

**FACULDADE VALE DO CRICARÉ
CURSO DE MESTRADO EM CIÊNCIA,
TECNOLOGIA E EDUCAÇÃO**

SINARA MARIA DE CASTRO

**A EMPRESA *STARTUP* NO CONTEXTO DO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO
CAPIXABA: LEGISLAÇÃO, FOMENTO E ENTRAVES BUROCRÁTICOS**

**SÃO MATEUS – ES
2020**

SINARA MARIA DE CASTRO

A EMPRESA *STARTUP* NO CONTEXTO DO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO
CAPIXABA: LEGISLAÇÃO, FOMENTO E ENTRAVES BUROCRÁTICOS

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em
Ciência, Tecnologia e Educação na Faculdade Vale
do Cricaré como requisito parcial para obtenção do
título de Mestre em Ciência, Tecnologia e
Educação.

Orientador: Prof. Dr. Anilton Salles Garcia

SÃO MATEUS – ES
2020

Autorizada a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na publicação

Mestrado Profissional em Ciência, Tecnologia e Educação

Faculdade Vale do Cricaré – São Mateus – ES

C355e

Castro, Sinara Maria de.

A empresa *Startup* no contexto do ecossistema de inovação capixaba: legislação, fomento e entraves burocráticos / Sinara Maria de Castro – São Mateus - ES, 2020.

201 f.: il.

Dissertação (Mestrado Profissional em Ciência, Tecnologia e Educação) – Faculdade Vale do Cricaré, São Mateus - ES, 2020.

Orientação: prof. Dr. Anilton Salles Garcia.

1. Empreendedorismo. 2. *Startup*. 3. Ecossistema de inovação. 4. Burocracia. I. Garcia, Anilton Salles. II. Título.

CDD: 658.42

Sidnei Fabio da Glória Lopes, bibliotecário ES-000641/O, CRB 6ª Região – MG e ES

SINARA MARIA DE CASTRO

**A EMPRESA STARTUP NO CONTEXTO DO ECOSISTEMA DE
INOVAÇÃO CAPIXABA: LEGISLAÇÃO, FOMENTO E ENTRAVES
BUROCRÁTICOS**

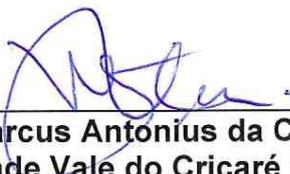
Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência, Tecnologia e Educação da Faculdade Vale do Cricaré (FVC), como requisito parcial para obtenção do título de Mestra em Ciência, Tecnologia e Educação, na área de concentração Ciência, Tecnologia e Educação.

Aprovada em 26 de junho de 2020.

COMISSÃO EXAMINADORA



Prof. Dr. Anilton Salles Garcia
Faculdade Vale do Cricaré (FVC)
Orientador



Prof. Dr. Marcus Antonius da Costa Nunes
Faculdade Vale do Cricaré (FVC)



Prof. Dr. Luciano Raizer Moura
Universidade Federal do Espírito Santos (UFES)

DEDICATÓRIA

A minha família por me apoiar nesta
jornada.

AGRADECIMENTO

Ao orientador Professor Dr. Anilton Salles Garcia pela competência e respeito com que conduziu este processo do alvorecer da ideia até a sua síntese.

À Professora Luana pelas valiosas contribuições no Exame de Qualificação.

A todos aqueles que contribuíram de alguma forma para a concretização desta pesquisa, em especial ao Excelentíssimo Governador do Estado do Espírito Santo, Sr. Renato Casagrande; à Dr.^a Cristina Engel de Alvarez, secretária da SECTI; ao Dr. Marcelo Vivacqua, Gerente de Ciência, Tecnologia e Inovação da SECTI; à Juliana Gavini Uliana, diretora de Inovação, Tecnologia e Produtividade do SESI/SENAI Espírito Santo, atuante no FindesLab; ao Sr. Samuel Graciolli, analista técnico e colaborador do SEBRAE; à Sr.^a Marina Carvalho Cortês, economista e especialista em finanças da Incubadora TecVitória; à Sr.^a Nayara Lobato da Silva de Oliveira, assistente administrativa do Núcleo de Negócios Sustentáveis Camaleão; à Sr.^a Victória Ribeiro, Cofounder & CEO da Liga Empreendedora UFES e estudante do curso de Engenharia de Petróleo da UFES em São Mateus/ES; e ao advogado Dr. Luiz Felipe Pinto Valfre, dono do escritório Valfre Advogados e da INN LAW, os quais dispuseram de um tempo para a realização das entrevistas e prestaram valiosíssimas informações que fundamentaram a elaboração do produto final deste trabalho.

À minha família e amigos queridos que acompanharam a minha trajetória desde muito tempo.

EPÍGRAFE

“A necessidade é a mãe da inovação.”

Platão

RESUMO

CASTRO, Sinara Maria de. **A Empresa *Startup* no contexto do ecossistema de inovação capixaba: legislação, fomento e entraves burocráticos.** 2020. 201 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade Vale do Cricaré, 2020.

A presente dissertação aborda os principais aspectos relacionados com o ecossistema de inovação capixaba, principalmente no que tange às empresas *startups* e aos novos incentivos ao empreendedorismo em face a burocracia encontrada na diversidade de leis que regem o tema. Desde meados do século XVIII, o termo empreendedorismo vem ganhando destaque nas relações empresariais e socioeconômicas. A imagem do empreendedor está associada àquela pessoa que procura inovar, mesmo com alto grau de risco, para aproveitar novas oportunidades e obter lucro. A partir da aplicação conjunta e integrada de novas tecnologias, os processos de produção tendem a se tornar cada vez mais eficientes, autônomos e customizáveis. Dessa forma, formou-se um mercado de grande competitividade e que exige alta capacidade de respostas em tempos cada vez mais curtos, favorecendo o nascimento de um novo modelo de empresas: as *startups*. Uma *startup* é uma empresa que nasce a partir de uma ideia inovadora em um ambiente de alto risco e de extrema incerteza sobre os resultados, buscando atingir um modelo de negócio repetível e escalável. Assim, o problema suscitado se refere a como a legislação em vigor estimula o surgimento de uma quantidade cada vez maior de empresas *startups* e como o sistema de fomento estrutura e oferece mecanismos para garantir a sustentabilidade dessas empresas. O objeto de pesquisa é o ambiente inicial de criação de uma *startup* no contexto nacional e, de forma mais específica, no Estado do Espírito Santo. O objetivo geral está delimitado na análise da legislação vigente e das políticas públicas e mecanismos de fomento voltados para as empresas *startups*. O método utilizado foi o dedutivo com a metodologia da pesquisa exploratória qualitativa, desenvolvida a partir da pesquisa bibliográfica e da legislação, com coleta de dados por meio de entrevistas semiestruturadas com representantes do poder público, da academia e do setor produtivo. Para tanto, no capítulo de desenvolvimento, apresentou-se uma breve contextualização histórica, seguida das principais normas jurídicas e da conceituação de empresa *startup*, bem como de uma explanação sobre o ecossistema de desenvolvimento desse modelo de negócio e a importância da assessoria jurídica especializada nesse ramo. No capítulo de resultados e discussão, a pesquisa de campo proporcionou a coleta de dados qualitativos, por meio de entrevistas semiestruturadas, com as quais foi possível descrever os fenômenos que envolvem a empresa *startup*. Por fim, a análise conjunta desses dados permitiu a elaboração de um guia prático de orientação para empreendedores iniciantes em empresas *startups*, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos que devem ser observados desde o início até a expansão dos negócios. Assim, aspira-se que a oferta do produto final deste trabalho contribua com o desenvolvimento socioeconômico e tecnológico, contribuindo para a geração de renda e empregos para a sociedade capixaba.

Palavras-chave: Empreendedorismo. *Startup*. Ecossistema de Inovação. Burocracia.

ABSTRACT

CASTRO, Maria de Sinara. **The Startup Company in the context of the innovation ecosystem of Espírito Santo: legislation, promotion and bureaucratic obstacles.** 2020. 201 f. Dissertation (Master) - Vale do Cricaré College, 2020.

This dissertation addresses the main aspects related to the innovation ecosystem of Espírito Santo, especially regarding startup companies and new incentives to entrepreneurship in the face of bureaucracy found in the diversity of laws governing the theme. Since the mid-18th century, the term entrepreneurship has been gaining prominence in business and socioeconomic relations. The image of the entrepreneur is associated with that person who seeks to innovate, even with a high degree of risk, to take advantage of new opportunities and make a profit. From the joint and integrated application of new technologies, production processes tend to become increasingly efficient, autonomous and customizable. Thus, a market of great competitiveness was formed and requires high capacity for answers in increasingly shorter times, favoring the birth of a new model of companies: startups. A startup is a company that is born from an innovative idea in an environment of high risk and extreme uncertainty about the results, seeking to achieve a repeatable and scalable business model. Thus, the problem raised refers to how the legislation in force stimulates the emergence of an increasing number of startup companies and how the system of fostering structure and offers mechanisms to ensure the sustainability of these companies. The research object is the initial environment of creating a startup in the national context and, more specifically, in the State of Espírito Santo. The general objective is defined in the analysis of current legislation and public policies and promotional mechanisms aimed at startup companies. The method used was the deductive with the methodology of qualitative exploratory research, developed from bibliographic research and legislation, with data collection through semi-structured interviews with representatives of the public authorities, academy, and the productive sector. To this end, in the development chapter, a brief historical contextualization was presented, followed by the main legal norms and the conceptualization of a startup company, as well as an explanation about the development ecosystem of this model of and the importance of specialized legal advice in this field. In the chapter of results and discussion, the field research provided the collection of qualitative data, through semi-structured interviews, with which it was possible to describe the phenomena involving the startup company. Finally, the joint analysis of these data allowed the elaboration of a practical guide to guidance for beginning entrepreneurs in startup companies, focusing on opportunities for promotion and legal care that must be observed from the beginning to the expansion of business. Thus, it is hoped that the offer of the final product of this work contributes to the socioeconomic and technological development, contributing to the generation of income and jobs for the society of Espírito Santo.

Keywords: Entrepreneurship. Startup, Innovation Ecosystem. Bureaucracy.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	10
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1 BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA.....	16
2.2 O ORDENAMENTO JURÍDICO PÁTRIO.....	23
2.3 AS EMPRESAS STARTUPS.....	36
2.3.1 CONCEITO.....	37
2.4 FUNDOS DE INVESTIMENTO.....	40
2.4.1 FINANCIADORA DE INOVAÇÃO E PESQUISA – FINEP.....	41
2.4.2 BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.....	42
2.4.3 CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO – CNPQ.....	43
2.4.4 FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA E INOVAÇÃO DO ESPÍRITO SANTO - FAPES.....	44
2.4.5 PROGRAMA CENTELHA.....	47
2.5 ECOSSISTEMA DE APOIO ÀS EMPRESAS STARTUP.....	49
2.5.1 START-UP BRASIL.....	51
2.5.2 A ABSTARTUPS.....	52
2.5.3 OPEN INOVATION BR.....	53
2.5.4 MOBILIZAÇÃO CAPIXABA PELA INOVAÇÃO – MCI.....	54
2.5.5 PROGRAMAS DO SISTEMA FINDES - INOVIC E FINDESLAB.....	57
2.5.6 PROGRAMA ES INOVADOR.....	59
2.5.7 VALE DA MOQUECA- VaMo.....	60
2.5.8 NÚCLEO DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS CAMALEÃO.....	61
2.5.9 PROGRAMA SEED - STARTUPS AND ENTREPRENEURSHIP ECOSYSTEM.....	62
2.6 ASSESSORIA JURÍDICA ESPECIALIZADA.....	63
3 PERCURSO METODOLÓGICO.....	67
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	71
4.1 PESQUISA DE CAMPO – ENTREVISTAS QUALITATIVAS.....	72
4.1.1 ENTREVISTA COM O EXCELENTÍSSIMO GOVERNADOR DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO, SR. RENATO CASAGRANDE.....	73
4.1.2 ENTREVISTA COM A DR.^a CRISTINA – SECRETÁRIA DE ESTADO DA	

SECTI.....	77
4.1.3 ENTREVISTA COM O DR. MARCELO VIVACQUA – GERENTE DE CIÊNCIA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO DA SECTI.....	86
4.1.4 ENTREVISTA COM JULIANA GAVINI ULIANA, DIRETORA DE INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE DO FINDESLAB.....	98
4.1.5 ENTREVISTA COM O SR. SAMUEL GRACIOLLI – ANALISTA TÉCNICO E GESTOR DE PROJETOS DE INOVAÇÃO DO SEBRAE.....	108
4.1.6 ENTREVISTA COM A SR.ª MARINA CARVALHO CÔRTEZ, ECONOMISTA E GERENTE DA INCUBADORA TECVITÓRIA.....	115
4.1.7 ENTREVISTA COM A SR.ª NAYARA LOBATO DA SILVA DE OLIVEIRA, ASSISTENTE ADMINISTRATIVA DO NÚCLEO DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS CAMALEÃO.....	120
4.1.8 ENTREVISTA COM A SR.ª VICTÓRIA RIBEIRO, COFOUNDER & CEO DA UFES LIGA EMPREENDEDORA UFES.....	125
4.1.9 ENTREVISTA COM O DR. LUIZ FELIPE PINTO VALFRE, DONO DO ESCRITÓRIO VALFRE ADVOGADOS E DA INNLAW.....	132
4.2 ANÁLISE DOS DADOS.....	140
4.3 OS PRIMEIROS PASSOS PARA INICIAR UMA STARTUP	151
4.3.1 GUIA PRÁTICO PARA INICIANTE EM EMPRESAS STARTUPS	151
4.3.2 O QUE É UMA STARTUP?	151
4.3.3 PRINCIPAIS PASSOS PARA INICIAR UMA STARTUP	152
4.3.4 STARTUPS UNICÓRNIOS BRASILEIRAS	158
4.3.5 STARTUPS DE SUCESSO DO ESPÍRITO SANTO	159
5 CONCLUSÃO.....	161
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	166
APÊNDICE - A.....	173
APÊNDICE - B.....	174

1 INTRODUÇÃO

Abrir o próprio negócio é um sonho que muitos aspiram. Ter um produto, serviço ou marca respeitados no mercado, apresentar originalidade, inovação e soluções práticas aos clientes, são objetivos comuns de quem deseja ser um empreendedor de sucesso.

Todavia, o caminho para desenvolver uma atividade empresarial é, tradicionalmente, bastante burocrático, além de demandar altos investimentos e planejamento de longo prazo, sendo necessário dispor de uma estrutura bem alicerçada e capital suficiente para a iniciação e manutenção da atividade até se despontar no mercado. Além disso, é preciso optar pela modalidade empresarial a ser adotada, sendo as mais comuns: a sociedade empresarial limitada (LTDA), a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), o empresário individual (EI) e o microempreendedor individual (MEI).

