca-e-concessao-de-patente/>. Acesso em: 01 mar 2022.

REIS, Edgar Vidigal. **Tipos de investidor por fase da startup**. 2021. Disponível em:
<https://vidigalreis.com.br/tipos-de-investidor-por-fase-da-startup/>. Acesso em 10 jun. 2023;

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

RITTA, C. O.; ENSSLIN, S. R. **Investigação sobre a relação entre ativos intangíveis e variáveis financeiras: um estudo nas empresas brasileiras pertencentes ao índice IBovespa nos anos de 2007 e 2008**. In. CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 10., São Paulo. Anais... São Paulo, 2010.

RODRIGUES, Marcella Cunha Santos. **Mecanismos jurídicos de proteção da propriedade intelectual do software no Brasil: do direito autoral às patentes**. 2022. Graduação em Direito - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia/MG.

SANTOS, Gabriela Raymundi dos. **A proteção dos segredos comercial e industrial na lei geral de proteção de dados**. 2020. Graduação em Ciências Jurídicas e Sociais - Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre/RS.

SCHONS, João. **Propriedade intelectual e startup**. 5 abr. 2021. Disponível em: <https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/12078/Propriedade-intelectual-e-startups>. Acesso em 30 dez 2022.

SEBRAE. **Qual escolher? Conheça seis alternativas de investimento para startups**. 2017. Disponível em: <https://sebraers.com.br/start-up/conheca-seis-alternativas-de-investimento-para-startups/>. Acesso em: 7 mai. 2023.

SEBRAE. **StartupNE**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/startupnordeste>. 2022. Acesso em 30 mai. 2023;

SEBRAE. **5 exemplos de inovação disruptiva para você se inspirar**. 2023. Disponível em: <https://blog.rn.sebrae.com.br/5-exemplos-de-inovacao-disruptiva-para-voce-se-inspirar/>. Acesso em: 30 mai. 2023.

SMU. **O que é crowdfunding de investimentos?** Disponível em: <https://smu.com.vc/duvidas-frequentes>. 2020. Acesso em 30 jun. 2023.

SILICON VALLEY BANK. **What are the three stages of a startup?** Disponível em: <https://www.svb.com/startup-insights/startup-growth/what-are-the-three-stages-of-a-startup>. Acesso em 15 jun. 2023.

SOARES, José Carlos Tinoco. **“Concorrência desleal” vs. “Trade dress” e/ou “conjunto imagem”: (visual do objeto, do produto, de sua exteriorização e do estabelecimento)**. São Paulo: Ed. do Autor, 2004.

STARTUP. **Investimentos em startups brasileiras caem pela metade em 2022**. 2023. Disponível em: <https://startups.com.br/noticias/investimentos-em-startups-brasileiras-caem-pela-metade-em-2022/>. Acesso em 15 jun. 2023.

TEIXEIRA, T; LOPES, M. A. **Startups e inovação: direito no empreendedorismo**. 2a ed. Editora Manole, 2020.

THIEL, Peter. **De zero a um: o que aprender sobre empreendedorismo com o Vale do Silício**. 1ª ed. Objetiva, 2014.

WIPO. **Convenção que institui a organização mundial da Propriedade Intelectual -1967**. Disponível em: <http://www.direitoshumanos.usp.br/index.php/WIPO-World-Intellectual-Property-Organization-Organiza%C3%A7%C3%A3o-Mundial-de-Propriedade-Intelectual/convencao-que-institui-a-organizacao-mundial-da-propriedade-intelectual.html>.

YEGANIANZ, Levon. **Novos Livros sobre Propriedade Intelectual**. Cadernos de Ciência & Tecnologia – Brasília, 1998.

O que queremos entender: O nível de conhecimento e proteção da propriedade intelectual de startups brasileiras que já receberam ou buscaram investimento!

Quem pode responder: Qualquer investidor com perfil de investimento em startups com atividades e sede no Brasil, que já tenha efetivado algum aporte ou participado de alguma negociação com o fim de aportar recursos em startups.

Como você pode contribuir com a pesquisa: Respondendo e/ou compartilhando com amigos investidores (ou integrantes de fundos de investimentos) de startups brasileiras.

Recorte: Últimos 05 anos (2019 a 2023).

Coleta de Consentimento Livre e Esclarecido ★

Você está sendo convidado a participar como voluntário de uma pesquisa. Acesse por meio do link inserido abaixo o "Termo de Consentimento Livre e Esclarecido", que visa assegurar seus direitos como participante.

Por favor, leia com atenção e calma, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de aceitá-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador, por meio dos contatos fornecidos abaixo. Não haverá nenhum tipo de penalização ou prejuízo se você não aceitar participar ou retirar sua autorização em qualquer momento.

[Termo de Consentimento Livre e Esclarecido](#)

- ☐ Aceito participar e declaro que receberei uma cópia do meu consentimento e de todas as minhas respostas;
- ☐ Não quero mais participar (basta abandonar o formulário)!

Próxima

Limpar formulário

Questionário

Responda todas as perguntas com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023).

1. Nome do Investidor e/ou Fundo de Investimento *

Sua resposta

2. Qual a sua localização geográfica? (Estado)

- ☐ Acre (AC)
- ☐ Alagoas (AL)
- ☐ Amapá (AP)
- ☐ Amazonas (AM)
- ☐ Bahia (BA)
- ☐ Ceará (CE)
- ☐ Distrito Federal (DF)
- ☐ Espírito Santo (ES)
- ☐ Goiás (GO)
- ☐ Maranhão (MA)
- ☐ Mato Grosso (MT)
- ☐ Mato Grosso do Sul (MS)
- ☐ Minas Gerais (MG)
- ☐ Pará (PA)
- ☐ Paraíba (PB)
- ☐ Paraná (PR)
- ☐ Pernambuco (PE)
- ☐ Piauí (PI)
- ☐ Rio de Janeiro (RJ)

- ☐ Rio Grande do Norte (RN)
- ☐ Rio Grande do Sul (RS)
- ☐ Rondônia (RO)
- ☐ Roraima (RR)
- ☐ Santa Catarina (SC)
- ☐ São Paulo (SP)
- ☐ Sergipe (SE)
- ☐ Tocantins (TO)

3. Em quais Estados você realizou/negociou investimentos nos últimos 05 anos?

Marque todas as opções que correspondem a Estados brasileiros onde você negociou ou investiu nos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Acre (AC)
- ☐ Alagoas (AL)
- ☐ Amapá (AP)
- ☐ Amazonas (AM)
- ☐ Bahia (BA)
- ☐ Ceará (CE)
- ☐ Distrito Federal (DF)
- ☐ Espírito Santo (ES)
- ☐ Goiás (GO)
- ☐ Maranhão (MA)
- ☐ Mato Grosso (MT)
- ☐ Mato Grosso do Sul (MS)
- ☐ Minas Gerais (MG)
- ☐ Pará (PA)
- ☐ Paraíba (PB)
- ☐ Paraná (PR)
- ☐ Pernambuco (PE)

- ☐ Piauí (PI)
- ☐ Rio de Janeiro (RJ)
- ☐ Rio Grande do Norte (RN)
- ☐ Rio Grande do Sul (RS)
- ☐ Rondônia (RO)
- ☐ Roraima (RR)
- ☐ Santa Catarina (SC)
- ☐ São Paulo (SP)
- ☐ Sergipe (SE)
- ☐ Tocantins (TO)

4. Como você se descreve enquanto Investidor?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ FFF ("Família, Amigos e Tolos")
- ☐ Aceleradora
- ☐ Incubadora
- ☐ Subvenção
- ☐ Crowdfunding
- ☐ Investidor Anjo
- ☐ Seed Money
- ☐ Venture Capital
- ☐ Private Equity
- ☐ Outro: _____

5. Em quantas startups brasileiras você, sua empresa ou o fundo de investimento a qual pertence, já investiu nos últimos 05 anos?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ entre 1 e 5
- ☐ entre 5 e 10
- ☐ entre 10 e 15
- ☐ mais de 15

6. Qual o valor médio dos seus investimentos/aportes?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ menos de 50 mil
- ☐ entre 50 e 300 mil
- ☐ entre 300 mil e 800 mil
- ☐ entre 800 mil e 2 milhões
- ☐ entre 2 e 5 milhões
- ☐ acima de 5 milhões

7. Você prefere investir em startups em qual fase de maturidade ?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Ideação
- ☐ Operação
- ☐ Tração
- ☐ Escala

8. Você costuma providenciar due diligence jurídica antes do aporte em startups?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ sim, em todos os investimentos
- ☐ sim, mas apenas nos investimentos de maior valor financeiro envolvido
- ☐ não, nunca faço due diligence

9. Você sabe o que é ou entende a importância da proteção da propriedade intelectual nas startups?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, sei o que é e entendo a importância da PI na proteção do meu produto/tecnologia
- ☐ Não, não sei o que é e não entendo a importância da PI na proteção do meu produto/tecnologia
- ☐ Tenho noção do que seja, mas não compreendo muito bem a importância

10. Você compreende todos os riscos relacionados ao investimento em startups/empresas que não protegem sua propriedade intelectual?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, entendo, e por isso prezo por não investir em empresas que não adotam as estratégias de proteção da propriedade intelectual adequadas ao seu modelo de negócios/tecnologia
- ☐ Sim, entendo, mas também entendo que geralmente são contornáveis
- ☐ Sim, entendo, pelo menos alguns deles
- ☐ Não, preciso compreender melhor

11. Antes de investir em alguma startup, você procura saber se ela tem marca registrada?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

12. Se a startup não tiver marca registrada, ou já indeferida, você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, invisto e mudamos a marca depois
- ☐ Não, desisto do investimento
- ☐ Diminuo o valor do investimento
- ☐ Outro: _____

13. Se a startup possui produto ou método inovador não registrado (patente, você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, invisto, e mantenho o valor
- ☐ Sim, invisto, mas diminuo o valor
- ☐ Não, desisto do investimento
- ☐ Outro: _____

14. Se a startup possui um aplicativo ou plataforma e ele não é registrado perante o INPI (registro do código-fonte/programa de computador), você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, invisto, e mantenho o valor
- ☐ Sim, invisto, mas diminuo o valor
- ☐ Não, desisto do investimento
- ☐ Outro: _____

15. Se a startup possui um produto ou embalagem passível de registro de desenho industrial e ele não é registrado perante o INPI, você ainda assim investe na startup ou mantém o valor inicialmente combinado?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim, invisto, e mantenho o valor
- ☐ Sim, invisto, mas diminuo o valor
- ☐ Não, desisto do investimento
- ☐ Outro: _____

16. Você costuma procurar ou exigir cláusulas sobre proteção da propriedade intelectual nos contratos entre sócios das startups nas quais você investe?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

17. Você costuma procurar ou exigir cláusulas de proteção da propriedade intelectual nos contratos com prestadores de serviços ou CLT das startups nas quais você investe?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

18. Você costuma procurar ou exigir cláusulas de proteção da propriedade intelectual nos contratos com clientes das startups nas quais você investe?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

19. Você costuma procurar ou exigir cláusulas de sigilo nos contratos de sócios, clientes e colaboradores das startups nas quais você investe?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

20. Você costuma procurar saber se o domínio, marca, software, patente, etc, das startups nas quais você investe são registrados no nome de algum dos sócios ou no nome da empresa?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

21. Na hora de tomar a decisão de investir ou não em determinada startup, você leva em consideração a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Outro: _____

22. Na hora de fixar (ou aumentar, ou reduzir) o valor a ser investido em alguma startup, você leva em consideração a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo?

Responda com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023)

- ☐ Sim
- ☐ Não

23. Você tem algo mais a comentar sobre a proteção da propriedade intelectual e o investimento em sua startup?

Sua resposta _____

Voltar

Próxima

Limpar formulário

Questionário - Investidores

debora.ximenes05@aluno.ifce.edu.br [Alternar conta](#)



Obrigada pelo seu tempo e contribuição!

Você acabou de contribuir para entendermos o quanto a proteção da Propriedade Intelectual tem sido relevante na realidade das startups brasileiras.

Deseja receber os resultados (relatório) desta pesquisa por e-mail?

- ☐ Sim, por favor!
- ☐ Não

Uma cópia das suas respostas será enviada para o endereço de e-mail fornecido

[Voltar](#)

[Enviar](#)

[Limpar formulário](#)

Nunca envie senhas pelo Formulários Google.

Seção sem título

O que queremos entender: O nível de conhecimento e proteção da propriedade intelectual de startups brasileiras que já receberam ou buscaram investimento!

Quem pode responder: Qualquer empreendedor de startup (um de cada startup) com atividades e sede no Brasil, que já tenha buscado e/ou conseguido investimento (FFF, Aceleração/Incubação, Subvenção, Crowdfunding, Anjo, Seed, VC ou PE).

Como você pode contribuir com a pesquisa: Respondendo e/ou compartilhando com amigos sócios de startups brasileiras que já buscaram e/ou receberam investimento.

Recorte: Últimos 05 anos (2019 a 2023).

Coleta de Consentimento Livre e Esclarecido ★

Você está sendo convidado a participar como voluntário de uma pesquisa. Acesse por meio do link abaixo o "Termo de Consentimento Livre e Esclarecido", que visa assegurar seus direitos como participante.

Por favor, leia com atenção e calma, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de aceitá-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador, por meio dos contatos fornecidos abaixo. Não haverá nenhum tipo de penalização ou prejuízo se você não aceitar participar ou retirar sua autorização em qualquer momento.

[Termo de Consentimento Livre e Esclarecido](#)

- ☐ Aceito participar e declaro que receberei uma cópia do meu consentimento e de todas as minhas respostas;
- ☐ Não quero mais participar (basta abandonar o formulário)!

Voltar

Próxima

Limpar formulário

Pesquisa (Parecer de Aprovação - Comitê de Ética (IFCE): nº 6.056.978)



Relevância da Proteção da Propriedade Intelectual nas tomadas de decisões de operações de investimento em Startups no Brasil

Mestranda: Débora Ximenes - debora.ximenes05@aluno.ifce.edu.br

Questionário - Startups/Empreendedores

debora.ximenes05@aluno.ifce.edu.br [Alternar conta](#)



* Indica uma pergunta obrigatória

Perguntas Iniciais

Responda todas as perguntas com base nos investimentos/negociações dos últimos 05 anos (2019 a 2023).

1. Nome do Empreendedor e/ou da Startup *

Sua resposta

2. Em qual estado do Brasil está sediada sua startup?

- ☐ Acre (AC)
- ☐ Alagoas (AL)
- ☐ Amapá (AP)
- ☐ Amazonas (AM)
- ☐ Bahia (BA)
- ☐ Ceará (CE)

- ☐ Piauí (PI)
- ☐ Rio de Janeiro (RJ)
- ☐ Rio Grande do Norte (RN)
- ☐ Rio Grande do Sul (RS)
- ☐ Rondônia (RO)
- ☐ Roraima (RR)
- ☐ Santa Catarina (SC)
- ☐ São Paulo (SP)
- ☐ Sergipe (SE)
- ☐ Tocantins (TO)

3. Em qual fase de maturidade situa-se a sua startup hoje?

- ☐ Ideação
- ☐ Operação
- ☐ Tração
- ☐ Escala

4. Nos últimos 05 anos, você se submeteu à negociação (independente do tamanho, complexidade ou valor envolvido) para recebimento de investimento, ou mesmo aceleração ou incubação?

- ☐ Sim, e já recebi investimento (01 ou mais, incluindo aceleradora e incubadora)
- ☐ Sim, mas acabei não finalizando e não recebi investimento
- ☐ Não, nunca busquei

[Voltar](#)[Próxima](#)[Limpar formulário](#)

Já recebi Investimento....

4. Que tipo de investimento sua startup recebeu nos últimos 05 anos?

Marque todas (e apenas) as opções que correspondem à realidade da sua startup

- ☐ FFF (Amigos, Família e "Tolos")
- ☐ Aceleração
- ☐ Incubação
- ☐ Subvenção (Centelha, Sebrae etc)
- ☐ Crowdfunding
- ☐ Investidor Anjo
- ☐ Seed Capital
- ☐ Venture Capital
- ☐ Private Equity
- ☐ Outro:

5. Quando a sua startup recebeu cada um desses investimentos?

Para o investimento que você ainda não buscou, marque a última opção da lista de alternativas.