Quanto ao aspecto jurídico, cada uma dessas modalidades possui exigências específicas para iniciarem suas atividades, como o ramo de atuação, o objeto e o capital social. Tratando-se de empresas com um estabelecimento físico, também existem as exigências administrativas para funcionamento, sejam elas regras gerais (comum a todo empreendimento), ou específicas (referente a cada localidade ou ramo de negócio), procedimentos que também possuem variação de tempo e demandas burocráticas. Logo, a formalização jurídica e o cumprimento de todos os requisitos para iniciar as atividades podem apresentar uma variação de tempo considerável e determinante para o sucesso do empreendimento. No Brasil, esse o tempo médio é de 100 dias, enquanto em países mais desenvolvidos a média não passa de 5 dias (SÓLIDES, 2020, online). De acordo com relatório do Banco Mundial, entre uma lista de 190 países avaliados, o Brasil ocupa a 125ª posição no quesito tempo para se abrir uma empresa (idem).

No entanto, devido à evolução tecnológica e a necessidade de adequação a um ambiente cada vez mais competitivo e exigente, uma nova geração de empreendedores vem se destacando nos últimos anos, rompendo com o modelo tradicional de investimentos e demonstrando grande viabilidade em vários segmentos. Essa nova forma de empreender possui características peculiares e bem distintas, inclusive quanto ao nível de incerteza de sua aceitação no mercado.

Nesse aspecto, as denominadas empresas *startups* buscam oferecer novos

produtos, serviços ou soluções por meio de elucidação, aprofundamento e manutenção de uma ideia.

Segundo Oioli (2019, p. 11), uma das definições mais utilizadas para uma empresa *startup* é o conceito apresentado por Eric Ries, segundo o qual “uma *startup* é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”.

Para Vieira (2017, p. 8), a definição de empresa *startups* é a seguinte:

[...] empreendedores que, em condições de elevada incerteza, buscam atingir um modelo de negócio que seja escalável e repetível. Por escalável, entenda a capacidade de crescer, ampliar seu mercado de negócios e até mesmo nos custos da empresa. Enquanto isso, repetível é a habilidade de ampliar a sua atuação sem a necessidade de alterar muito o seu produto ou serviço para cada cliente.

Já a Associação Brasileira de *Startups* -ABS (ABS, 2020, *online*) apresenta o seguinte conceito:

Startup é uma empresa ou negócio (produto ou serviço), de base tecnológica, que nasce com uma ideia inovadora e está em busca de um modelo de negócios repetível e escalável. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em fase de desenvolvimento e pesquisa de mercados, e trabalham em um ambiente de extrema incerteza sobre resultados, modelos de negócios e mercado.

Nos conceitos apresentados, todos se referem à *startup* como um modelo de negócio repetível e escalável. Repetível é a característica relacionada com processo produtivo gerador de receita recorrente, ou seja, o modelo de produção funciona e há mercado para expansão, podendo ser multiplicado. Escalável significa a capacidade de aumentar seu faturamento sem precisar elevar proporcionalmente seus custos, reproduzindo em grandes quantidades e de forma repetida determinado produto ou serviço.

Dizendo de outra forma, as empresas *startups* nascem ideias inovadoras que precisam ser lapidadas para se transformarem em modelos viáveis economicamente, ou seja, se transformarem em produto ou serviço acessível ao seu público alvo, seguindo pela fase de experimentação em uma escala menor e com alto grau de incerteza que, sendo aceitos pelo mercado, tornam-se replicáveis e viabiliza a expansão para investimentos em larga escala, recebendo apoio de empreendedores ou se incorporando a outros empreendimentos.

Nesse sentido, as empresas *startups* veem revolucionando o mundo dos

negócios, pois enquanto as empresas tradicionais sofrem com as crises, as *startups* se utilizam das mesmas crises para criarem novas oportunidades de negócios.

Todavia, em tempos de expansão e modificação dos meios de realização de negócios inovadores que demanda celeridade de atuação em um mercado cada vez mais exigente e competitivo, não basta apenas ter uma boa ideia. É necessário ter um bom conhecimento da área que se deseja investir (*know-how*) e, conseqüentemente, uma boa assessoria jurídica para que o negócio não fique estacionado em razão de entraves legais que obstaculizem o crescimento da empresa.

Nessa perspectiva, o Brasil é, sem dúvidas, um dos países com um dos ambientes mais favoráveis ao desenvolvimento de novos produtos, serviços e soluções para negócios. É um país emergente, sendo a oitava maior economia do mundo e o maior mercado da América Latina, o qual atrai muitos investimentos estrangeiros, mantém boas relações comerciais com o mercado exterior, além de possuir um enorme potencial consumidor e diversidade de linhas de pesquisa e desenvolvimento (LABS, 2020, *online*).

Por outro lado, também é considerado um país burocrático (SÓLIDES, 2020, *online*). Existe um elevado número de leis, decretos e regulamentos que versam sobre os mais variados temas, entre eles: o setor comercial. Por haver diversas normas jurídicas sobre o ramo empresarial, muitos empreendedores e investidores se veem num emaranhado de regras que atravancam seus negócios.

Nesse contexto, as empresas *startups* são as que mais merecem atenção, pois, inicialmente, podem começar com pequenos investimentos, porém, com potencial para movimentar um enorme capital em um curto espaço de tempo caso o seu produto ou serviço seja bem aceito no mercado. Justamente nessa fase inicial que o empreendedor necessita de meios para concretizar de forma célere a sua ideia, transformando-a em um produto final replicável, apto a ser oferecido ao mercado, sendo comum encontrar algumas limitações e dificuldades jurídicas para atender a todas as necessidades legais para início da atividade empresarial. Ambas situações prolongam o tempo despendido entre a ideia inicial e o produto final, fator que pode ser altamente prejudicial ao empreendimento.

Quanto às dificuldades de investimento, uma alternativa é a busca por recursos não reembolsáveis, como os recursos disponibilizados por meio de editais de chamada pública da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), empresa pública vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC),

por meio do programa FINEP Inova (FINEP, 2020, *online*); do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) por meio do programa do Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico (BNDES Funtec) (BNDES, 2020, *online*); do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico Tecnológico (CNPq) por meio do programa INOVA Talentos em parceria com o Instituto Euvaldo Lodi (IEL) (IEL, 2020, *online*); pelos programas da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (FAPES) (FAPES, 2020, *online*); do Programa Centelha que é promovido em vários estados pelo MCTIC e pela FINEP, em parceria com CNPq e o Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa (Confap), e operado pela Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras (CERTI) (CENTELHA, 2020, *online*); e do Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia (FUNCITEC) que abriga a Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI) (FINDES, 2020, *online*). Por meio desses recursos de subvenção, o Governo visa financiar projetos inovadores que estão empenhados em desenvolver novas tecnologias (GOVERNO ES, 2020, *online*). No entanto, os projetos devem se adequar às regras preestabelecidas no edital de chamada pública, por exemplo, em alguns casos se exige que a empresa esteja juridicamente constituída.

Nesse sentido, o empreendedor deve ter consciência que várias ações que serão adotadas para o início e crescimento do negócio deverão ser norteadas pelos caminhos de vários ramos do Direito. Conforme afirma Oioli (2019, p. 16):

O Direito, nessa seara, mais uma vez será importante, seja na proteção da inovação, que muitas vezes pode ser rápida e facilmente copiada, seja nos cuidados a serem tomados na interação com o público consumidor por meios digitais, inclusive para fins de proteção contra o uso de dados. Nota-se, portanto, que entre as inúmeras acepções dadas ao termo *startup*, essas duas características – empresa em fase inicial de desenvolvimento e busca pela inovação (cuja presença é comum, embora não obrigatória) – e em relação às quais se desdobrarão outras secundárias (como a escassez de recursos, busca por investidores, ausência de processos internos estruturados, escalabilidade etc.) são fundamentais para definição do campo de aplicação do Direito. Empresas com essas características demandarão soluções que virão do Direito Comercial (sobretudo do Direito Societário e Propriedade Intelectual), Direito Civil (sobretudo o Direito dos Contratos), Direito do Trabalho, Direito Bancário e do Mercado de Capitais, Direito Tributário e, a depender do setor de atuação da *startup*, Direito Administrativo, entre outros setores com regulamentação específica.

Portanto, a assessoria jurídica especializada pode ser um diferencial determinante para o sucesso da empresa *startup*, a fim de que as etapas iniciais de experimentação e estabelecimento no mercado sejam orientadas da forma mais

adequada para que não haja qualquer impedimento ao nascimento e crescimento da empresa.

Assim, mostra-se altamente relevante uma reflexão sobre o tema, o que justifica a realização dessa pesquisa para análise aprofundada das características das empresas *startups*, bem como da legislação vigente e das políticas públicas de fomento adotadas, a fim de apontar possíveis soluções em relação aos entraves burocráticos e contribuir com o desenvolvimento econômico e sustentável dessas empresas inovadoras.

Destarte, o problema que este trabalho busca responder diz respeito a efetividade da legislação em vigor no sentido de estimular o surgimento de uma quantidade cada vez maior de empresas *startups* e como o sistema de fomento estrutura e oferece mecanismos para garantia de sustentabilidade dessas empresas.

Para tanto, buscou-se responder os seguintes questionamentos: quais os primeiros passos para desenvolver uma empresa *startup*? Quais são os modelos existentes e como podem ser desenvolvidos em harmonia com o ordenamento jurídico? De que forma as mudanças de um modelo para o outro podem comprometer o crescimento da empresa pelo excesso de burocracia? O Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação é suficiente para atender às necessidades dos novos empreendedores? Existem novos projetos de lei que visem desburocratizar e viabilizar as empresas *startups*?

Assim, o objetivo geral está delimitado em demonstrar como é a legislação e o sistema de fomento voltados para a empresa *startup* e como é o comportamento do Estado no que se refere o apoio à essas empresas frente à análise da legislação vigente e das políticas públicas voltadas para a área de empresas *start-ups*.

Já os objetivos específicos, constituem-se em:

- Realizar pesquisa de campo para identificar as ações coordenadas realizadas pelo Governo, Academia e Indústria (tríplice hélice) e os demais atores envolvidos no contexto do ecossistema de inovação capixaba;
- Averiguar as possíveis fontes de recursos para investimentos em empresas *startups*;
- Estimar o grau de importância da assessoria jurídica especializada como ferramenta apta a apontar possíveis soluções para viabilizar o crescimento rápido e saudável das empresas *startups*;
- laborar um Guia Prático de Orientação para os empreendedores iniciantes em

empresas startups, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos inerentes a esse tipo de negócio.

Com isso, espera-se contribuir com a promoção do desenvolvimento econômico do país e, principalmente do Estado do Espírito Santo, por meio de estímulo à movimentação de capital, com geração de renda, emprego e oportunidades para novas formas de realização de negócios. Motivos que impulsionam essa pesquisa e a conduz como uma forma de valorização do trabalho por meio de incentivos à inovação em um ambiente produtivo, apresentando como produto final um guia prático para a iniciação de empreendedores no ecossistema das *startups*.

Para a realização deste trabalho foi utilizado o método dedutivo com a metodologia da pesquisa exploratória qualitativa, desenvolvida a partir da pesquisa bibliográfica e da legislação, com coleta de dados por meio de entrevistas semiestruturadas com representantes do poder público, da academia e do setor produtivo.

Para tanto, no capítulo de desenvolvimento, apresentou-se uma breve contextualização histórica, apontando os principais fatos que marcaram a era do empreendedorismo. Em seguida, expôs-se as principais normas jurídicas e a conceituação de empresa *startup*, bem como uma explanação sobre o ecossistema de desenvolvimento desse modelo de negócio e a importância da assessoria jurídica especializada nesse ramo.

No capítulo de resultados e discussão, a pesquisa de campo por meio de entrevistas semiestruturadas proporcionou a coleta de dados qualitativos, com os quais foi possível descrever os fenômenos que envolvem a empresa *startup*, identificando as melhores oportunidades existentes para o desenvolvimento do empreendimento e as principais dificuldades para iniciar uma *startup*.

Por fim, a análise conjunta desses dados permitiu a elaboração de um guia prático de orientação para empreendedores iniciantes em empresas *startups*, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos que devem ser observados desde o início até a expansão dos negócios. Assim, aspira-se que a oferta do produto final deste trabalho contribua com o desenvolvimento socioeconômico e tecnológico, criando renda e empregos para a sociedade capixaba.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

Desde a Revolução Industrial ocorrida na Inglaterra na virada do século XVIII para o XIX, o mundo passou a experimentar novas formas de produzir e oferecer serviços. Surgiram novas tecnologias que proporcionaram a transição de métodos de produção artesanais para a produção em larga escala, destacando-se os novos processos de produção de ferro, o uso do vapor como fonte de energia das máquinas, além da substituição da madeira e de outros biocombustíveis pelo carvão. As inovações trouxeram uma nova perspectiva de produção, potencializando exponencialmente a capacidade de produzir de cada ramo de produção, como na área da indústria têxtil, com máquinas de tear a vapor, por exemplo.

Nesse mesmo período e ambiente de inovações, também surgiram as principais linhas de pensamento do empreendedorismo. Entre elas está a visão dos economistas, para a qual, conforme descreve Chiavenato (2007, p. 05), o empreendedorismo está associado a um modo mais contundente de inovação com influência sobre o desenvolvimento econômico. E segue:

Existe concordância entre os pesquisadores do Empreendedorismo de que os pioneiros no assunto teriam sido os autores Cantillon (1755) e Jean-Baptiste Say (1803;1815;1816). Para Cantillon, o empreendedor (entrepreneur) era aquele que adquiria a matéria-prima por um determinado preço e a revendia a um preço incerto. Ele entendia que, se o empreendedor obtivesse lucro além do esperado, isso ocorreria porque ele teria inovado (Filion, 1999). Desde o século XVIII, o autor já associava o empreendedor ao risco, à inovação e ao lucro, ou seja, ele era visto como pessoa que busca aproveitar novas oportunidades, vislumbrando o lucro e exercendo suas ações diante de certos riscos.

O economista francês Jean-Baptiste Say associou o termo empreendedor ao ramo dos negócios, sendo aquele que reúne fatores de produção e estabelece os valores dos custos e dos lucros que lhe pertencem. Por ter estabelecido os alicerces desse campo de estudo, é considerado por muitos como o “pai do empreendedorismo”.

De forma mais ampla, o termo empreendedor pode ser representado como forma de caracterizar a ação de uma pessoa que assume um risco e começa algo novo. São aquelas pessoas que possuem a capacidade de enxergar mais adiante e compreender o todo tão bem quanto as partes, o que acaba sendo decisivo no

processo de tomada de decisões rápidas.

Chiavenato (2007, p. 07) conceitua empreendedor da seguinte forma:

[...] o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado.

O economista austríaco Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) é um dos autores modernos de maior expressão dentro da teoria do empreendedorismo. Foi ele quem redefiniu o papel do empreendedor e introduziu a função de criar mudanças na alocação de recursos como própria do empreendedor, lançando assim o campo do empreendedorismo a partir dos alicerces estabelecidos pela obra de Say. Chiavenato citando Schumpeter (2007, p. 8) assevera que ele foi um dos primeiros a ressaltar papel da inovação no processo empreendedor, no que ele chamou de “destruição criativa”:

Schumpeter amplia o conceito dizendo que “o empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias”. Para ele, o empreendedor é a essência da inovação no mundo, tornando obsoletas as antigas maneiras de fazer negócios.