[illegible]

Subvenção (Centelha, Sebrae etc)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investidor Anjo	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Seed Capital	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Venture Capital	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Private Equity	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

6. Qual o valor do maior aporte já recebido por sua startup?

- ☐ menos de 50 mil
- ☐ entre 50 e 300 mil
- ☐ entre 300 mil e 800 mil
- ☐ entre 800 mil e 2 milhões
- ☐ entre 2 e 5 milhões
- ☐ acima de 5 milhões

[Voltar](#)[Próxima](#)[Limpar formulário](#)

Já recebi ou já busquei investimento...

7. Houve due diligence para o recebimento ou pedido de investimentos em sua startup?

Para o investimento que você ainda não buscou, marque a última opção da lista de alternativas.

	Sim	Não	Não busquei/recebi esse tipo de investimento
FFF (Amigos, Família e "Tolos)	☐	☐	☐
Aceleração	☐	☐	☐
Incubação	☐	☐	☐
Subvenção (Centelha, Sebrae etc)	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐
Investidor Anjo	☐	☐	☐
Seed Capital	☐	☐	☐
Venture Capital	☐	☐	☐
Private Equity	☐	☐	☐

8. Quando você buscou ou recebeu investimentos, foi apontada alguma pendência ou não atendimento de algum aspecto ou estratégia de proteção da propriedade intelectual em sua startup?

Para o investimento que você ainda não buscou, marque a última opção da lista de alternativas.

	Sim	Não	Não busquei/recebi esse tipo de investimento
FFF (Amigos, Família e "Tolos")	☐	☐	☐
Aceleração	☐	☐	☐
Incubação	☐	☐	☐
Subvenção (Centelha, Sebrae etc)	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐
Investidor Anjo	☐	☐	☐
Seed Capital	☐	☐	☐
Venture Capital	☐	☐	☐
Private Equity	☐	☐	☐

9. Durante a negociação do investimento, sua startup foi, de alguma forma, "punida" por não proteger satisfatoriamente algum ativo intangível (marca, software, patente etc)?

Para o investimento que você ainda não buscou, marque a última opção da lista de alternativas.

	Sim	Não	Não busquei/recebi esse tipo de investimento
FFF (Amigos, Família e "Tolos)	☐	☐	☐
Aceleração	☐	☐	☐
Incubação	☐	☐	☐
Subvenção (Centelha, Sebrae etc)	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐
Investidor Anjo	☐	☐	☐
Seed Capital	☐	☐	☐
Venture Capital	☐	☐	☐
Private Equity	☐	☐	☐

10. Qual o estágio de maturidade (ideação, operação, tração e escala) da sua startup quando você negociou ou recebeu os investimentos listados abaixo?

Para o investimento que você ainda não buscou, marque a última opção da lista de alternativas.

	Ideação	Operação	Tração	Escala	Não busquei/recebi
FFF (Amigos, Família e "Tolos)	☐	☐	☐	☐	☐
Aceleração	☐	☐	☐	☐	☐
Incubação	☐	☐	☐	☐	☐
Subvenção (Centelha, Sebrae etc)	☐	☐	☐	☐	☐
Crowdfunding	☐	☐	☐	☐	☐
Investidor Anjo	☐	☐	☐	☐	☐
Seed Capital	☐	☐	☐	☐	☐
Venture Capital	☐	☐	☐	☐	☐
Private Equity	☐	☐	☐	☐	☐

11. Você sabe o que é ou entende a importância da proteção da propriedade intelectual da sua empresa?

- ☐ Sim, sei o que é e entendo a importância da PI na proteção do meu produto/tecnologia
- ☐ Não, não sei o que é e não entendo a importância da PI na proteção do meu produto/tecnologia
- ☐ Tenho noção do que seja, mas não compreendo muito bem a importância e nem o significado

12. Alguma negociação de investimento da sua startup foi mal sucedida (o investidor não quis investir) ou teve o valor de investimento reduzido por questões ligadas à propriedade intelectual?

Marque quantas alternativas você considerar adequado. Se nenhuma for adequada, escreva em "outros" ou pule essa pergunta!

- ☐ Já deixei de receber investimento por não ter marca registrada
- ☐ Já tive valor de investimento reduzido por não ter marca registrada
- ☐ Já deixei de receber investimento por não ter patente registrada
- ☐ Já tive valor de investimento reduzido por não ter patente registrada
- ☐ Já deixei de receber investimento por não ter acordo de sócios
- ☐ Já tive valor de investimento reduzido por não ter acordo de sócios
- ☐ Já deixei de receber investimento por não ter cláusulas de proteção de PI em acordo de sócios, clientes, etc
- ☐ Já tive valor de investimento reduzido por não ter cláusulas de proteção de PI em acordo de sócios, clientes, etc
- ☐ Já deixei de receber investimento por inadequação a outro ponto relacionado à PI
- ☐ Já tive valor de investimento reduzido por inadequação a outro ponto relacionado à PI
- ☐ Outro: _____

13. A marca da sua startup é registrada perante o INPI?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não, mas estamos aguardando decisão do INPI (processo em andamento)
- ☐ Não tenho conhecimento

14. Caso seja registrada (ou em processo de) a marca da sua startup foi registrada antes ou depois de algum investimento/negociação de investimento?

- ☐ Antes, por iniciativa nossa
- ☐ Depois, por iniciativa nossa
- ☐ Antes, por sugestão de um investidor
- ☐ Depois, por sugestão de um investidor
- ☐ Não se aplica

15. Caso não possua registro de marca, algum investidor já pediu/sugeriu registrar?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não tenho conhecimento

16. Você acha importante ter uma marca registrada?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não compreendo
- ☐ Outro: _____

17. Você acha que sua startup tem algum produto ou serviço (método ou técnica) inovador (exclusivo no mercado)?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não tenho conhecimento

18. Foi solicitada patente do produto ou método/técnica da pergunta anterior?

- ☐ Sim, já conseguimos
- ☐ Sim, está em andamento
- ☐ Não, por estratégia (queremos proteção para além do prazo legal)
- ☐ Não se aplica ao nosso produto ou serviço
- ☐ Não tenho conhecimento

19. Em alguma negociação de investimento, algum investidor chegou a mencionar a importância do registro de patente?

- ☐ Sim, mas decidimos não prosseguir
- ☐ Sim, mas adiamos um pouco
- ☐ Sim, mas consultamos um especialista e ele disse não ser o caso
- ☐ Não, nunca foi mencionado
- ☐ Não, porque não se aplica ao nosso produto ou serviço
- ☐ Não tenho conhecimento

20. Se a sua startup possui um aplicativo ou plataforma, vocês possuem Registro de Software (programa de computador) perante o INPI?

- ☐ Sim
- ☐ Não se aplica ao nosso produto ou serviço
- ☐ Não compreendemos a importância
- ☐ Entendemos que não tem importância
- ☐ Não tenho conhecimento

21. Algum investidor/potencial investidor já mencionou a importância do registro de software na due diligence?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não se aplica ao nosso produto ou serviço
- ☐ Não tenho conhecimento

22. Você já fez o valuation da marca da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Da marca, isoladamente, não, apenas em conjunto com todos os demais ativos
- ☐ Não tenho conhecimento

23. Já fez o valuation de algum outro ativo intelectual da sua empresa?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Isoladamente não, apenas em conjunto com todos os demais ativos
- ☐ Não tenho conhecimento

24. Algum investidor/potencial investidor já mencionou a importância de mais algum registro de propriedade intelectual no momento da due diligence?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não lembro
- ☐ Não tenho conhecimento

25. O produto ou serviço oferecido por sua startup é vendido ao mercado em forma de licença (temporária, e apenas enquanto se tem a recorrência do pagamento) ou mediante cessão definitiva (para sempre, e você não pode vender para outras pessoas/empresas)?

- ☐ Temporária, enquanto efetivar o pagamento
- ☐ Definitiva, vendo uma solução diferente para cada cliente
- ☐ Não se aplica

26. Vocês possuem Acordo entre os Sócios da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não, mas estamos elaborando

27. Vocês utilizam cláusulas de proteção da propriedade intelectual em eventuais contratos entre sócios da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não

28. Você utiliza cláusulas de proteção da propriedade intelectual nos contratos com prestadores de serviços ou CLT da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não

29. Você utiliza cláusulas de proteção da propriedade intelectual nos contratos com clientes da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não se aplica

30. Você utiliza cláusulas de sigilo nos contratos de sócios, clientes e colaboradores da sua startup?

- ☐ Sim
- ☐ Não

31. Alguma dessas cláusulas, de proteção de propriedade intelectual ou sigilo, foram mencionadas por algum investidor em eventual due diligence/negociação?

- ☐ Sim
- ☐ Não

32. Você acredita que a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo foram levadas em consideração na decisão final de investidores sobre investir ou não na sua startup?

- ☐ Sim, em todos os investimentos
- ☐ Sim, mas apenas nos investimentos de valor maior
- ☐ Não percebi essa preocupação
- ☐ Tenho certeza que não foi levado em consideração

33. Você acredita que a proteção da marca, domínio, patente, código-fonte, software e cláusulas de proteção da propriedade intelectual e sigilo foram levadas em consideração para o valor do investimento recebido?

- ☐ Sim, em todos os investimentos
- ☐ Sim, mas apenas nos investimentos de valor maior
- ☐ Não percebi essa preocupação
- ☐ Tenho certeza que não foi levado em consideração
- ☐ Outro: _____

Obrigada pelo seu tempo e contribuição!

Você acabou de contribuir para entendermos o quanto a proteção da Propriedade Intelectual tem sido relevante na realidade das startups brasileiras.

Deseja receber os resultados (relatório) desta pesquisa por e-mail?

- ☐ Sim, por favor!
- ☐ Não

Uma cópia das suas respostas será enviada para o endereço de e-mail fornecido

[Voltar](#)

[Enviar](#)

[Limpar formulário](#)

APÊNDICE C - Canvas

Parcerias-chave:	Atividades-chave:	Propostas de Valor:	Relacionamento:	Segmentos de Clientes:
1. Aceleradora Casa Azul Ventures; 2. BVA - Escritório de Advocacia especialista em assessorar investidores em operações de investimentos em Startups.	1. Compreender a situação das startups brasileiras no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual; 2. Entender o perfil dos investidores brasileiros no que diz respeito à preocupação com a proteção da PI; 3. Entender o quanto a proteção da propriedade intelectual impacta na tomada de decisão dos investidores.	1. Promover a democratização da importância da proteção da propriedade intelectual em Startups para empreendedores e investidores; 2. Facilitar operações de investimentos mais seguras para investidores.	1. Aceleradora Casa Azul Ventures; 2. Escritórios de Advocacia e outros stakeholders do ecossistema de startups; 3. Empreendedores de Startups de todo o País; 4. Investidores de todo o País.	1. Empreendedores; 2. Investidores pessoas físicas; 3. Investidores pessoas jurídicas (fundos de investimentos, aceleradoras, incubadoras, etc).

	Recursos-chave:		Canais	
	1. Dados pré-coletados, organizados e armazenados por escritórios de advocacia; 2. Questionário pré-estabelecido e objetivo destinado a investidores (pessoas físicas e jurídicas) do Brasil inteiro; 3. Entrevistas com investidores e advogados.		1. Aceleradora Casa Azul Ventures; 2. Escritórios de Advocacia diversos que trabalham em operações de investimentos em Startups; 3. Investidores de todo o País.	
Estrutura de Custos			Fonte de Receitas	
1. Orçamento próprio			1. N/A	

APÊNDICE D - Matriz SWOT (FOFA)

	AJUDA	ATRAPALHA
INTERNA (Organização)	FORÇAS: 1. Apoio de uma das maiores aceleradoras de startups do Ceará, conectada com muitos investidores brasileiros; 2. Conexão da pesquisadora com diversos grupos relacionados a empreendedores e investidores no Ceará, Nordeste e Brasil; 3. <u>Atuação</u> da pesquisadora tem muita relação com o tema da pesquisa.	FRAQUEZAS: 1. Análise de complexidade média a alta; 2. Equipe (aluno + orientadoras) pequena em comparação à quantidade de dados.
EXTERNA (Ambiente)	OPORTUNIDADES: 1. Interesse do ecossistema de Startups cearense (representado pela aceleradora Casa Azul Ventures no tema); 2. Desenvolvimento de estudo e material apto a entender o perfil do investidor no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual e, ao mesmo tempo, conhecimento do diagnóstico das startups brasileiras a respeito da proteção da propriedade intelectual.	AMEAÇAS: 1. Empreendedores e Investidores não aderirem ao questionário de pesquisa; 2. Tempo curto para coleta, análise e organização dos dados.

APÊNDICE E - Solicitação do Demandante

OFÍCIO DO DEMANDANTE

Nós, da **CASA AZUL PARTICIPAÇÕES S/A**, sociedade anônima de capital fechado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 23.895.161/0001-96, com sede estabelecida na Cidade de Fortaleza, Estado do Ceará, à Avenida Aguanambi, nº 282 – sala 10, Joaquim Távora, Fortaleza/CE, CEP 60055-402, manifestamos interesse no desenvolvimento de estudo acadêmico sobre a relevância da propriedade intelectual em operações de investimentos em startups, e solicitamos, para os devidos fins, o desenvolvimento de material didático, Relatório Técnico Conclusivo, com a finalidade de orientar nossas startups residentes na proteção da propriedade intelectual, bem como subsidiar nossa tomada de decisão, enquanto aceleradora, e a decisão de investidores integrantes do ecossistema de inovação de Fortaleza/CE e Brasil, estudo este que terá como pesquisadora **Débora Ximenes leite**, sob a orientação da Professora Glória Maria Marinho Silva e co-orientação da professora Técia Vieira Carvalho, todas integrantes do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação - PROFNIT).

O trabalho será feito com base em dados buscados juntos a investidores, escritórios de advocacia, Associação Brasileira de Startups (Abstartups), Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), dentre outros, e condiciona-se o desenvolvimento do Relatório Técnico Conclusivo ao cumprimento da pesquisadora aos requisitos das Resoluções do Conselho Nacional de Saúde e suas complementares, não fazendo uso de dados pessoais dos participantes da pesquisa, e utilizando todos os demais exclusivamente para os fins científicos, mantendo o sigilo e garantindo a não utilização das informações em prejuízo das pessoas e/ou das comunidades.

(Assinado digitalmente)

CASA AZUL PARTICIPAÇÕES S/A

MAURICIO ISAC CARDOSO

CPF 063.018.9029-69

EMAIL MAURICIO.CARDOSO@CASA AZUL.VC





Datas e horários baseados no fuso horário (GMT -3:00) em Brasília, Brasil
Sincronizado com o NTP.br e Observatório Nacional (ON)
Certificado de assinatura gerado em 03/08/2022 às 18:10:31 (GMT -3:00)

Carta de solicitação_CAV

ID única do documento: #613cb94a-be62-480d-9f09-fb544c5740e2

Hash do documento original (SHA256): ccb986a88fcd33c369b18a2911aa87a467192456099b629a1e0a37a4e4b0d

Este Log é exclusivo ao documento número #613cb94a-be62-480d-9f09-fb544c5740e2 e deve ser considerado parte do mesmo, com os efeitos prescritos nos Termos de Uso.

Assinaturas (1)

✓ **Mauricio Isac Cardoso (Participante)**
Assinou em 03/08/2022 às 15:11:11 (GMT -3:00)

Histórico completo

Data e hora	Evento
03/08/2022 às 18:10:31 (GMT -3:00)	Mauricio Cardoso solicitou as assinaturas.
03/08/2022 às 18:11:11 (GMT -3:00)	Mauricio Isac Cardoso (Autenticação: e-mail mauricio.cardoso@casaazul.vc; IP: 200.194.102.110) assinou. Autenticidade deste documento poderá ser verificada em https://verificador.contraktor.com.br . Assinatura com validade jurídica conforme MP 2.200-2/01, Art. 10º, §2.

APÊNDICE F - Artigo



REVISTA FOCO

DECLARAÇÃO

A Revista Foco, ISSN 1981-223X, avaliada pela CAPES como Qualis CAPES 2017-2022 B2, declara para os devidos fins, que o artigo intitulado "REFLEXÕES À IMPORTÂNCIA DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NAS EMPRESAS STARTUPS E ANÁLISE DE IMPACTO DO SEU TRATAMENTO NO ÂMBITO DA LEI QUE INSTITUIU O INOVA SIMPLES" de autoria de Francisca Lionelle de Lavor Alves, Isabella Quirino Leal, Débora Ximenes Leite, Cristiane Borges Braga, Márcia Helena Niza Ramalho Sobral, Gloria Maria Marinho Silva, foi publicado no v.16, n.5, p. 01-17, de 2023.