Conforme cita Chiavenato (2007, p. 29), Adam Smith (1937), o criador da moderna economia, definiu o empreendedor como um “proprietário capitalista, um fornecedor de capital e, ao mesmo tempo, um administrador que se interpõe entre o trabalhador e o consumidor”. E continua:

Adam Smith já dizia no século XVII que há uma mão invisível do mercado que se manifesta por meio da competição. É a lei da oferta e da procura que define como o mercado funciona. Ele queria dizer que algumas pessoas iniciam seus negócios e conseguem competir com mais sucesso que outras; estas últimas, em contrapartida, tornam-se ineficientes, perdem a corrida e desaparecem do mapa.

Assim, pode-se descrever o empreendedor como um indivíduo que possui a habilidade de identificar uma visão projetada do seu negócio além dos limites da restrição de recursos e identificar as oportunidades que outros não seriam capazes de enxergar, comprometendo-se com essa visão e se empenhado em realizá-la com sucesso.

Em um segundo momento, com o aprimoramento da transmissão da energia elétrica (1850 a 1875) e da invenção da lâmpada elétrica (Thomas Edison - 1889), novas fronteiras foram desbravadas e a expansão industrial se estendeu para países como Alemanha, França, Rússia e Itália. A invenção da locomotiva a vapor e do motor a explosão trouxeram soluções alternativas para a área de transportes, facilitando o escoamento da produção e as ligações entre pontos mais distantes em um tempo bem menor ao comparado com o transporte feito com animais.

Nesse tempo, também ocorreram modificações políticas e econômicas mundo a fora. O Feudalismo, marcado por uma economia fechada e autossuficiente de produção para consumo, já havia sido deixado para trás e o sistema Capitalista se consolidou com a Revolução Industrial. O Capitalismo é marcado pela dinâmica movimentação financeira, o emprego de mão-de-obra assalariada, a produção em massa e a preocupação com o lucro.

Assim, o desenvolvimento comercial foi se espalhando pelo mundo. Um conjunto de teorias sobre administração industrial de empresas foram desenvolvidas para que os empresários alcançassem novos patamares em seus empreendimentos, visando um modelo caracterizado pelas inovações tecnológicas, racionalização capitalista, produção e o consumo em massa.

Nesse aspecto, pode-se citar a renomada e grandiosa fábrica de automóveis "Ford Motor Company", fundada por Henry Ford (1863-1947) nos Estados Unidos, que consolidou um modo de produção em massa que ele próprio denominou de Fordismo (1914), um modelo de linha de produção semiautomática de automóveis. Esse modelo foi fundamental para a racionalização do processo produtivo e para a fabricação de baixo custo e acumulação de capital. Possui três princípios básicos: intensificação: permite dinamizar o tempo de produção; economia: tem em vista manter a produção equilibrada com seus estoques; produtividade: visa extrair o máximo da mão de obra de cada trabalhador (BEZERRA, 2019, *online*).

O aperfeiçoamento desse modelo de produção em massa, possibilitou que outros grandes empresários replicassem a ideia, marcada por altos investimentos em instalações industriais e maquinários.

A medida que novas tecnologias foram surgindo, os produtos foram se tornando mais acessíveis à grande massa da população, proporcionando um nível mais elevado de conforto à classe consumidora. Essa foi considerada a Segunda Revolução Industrial. Porém, aqueles países menos industrializados passaram a depender da

produção dos países que tiveram o desenvolvimento industrial mais acentuado.

Essa interação internacional do comércio se expandiu fortemente após a Segunda Guerra Mundial, surgindo as grandes empresas multinacionais que, ao invés de exportar os produtos produzidos na fábrica matriz, passou a instalar filiais em vários países do mundo.

Com o passar dos anos, essa forma de produção também sofreu inúmeros avanços, por meio da evolução científica e tecnológica ou industrial, bem como novas técnicas ideias e invenções, as quais foram surgindo para solucionar os novos problemas do mercado consumidor. Começava a surgir uma nova era nas negociações: a globalização.

O advento da internet (1980) e a sua popularização (1990 a 2010) foram outros grandes marcos que revolucionaram radicalmente o modo de produção, de investimento, de comunicação e de consumos de produtos e serviços. Novos segmentos surgiram com novas demandas, exigindo uma nova dinâmica de atuação e o desenvolvimento de ferramentas virtuais de trabalho.

Figueiredo (2014, p. 602) considera esse momento como a Terceira Revolução Industrial e destaca:

A terceira Revolução Industrial aconteceu na virada do século XX para o XXI, com a descoberta da tecnologia de telecomunicações e da rede virtual de informações. A descoberta, o aperfeiçoamento e a universalização de acesso à população (a chamada inclusão digital) permitiram que as distâncias físicas deixassem de ser óbice para o crescimento econômico, possibilitando um intercâmbio eficiente de dados entre as pessoas nos mais diversos recônditos do globo terrestre. É de se destacar que o grande produto das telecomunicações é o acesso célere à informação, dando aos negócios um maior grau de eficiência, por meio da celeridade com o qual estes são pactuados.

Uma das características mais marcantes da terceira revolução industrial é o desenvolvimento tecnológico por meio da internet. No contexto das comunicações, por exemplo, o aparelho telefônico evoluiu do sistema analógico para o digital, de tal maneira que não é mais utilizado apenas para conversas entre pessoas, mas um aparelho no qual se pode estar conectado permanentemente com o resto do mundo por meio da internet. Além de estar conectado, o desenvolvimento de vários aplicativos para *smartphones* promove entretenimento, serviços, ferramentas e ambientes virtuais de trabalho.

O conhecimento nunca esteve tão acessível e com tamanha rapidez. No entanto, para disponibilizá-lo surgiram empresas com a pretensão de armazenamento

de todos esses dados. A Google LLC, uma empresa multinacional americana, fundada em 1998, que oferece e desenvolve uma série serviços *online* e *software*, além de hospedar serviços, produtos e dados por meio da internet.

Nesse sentido, mudou-se também a forma de empreender. Embora o modelo tradicional de linha de produção ainda continue sendo empregado em diversos ramos, a evolução tecnológica vem cada vez mais substituindo o trabalho humano por robôs, programas e inteligência artificial. Desse modo, o próprio mercado de trabalho também sofreu forte modificação, pois a bastante tempo não basta mais o trabalhador braçal para operar um serviço mecânico na empresa. As empresas estão à procura de trabalhadores capacitados e operar as novas tecnologias exigindo uma formação mais específica de seus empregados.

A título de exemplo, destaca-se a empresa transnacional americana *Microsoft Corporation*, fundada em 1975 por Bill Gates e Paul Allen, com sede nos Estados Unidos, a qual desenvolve, fabrica, licencia, apoia e vende softwares de computador, produtos eletrônicos, computadores e serviços pessoais. Embora possua uma grande fortuna em bens móveis e imóveis, seu maior bem é o imaterial: sua imagem e o domínio de conhecimento da área tecnológica que desenvolve. Outro exemplo análogo, a empresa multinacional Apple Inc. fundada por Steve Jobs, Steve Wozniak, Ronald Wayne, em 1976, com uma enorme expressividade no mercado dos produtos eletrônicos (Apple, 2019, *online*).

Trata-se da Quarta Revolução Industrial que se caracteriza por um conjunto de tecnologias que permitem a fusão do mundo físico, digital e biológico, por meio da Manufatura Aditiva (Impressão 3D), Biologia Sintética e os Sistemas Cyber Físicos, o que tem sido chamado de Indústria 4.0. Essa inovação envolve as principais tecnologias disponíveis no mundo de troca de dados com utilização de Computação em Nuvem, Automação, Robótica, Inteligência Artificial (IA), Internet das Coisas (IoT) e *Big Data Analytcs*. A partir da aplicação conjunta e integrada dessas tecnologias, os processos de produção tendem a se tornar cada vez mais eficientes, autônomos e customizáveis (CITISYSTEMS, 2019, *online*).

Outro caso exponencial é o Facebook, empresa de mídia e rede social virtual, fundada em 04 de fevereiro de 2004, em Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos, por Mark Zuckerberg, um jovem programador que se tornou um grande empresário ao desenvolver, junto com outros amigos, o que é hoje a maior rede social do mundo. Além disso, adquiriu outras redes sociais, como Instagram e Whatsapp. (TechTudo,

2019, *online*). Mark Zuckerberg, 32 anos de idade, figura entre as 100 pessoas mais ricas e influentes do mundo (Forbes, 2010), com um patrimônio avaliado em US\$ 75,7 bilhões de dólares em janeiro de 2018 (CANALTECH, 2019, *online*).

Caminhando ainda mais nesse processo evolutivo, pode-se citar as empresas virtuais, como a Airbnb, Inc. uma empresa fundada em 2008 que atua no mercado *online* de hospedagem com atuação mundial, se tornando a maior empresa de oferecimento de hospedagem sem ter um único hotel ou pousada, atua como uma espécie de corretora que organiza e oferece várias oportunidades de hospedagens em todo o mundo, desde as mais modestas até as mais luxuosas. Para facilitar a escolha, o ambiente virtual possui diversos filtros para o cliente encontrar aquilo que procura. Depois de encontrado, efetua a reserva para a data e tempo de permanência pretendido. A empresa Airbnb Inc. recebe comissões de cada reserva. (Airbnb, 2019, *online*).

De maneira semelhante, a maior empresa de transporte urbano do mundo, não possui uma frota própria, trata-se da Uber Technologies Inc. que também é uma empresa multinacional americana fundada em 2009 por Travis Kalanick e Garrett Camp. O aplicativo desenvolvido pelos fundadores permite encontrar motoristas particulares previamente cadastrados com base na localização apontada pelo sistema de localização do *smartphone* oferecendo o serviço de transporte semelhante ao taxi tradicional (Uber, 2019, *online*). A empresa começou a venda de ações New York Stock Exchange, sendo avaliada em 382 bilhões de dólares (G1, 2019, *online*).

Toda essa revolução tecnológica também chegou ao Brasil. Com o fim da ditadura militar e a promulgação da Constituição Federal de 1988 (CF/88), o país abriu gradativamente as fronteiras econômicas para expandir as relações comerciais. Isso também proporcionou muitos investimentos estrangeiros no território nacional. Várias empresas multinacionais se instalaram no país e trouxeram tecnologias para o meio de produção.

No entanto, conforme o Índice Global de Inovação apresentado pela Universidade Cornell, INSEAD e OMPI, em 2017, que busca avaliar critérios de performance de diferentes países no quesito inovação, crescimento da produtividade, investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), educação, exportações de produtos de alta tecnologia, dentre outros tópicos, o Brasil tem caído no ranking de eficiência da inovação e se encontra na 69^o colocação entre os países mais inovadores (ABDi, 2019, *online*).

Essa constatação fez com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) elaborasse uma agenda para a Indústria 4.0 no país, instituindo, em junho de 2017, o Grupo de Trabalho para a Indústria 4.0 (GTI 4.0), o qual possui mais de 50 instituições representativas (governo, empresas, sociedade civil organizada, etc), por onde ocorreram diversas contribuições e debates sobre o aumento da competitividade das empresas brasileiras, mudanças na estrutura das cadeias produtivas, o novo mercado de trabalho, as fábricas do futuro, a massificação do uso de tecnologias digitais, *startups*, *test beds*, e as diferentes perspectivas e ações para a Indústria 4.0 no Brasil (*idem*).

No Espírito Santo, o poder público tem se mobilizado junto a outras instituições e academia para viabilizar um ambiente propício ao fortalecimento da indústria capixaba por meio da inovação. Com esse incentivo, tem se tornado um momento rico para o surgimento de *startups* nascentes em solo capixaba.

Um exemplo disso é a *fintech* PicPay, empresa criada por Anderson Chamon, Dárcio Stehling, Diogo Roberte (todos de Vitória/ES), em 2012, com a ideia de inovar e otimizar serviços do sistema financeiro, uma das primeiras *startups* do Espírito Santo a ganhar projeção nacional. O aplicativo de pagamentos digitais por meio do QR code permite utilizar o celular para enviar e receber dinheiro, pagar boletos, estabelecimentos, comprar crédito para o celular, para games *online* entre outras funcionalidades. O aplicativo já tem 12 milhões de usuários e pretende chegar a 20 milhões até julho de 2020 (PicPay, 2019, *online*).

Outro exemplo genuinamente capixaba é o Clube de Vinhos WINE, fundado por Rogério Salume, uma *startup* baseada em um modelo de negócios por assinatura, em que o cliente paga um valor fixo mensal e recebe o produto em sua casa periodicamente (WINE, 2019, *online*). A Wine já possui 140 mil assinantes e é o maior *e-commerce* de vinhos do país. O site tem hoje 450 mil usuários ativos fora assinantes, sendo que 850 mil pessoas já interagiram com a plataforma em algum momento, mesmo que para comprar uma única garrafa de vinho (EXAME, 2019, *online*).

Por todos esses aspectos e características dos empreendimentos, o ordenamento jurídico dispõe de várias normas sobre o Direito Empresarial e Comercial, de modo que, para um bom desenvolvimento de uma empresa, faz-se necessário conhecer as leis que regem o tema e se aprofundar nas nuances das oportunidades existentes.

2.2 O ORDENAMENTO JURÍDICO PÁTRIO

Embora de forma distinta, mas entrelaçados entre si, o Direito Econômico, o Direito Comercial e o Direito Empresarial regem as atividades comerciais e empresariais no país. Cada ramo possui princípios próprios e legislação específica. Da mesma forma, o ordenamento jurídico apresenta uma série de mecanismos de controle e fiscalização das atividades empresariais.

Um dos direitos e garantias fundamentais previstos no art. 5º da Constituição Federal (CF/88) é a garantia dos direitos de propriedade industrial:

Art. 5º [...]

XXIX - a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País.

Essa norma constitucional de eficácia limitada foi regulamentada pela Lei nº 9.279/1996, que dispõe sobre os direitos e obrigações relativas à propriedade industrial. Visa dar segurança jurídica e proteção aos direitos relativos à propriedade industrial, considerado o seu interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do país, por meio de concessão de registro de marca, de desenho industrial, patentes de invenção e de modelo de utilidade, bem como por meio de repressão à concorrência desleal e às falsas indicações geográficas (art. 2º).

Nesse ínterim, os empresários, empreendedores e investidores devem estar atentos ao constituírem seus negócios, pois, a depender dos requisitos legais exigidos, um negócio pode ficar travado pela burocracia existente no ordenamento jurídico pátrio. Razão pela qual surgem severas críticas ao tratamento dado pelo Estado ao novo empreendedorismo encontrado nos modelos de empresas *startups*. Em consequência disso, não raras vezes, verifica-se o insucesso das novas empresas por falta de assessoria jurídica especializada.