A revista é on-line, e os artigos podem ser encontrados ao acessar o link:

<https://focopublicacoes.com.br/foco/issue/view/40>

DOI: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n5-093>

Por ser a expressão da verdade, firmamos a presente declaração.

Curitiba, 18 de Maio de 2023.

Equipe Editorial



QR de validade da publicação

1981-223X

**REFLEXÕES À IMPORTÂNCIA DA PROPRIEDADE
INTELLECTUAL NAS EMPRESAS STARTUPS E ANÁLISE
DE IMPACTO DO SEU TRATAMENTO NO ÂMBITO DA LEI
QUE INSTITUIU O INOVA SIMPLES**

**REFLECTIONS ON THE TREATMENT OF INTELLECTUAL
PROPERTY IN STARTUPS COMPANIES AS ONE OF THE
BENEFITS INTRODUCED BY SIMPLE INOVA**

**REFLEXIONES SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA
PROPIEDAD INTELLECTUAL EN LAS EMPRESAS
STARTUPS Y ANÁLISIS DEL IMPACTO DE SU
TRATAMIENTO BAJO LA LEY QUE INSTITUYÓ INOVA
SIMPLES**

Francisca Lionelle de
Lavor Alves¹
Isabella Quirino Leal²
Débora Ximenes Leite³
Cristiane Borges⁴
Braga
Márcia Helena
Niza Ramalho Sobral⁵
Gloria Maria Marinho
Silva⁶

RESUMO

Este documento tem como principal objetivo promover reflexões ao tratamento da Propriedade Intelectual no âmbito empresarial, baseando-se em normas legais existentes, com fulcro na Lei Complementar nº 167/2019. Dentre outros diplomas, o Inova Simples trouxe, pela primeira vez, o conceito de startups, que são o foco principal dessa nova lei. Dentre os objetivos desta norma jurídica, está o de sanar as necessidades latentes das empresas inovadoras. A estruturação deste artigo se baseou na metodologia de pesquisa de literatura. Verificou-se que, apesar de conveniente e inovadora, a lei complementar em nada, ou muito pouco, impactou as startups no que diz respeito ao incentivo da importância da cultura da proteção da propriedade intelectual, o que veio ocorrer recentemente de forma mais significativa por meio do conhecido Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021).

Palavras-chave: Propriedade intelectual, inovação, startups, inova simples.

¹ Graduada em Direito. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE)., Av. Treze de Maio, 2081 - Benfica, Fortaleza - CE, 60040-531. E-mail: lionelle.lavor92@aluno.ifce.edu.br

² Graduada em Direito. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE)., Av. Treze de Maio, 2081 - Benfica, Fortaleza - CE, 60040-531. E-mail: isabella.quirino06@aluno.ifce.edu.br

³ Graduada em Direito. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE)., Av. Treze de Maio, 2081 - Benfica, Fortaleza - CE, 60040-531. E-mail: debora.ximenes05@aluno.ifce.edu.br

⁴ Doutora em Educação – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE)., Av. Treze de Maio, 2081 - Benfica, Fortaleza - CE, 60040-531. E-mail: cristianeborges@ifce.edu.br

⁵ Doutora em Biotecnologia Centro Universitário Ateneu (UniAteneu), Rua Antônio Gadelha, 621 - Messejana - Fortaleza Ce. Cep 60871-056. E-mail: marciahelenasobral@yahoo.com.br

⁶ Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE)., Av. Treze de Maio, 2081 - Benfica, Fortaleza - CE, 60040-531 gloriamarinho@ifce.edu.br

ABSTRACT

This document's main objective is to promote reflections on the treatment of Intellectual Property in the business sphere, based on existing legal standards, with fulcrum in Complementary Law No. 167/2019. Among other diplomas, Inova Simples brought, for the first time, the concept of startups, which are the main focus of this new law. Among the objectives of this legal rule is to address the latent needs of innovative companies. This article structure was based on the literature search methodology. It was found that, despite being convenient and innovative, the Complementary Law brought few effective results corresponding to the incentive of the importance of intellectual property's culture of protection, which happened recently in a more significant way through the well known Marco Legal das Startups (Complementary Law n° 182/2021).

Keywords: Intellectual Property, innovation, startups, inova simples.

RESUMEN

El objetivo principal de este documento es promover reflexiones sobre el tratamiento de la Propiedad Intelectual en el ámbito empresarial, a partir de las normas legales existentes, con base en la Ley Complementaria N° 167/2019. Entre otros diplomados, Inova Simples trajo, por primera vez, el concepto de startups, que son el foco principal de esta nueva ley. Entre los objetivos de esta norma legal se encuentra remediar las necesidades latentes de las empresas innovadoras. La estructura de este artículo se basó en la metodología de investigación bibliográfica. Se encontró que, a pesar de ser conveniente e innovadora, la ley complementaria no impactó, o lo hizo muy poco, a las startups en cuanto a fomentar la importancia de la cultura de protección de la propiedad intelectual, lo que recientemente se ha dado de manera más significativa debido a que a través de la conocida Marco Legal para Startups (Ley Complementaria N° 182/2021)

Palabras clave: Propiedad intelectual, innovación, startups, innovación simple.

1. INTRODUÇÃO

As inovações tecnológicas no século XXI continuam a merecer a atenção de governos, centros de pesquisas e empresas dos mais diversos setores, pois representam a oportunidade para o país de mudar o seu modelo exportador de commodities primárias, para produtos e serviços de alta

tecnologia e valor agregado, e consequentemente reduzir a importação desses produtos, impactando positivamente na balança comercial brasileira.

Com o incentivo cada vez maior à criação de Startups, com a disposição de novos diplomas legais, os direitos de propriedade intelectual ganharam importância exponencial. Essa importância vem da necessidade de garantir aos criadores de inovação a proteção necessária para o retorno dos investimentos, quase sempre de risco elevado, principalmente para empresas startups que apresentam natureza disruptiva e, não excluindo desse rol, as de caráter incremental, mesmo que estas desenvolvam atividades com certa estabilidade.

Pelo ineditismo de algumas atividades que surgem a cada dia, há a necessidade constante de atualização das legislações, para que aspectos jurídicos não acabem por dificultar o pleno desenvolvimento dessas empresas. A Lei Complementar nº 167 de 2019, prevê a criação de mecanismos de integração de bases informatizadas. Dentre estes facilitadores, está a integração do portal da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), com o Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, que além de facilitar o processo de abertura e fechamento de negócios das startups, fará a comunicação de forma automática dos conteúdos inventivos das atividades empresariais, facilitando, portanto, a proteção dessas inovações.

Para iniciar essa reflexão, este trabalho recorre a premissas teóricas ligadas às definições e aplicações da propriedade intelectual no âmbito empresarial, a fim de estabelecer a relevância da sua proteção, no que diz respeito a ativos e produtos, atuais e futuros, de modo a gerar valor para a capacidade inovativa de cada empresa.

Assim, procura-se debater como os autores conceitua startups, acompanhada de comentários a respeito do seu impacto no ecossistema de negócios brasileiro. Mostrando que o Brasil, no ano de 2019, inseriu em seu ordenamento jurídico a Lei complementar nº 169/2019, que, dentre outros títulos, corrobora para a definição legal de Startup, estabelecendo um regime diferenciado para essas empresas, qual seja, o Inova Simples.

A evolução do campo de estudos sobre propriedade intelectual, assim como as lacunas encontradas na literatura, o imperativo de maior difusão do assunto e a necessidade de aprofundar o conhecimento sobre PI para além

dos indicadores cartoriais motivaram a realização deste estudo, cujo objetivo geral é promover as reflexões ao tratamento à Propriedade Intelectual no âmbito empresarial, baseando-se em normas legais existentes, com fulcro na Lei Complementar nº 167/2019.

Após a presente pesquisa, concluiu-se que a propriedade intelectual não obstante ser um ativo muito importante em todas as empresas, muito mais o é nas conhecidas startups e inovadoras, que são criadas em torno de ativos imateriais e que por isso deve receber uma atenção especial do legislador.