O setor econômico é um dos mais importantes para o desenvolvimento econômico do país. A própria Constituição Federal destina um título exclusivo para a Ordem Econômica e Financeira, traçando os princípios gerais da atividade econômica e as diretrizes do Sistema Financeiro Nacional:

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme

os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:
 I - soberania nacional; II - propriedade privada;
 III - função social da propriedade; IV - livre concorrência;
 V - defesa do consumidor;
 VI - defesa do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação;
 VII - redução das desigualdades regionais e sociais; VIII - busca do pleno emprego;
 IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.
 Parágrafo único. É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.

Com isso, o empreendedorismo tem se consolidado como importante fator de desenvolvimento social e econômico, associado principalmente à geração de emprego e renda. Alcântara (2017, p. 30) destaca em seus ensinamentos que:

No caput do art. 170, a Constituição Federal de 1988 (CF/1988) já afirma que a ordem econômica de nosso país está alicerçada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, para que, assim, possa assegurar a todos a existência digna, conforme os requisitos da justiça social.

Assim, percebe-se que o constituinte primou por estabelecer princípios estimuladores da atividade econômica financeira como forma de desenvolvimento do país na busca da redução das desigualdades regionais e sociais e do pleno emprego, resguardando a propriedade privada e sua função social, bem como os direitos do consumidor e a defesa do meio ambiente, dispensando tratamento favorecido às empresas de pequeno porte constituídas sob a égide da legislação nacional.

Segundo Masso (2013, p. 73) “a livre-iniciativa pode induzir o intérprete a uma noção falsa de total liberdade de exploração econômica, o que não é verdade, pois outros princípios a limitarão, como os da justiça social, dos direitos dos consumidores etc.” E continua:

Além do mais, deve-se contar com a atividade de regulação do Estado, cuja função é controlar e equilibrar os agentes econômicos na exploração de determinadas atividades econômicas, o que é feito por intermédio da limitação de algumas práticas e da imposição de outras. Dessa forma, o acesso ao mercado é livre, mas a permanência do agente econômico demandará o cumprimento de regras de controle de mercado, o que induz a uma necessária contraposição de valores expressos individualmente em cada um dos princípios constitucionais.

Para cada diretriz existe uma lei para regulamentar o assunto. A título de exemplo, tem-se o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990); o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei

Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006); e o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011).

Masso (*idem*) afirma ainda que:

A livre-iniciativa garante a liberdade de empreender, o que não induz a possibilidade de empreender. A simples garantia de liberdade de iniciativa não é suficiente para o estímulo à atividade produtiva. Outros fatores, como infraestrutura do sistema de transportes, do sistema tributário, do sistema registrário da atividade empresária, da política de concessão de crédito, entre outros, são os responsáveis para garantir o nível de empreendedorismo.

Conforme sustenta o autor, não basta ter garantido o direito de liberdade de iniciativa para desenvolver um bom negócio. O empreendedorismo está intimamente ligado a diversas linhas de políticas públicas que são capazes de proporcionar um ambiente com maior ou menor nível de investimentos inovadores.

Em se tratando de empresas, vale ressaltar que parte do Direito Empresarial está regulamentada pelo Código Civil, Lei nº 10.406/2002, entre os artigos 966 e 1.195, legislação que prevê as principais normas da atividade empresarial e da constituição das sociedades empresárias. Tradicionalmente, o caminho para desenvolver uma atividade empresarial é bastante burocrático e demanda de uma estrutura bem alicerçada e capital suficiente para a iniciação e manutenção da atividade até se despontar no mercado.

O art. 966 do Código Civil dispõe que:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

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

Teixeira (2016, p. 55) considera que “é correto afirmar que o empresário é um ativador do sistema econômico. Ele é o elo entre os capitalistas (que têm capital disponível), os trabalhadores (que oferecem a mão de obra) e os consumidores (que buscam produtos e serviços)”. E prossegue:

Ainda pode-se dizer que o empresário funciona como um intermediário, pois de um lado estão os que oferecem capital e/ou força de trabalho e de outro os que demandam satisfazer suas necessidades. Vale ressaltar que o conceito de empresário, a princípio, compreende a figura do empresário individual (uma só pessoa física) e da sociedade empresária (pessoa jurídica com dois ou mais sócios), que também pode ser denominada de empresário coletivo.

Além disso, o empresário precisa optar pela modalidade empresária a ser adotada em seu empreendimento, sendo as mais comuns: a sociedade empresarial limitada (LTDA), a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), o empresário individual (EI), a ME (Microempresa), a EPP (Empresa de Pequeno Porte), e o microempreendedor individual (MEI). Teixeira (*idem*) cita ainda o empresário rural e o empresário irregular, os quais “não são enquadráveis perfeitamente como espécies de empresário, uma vez que estas figuras podem se encaixar como empresário individual, sociedade empresária ou empresa individual de responsabilidade limitada.”

Em regra, a atividade empresarial é exercida em um determinado espaço físico onde estarão conjugados os bens materiais e imateriais destinados à obtenção de lucro, o chamado estabelecimento comercial. Segundo o art. 1.142 do CC/02, “considera-se estabelecimento todo complexo de bens organizado, para exercício da empresa, por empresário, ou por sociedade empresária.”

Portanto, o estabelecimento é o instrumento para o empresário exercer sua atividade, é a base física da empresa. No entanto, com a expansão da internet, cada vez mais surgem negócios totalmente virtuais, em que o próprio estabelecimento empresarial também é virtual. Consubstancia-se em um endereço eletrônico (site), um ambiente virtual em que empresário e clientes possuem acesso por meio da internet e realizam negócios em uma plataforma com diversas ferramentas.

Sobre esse ponto, Teixeira (2016, p.102) ensina que:

Recentemente surgiu o estabelecimento virtual, que é um local não físico para onde os clientes também se dirigem (não por deslocamento físico, mas, sim, por deslocamento virtual) em busca de negócios. Estabelecimento virtual é um site (sítio eletrônico). Site é o conjunto de informações e imagens alocadas em um servidor e disponibilizadas de forma virtual na internet. O acesso virtual ao site é feito por meio de um endereço eletrônico, ou melhor, pelo nome de domínio (por exemplo: www.computadorlegal.com.br). O nome de domínio identifica o estabelecimento virtual. Dessa forma, é pelo site que a atividade do empresário – atuante no comércio eletrônico – passa a ser difundida e desenvolvida, pois é nesse local virtual que os clientes podem realizar compras, por meio de um deslocamento virtual.

Desse modo, com avanço dos equipamentos informáticos e o uso da internet, o empresário poderá se valer dessas importantíssimas ferramentas no desenvolvimento da atividade empresarial, auxiliando-o na busca do lucro, pois os clientes podem adquirir produtos e serviços pela rede mundial de computadores. Assim, um nome de domínio pode ser considerado um ponto virtual, logo, passível de

proteção jurídica da mesma maneira que o ponto físico.

Em se tratando de empresas virtuais, é oportuno também destacar o Marco Regulatório da Internet, estabelecido pela Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014, o qual fixa os princípios, as garantias, os direitos e os deveres para o uso da Internet no Brasil. O art. 24, I, da lei em comento prevê a participação do setor empresarial como uma das diretrizes para a atuação da administração pública no desenvolvimento da internet no Brasil, como forma de estabelecer mecanismos de governança multiparticipativa, transparente, colaborativa e democrática, conjuntamente com a participação do governo, da sociedade civil e da comunidade acadêmica.

A Constituição ainda dedicou um capítulo específico à Ciência e Tecnologia, previsto entre os artigos 218 e 219, os quais asseguram que o Estado promoverá e incentivará o desenvolvimento científico, a pesquisa e a capacitação tecnológica.

A lei nº 10.973, de 02 de dezembro de 2004, regulamentou os artigos 218 e 219 da Constituição, e estabeleceu medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com objetivo de alcançar a capacitação, a autonomia tecnológica e o desenvolvimento industrial do país.

No mesmo ano, o legislador infraconstitucional também editou a Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, que institui as normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito dos poderes da União, dos Estados e dos Municípios. Essa lei ficou conhecida como a Lei do Bem em razão de facilitar as parcerias público-privadas por meio de contrato administrativo de concessão, nas modalidades patrocinadas ou administrativa. A Lei do Bem prevê ainda incentivos fiscais para as empresas inovadoras, bem como estabelece o Regime Especial de Tributação para Empresas Exportadoras de Serviços de Tecnologia da Informação (REPES).

Devido à grande importância do tema no cenário do desenvolvimento nacional, foi aprovada a proposta de Emenda à Constituição nº 85/2015, a qual trouxe novas diretrizes para o sistema da Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I), conforme estabelece os artigos 218, 219, 219-A e 219-B da Constituição:

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

§ 1º A pesquisa científica básica e tecnológica receberá tratamento prioritário do Estado, tendo em vista o bem público e o progresso da ciência, tecnologia e inovação.

§ 2º A pesquisa tecnológica voltará-se-á preponderantemente para a solução dos problemas brasileiros e para o desenvolvimento do sistema produtivo

nacional e regional.

§ 3º O Estado apoiará a formação de recursos humanos nas áreas de ciência, pesquisa, tecnologia e inovação, inclusive por meio do apoio às atividades de extensão tecnológica, e concederá aos que delas se ocupem meios e condições especiais de trabalho.

§ 4º A lei apoiará e estimulará as empresas que invistam em pesquisa, criação de tecnologia adequada ao País, formação e aperfeiçoamento de seus recursos humanos e que pratiquem sistemas de remuneração que assegurem ao empregado, desvinculada do salário, participação nos ganhos econômicos resultantes da produtividade de seu trabalho.

§ 5º É facultado aos Estados e ao Distrito Federal vincular parcela de sua receita orçamentária a entidades públicas de fomento ao ensino e à pesquisa científica e tecnológica.

§ 6º O Estado, na execução das atividades previstas no caput, estimulará a articulação entre entes, tanto públicos quanto privados, nas diversas esferas de governo.

§ 7º O Estado promoverá e incentivará a atuação no exterior das instituições públicas de ciência, tecnologia e inovação, com vistas à execução das atividades previstas no caput.

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

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

Art. 219-A. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão firmar instrumentos de cooperação com órgãos e entidades públicos e com entidades privadas, inclusive para o compartilhamento de recursos humanos especializados e capacidade instalada, para a execução de projetos de pesquisa, de desenvolvimento científico e tecnológico e de inovação, mediante contrapartida financeira ou não financeira assumida pelo ente beneficiário, na forma da lei.

Art. 219-B. O Sistema Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação será organizado em regime de colaboração entre entes, tanto públicos quanto privados, com vistas a promover o desenvolvimento científico e tecnológico e a inovação.

§ 1º Lei federal disporá sobre as normas gerais do Sistema Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação.

§ 2º Os Estados, o Distrito Federal e os Municípios legislarão concorrentemente sobre suas peculiaridades.

Essas novas diretrizes constitucionais estabeleceram um parâmetro unificado para a legislação a ser criada quanto ao aviamento da ampla política nacional de CT&I. Assim, após anos de luta da comunidade científica junto ao Congresso Nacional em busca da conscientização da necessidade de leis e políticas públicas que suprissem as demandas da complexidade e da abrangência do fenômeno da economia da era do conhecimento, com a dinamicidade típica do setor produtivo e do desenvolvimento tecnológico e científico, o legislador infra constitucional editou a Lei nº 13.243/2016, que consagrou o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, promovendo uma ampla reforma na legislação com fito a regulamentar e estimular o desenvolvimento

científico, a pesquisa, a capacitação científica e tecnológica e inovação, criando um ambiente mais favorável para as empresas inovadoras.

As principais alterações na Lei da de Inovação (Lei nº 10.973/2004) foram:

Art. 2º A Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, passa a vigorar com as seguintes alterações:

Art. 1º Esta Lei estabelece medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional do País, nos termos dos arts. 23, 24, 167, 200, 213, 218, 219 e 219-A da Constituição Federal.

Parágrafo único. As medidas às quais se refere o caput deverão observar os seguintes princípios:

I - promoção das atividades científicas e tecnológicas como estratégicas para o desenvolvimento econômico e social;

II - promoção e continuidade dos processos de desenvolvimento científico, tecnológico e de inovação, assegurados os recursos humanos, econômicos e financeiros para tal finalidade;

III - redução das desigualdades regionais;

IV - descentralização das atividades de ciência, tecnologia e inovação em cada esfera de governo, com desconcentração em cada ente federado;

V - promoção da cooperação e interação entre os entes públicos, entre os setores público e privado e entre empresas;

VI - estímulo à atividade de inovação nas Instituições Científica, Tecnológica e de Inovação (ICTs) e nas empresas, inclusive para a atração, a constituição e a instalação de centros de pesquisa, desenvolvimento e inovação e de parques e polos tecnológicos no País;

VII - promoção da competitividade empresarial nos mercados nacional e internacional;

VIII - incentivo à constituição de ambientes favoráveis à inovação e às atividades de transferência de tecnologia;

IX - promoção e continuidade dos processos de formação e capacitação científica e tecnológica;

X - fortalecimento das capacidades operacional, científica, tecnológica e administrativa das ICTs;

XI - atratividade dos instrumentos de fomento e de crédito, bem como sua permanente atualização e aperfeiçoamento;

XII - simplificação de procedimentos para gestão de projetos de ciência, tecnologia e inovação e adoção de controle por resultados em sua avaliação;

XIII - utilização do poder de compra do Estado para fomento à inovação;

XIV - apoio, incentivo e integração dos inventores independentes às atividades das ICTs e ao sistema produtivo." (NR).

Com o Marco Legal, buscou-se criar um ambiente mais favorável à pesquisa, desenvolvimento e inovação nas universidades, nos institutos federais de educação (IFES no caso do Espírito Santo) nos institutos e centros de pesquisa e nas empresas, estabelecendo princípios fundamentais como a promoção das atividades científicas e tecnológicas como estratégicas para o desenvolvimento econômico e social; a promoção da cooperação e interação entre os entes públicos, entre os setores público e privado e entre empresas; o estímulo à atividade de inovação nas empresas e nas instituições de ciência e tecnologia (ICTs); e a simplificação de procedimentos para

gestão de projetos de ciência, tecnologia e inovação e adoção de controle por resultados em sua avaliação.

A Lei de Inovação também passou a prever no art. 19 que:

Art. 19. A União, os Estados, o Distrito Federal, os Municípios, as ICTs e suas agências de fomento promoverão e incentivarão a pesquisa e o desenvolvimento de produtos, serviços e processos inovadores em empresas brasileiras e em entidades brasileiras de direito privado sem fins lucrativos, mediante a concessão de recursos financeiros, humanos, materiais ou de infraestrutura a serem ajustados em instrumentos específicos e destinados a apoiar atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação, para atender às prioridades das políticas industrial e tecnológica nacional. (Redação pela Lei nº 13.243, de 2016)

Para atingir esse fim, Lei nº 13.243, de 2016 incluiu o § 2º-A do art. 19 na Lei de Inovação, prevendo os instrumentos de estímulo à inovação nas empresas:

§ 2º-A. São instrumentos de estímulo à inovação nas empresas, quando aplicáveis, entre outros:

I - subvenção econômica; II - financiamento;
III - participação societária; IV - bônus tecnológico;
V - encomenda tecnológica; VI - incentivos fiscais;
VII - concessão de bolsas;
VIII - uso do poder de compra do Estado; IX - fundos de investimentos;
X - fundos de participação;
XI - títulos financeiros, incentivados ou não;
XII - previsão de investimento em pesquisa e desenvolvimento em contratos de concessão de serviços públicos ou em regulações setoriais.