Já no que diz respeito ao tratamento da Propriedade Intelectual das referidas empresas no âmbito da Lei Complementar nº 167/2019, conclui-se que a norma prevista por ela não traz nenhum benefício efetivo às empresas startups no tocante aos pedidos de registro de marca e de patentes, prevendo meramente que no site no qual se dá o cadastro das referidas empresas, haveria link de direcionamento para o site do INPI. Tal previsão não carrega consigo, a nosso ver, qualquer relevância prática. Em vez disso, o legislador poderia, por exemplo, ter garantido prioridade na análise dos pedidos e requerimento das referidas empresas.

2. A Propriedade Intelectual e a sua importância nas empresas.

De acordo com a definição dada pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual - OMPI (WIPO na sigla em inglês), no texto que a instituiu (WIPO, 1967), art. 2, VIII, a propriedade intelectual pode ser compreendida como:

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

Neste mesmo sentido, disciplina Pimentel (1994):

As diversas produções da inteligência humana e alguns institutos afins são denominadas genericamente de propriedade imaterial ou intelectual, dividida em dois grandes grupos, no domínio das artes e das ciências: a propriedade literária, científica e artística, abrangendo os direitos relativos às produções intelectuais na literatura, ciência e artes; e no campo da indústria: a propriedade industrial, abrangendo os direitos que têm por objeto as invenções e os desenhos e modelos industriais,

pertencentes ao campo industrial.

Conforme tais conceitos, os direitos relacionados à propriedade intelectual abrangem, portanto: i) os direitos autorais (poemas, filmes, músicas, programas de computador, dentre outros); e ii) a propriedade industrial (marca, patente, desenho industrial, indicação geográfica, segredo industrial e combate aos atos desleais). É, portanto, a propriedade intelectual gênero. No entanto, antes de se convencionar o referido conceito, muitos ligavam propriedade intelectual apenas aos direitos autorais, razão pela qual até hoje há uma forte tendência a este comportamento (BARBOSA, 2003).

Outros autores, no entanto, a exemplo de Paesani (2015), por meio do “Manual de Propriedade Intelectual: Direito de Autor, Direito da Propriedade Industrial e Direitos Intelectuais Sui Generis; Mello (2010), em sua obra “A Caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: Guia para empresários” e da Escola AGU-Advocacia Geral da União (2010), “Propriedade Intelectual: Conceitos e Procedimentos”, dividem a propriedade intelectual gênero em três grandes espécies, acrescentando as citadas por Barbosa(2003), a proteção sui generis (cultivares, circuito integrado e conhecimento tradicional). Este trabalho, situa-se à sui generis, tendo em vista entender que os direitos alcançados pelas cultivares, circuito integrado e conhecimento tradicional são semelhantes aos demais e recebem proteção da legislação.

E foi justamente essa percepção da necessidade de proteção da propriedade intelectual que estabeleceu tal tutela como uma área legal, constituída, desse modo, por um conjunto de tratados, normas e leis que buscam resguardar a criação humana intelectual da eventual cópia ou uso sem autorização do criador. No âmbito internacional, a Convenção da União de Paris (CUP), de 1883, é citada por muitos como o mais antigo documento internacional multilateral que tratou sobre a propriedade intelectual (FALCÃO; GUERRA; VIANA; ALMEIDA, 2010).

Após a CUP, diversos outros documentos, tais como Convenção de Berna, Acordo de Madri, Convenção de Bruxelas, Convenção de Roma, Convenção de Fonogramas, Tratado de Nairobi, Acordo de Haia, Acordo de Viena, dentre outros, foram sendo redigidos a fim de sobretudo: i) definir consensos básicos de proteção à propriedade intelectual; ii) garantir que um pedido de registro internacional; e iii) criar sistemas de classificação que organizam informações sobre invenções, marcas e desenhos industriais, facilitando a gestão da informação dos pedidos e registro de direito de propriedade intelectual (WIPO, 2020).

A OMPI, em si, surgiu apenas em 1967, constituindo-se num órgão autônomo da Organização das Nações Unidas (ONU), passando, então, a tutelar a guarda dos direitos referentes à propriedade intelectual. De 1986 a 1994, no entanto, fortaleceu-se um movimento para incluir a Propriedade Intelectual no campo do comércio internacional, culminado na criação da OMC (Organização Mundial do Comércio) que, por sua vez, originou o Acordo Geral sobre Direitos

de Propriedade Intelectual (Trips) (FALCÃO; et al, 2010).

No que diz respeito à legislação brasileira, destacam-se pelo menos dois marcos, quais sejam: a promulgação do primeiro Código de Propriedade Industrial brasileiro - Decreto lei nº 7.903/45 e a criação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), autarquia federal, em 1970. Antes disso, do século XIX até meados de 1945, foram estabelecidos inúmeros textos legais extravagantes com o objetivo de disciplinar normas a respeito de marcas, patentes e concorrência desleal.

Atualmente, a propriedade intelectual é protegida, no território brasileiro, com base em diversos diplomas legais, dentre os quais destacam-se: Lei nº 9.279/1996 (Lei da Propriedade Industrial), Lei nº 9.609/1998 (Lei do Software), Lei nº 9.610/1998 (Lei do Direito Autoral), Lei nº 10.973/2004 (Lei de Inovação), Lei nº 11.196/2005 (Lei do Bem) e as recentes Lei Complementar 167/2019 (Instituiu o Inova Simples) e Lei Complementar nº 182/2021 (Marco Legal das Startups).

Sabe-se que a propriedade intelectual nasce da capacidade de criação humana. Não obstante a isso, os direitos à propriedade intelectual, e a proteção deles, principalmente, muito interessa às empresas que, por sua vez, são compostas por seres humanos (sócios, colaboradores, prestadores de serviços, etc) que, a título gratuito ou remunerado, transferem a propriedade de tais direitos à empresa. A partir de então, as empresas podem se apropriar de tais ativos, registrando-os, para fins de proteção contra terceiros. É por meio da proteção à marca registrada, por exemplo, que uma empresa (titular da marca) conquista o direito de exclusividade do uso do seu nome, logomarca e identidade visual, podendo reclamar, judicial ou extrajudicialmente, sempre que outra empresa, sem autorização dela, utilize seus elementos marcários (da marca).

Desse modo, não demora muito para chegar-se à conclusão de que, em inúmeras empresas, a maior concentração de patrimônio diz respeito aos ativos da área de propriedade intelectual. É o caso, por exemplo, de empresas construídas a partir de um software (direito autoral - programa de computador), de empresas com produtos reconhecidos como invenção (patente), de empresas com marcas que ficaram muito conhecidas e que franquearam diversas unidades comerciais.

Sobre a importância da proteção da propriedade intelectual nas empresas, Mello (2010), em sua obra “A Caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: Guia para empresários”, pontuou:

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

A proteção da propriedade intelectual, portanto, além de proteger o reconhecimento à propriedade das criações intelectuais, permite que os criadores ou titulares da propriedade, sejam remunerados em virtude de suas criações. Ativos de propriedade intelectual legalmente protegidos podem representar, um significativo volume patrimonial da empresa.

Por essa razão, é importante que, dentro do contexto da era da economia do conhecimento, a empresa busque proteger seus ativos e produtos, atuais e futuros, de modo a gerar valor para sua capacidade inovativa. Tal processo de proteção tem, dentre outras finalidades, a de estimular novos métodos de produção, aumentar a produtividade, gerar riquezas, aumentar as possibilidades da ciência e da tecnologia e enriquecer o mundo da literatura e das artes (MELLO, 2010).

Apesar de importantes, procedimentos como os necessários para o registro de marcas e patentes, por exemplo, junto ao INPI, ainda são burocráticos, caros e, principalmente, demorados. É óbvio que, com a possibilidade da realização dos pedidos de forma virtual, muito se avançou no quesito tocante à burocracia, por exemplo, bem como à demora na espera das decisões de mérito relacionadas ao reconhecimento da exclusividade da marca e da patente. No entanto, ainda são necessárias diversas medidas a fim de possibilitar um acesso mais rápido e mais assertivo do empreendedor, principalmente, o pequeno, ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial, responsável pela salvaguarda desse tipo de ativo empresarial.