Nesse ponto, os incentivos vão muito mais além do que apenas facilitar linha de crédito, por exemplo. Em verdade, trata-se de várias formas de subsídios oferecidos àqueles que estão dispostos a empreender e produzir inovações. Alguns desses capitais não são reembolsáveis, ou seja, ainda que seja uma atividade de risco o investimento destinado não comprometerá a estabilidade financeira do empreendedor.

A subvenção econômica é um instrumento de política de governo que visa financiar o desenvolvimento de novas tecnologias por meio de aplicação de recursos públicos não reembolsáveis diretamente em empresas, como forma de compartilhar com elas os custos e riscos inerentes a tais atividades inovadoras. No entanto, o projeto deve se adequar às exigências preestabelecidas nos editais. São exemplos de fundos de subvenção econômica: FINEP Inova, BNDS Funtec, CNPq Inova Talentos, FAPES TECNOVA, FAPES Centelha e FUNCITEC/MCI. Esses fundos serão mais bem detalhados a diante.

A lei também define em seu art. 2º, III-A, o papel da Incubadora:

III-A - incubadora de empresas: organização ou estrutura que objetiva estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação;

Como o próprio nome sugere, a incubadora oferece diversos recursos nos primeiros passos de uma empresa inovadora, fornecendo-lhe apoio logístico, gerencial, jurídico e tecnológico. Tudo com o fim de que essa nova empresa se produza inovações, cresça e se estabeleça no mercado.

A referida lei foi regulamentada pelo Decreto nº 9.283, de 7 de fevereiro de 2018, o qual prevê medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação tecnológica, ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento do sistema produtivo nacional e regional. Além de regular dispositivos do Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação (Lei nº 13.243/2016), o supracitado decreto regulamenta ainda dispositivos das Leis nº. 8.666/1993, nº 8.010/1990, nº 8.032/1990, e do Decreto nº 6.759/2009.

A edição do Decreto foi celebrada pelo então o ministro da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, Gilberto Kassab, em reunião no Palácio do Planalto com representantes da área da Ciência e Tecnologia. Enfatizou-se o estabelecimento de convênios para a promoção da pesquisa pública; facilitação da internacionalização de instituições científicas e tecnológicas; o aumento à interação entre estas instituições e as empresas; o incentivo da incrementação à promoção de ecossistemas de inovação, a diversificação dos instrumentos financeiros de apoio à inovação; bem como a permissão de maior compartilhamento de recursos entre entes públicos e privados.

Outros pontos também foram enfatizados, tais como a simplificação dos procedimentos de importação de bens e insumos para pesquisa, bem como os novos estímulos trazidos para a realização de encomendas tecnológicas e a flexibilização no remanejamento entre recursos orçamentários.

O então Presidente da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC), Ildeu de Castro, avaliou como positivo o regulamento do Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, inclusive, salientou ser resultado de anos de discussões:

Vemos isso como um ponto positivo para a integração maior da ciência, tecnologia e inovação no país. Temos a preocupação clara de destravar uma série de dificuldades legais que o Brasil tradicionalmente tem para a ciência

funcionar; dar mais flexibilidade para a ação da ciência é muito importante. Como essa regulamentação vai chegar na ponta, nas empresas, nas instituições de pesquisa, isso vai ser um processo de construção.

Entre os principais pontos do decreto, está a previsto no art. 19 que “os instrumentos de estímulo à inovação previstos no art. 19, § 2º-A, da Lei nº 10.973/2004, poderão ser utilizados cumulativamente por órgãos, empresas, instituições públicas ou privadas, inclusive para o desenvolvimento do mesmo projeto”.

Além disso, prevê uma série de estímulos à construção de ambientes especializados e cooperativos de inovação, como alianças estratégicas e o desenvolvimento de projetos de cooperação que envolvam empresas, Instituições de Ciência e Tecnologia (ICT's) e entidades privadas sem fins lucrativos. Essas instituições poderão apoiar: as redes e os projetos internacionais de pesquisa tecnológica; as ações de empreendedorismo tecnológico e de criação de ambientes promotores da inovação, incluídos os parques e os polos tecnológicos e as incubadoras de empresas; e a formação e a capacitação de recursos humanos qualificados (art. 3º, *caput*, §1º, I, II, III).

O decreto autoriza que as ICT's públicas integrantes da administração pública indireta, as agências de fomento, as empresas públicas e as sociedades de economia mista participem minoritariamente do capital social de empresas (art. 4º). Os Núcleos de Inovação Tecnológica (NIT) poderão ser constituídos com personalidade jurídica própria, como entidade privada sem fins lucrativos, inclusive sob a forma de fundação de apoio (art. 16).

Ademais, regulamenta medidas de aperfeiçoamento de instrumentos para estímulo à inovação nas empresas, como a encomenda tecnológica e criação de bônus tecnológico. A primeira, é uma forma de contratação direta de ICT pública ou privada com vistas à realização de atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação que envolvam risco tecnológico, para solução de problema técnico específico ou obtenção de produto, serviço ou processo inovador (art. 27). O segundo, trata-se de uma subvenção a microempresas e a empresas de pequeno e médio porte (art. 26).

O decreto também regulamentou os instrumentos jurídicos de parcerias de pesquisa: termo de outorga (art. 34), acordo de parceria (art. 35) e convênio (art. 38), ambos para pesquisa, desenvolvimento e inovação.

O limite do valor para dispensa de licitação com a finalidade de aquisição ou contratação de produto para pesquisa e desenvolvimento aumentou de R\$ 15 mil para R\$ 300 mil (art. 61). Sendo que a documentação exigida para contratação de produto para pesquisa e desenvolvimento poderá ser dispensada, no todo ou em parte, desde que para pronta entrega ou até o valor de R\$ 80 mil (art. 67).

Outra medida legislativa importante para impulsionar iniciativas inovadoras foi a edição do programa Inova Simples, estabelecido por meio da edição da Lei Complementar nº 167 de 24 de abril de 2019, que promoveu alterações na Lei Complementar nº 123/2006, que trata do Programa do Simples Nacional, criando um regime especial para as *startups* brasileiras.

O art. 65-A da LC nº 123/2006, incluído pela LC nº 167/2019, prevê que:

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

Dessa forma, o programa visa proporcionar um ambiente mais dinâmico para a formalização e desenvolvimento das empresas *startups*, concedendo alguns benefícios e tratamento diferenciado.

Para efeitos da LC nº 167/2019, as empresas que se autodeclaram *startups*, devem possuir caráter inovador que estimulam avanços tecnológicos e geração de emprego e renda, sendo classificadas em duas categorias dentro do Inova Simples de natureza incremental e de natureza disruptiva, conforme o §1º do referido artigo:

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

Entende-se de natureza incremental o negócio que visa aperfeiçoar processos ou um modelo de negócio de algo já existente. Já a natureza disruptiva se refere ao negócio que visa criar e implementar algo totalmente novo no mercado.

A Lei reconhece que as *startups* são empresas que nascem em um ambiente de incerteza e expostas a riscos, bem como necessitam passar pela fase da experimentação e validação, o que inclui a comercialização experimental antes da

distribuição efetiva e que tem como objetivo gerar faturamento:

§ 2º As startups caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita. (Incluído pela Lei Complementar nº 167, de 2019)

O tratamento diferenciado previsto no referido artigo, consiste na forma simplificada e automática de abertura e fechamento de empresas *startups*, conforme dispõe o §3º do art. 65-A supramencionado:

§ 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. (Incluído pela Lei Complementar nº 167, de 2019)

A regulamentação do regime em relação a impostos e demais obrigações será feita pelo Comitê Gestor do Simples Nacional, quando estabelecerá outras vantagens que as *startups* terão em aderir ao regime. Todavia, a lei já apresentou alguns benefícios destinados às *startups*, por exemplo, a abertura simplificada da empresa. Para constituir novas empresas pelo Inova Simples, deverão ser observados os seguintes passos (art. 65-A, §4º):

§ 4º Os titulares de empresa submetida ao regime do Inova Simples preencherão cadastro básico com as seguintes informações:

- I - qualificação civil, domicílio e CPF;
- II - descrição do escopo da intenção empresarial inovadora e definição da razão social, que deverá conter obrigatoriamente a expressão “Inova Simples (I.S.)”;
- III - autodeclaração, sob as penas da lei, de que o funcionamento da empresa submetida ao regime do Inova Simples não produzirá poluição, barulho e aglomeração de tráfego de veículos, para fins de caracterizar baixo grau de risco, nos termos do § 4º do art. 6º desta Lei Complementar;
- IV - definição do local da sede, que poderá ser comercial, residencial ou de uso misto, sempre que não proibido pela legislação municipal ou distrital, admitindo-se a possibilidade de sua instalação em locais onde funcionam parques tecnológicos, instituições de ensino, empresas juniores, incubadoras, aceleradoras e espaços compartilhados de trabalho na forma de coworking; e
- V - em caráter facultativo, a existência de apoio ou validação de instituto técnico, científico ou acadêmico, público ou privado, bem como de incubadoras, aceleradoras e instituições de ensino, nos parques tecnológicos e afins.

O pedido de abertura será feito de forma *on line* pelo portal de Rede Nacional

para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim), preenchendo os dados solicitados de identificação, razão social do negócio obrigatoriamente com o termo Inova Simples, o escopo do projeto empresarial, o local de funcionamento (que não é necessário ser exclusivo), a existência de fonte de apoio pública ou privada e a declaração de que as operações não gerarão poluição visual, sonora, urbana ou ambiental e nem tráfego intenso de veículos em determinada localidade.

Após o preenchimento de forma correta, a empresa será imediatamente formalizada e receberá um CNPJ. Além disso, é necessário que o interessado também providencie, de forma imediata, a abertura de uma conta bancária de pessoa jurídica, para fins de captação e integralização de capital, seja proveniente de aporte próprio de seus titulares ou de investidor domiciliado no exterior, de linha de crédito público ou privado e de outras fontes previstas em lei (art. 65-A, §6º).

Como as *startups* enfrentam um ambiente de incerteza e alto grau de risco, é inevitável que algumas empresas não consigam se consolidar no mercado. Dessa forma, outro benefício é a baixa simplificada da pelo Inova Simples, que também será feito pelo portal Redesim com preenchimento da autodeclaração de insucesso dos objetivos empresariais, ocorrendo a baixa imediata.

Outro benefício previsto na LC nº 167/2019 é a facilitação para o registro de marca da empresa, com previsão que o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) crie uma forma de registro simples e integrado à Redesim com o fim de proteger as ideias, marcas e/ou patentes.

Com relação aos benefícios tributários e acessórios, as *startups* farão jus aos benefícios que optantes pelo Simples como: alíquotas reduzidas para os impostos, simplificação na apuração e no pagamento dos tributos, simplificação na entrega das declarações e acesso a linhas de crédito específicas.

Outro ponto que necessitará de regulamentações é a tributação na fase de validação do negócio. Conforme o art. 65-A, §10, a LC nº 167/2019, “é permitida a comercialização experimental do serviço ou produto até o limite fixado para o MEI nesta Lei Complementar”. Esse limite corresponde a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais). No entanto, os recursos capitalizados (integralizado pelos sócios quanto aportes de terceiros, de origem pública ou privada) não constituirão renda e serão destinados exclusivamente ao custeio do desenvolvimento de projetos de *startup* (§9º).

Esses e outros benefícios serão estendidos aos negócios abertos pelo novo regime especial das *startups*. Outras regulamentações sobre o Inova Simples serão apresentadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional.

Portanto, nota-se a existência de uma vastidão de normas que regem os empreendimentos empresariais, razão pela qual o empreendedor deve estar bem assessorado para que seus investimentos tenham como resultados e boas margens de lucro. Além disso, observa-se que as normas preveem mais do que regras e obrigações. Existem excelentes oportunidades para o empreendedor somar forças e alavancar o início de seu empreendimento, basta que saiba como desenvolver seu projeto de forma a se adequar às exigências requisitos legais.

Apesar dos incentivos legais para o desenvolvimento de empresas inovadoras, também surgem os primeiros problemas vinculados à dinâmica do empreendedorismo, principalmente quando se trata de empresas *startups*.

Ocorre que a complexidade dos requisitos exigidos para fazer jus aos benefícios presentes nas mais diversas leis que regem o tema, podem fazer com que o empreendedor perca um tempo valioso para descobrir “o caminho das pedras”. Esse tempo perdido pode ser crucial, pois com a dinamicidade das inovações outra pessoa pode desenvolver um projeto semelhante e se apresentar no mercado interessado primeiro, bem como a própria demanda poderá não mais existir em razão de outros fatores.

Logo, uma assessoria jurídica especializada poderá encurtar o caminho entre a ideia e a realização do projeto de forma bem-sucedida, driblando a burocracia e com aproveitamento das mais diversas oportunidades presentes nas políticas públicas de incentivo ao desenvolvimento tecnológico e inovação, fazendo sobressair o empreendedorismo que exige o modelo de empresa *startup*.

Feitos os principais apontamentos sobre as normas do ordenamento jurídico que regem o tema, passa-se para o desenvolvimento do conceito, modelos e principais características de uma empresa *startup*.

2.3 AS EMPRESAS STARTUPS

Como destacado no tópico anterior, existem uma série de normas para regulamentar a atividade empresarial, sendo que algumas delas bem recentes, como Emenda Constitucional nº 85/2015, a Lei nº 13. 243/2016, o Decreto nº 9.283/2018 e

a LC nº 167/2019, os quais juntos formam um novo Marco Legal para a Ciência, Tecnologia e Inovação. Até então, era observado a carência demasiada de políticas públicas capazes de acompanhar adequadamente aos novos seguimentos tecnológicos, como no caso das empresas *startups*, causando o retardamento do crescimento e o desestímulo dos investidores, não sendo raras as vezes que a empresa fecha o estabelecimento por falta de mecanismos de desburocratização do ramo que atua.

Essa constatação foi reconhecida pelo então Ministro de Estado da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, Gilberto Kassab, conforme declaração feita na cartilha de divulgação do Marco Legal da CT&I:

O Brasil conseguiu constituir nas últimas duas décadas um sistema robusto de pesquisa e pós-graduação, que possibilitou avanços importantes na formação de recursos humanos e na ampliação da produção científica nacional. No entanto, o avanço da ciência brasileira não se refletiu na melhoria dos indicadores tecnológicos e de inovação nas empresas. A legislação vigente não permitiu a agilidade necessária para que o conhecimento gerado na academia pudesse ser melhor aproveitado pelo setor empresarial e pela sociedade. Um esforço da sociedade em colaboração com o Congresso Nacional culminou com a aprovação de um novo Marco Legal para a Ciência, Tecnologia e Inovação, de forma a dar a agilidade e a segurança jurídica para que o País possa tirar melhor proveito desse conhecimento.

Assim, embora tardias, as alterações legislativas representam um avanço para o empreendedorismo, sempre na busca de promover empresas inovadoras.

Nesse passo, as empresas *startups* são as que mais merecem atenção, pois, inicialmente, podem começar com pequenos investimentos, porém, com potencial para movimentar um enorme capital em um curto espaço de tempo caso o seu produto ou serviço seja bem aceito no mercado. É na fase inicial que o empreendedor necessita de meios para concretizar de forma célere a sua ideia, transformando-a em um produto final replicável, apto a ser oferecido ao mercado, sendo comum encontrar algumas limitações e dificuldades jurídicas para atender a todas as necessidades legais para início da atividade empresarial. Ambas situações prolongam o tempo despendido entre a ideia inicial e o produto final, fator que pode ser altamente prejudicial ao empreendimento.

2.3.1 CONCEITO

Faz-se necessário buscar um conceito comum sobre as empresas *startups* e

entender como funcionam e se as mudanças promovidas na legislação são capazes de suprir as necessidades desse modelo de empreendimento.

Em uma tradução livre do inglês para o português (GOOGLE, 2019, *online*), *startup* significa ‘comece’, modo imperativo afirmativo do verbo começar, transmite a ideia de ação, uma ordem para sair da inércia e realizar algo. Pode-se imaginar junção dos termos *start*, que significa início, e *up*, que significa acima, transmitindo a carga denotativa de iniciar algo acima do que já existe, uma inovação.

Em termos empresariais, faz-se necessário citar novamente o conceito que o legislador infraconstitucional atribuiu à empresa *startup* no art. 65-A, §1º, da LC nº 167/2019:

Art. 65-A [...]

§ 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.

Oioli (2019, p. 11) destaca que a legislação brasileira não trouxe uma definição clara do que seja uma empresa *startup*. Por vezes, é associada a uma pequena ou microempresa ou empresas somente voltadas a tecnologia e inovação. Porém, a empresa *startup* não se limita a nenhuma das duas categorias. Nem mesmo no exterior existe um conceito técnico ou científico para as *startups*.

O autor (*idem*) afirma que uma das definições mais utilizadas é a de Eric Reis, segundo o qual “uma *startup* é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. Embora seja um conceito pequeno e de pouca precisão, o seu significado está no que ele não diz:

Não diz nada a respeito do tamanho da empresa, da atividade ou do setor da economia. Qualquer pessoa que está criando um produto ou negócio sob condições de extrema incerteza é um empreendedor, quer saiba ou não, e independentemente do tipo de instituição. E a própria organização de uma instituição pressupõe uma série de atividades: contratação de funcionários, sua coordenação, contratação de fornecedores e criação de uma cultura empresarial que gera resultados. A ideia de produto, segundo o autor, abrange qualquer fonte de valor para as pessoas que se tornam clientes daquela *startup*. Qualquer coisa que os clientes vivenciam da interação com uma empresa deve ser considerada parte do produto daquela empresa. E tal geração de valor, ainda segundo o autor, está associada a ideia de inovação.

Conforme afirma Vieira (2017, p. 8), a definição mais adotada para as *startups* atualmente é a seguinte:

[...] empreendedores que, em condições de elevada incerteza, buscam atingir um modelo de negócio que seja escalável e repetível. Por escalável, entenda a capacidade de crescer, ampliar seu mercado de negócios e até mesmo nos custos da empresa. Enquanto isso, repetível é a habilidade de ampliar a sua atuação sem a necessidade de alterar muito o seu produto ou serviço para cada cliente.

Já a Associação Brasileira de *Startups* -ABS (ABS, 2019, *online*) apresenta o seguinte conceito:

Startup é uma empresa ou negócio (produto ou serviço), de base tecnológica, que nasce com uma ideia inovadora e está em busca de um modelo de negócios repetível e escalável. Essas empresas, geralmente recém-criadas, estão em fase de desenvolvimento e pesquisa de mercados, e trabalham em um ambiente de extrema incerteza sobre resultados, modelos de negócios e mercado.

As *startups* nascem e crescem em um ambiente dinâmico e flexível, possuindo a capacidade de oferecer serviços e soluções criativas para a coletividade. Nesse sentido, as empresas *startups* vêm revolucionando o mundo dos negócios, pois enquanto as empresas tradicionais sofrem com as crises, as *startups* se utilizam das mesmas crises para criarem novas oportunidades de negócios.

Segundo o conceito apresentado pela empresa StartSe (2019, *online*):

Uma startup é uma empresa (ou um projeto de empresa) jovem que procura ser replicável e escalável em seu modelo de negócios, normalmente apresentado em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. Embora não seja definitivamente apenas negócios digitais, uma startup necessita de inovação, para não se transformar em uma empresa de modelo tradicional.

Nos conceitos apresentados, todos se referem à *startup* como um modelo de negócio repetível e escalável. Repetível é a característica relacionada com processo produtivo gerador de receita recorrente, ou seja, o modelo de produção funciona e há mercado para expansão, podendo ser multiplicado. Escalável significa a capacidade de aumentar seu faturamento sem precisar elevar proporcionalmente seus custos, reproduzindo em grandes quantidades e de forma repetida determinado produto ou serviço.

A escalabilidade é a capacidade que uma empresa possui de funcionar com sucesso, atendendo às demandas sem perder as qualidades que lhe agregam valor enquanto se desenvolve.

No panorama do empreendedorismo atual, a escalabilidade tem sido cada vez mais valorizada. É essencial que as *startups* sejam capazes de desenvolver modelos

de negócios facilmente replicáveis, e que possam ser difundidos por meio de ações de marketing e vendas.

Portanto, é necessário discutir e debater o tratamento que deve ser dado às empresas *startups*, a fim de desenvolver um ambiente favorável a este tipo de negócio, o qual pode atrair muitos investimentos para o país, conseqüentemente, gerando emprego e renda para a sociedade.

2.4 FUNDOS DE INVESTIMENTO

Ao iniciar uma *startup* é necessário que se tenha disposição para encarar os desafios financeiros e burocráticos e também ter coragem, criatividade e ousadia para seguir em frente com o projeto.

No momento do nascimento da ideia, o empreendedor pode dispor de recursos próprios ou ainda contar com as contribuições dos cofundadores para dar os primeiros passos de desenvolvimento. Porém, o ambiente de iniciação possui um alto grau de incerteza e busca de um modelo de negócio repetível e escalável pode não acontecer, inclusive, isso poderia colocar os empreendedores em uma situação de falência. Logo, é necessário vislumbrar outras oportunidades que diminuam esse risco, tornando possível a experimentação do produto ou serviço por meio de investimentos externos. Uma das principais fontes de captação de recursos são os fundos de investimento, os quais são um tipo de aplicação financeira que reúne recursos de um conjunto de investidores (cotistas), no caso de empresas *startups*, a aposta está na consolidação do empreendimento, que se confirmado retornará parte do lucro.

Esses fundos de investimento podem ter caráter exclusivamente privado ou também pode ser oferecido por instituições públicas, como, por exemplo, a Financiadora de Inovação e Pesquisa – FINEP -, a qual tem como missão “promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil por meio do fomento público à Ciência, Tecnologia e Inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas” (FINEP, 2019, *online*).

Com esses recursos de subvenção, o Governo visa financiar o desenvolvimento de novas tecnologias, sendo que atendidas as exigências preestabelecidas, o empreendedor terá disponível recursos não reembolsáveis, ou seja, poderá executar seu projeto sem a obrigação de retornar o capital investido para a instituição financiadora, desde que sejam cumpridas as finalidades do projeto e

respeitadas as regras estabelecidas no contrato.

No caso das *startups*, um dos grandes desafios é o convencimento de investidores do potencial de crescimento escalável da empresa, pois nascem em um alto grau de incerteza. Nesse sentido, os recursos de subvenção são uma ótima alternativa para colocar em prática o projeto.

Desse modo, alguns desses fundos são mais bem detalhados a seguir.

2.4.1 FINANCIADORA DE INOVAÇÃO E PESQUISA – FINEP

A FINEP é o principal agente do programa de subvenção econômica para a inovação. Essa modalidade de apoio financeiro seleciona e apoia projetos de Ciência, Tecnologia e Inovação, apresentados por instituições científicas e tecnológicas nacionais (ICTs), com recursos originados do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT), do Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (FUNTTEL), e de convênios de cooperação com Ministérios, Órgãos e Instituições setoriais (FINEP, 2019, *online*).

Os recursos do FNDCT são utilizados para apoiar atividades de inovação e pesquisa em empresas e ICTs, nas modalidades de financiamento reembolsável, não-reembolsável e investimento, podendo ser implementados de forma direta ou descentralizada (FNDCT, 2019, *online*).

O FUNTTEL é um fundo de natureza contábil com o objetivo de estimular o processo de inovação tecnológica, incentivar a capacitação de recursos humanos, fomentar a geração de empregos e promover o acesso de pequenas e médias empresas a recursos de capital, de modo a ampliar a competitividade da indústria brasileira de telecomunicações. Além da FINEP, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) também é um dos agentes financeiros do fundo.

O Plano Inova Empresa é outro programa com participação da FINEP, o qual busca contribuir com construção de políticas tecnológicas para ajudar na elevação da produtividade da economia recebeu dotação orçamentária de R\$ 32,9 bilhões no ano de lançamento, em 2013. O plano é operado por meio de editais e engloba as modalidades de crédito, subvenção econômica e recursos não reembolsáveis para projetos em parceria entre ICTs. O Plano tem como base o incentivo a projetos de maior risco tecnológico, por meio de integração e descentralização dos instrumentos

de financiamento como crédito, subvenção econômica, projetos cooperativos empresa-universidade, recursos não reembolsáveis para centros de pesquisa e universidades e investimento em participação (FINEP, 2019, *online*).

Entre as temáticas contempladas pelo plano estão: Novos produtos a base de biocombustíveis; redes elétricas inteligentes (Smart Grids) e transmissão em ultra geração de energia através de fontes alternativas; tecnologias aplicáveis em Petróleo, Gás e Mineração; biofármacos, farmoquímicos e medicamentos; comunicações digitais sem fio, redes de transporte de dados, telessaúde, computação em nuvem e defesa cibernética; recuperação de biomas brasileiros e fomento às atividades produtivas sustentáveis de base florestal, saneamento ambiental e monitoramento de desastres ambientais (*idem*).

Percebe-se que o Plano Inova Empresas pode ser uma excelente fonte de captação de recursos para as empresas *startups*.

2.4.2 BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES

O BNDES é um órgão público federal vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e que tem como objetivo principal fomentar a atividade econômica em diferentes áreas da economia, destina recursos não reembolsáveis para apoio a investimentos de caráter social, à cultura, à inovação, a programas e projetos de ensino e pesquisa, de natureza científica ou tecnológica, a estudos técnicos para estruturação de projetos que promovam o desenvolvimento do País e à preservação do meio ambiente.

Segundo informações do BNDES (2019, *online*), destacam-se três fundos que atendem empresas com alto potencial de crescimento e que faturam até R\$ 16 milhões: Fundos Criatec - conta com um capital comprometido total de cerca de R\$ 500 milhões; Fundo Primatec - conta com um patrimônio comprometido total de R\$ 100 milhões e tem como objetivo apoiar empresas vinculadas a incubadoras ou pertencentes a parques tecnológicos; Fundo de Coinvestimento Anjo – Na primeira fase do Fundo, a estimativa é apoiar cerca de 100 *startups*, com um tíquete de investimento de R\$ 100 a 500 mil, desde que igual montante seja coinvestido por investidor-anjo. Para essa fase, o foco será em *startups* que faturam até R\$1 milhão. Aquelas que se destacarem poderão receber recursos adicionais de até R\$ 5 milhões.

Além desses três fundos, ainda existe o BNDES Garagem, o qual tem como objetivo apoiar o desenvolvimento de *startups* de base tecnológica. Está dividido em dois programas: um de Criação, com duração de 4 meses, voltado a empreendedores que querem tirar suas ideias do papel; e o de Aceleração, com duração de 6 meses, destinado a *startups*, já em operação, que desejam crescer e ganhar o mercado (*idem*).

Outra opção é o BNDES Funtec, esse programa oferece apoio financeiro não reembolsável a projetos de pesquisa aplicada, desenvolvimento tecnológico e inovação executados por Instituições Tecnológicas (IT) em parceria com empresas, a fim de levar o conhecimento da academia ao mercado, estimulando o desenvolvimento tecnológico e a inovação de interesse estratégico para o País. A seleção ocorre de acordo com os focos de atuação divulgados anualmente pelo BNDES (FUNTEC, 2019, *online*).

2.4.3 CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO - CNPQ

O Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) é uma agência do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), tem como principais atribuições fomentar a pesquisa científica e tecnológica, atuar na formulação de suas políticas, contribuindo para o avanço das fronteiras do conhecimento, o desenvolvimento sustentável e a soberania nacional e incentivar a formação de pesquisadores brasileiros. Sua atuação contribui para o desenvolvimento nacional e o reconhecimento das instituições de pesquisa (CNPq, 2019, *online*).

O CNPq possui um programa em parceria com o Instituto Euvaldo Lodi (IEL) chamado Inova Talentos. Esse programa busca beneficiar estudantes e recém-formados por meio de fornecimento de bolsas para criação de projetos de inovação nas empresas e institutos privados de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Os projetos são selecionados, os alunos capacitados e inseridos no mercado profissionais, com objetivo de ampliar o quadro de profissionais em atividades de inovação.

Vale destacar que o IEL prepara as empresas brasileiras para um ambiente de alta competitividade, oferecendo soluções em gestão corporativa, educação empresarial e desenvolvimento de carreiras, implementando soluções inovadoras e customizadas às necessidades de cada empresa e cadeia de valor. O Instituto é

responsável pela coordenação executiva da Mobilização Empresarial pela Inovação (MEI), movimento liderado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) e pelas principais lideranças empresariais nacionais para fortalecer e ampliar a inovação no Brasil. Esse movimento busca se adequar à chamada Indústria 4.0, que vem revolucionando o setor industrial, tanto que já está sendo considerado a quarta revolução industrial (IEL, 2019, *online*).

2.4.4 FUNDAÇÃO DE AMPARO À PESQUISA E INOVAÇÃO DO ESPÍRITO SANTO - FAPES

A Fundação de Amparo à Pesquisa do Espírito Santo – FAPES, pessoa jurídica de Direito Público, criada pela Lei Complementar nº 290, de 23 de junho de 2004, reorganizada pela Lei Complementar nº 490, de 21 de julho de 2009, e teve sua denominação alterada pela Lei Complementar nº 731, de 13 de dezembro de 2013, que também reorganizou a estrutura organizacional básica da fundação, a qual passou a se denominar Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo – FAPES.