2.1 O que são startups e qual o impacto delas no ecossistema de negócios brasileiro.

Apple, Google, Microsoft, Amazon, Netflix, Facebook, Instagram, Yahoo, Twitter, LinkedIn, Dropbox, Uber, Ifood e Airbnb têm algo em comum. Essas empresas, denominadas, pelo menos em algum momento de suas trajetórias, como startups, fazem parte da gigante lista de empresas que revolucionaram a economia, o mundo corporativo e os hábitos da população mundial nos últimos anos.

Mas, o que identifica, de fato, uma startup? Base tecnológica, produtos e serviços inovadores e escaláveis, ambiente de riscos e incertezas e equipe enxuta são apontadas como algumas das principais características destas empresas. Ries (2012), por exemplo, descreveu a startup como sendo “uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. No mesmo sentido, defendeu Gitahy (2010): “modelo de negócios repetível e escalável, criado por pessoas para trabalhar em condições de extrema incerteza.”

Feigelson, Nybo, Fonseca (2018), arrolaram como características típicas de startups: i) ainda em estágio de desenvolvimento (estágio inicial) e ausente de organização; ii) perfil inovador, ou seja, ofertar um serviço que rompa com as práticas de mercado atuais; iii) significativo controle de gastos e custos; iv) produto ou serviço apresentado ao mercado pela primeira vez por meio de um MVP (produto mínimo viável); v) produto ou ideia escalável, quer dizer, fácil de

ser expandido, multiplicado, inclusive para outros mercados; vi) necessidade de investimento financeiro de terceiros ainda no estágio inicial; e vii) utilização de tecnologia em seu modelo de negócios.

Para fins regulatórios, muitos Estados têm classificado, em suas legislações, o conceito de startups, variando consideravelmente de Estado para Estado. Na Itália, por exemplo, a startup está limitada a empresas com faturamento anual de até cinco milhões de euros, que não distribuam lucros e tenham produtos ou serviços tecnológicos, dentre outras características. A França, por sua vez, estabelece em sua legislação que, para ser considerada uma startup, a empresa só pode ter até oito anos de constituição, deve ser considerada como microempresa ou empresa de pequeno porte, nos termos da legislação francesa, dentre outros aspectos (RIES, 2012).

No Brasil, o primeiro conceito de startups surgiu por intermédio da Lei Complementar nº 167/2019, que estabeleceu o Inova Simples, e a qual se destina o objeto deste trabalho científico. Com um conceito extremamente aberto e subjetivo, a referida lei assim classificou startup como uma empresa de “caráter inovador”, que desenvolve “suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes”^[1].

Posteriormente, e bem mais recente, o aclamado e aguardado Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021), em seu artigo 4º, definiu o enquadramento legal brasileiro para startups:

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.

Ao que parece, a legislação brasileira restringiu o conceito de startups a empresas em fase inicial de desenvolvimento, com o propósito de, com as políticas previstas na lei (desburocratização e simplificação de regras, sobretudo para contratação com o poder público e incentivo a investimentos externos e privados), possibilitar o crescimento das menores que, por óbvio, apresentam mais dificuldades de sobreviver no mercado competitivo.

No que diz respeito ao impacto do ecossistema de startups (ou empresas inovadoras, ou ecossistema de inovação) na economia brasileira, os números têm mostrado seu crescimento e aumento de relevância ao longo dos anos. Segundo a empresa de consultoria StartupBase, atualmente, existem pelo menos 13,6 mil startups no Brasil, sendo São Paulo o estado maior número delas. No ranking das 10 cidades brasileiras com maior número de startups, as nordestinas Salvador (207), Recife (191) e Fortaleza (170), ocupam, sucessivamente, a 8ª, 9ª e 10ª posição.

Sobre investimento de terceiros em startups, um levantamento feito pelo Inside Venture Capital, do Distrito, no primeiro semestre de 2021, revelou que, de janeiro a julho de 2021, US\$ 5,2 bilhões foram investidos em Venture Capital, em startups brasileiras. Segundo o levantamento, esse número representa um histórico, ultrapassando em 45% o total investido em todo o ano de 2020. De acordo com o mesmo estudo, o número total de aportes em startups, de janeiro a junho de 2021, foi 339 – aproximadamente 35% superior ao número de aportes de 2020.

Estima-se que a maior segurança trazida pelo Marco Legal das Startups acelere e aqueça ainda mais o mercado da inovação brasileira.

2.2 Histórico da legislação brasileira aplicada à inovação e as novidades introduzidas pelo Inova Simples.

Os pressupostos legais com o propósito de impulsionar o fomento à inovação estão previstos no texto constitucional desde o advento da Emenda Constitucional nº 85/2015, que teve como objetivo principal incluir a inovação em várias passagens da carta magna. O intuito principal é que todos os entes federativos procurem promover e estimular a inovação nas mais diversas áreas.

Os esforços para a criação de um ambiente mais propício para a disseminação da inovação resultaram no Decreto Federal nº 10.534/2020, que

instituiu a Política Nacional de Inovação e demais disposições correlatas e teve como finalidade principal dar continuidade e concretizar as disposições da Emenda Constitucional nº 85/2015 (TEIXEIRA & LOPES, 2020).

Em meio a tantas legislações vigentes, e das vindouras, nota-se que o Poder Público, nas mais diversas esferas federativas, tem incentivado a criação e o funcionamento de empreendimentos de base tecnológica. Entretanto, só recentemente o ordenamento jurídico, a nível federal, recebeu dois diplomas genuinamente voltados às Startups, quais sejam, a Lei Complementar nº 167/2019 e a Lei Complementar nº 182/2021. Ao estudo da primeira, mas precisamente nos aspectos relacionados à propriedade intelectual, é que se dedica o presente trabalho.

A Lei Complementar nº 167/2019, conhecida como Inova simples, teve seu marco com o Projeto de Lei Complementar nº 420/2014. A proposta objetivava, originalmente, alterar a Lei Complementar nº 123/2006 - Lei do Simples Nacional, no que concerne ao crédito tributário do Microempreendedor Individual - MEI ou dos enquadrados pelo Simples Nacional (ONETTO, 2020).

No ano de 2018, o Projeto passou por emendas que enfatizaram a concepção da chamada Empresa Simples de Crédito - ESC e também, já neste momento, a criação do regime do Inova Simples para Startups.

Tem-se, ademais, que um dos grandes desafios da Lei Complementar nº 167/2019 é desburocratizar o sistema de criação e fechamento de empresas no país. De forma específica, procura o legislador atualizar os ritos de criação de empresas inovadoras, com o objetivo comum existente em demais propostas legislativas, o de fomentar a criação de tecnologias e vagas de empregos qualificadas no Brasil (TEIXEIRA; LOPES, 2020).

Neste sentido, visando a facilitação da abertura e encerramento dessas empresas inovadoras, geração de emprego e renda, e conseqüentemente um aquecimento no mercado, a referida norma expressa no parágrafo § 3º, do artigo 12, que o rito “se dará de forma simplificada e automática, no mesmo ambiente digital do portal da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim)^[2]” (BRASIL, 2019).

Mais especificamente quanto à propriedade intelectual e o Instituto Nacional de Propriedade Industrial, com o mesmo objetivo de simplificação às empresas integrantes do Inova Simples, a Lei Complementar citada prevê também, no § 7º do artigo 12, que no “portal da Redesim, no espaço destinado ao preenchimento de dados do Inova Simples, deverá ser criado campo ou ícone para comunicação automática ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)” para facilitar o cadastro dos pedidos de marcas e patentes das referidas empresas.

Não obstante a norma tenha sido inserida na lei com um objetivo nobre, o de, no mínimo, demonstrar ao empreendedor das empresas enquadradas nos critérios do Inova Simples a importância do registro de suas criações sobretudo de propriedade industrial, a este estudo ela parece vaga e eivada de impactos e resultados práticos.

3. Procedimentos Metodológicos

Constitui-se em um estudo descritivo, com abordagem qualitativa e técnica de pesquisa bibliográfica. A pesquisa foi desenvolvida com o auxílio de artigos, provenientes da plataforma Google Acadêmico e Scielo. Para uma realização mais precisa, foram incluídos referenciais bibliográficos escritos em qualquer idioma.

Primeiramente, foi realizada uma pesquisa documental sobre propriedade intelectual e a sua relevância nas empresas, a descrição de startups e o seu impacto no ecossistema de negócios brasileiro e, por último, apresentado um histórico da legislação brasileira, aplicada à inovação e às novidades introduzidas pelo Inova Simples.

4. Discussões e Resultados

O presente artigo analisou precipuamente a importância da propriedade intelectual para as empresas brasileiras, bem como o Inova Simples, introduzido pela Lei Complementar nº 167/2019, como mecanismo contributivo para o crescimento e desenvolvimento do ecossistema das *startups* no Brasil, posto que, tem o intuito de desburocratizar a criação e o desenvolvimento destas empresas inovadoras.

A realização da pesquisa bibliográfica teve como objetivo identificar os benefícios introduzidos pelo Inova Simples na percepção da propriedade intelectual e consequentemente do mercado de inovação no país. A seguir, serão expostos e analisados os resultados encontrados por meio da pesquisa.

Percebe-se, já no capítulo inicial, que a propriedade intelectual é extremamente relevante no âmbito empresarial, pois, observa-se desde a década de 1940, um propósito de legislar sobre o assunto. No ano de 1945, foi promulgado o primeiro Código de Propriedade Industrial brasileiro e, posteriormente, em 1970, foi criado o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), tendo ambos funcionando como mola propulsora para que cada vez mais fosse dada ênfase à imprescindibilidade de uma legislação específica para a proteção no tocante à inovação.

Além disso, conforme narrado no segundo capítulo deste trabalho, ao longo do tempo, a regulamentação existente no arcabouço jurídico brasileiro no que diz respeito às *startups* foi se intensificando e, como resultado da necessidade de se ter um ambiente mais propício para a disseminação de tais empresas, já que, este é um ecossistema em constante expansão, foi desenvolvida a Lei Complementar nº 167/2019.

Visando acompanhar a evolução social, adveio a figura do Inova Simples que, segundo o exposto no capítulo final, tem como objetivo incentivar a criação, formalização, desenvolvimento e consolidação das startups, promovendo a união entre o processo de constituição de empresa ao registro de marca e patente, o que além de propiciar rapidez ao processo, promove, como consequência, um

aquecimento no mercado.

Os resultados da pesquisa foram obtidos por meio de artigos oriundos preferencialmente das plataformas de busca Google acadêmico e Scielo, com o auxílio das quais foram encontrados, nos últimos 10 (dez) anos, 6.874 (seis mil oitocentos e setenta e quatro) referenciais bibliográfico, selecionando-se aqueles que estavam intimamente ligados ao estudo aqui apresentado.

Além disso, por meio do radar tecnológico feito pelo INPE, observou-se que o mercado de *startups* está em constante aumento, visto que, o Marco Legal promove simplificação, desburocratização, redução de custos e incentivo à inovação, acelerando ainda o exame prioritário de marcas e patentes. O radar tecnológico demonstra que há atualmente no Brasil mais de 3.000 (três mil) startups, com destaque para o estado de São Paulo que possui 1.195 destas.

Percebe-se, portanto, que a evolução legislativa ocorrida no âmbito destas empresas é uma tentativa de acompanhar o desenvolvimento do mercado, ou seja, conseqüentemente, com o passar do tempo, a legislação vai se moldando a este cenário da modernidade. Exemplo disso, é o Inova Simples, que busca celeridade, automatização e incentivo ao crescimento das *startups*, os quais são fatores que acabam impulsionando a economia.

Vale ressaltar ainda que, conforme se evidenciou a partir do presente estudo, apesar da menção e da intenção da Lei Complementar nº 167/2019 em incentivar a proteção da propriedade industrial das referidas empresas, não teve a lei qualquer efeito prático neste ponto e desafio específico, adiando a efetivação dessa demanda para diploma legal posterior.

5.Considerações Finais.

A atualização legislativa para prever formas especiais de tratamento para startups é de grande relevância, uma vez que incentiva e possibilita uma inovação contínua dentro desse ecossistema, garantindo uma otimização do sistema, seja por meio da facilitação da abertura e extinção das empresas, ou mesmo pelo alcance na solução dos problemas gerados pela burocracia outrora instaurada.

As vantagens provocadas pela Lei Complementar nº 167/2019 impactam não só o empresário, mas a sociedade como um todo, visto que, promove benesses de forma integral. Um exemplo disso, é o estímulo à abertura de uma startup que, enquanto consequência social, contribui para o aquecimento do mercado. No entanto, no que diz respeito propriamente ao incentivo prático e ao tratamento especial da proteção da propriedade intelectual e industrial em si, até o referido diploma ainda não há avanços.

Para a construção do presente trabalho, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, com o intuito de investigar os benefícios oriundos da instituição do Inova Simples, bem como o estudo de legislações especiais à empresas startups posterior à lei complementar instituidora do Inova Simples. Pela análise e interpretação dos resultados obtidos, foi possível perceber que, apesar de a

norma supramencionada ter trazido avanços às empresas tidas como inovadoras, não o fez no que diz respeito à proteção da propriedade intelectual. Por meio do estudo verificou-se que o mercado de *startups* no Brasil está em expansão, uma vez que os números demonstram que hodiernamente existem pelo menos 13,6 mil startups no Brasil, com um investimento de US\$ 5,2 bilhões em Venture Capital, apenas nos seis primeiros meses do ano de 2021, valor que ultrapassa em 45% o total investido em todo o ano anterior - 2020. Além disso, de janeiro a junho de 2021 aumentou-se em 35% o número destas empresas. Por isso, há a necessidade de um maior estímulo por parte do Estado, que possa assegurar o crescimento e desenvolvimento desse nicho mercadológico.

Diante de tamanha expressividade e relevância, entende-se que para de fato impactar a proteção da propriedade intelectual das startups, e funcionar como uma ferramenta de potencialização do crescimento destas, a referida deveria, no mínimo prever tratamento apto a, por exemplo, priorizar os pedidos de registro de marcas e patentes das referidas empresas, com relação às demais requerentes, o que somente veio ocorrer com a chegada do recente marco legal das startups que, no § 7º do artigo 17, prevê que “o exame dos pedidos de patente ou de registro de marca [...] que tenham sido depositados por empresas participantes do Inova Simples será realizado em caráter prioritário (BRASIL, 2021).

REFERÊNCIAS

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

BRASIL. **LEI COMPLEMENTAR Nº 167 (2019)**. Brasília, 24 de abril de 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 15 jul. 2021.

Convenção que institui a organização mundial da Propriedade Intelectual - 1967. Disponível em: <http://www.direitoshumanos.usp.br/index.php/WIPO-World-Intellectual-Property-Organization-Organiza%C3%A7%C3%A3o-Mundial-de-Propriedade-Intelectual/convencao-que-institui-a-organizacao-mundial-da-propriedade-intelectual.html>

GITAHY, Y. **O que é uma startup?** Empreendedor Online – Empreendedorismo na Internet e negócios online, 2010 .

FALCÃO, J.; GUERRA, S; VIANNA, R.; ALMEIDA, R. A. (Org.). **Sociedades Empresárias**. 1. ed., Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010, p. 83.

FEIGELSON.B; NYBO E.F; FONSECA .V. C. **Direito das Startups**. São Paulo : Saraiva, 2018

MELLO, D.J. **A caminho da inovação: proteção e negócios com bens de propriedade intelectual: guia para o empresário** / Diana de Mello Jungmann, Esther Aquemi Bonetti. – Brasília: IEL, 2010.

PAESANI.L.M. **Manual de propriedade intelectual: direito de autor, direito da propriedade industrial, direitos intelectuais sui generis** / Imprensa: São Paulo, Atlas, 2015.

PIMENTEL, L. O. **Direito industrial: aspectos introdutórios**. Chapecó: Unoesc, 1994.

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

TEIXEIRA, T; LOPES, M. A. **Startups e inovação: direito no empreendedorismo**. 2a ed. Editora Manole, 2020.

ONETTO, A. P. **Lei complementar nº 167/2019: uma análise do recente instituto da empresa simples de crédito**. Curitiba: Brazilian Journal of Development, 2020. P.1

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

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

[2] A Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - Redesim foi criada pelo Governo Federal por meio da Lei Nº 11.598, de 3 de dezembro de 2007, e tem por premissas básicas: abreviar e simplificar os procedimentos para abertura de empresas e diminuir o tempo e o custo para o registro e a legalização das empresas, reduzindo a burocracia ao mínimo necessário. Ver: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/redesim/sobre-a-redesim>