A FAPES é uma autarquia vinculada à Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional (SECTI), que cumpre as diretrizes da política estadual de Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I). Suas principais atribuições são: operacionalizar o apoio institucional, financeiro e técnico a programas e projetos de promoção do desenvolvimento científico, tecnológico e de inovação às instituições públicas e privadas de CT&I; gerir o Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia (FUNCITEC) e captar recursos financeiros e construir parcerias para desenvolvimento de PD&I no Estado do Espírito Santo.

O FUNCITEC foi criado com a finalidade de prestar apoio financeiro a programas e projetos de interesse para o desenvolvimento científico e tecnológico do Estado do Espírito Santo. Está previsto na Lei Estadual nº 4.778, de 07 de junho de 1993 estabelece os princípios e os mecanismos de formulação da Política Estadual de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, constitui o Sistema Estadual de Tecnologia e institui o Plano Estadual de Desenvolvimento Científico e Tecnológico. Essa lei sofreu alterações.

Essa lei sofreu alterações por meio da Lei Complementar nº 289, de 23 de junho de 2004, que criou a Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia – SECT, com os

objetivos de implementar a Política Estadual de Ciência e Tecnologia e coordenar o Sistema Estadual de Ciência e Tecnologia – SISECT, bem como reestruturou o SISECT, com a atribuição de promover o desenvolvimento científico e tecnológico do Estado.

Em 2012, houve uma nova alteração por meio da Lei Complementar nº 642, de 15 de outubro de 2012, a qual dispõe sobre medidas de incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica em ambientes produtivos. Por fim, foi instituído o Fundo de Desenvolvimento das Atividades Produtivas Inovadoras – FDI, de natureza jurídica de direito público, com a finalidade de prestar apoio institucional, financeiro e técnico a empresas, programas e projetos que tenham por finalidade precípua a inovação, conforme a Lei Complementar nº 806, de 03 de setembro de 2015.

Apesar de todas essas significativas mudanças, o Marco Regulatório da Ciência, Tecnologia e Inovação brasileira, consubstanciado na EC nº 85/2015, Lei nº 13.246/2016 e o Decreto nº 9283/2018, trouxe uma nova dimensão para o incentivo à inovação. Pensando nisso, a SECTI vem promovendo debates por meio de *workshops* e Audiência Pública sobre a ‘Nova Lei da Inovação Capixaba’, para fomentar discussões sobre a reestruturação da Lei de Inovação Estadual (Governo ES, 2019, *online*).

O Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES) é o responsável pela gestão financeira do FUNCITEC, especialmente na liberação dos recursos após a autorização. Para receber apoio do Fundo (BANDES, 2019, *online*), é necessário que os programas e projetos sejam relacionados com:

A implantação e o fortalecimento da infraestrutura física e técnica indispensável à realização de atividades inerentes ao desenvolvimento científico e tecnológico;
A produção e a difusão de conhecimentos técnico-científicos;
O desenvolvimento, a adaptação e a transferência de tecnologia; A capacitação técnica e científica de recursos humanos.

Entre as modificações legislativas mais importante para destinar capital ao fundo, a recente Lei Estadual nº 10.851/2018 alterou a Lei nº 10.630, de 28 de março de 2017 e a Lei nº 7.000, de 27 de dezembro de 2001, que dispõe sobre o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS, para estender o prazo dos incentivos e benefícios fiscais de 1º de junho de 2018 até 31 de maio de 2020 e fixar a declaração e o recolhimento adicional, o valor decorrente da

aplicação do percentual de 5% (cinco por cento) sobre o montante de recolhimento do ICMS das empresas que estão inscritas nos programas de incentivos fiscais InvestES e CompetES (art. 1º da Lei nº 10.851/2018).

Com essa modificação, o então Governador do Estado, Paulo Cesar Hartung Gomes, baixou o Decreto nº 4.283 - R, de 10 de julho de 2018, que regulamenta a aplicação dos recursos previstos no art. 1º da Lei nº 10.851, de 04 de junho de 2018, determinando que:

Art. 1º Os recursos financeiros decorrentes da previsão constante do art. 1º da Lei nº 10.851, de 04 de junho de 2018, serão depositados no Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia – FUNCITEC, em subconta específica denominada FUNCITEC/MCI (Mobilização Capixaba pela Inovação), e utilizados no fomento de medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, nos termos da legislação vigente.

§ 1º Do total de recursos destinados ao FUNCITEC/MCI serão aplicados, no mínimo, 50% (cinquenta por cento), na modalidade de subvenção econômica, em projetos de inovação no setor produtivo.

§ 2º Os recursos financeiros tratados no caput deverão ser transferidos à subconta do FUNCITEC/MCI até o décimo-quinto dia do mês subsequente ao seu recebimento.

§ 3º Os rendimentos das aplicações financeiras gerados por recursos depositados na subconta do FUNCITEC/MCI deverão retornar à mesma subconta.

Art. 2º Fica constituído, no âmbito da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo – FAPES, o Comitê Diretivo do FUNCITEC/MCI, de caráter consultivo e deliberativo, a quem competem as decisões relativas à administração geral, programas e projetos do FUNCITEC/MCI.

Portanto, o FUNCITEC passou a ter a provisão específica de recursos para Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI), um Fundo de Inovação visando fomentar as demandas em inovação do setor produtivo, sendo denominado FUNCITEC/MCI.

Segundo declaração do então diretor presidente da FAPES, José Antônio Buffon, em entrevista concedida ao Jornal GAZETAONLINE (2019, *online*) a medida irá beneficiar, principalmente, o setor metalmecânico do Estado e outras empresas que fornecem equipamentos para a cadeia de exploração do petróleo e gás:

Startups que trabalham com automação, robótica, nanotecnologia e biotecnologia também devem ser priorizadas. Todo mês deve 'pingar' R\$ 3 milhões a R\$ 4 milhões na conta do fundo, o que vai resolver problemas de oportunidades do setor produtivo. Vamos estabelecer um valor máximo, para democratizar o recurso, mas teremos o cuidado de não colocar valores mínimos muito baixos, para não pulverizar o dinheiro e acabar não desenvolvendo soluções.

O então secretário de Desenvolvimento Econômico, José Eduardo de Azevedo, destacou que (*idem*) “Tudo isso vai ser definido pelo comitê. A proposta visa permitir

que novas empresas e *startups* possam identificar oportunidades para inovar dentro da nossa cadeia produtiva”.

A Federação das Indústrias do Espírito Santo (FINDES) manifestou apoio à criação do fundo, sendo que o presidente da FINDES, Leo de Castro, destacou que (*idem*):

O Estado já conta com uma boa estrutura logística, posição geográfica e gestão organizada, mais ainda peca no incentivo à inovação. De acordo com um ranking da revista The Economist, o Espírito Santo está em 14º lugar entre os Estados com melhor ambiente para inovar. Nós acreditamos na inovação para um novo ciclo de desenvolvimento do Estado. O fundo é fundamental para que essas ideias se transformem em produtos e chegue ao consumidor final, pode ser da indústria, pode ser do comércio ou pode ser do agronegócio. É um veículo para financiar várias iniciativas no Estado.

Vale ressaltar que a Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI) é uma ação conjunta e alinhada de iniciativa e articulação de representantes do Setor Produtivo (Arcelormittal, Vale, Fibria e Sistema Findes); Governo do Estado e Academia (UFES, IFES e UVV) que, por meio de parcerias, direciona e impulsiona as diversas ações no ecossistema de inovação capixaba (FINDES, 2019, *online*).

O FUNCITEC/MCI disponibilizou recursos de até R\$ 16 milhões já para 2018, com uma previsão de aporte total de aproximadamente R\$ 80 milhões até dezembro de 2020. O Comitê Diretivo do Fundo criou 7 Grupos Temáticos formados pelos idealizadores da ação e membros do ecossistema com objetivo de apontarem os mais importantes setores da economia capixaba e as respectivas demandas de inovação para nortear os editais destinados ao desenvolvimento de soluções inovadoras (*idem*).

Dessa forma, o FUNCITEC/MCI é uma das excelentes oportunidades para o desenvolvimento de projetos inovadores na indústria, o que pode favorecer o surgimento de várias *startups* no estado.

2.4.5 PROGRAMA CENTELHA

O Programa Centelha é promovido pelo Governo Federal em vários estados por meio do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC) e pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e o Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa (Confap), operada pela Fundação CERTI. A iniciativa é resultado de uma ação cooperada de parceiros do Ecossistema

de Inovação de todo o Brasil e oferece capacitações, recursos financeiros e suporte para transformar ideias inovadoras em negócios de sucesso. Visa estimular a criação de empreendimentos inovadores e disseminar a cultura empreendedora no Brasil (CENTELHA, 2019, *online*).

O programa tem o apoio de instituições como a Associação Brasileira de *Startups* (Abstartups), que representa as *startup* brasileiras (ABSTARTUPS, 2019, *online*); a Amazon Web Services (AWS), uma plataforma de nuvem que oferece mais de 165 serviços completos de datacenters em todo o mundo (AWS, 2019, *online*); a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), que reúne cerca de 370 associados entre incubadoras de empresas, parques tecnológicos, aceleradoras, instituições de ensino e pesquisa, órgãos públicos e outras entidades ligadas ao empreendedorismo e à inovação (ANPROTEC, 2019, *online*); a Zendesk, empresa norteamericana especializada em produtos de atendimento ao cliente por meio de plataformas digitais (ZENDESK, 2019, *online*); e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que tem o objetivo fomentar o empreendedorismo no Brasil auxiliando as pequenas empresas e Micro empreendedores individuais (SEBRAE, 2019, *online*).

No Espírito Santo, o programa é apoiado e executado pela FAPES (2019, *online*) que promove a divulgação e proporciona a avaliação de projetos para serem contemplados com os recursos de subvenção econômica. No dia 10 de setembro de 2019, a FAPES publicou o edital de Chamada Pública do Programa Nacional de Apoio à Geração de Empreendimentos Inovadores - Programa Centelha ES. O programa visa selecionar 300 projetos na primeira fase, das quais 28 serão aprovadas para contratação. Conforme consta no edital (*idem*), o objetivo de programa é:

Estimular o empreendedorismo inovador por meio de capacitações para o desenvolvimento de produtos (bens e/ou serviços) ou de processos inovadores e, apoiar por meio da concessão de recursos de subvenção econômica (recursos não reembolsáveis) a geração de empresas de base tecnológicas a partir da transformação de ideias inovadoras em empreendimentos que incorporem novas tecnologias aos setores econômicos estratégicos do estado do Espírito Santo.

Para participar do programa, uma das exigências é que o projeto inovador seja ligado às temáticas de Automação; Biotecnologia e Genética; Design; Eletroeletrônica; Geoengenharia; Inteligência artificial; Mecânica e mecatrônica; Nanotecnologia; Química; Realidade aumentada; Realidade virtual; Segurança, privacidade e dados;

Tecnologia Social; Saúde e bem estar; e Tecnologia da Informação (TI), entre outras (*idem*).

Os participantes podem ser pessoas físicas ou empresas com faturamento anual bruto de até R\$ 4,8 milhões criadas e formalizadas a partir do programa ou com até 12 meses da criação, contado a partir do lançamento do edital. Os recursos disponibilizados serão destinados à subvenção econômica de projetos de inovação no valor unitário de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) (*idem*).

2.5 ECOSSISTEMA DE APOIO ÀS EMPRESAS STARTUP

Conforme tem sido demonstrado ao longo deste trabalho, a empresa *startup* não acompanha mesmos moldes jurídicos convencionais. A diferenciação começa no próprio conceito de existência.

No modelo tradicional, o empresário e a sociedade empresária vinculam-se ao Registro Público de Empresas Mercantis a cargo das Juntas Comerciais (art. 1.150 do Código Civil) na forma da Lei nº 8.934/94 que trata sobre os requisitos e procedimentos e serem seguidos. Dessa forma, o registro mercantil, além de ser uma obrigação do empresário e da sociedade empresária, é o marco do início da atividade empresarial. Vale destacar a valorização da formalidade exigida, pois, ainda que não se tenha a efetiva atividade empresarial, atendidos os requisitos formais, o empresário ou sociedade empresária passa a ser detentor de um número no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), conferindo-lhe o *status* de exercício de atividade empresarial.

De outro modo, a empresa *startup* surge antes mesmo da formalização jurídica, pois parte do pressuposto que, ultrapassada a fase de idealização e desenvolvimento do modelo de um produto ou solução, feitas as validações necessárias, já se considera a existência da *startup*, ainda que o registro público de empresas mercantis não tenha sido feito na junta comercial. Ou seja, uma vez que o protótipo idealizado passou pela fase da experimentação e atendeu as expectativas do mercado, demonstrada a viabilidade de replicação em escala, tem-se um modelo de negócio repetível e escalável, uma *startup*!

Nessa perspectiva, o empreendedor que deseja investir em uma *startup* deve estar pronto para enfrentar grandes desafios, pois o empreendimento deve ser

inovador em um ambiente de incertezas e de alto risco, apresentando um produto ou serviço almejado e valorizado pelo público, apto a solucionar um problema enfrentado ou de oferecer maior facilidade e comodidade com a possibilidade de repetição e de escalabilidade. “Apenas 1 em cada 4 startups sobrevivem aos cinco primeiros anos, mas cada uma que sobrevive tem um impacto gigantesco” (ABSTARTUPS, 2019, online).

Portanto, antes mesmo da constituição formal da *startup*, dando a ela o formato jurídico de empresa individual ou sociedade empresária com a elaboração do contrato social com todas as cláusulas que regeram o negócio, existe uma caminhada árdua até conseguir a validação de um modelo de negócio ou de uma ideia inovadora.

Apesar das dificuldades, não é somente o empreendedor que deseja que seu negócio deslanche e seja bem-sucedido. Ocorre que uma empresa inovadora busca apresentar para a sociedade como um todo algo para facilitar a vida das pessoas, serviços e soluções práticas e acessíveis que irão impactar positivamente a sociedade.

O anseio por esses resultados faz com que pessoas e instituições se unam para criar um ambiente favorável ao desenvolvimento de empresas *startup*. Certo que o interesse na criação desse ecossistema é uma atitude visionária, na qual todos os que atuam nesse cenário vislumbram oportunidades altamente lucrativas.

Outra vertente a ser considerada é o interesse do Estado em incentivar esse ambiente de inovações, trazendo desenvolvimento socioeconômico e tecnológico para o país. Logo, a contrapartida do Estado por meio de políticas públicas favoráveis e incentivo fiscal, econômico e financeiro, também são essenciais para o desenvolvimento de um ecossistema adequado para as *startups*.

Nesse passo, novas formas de incentivo, de tratamento e de investimento, levam ao surgimento de outras figuras fundamentais nesse ecossistema, tais como: as incubadoras, as aceleradoras, os investidores anjos, entre outros.

Essas circunstâncias têm propiciado a formação de movimentos e parcerias em prol da inovação, realizando encontros, debates e aprofundando o nível de discussão em torno do tema. A seguir serão apresentadas algumas frentes de apoio aos empreendimentos inovadores.

2.5.1 START-UP BRASIL

O Start-Up Brasil é o Programa Nacional de Aceleração de Startups criado pelo Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), com gestão da Softex e em parceria com aceleradoras, para apoiar as empresas nascentes de base tecnológica – as *startups* (START-UP BRASIL, 2019, *online*).

Com essa iniciativa, o governo federal reconhece que as empresas *startups* necessitam de um ambiente propício para se desenvolverem e tenham sucesso na função de revitalização de mercado.

A aceleradora, geralmente, possui origem privada e com capacidade de investimento financeiro. Agrega em seu entorno empreendedores, investidores, pesquisadores, empresários, mentores de negócio e fundos de investimento (*seed money, angel, venture capitalists*). Atua na função de direcionar e potencializar o desenvolvimento das *startups*, oferecendo infraestrutura física, mentorias, assessoria jurídica e contábil e acesso ao mercado, por meio de sua rede de relacionamentos (*idem*).

O programa visa qualificar e habilitar aceleradoras e selecionar as *startups* que serão beneficiadas. Funciona por meio de edições com duração de um ano, sendo publicados editais de chamadas públicas com rodadas semestrais.

A primeira fase envolve a qualificação e habilitação de aceleradoras, por meio de edital específico, com o fim de se tornarem parceiras do programa e responsáveis pelo processo de aceleração das *startups*, que consiste na busca do desenvolvimento de um produto/serviço direcionado ao mercado, com o suporte de mentores, investidores e profissionais de negócios e tecnologia. Em troca, normalmente, elas recebem participação acionária na empresa. (*idem*).

A segunda fase consiste na seleção de *startups* nacionais e internacionais (internacionais – até 25% dos projetos aprovados) que serão apoiadas pelo programa. Na terceira fase se inicia o processo de aceleração, com duração de até 12 meses. Nesse período, as *startups* têm acesso a até R\$ 200 mil em bolsas de pesquisa e desenvolvimento para os seus profissionais, além de participar de uma série de eventos e atividades promovidas pelo programa para capacitação e aproximação de clientes e investidores e dos *Hubs* Internacionais (ambiente onde se encontram as melhores alternativas de negócios) (*idem*).

2.5.2 A ABSTARTUPS

A ABStartups é uma pessoa jurídica de direito privado, com sede em São Paulo, constituída sob a forma de associação civil, sem fins lucrativos, que surgiu da necessidade de expandir um movimento que estava se iniciando em meados de 2011, quando pouco se ouvia falar de *startups* no Brasil. Aos poucos, empreendedores de vários lugares do Brasil foram se conectando e se uniram para criar uma frente de trabalho mais coesa em prol das *startups* brasileiras. O objetivo era criar uma rede de conexões para aprendizado, fomento das startups e geração de oportunidades para os associados (ABSTARTUPS, 2019, *online*).

Após formalmente constituída e consolidada desde 2014, a ABStartups contribui para que as *startups* se desenvolvam com o oferecimento de educação empreendedora e viabilizando um ecossistema adequado, conectado e mobilizado. Para criar esse ambiente, a associação atua estabelecendo conexões e oportunidades por meio de encontros entre *startups* e outros *stakeholders*; promove debates sobre *startups* nos três setores: público, privado e sociedade civil produz e difunde estratégias, técnicas e conteúdo para *startups* de todos os níveis, oferecendo desconto em softwares e serviços estratégicos (*idem*).

A finalidade da associação está prevista no art. 5º do Estatuto Social (*idem*), *ipsis litteris*:

Art. 5º - A Associação tem por finalidade:

I - Representar, perante a sociedade e o poder público em todos os seus níveis, os interesses das empresas nascentes de base tecnológica e de inovação que trabalham em condições de extrema incerteza;

II - Representar os Associados, em juízo ou fora dele, bem como defender seus interesses coletivos perante a sociedade e a indústria de capital empreendedor digital brasileira e internacional, dedicando-se à promoção dessa indústria em benefício dos Associados e da economia nacional como um todo;

III - Buscar, de forma cooperada e multidisciplinar, soluções tecnológicas e de políticas públicas adequadas às necessidades de inovação e modernização de todos os setores da sociedade, em particular, do setor produtivo público e privado de tecnologia da informação e comunicação;

IV - Participar na concepção e gestão de mecanismos de suporte à pesquisa científica, ao desenvolvimento tecnológico e a formação de capital humano para gerir, desenvolver e operar produtos e processos inovadores em tecnologia da informação e comunicação;

V - Transferir tecnologia e divulgar conhecimentos técnicos relacionados à gestão empresarial;

VI - Fornecer, por si mesma ou através de parcerias, gratuitamente ou mediante remuneração, serviços e capacitações específicas aos Associados, principalmente aqueles no início de atividade;

VII - Dar suporte à proteção da propriedade intelectual que resulte de

pesquisa e do desenvolvimento tecnológico realizado pela Associação ou por seus parceiros em projetos conjuntos, através do registro de marcas, patentes, modelos de utilidade, desenhos industriais ou outras formas pertinentes previstas em lei;

VIII - Dar suporte ao surgimento e consolidação de novos empreendimentos de tecnologia, informação e comunicação;

IX - Apoiar tecnicamente e administrativamente entidades do setor público ou privado que atuem na formulação, orientação, coordenação e execução de políticas relacionadas, contribuindo para estabelecer nacionalmente condições legais e ambientais favoráveis a atração de capital humano qualificado, novos negócios e empresas de alta tecnologia;

X - Criar condições para implantação da cooperação e parceria, entre instituições de ensino e pesquisa, empresas, governos e agências nacionais e internacionais de promoção do desenvolvimento, nos seus diversos níveis, para aumentar o intercâmbio do conhecimento e sua aplicação em ações no desenvolvimento nacional, participando dessas parcerias sempre que pertinente;

XI - Elaborar bases de dados contendo informações sobre seu mercado de atuação, coletadas e/ou recebidas de Associados ou não Associados;

XII - Disponibilizar, gratuitamente ou mediante remuneração, informações de suas bases de dados por meio físico, magnético ou eletrônico;

XIII - Organizar e promover, periodicamente, congressos, seminários, simpósios, cursos e/ou reuniões, gratuitamente ou mediante remuneração, para os Associados ou não Associados para o debate de assuntos de interesse comum;

XIV - Organizar um centro de informações, publicando, periodicamente, um boletim ou revista para distribuição entre os Associados ou não Associados;

XV - Oferecer auxílio de qualquer natureza a indivíduos, grupos, organizações ou instituições de ensino que desenvolvam pesquisas e atividades nas áreas ligadas ao seu fim social;

XVI - Atuar e promover campanhas e ações de conscientização social nas mais diversas áreas ligadas ao seu fim social; e

XVII - Exercer outras atividades compatíveis com seu fim.

O StartupBase foi criado e é mantido pela Abstartups é a base de dados oficial do ecossistema brasileiro de startups, possui mais de 12 mil empresas cadastradas.

A missão da ABStartups é apoiar e fomentar a inovação, oferecendo benefícios, conexões e educação para as *startups* associadas, pois acredita que o futuro da economia está cada vez mais atrelado a capacidade de inovar (*idem*).

2.5.3 OPEN INOVATION BR

O *Open Innovation BR* é um grupo aberto formado voluntariamente por profissionais com o propósito de compartilhar práticas de Inovação Aberta entre grandes empresas e todos os atores do ecossistema de inovação. O movimento foi iniciado por quatro corporações e rapidamente se espalhou para todo o ecossistema de Inovação Aberta do Brasil. Conta com mais de 3 mil membros representantes de diversos setores como: governo, corporações, universidades, *startups*, centros de pesquisa, fundos de investimento, aceleradoras, incubadoras, *coworkings*, bem como

outros atores que integram o ecossistema de inovação brasileiro (SYMPLA, 2019, *online*)

O grupo acredita que a melhor forma de crescer é estar juntos e compartilhando experiências, gerando densidade, práticas e metodologias, conectando e conhecendo. Com isso, amplia-se o universo de conhecimento e possibilidades. Os eventos proporcionados pelo grupo são gratuitos e abertos à participação de toda comunidade empresarial, governamental e acadêmica que busca transformar o ecossistema e entende que o empreendedorismo é um dos fatores do desenvolvimento humano e econômico. É uma oportunidade ímpar de troca de experiências, aprendizado e networking e para sedimentar ainda mais a cultura da inovação e da aproximação entre as *startups* e as grandes corporações (*idem*).

Os encontros são realizados em todo Brasil com o intuito de discutir como fortalecer e influenciar positivamente o ecossistema de cada região, formando um SQUAD local (uma equipe temática), já existem mais de 20 SQUADS Temáticos que se reúnem para discutir assuntos específicos, como nas áreas de gestão de risco, comunicação, recursos humanos, suprimentos, setor jurídico, entre outras, todas trabalhando junta para fazer a inovação fluir melhor nas corporações (*idem*).

2.5.4 MOBILIZAÇÃO CAPIXABA PELA INOVAÇÃO - MCI

A Mobilização Capixaba pela Inovação se iniciou formalmente em agosto de 2018, sendo um movimento que reúne instituições públicas e privadas para discutir, desenvolver e coordenar ações do setor produtivo que estimulem a inovação no Estado, de forma a atrair negócios, gerar emprego e renda (FINDES, 2019, *online*). A MCI é uma ação conjunta e alinhada de iniciativa e articulação de representantes do Governo do Estado, do Setor Produtivo (ArcelorMittal, Vale, Suzano, Petrobras, Movimento Empresarial ES em Ação, SINCADES e Sistema Findes) e Academia (UFES, IFES, UVV e SINEPE), pesquisadores, empreendedores e entidades do movimento empresarial, que, por meio de parcerias, direciona e impulsiona as diversas ações no ecossistema de inovação capixaba (*idem*).

No lançamento da MCI, o então governador Paulo Hartung ressaltou a importância dessa iniciativa conjunta entre o Governo, a academia e o empresariado:

Papel de líder é motivar, convencer e mobilizar. É importante fazermos isso aqui na Findes, uma importante instituição de nosso Estado, que já ajudou os

capixabas a reinventar nossa economia. Temos que dar espaço para essa inovação chegar no dia a dia da produção. Não temos que ter preconceito. Há espaço para todo mundo. Temos que transformar esse evento no futuro econômico do Estado.

A MCI realizou eventos para discutir o Fundo de Inovação (FUNCITEC/MCI), criado para fomentar Ecossistemas de Inovação no Espírito Santo. O Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial no Espírito Santo (SENAI-ES) participa e apoia a MCI, sendo uma das instituições responsáveis pela criação do FUNCITEC/MCI (SENAI-ES, 2019, *online*).

Em 28 de junho de 2018, foi realizado o 1º Fórum Secti-Fapes de Inovação com o tema “Transferência de Conhecimento e Tecnologia: Desafios e Soluções”. O evento contou com apresentações de representantes da academia, do governo, da indústria, de *startups* e investidores, buscando fomentar a integração e interação entre estes setores, expondo as dificuldades e apresentando sugestões (ES, 2019, *online*).

Com o intuito de discutir as ações prioritárias a MCI criou os chamados Diálogos, temas definidos para atingir objetivos em comum, para distribuir, organizar e apoiar as iniciativas e projetos de inovação, obedecendo um Plano Estratégico para nortear o desenvolvimento de soluções inovadoras (FINDES, 2019, *online*):

DIÁLOGO INOVAÇÃO ABERTA - Propõe e estimula desafios envolvendo grandes empresas e instituições onde fornecedores locais, nacionais e empresas nascentes possam apresentar propostas de soluções, tendo o desenvolvimento da ideia apoiada por uma rede de Instituições e especialistas.

DIÁLOGO HABITATS DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO - Propõe e estimula programas e ações para criação e fortalecimento de redes, centros, comunidades e organizações que disponibilizem estrutura para ações inovadoras.

DIÁLOGO TALENTOS PARA A INOVAÇÃO- Propõe e estimula programas e ações que desenvolvam, estimulem e retenham talentos para ações em inovação.

DIÁLOGO STARTUPS - Propõe e estimula programas e ações que identifiquem, estimulem e divulguem ações e programas envolvendo empresas nascentes com foco em inovação.

DIÁLOGO FUNDING - Perenidade de um Fundo Público de Inovação: Garantir a manutenção de recursos públicos dedicados à inovação para investimento em empresas, projetos e ações estruturantes - Expectativa de R\$ 50mi por ano;

DIÁLOGO COMUNICAÇÃO - Trilha de formação para Investidores Inovadores: Capacitar investidores e potenciais investidores para a dinâmica, processos e risco do mercado de startups e projetos inovadores - 50 investidores capacitados;

Programa de Atração de investimentos e talentos: Posicionar o Espírito Santo como um Estado com estrutura e ambiente para a inovação, atraindo investimentos e pessoas - Atração de R\$ 50 mi em recursos.

As instituições que integram MCI lançaram o Programa Inovação Capixaba sem

Fronteiras (MCI/ProintES) uma ação coordenada com o objetivo de aplicar o conceito de inovação aberta no Estado, mais conhecido por *Open Innovation*, conforme mencionado em tópico anterior. Essa é uma prática comum em cidades que se caracterizam por ter um ecossistema de inovação próspero. A ideia é incentivar a divulgação das potencialidades do Estado nacional e internacionalmente por meio de um alinhamento de integração entre o Governo do Estado com a sociedade, a academia, o setor produtivo, os inventores e os investidores. Esta integração facilita a transformação do conhecimento em soluções que atendam tanto às demandas do setor produtivo como àquelas do Governo nas suas diversas áreas de atuação (ES, 2019, *online*).

O Fórum faz parte das ações da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia, Inovação, Educação Profissional do Estado do Espírito Santo (SECTI), da Secretaria de Estado de Desenvolvimento do Espírito Santo (SEDES), da FAPES e das demais instituições que integram a MCI, para a implantação do Programa MCI/ProintES. A secretária da SECTI, Dr^a Cristina Engel (*idem*), explicou que o objetivo do Fórum é transformar os estudos em benefícios práticos para a sociedade:

Queremos gerar oportunidades para que as instituições convidadas apresentem as suas boas práticas de transferência de conhecimento e tecnologia para o público presente. Também serão abordados os problemas enfrentados nesta prática e apresentadas possíveis soluções para minimizá-las por meio de um painel de debate entre os palestrantes e o público. No decorrer da organização do evento, percebemos os muitos focos de produção de conhecimentos e a necessidade de abrirmos mais espaço de discussão, além desse primeiro evento, visando contemplar a todos os efetivos atores desse cenário de inovação capixaba.

Esse evento foi o primeiro de uma série de atividades continuada para estreitar e consolidar a relação entre todos os atores do Ecossistema de Inovação Capixaba de forma permanente e produtiva.

Em outro evento realizado no dia 29 de março de 2019, ocorrido no Auditório do Centro Universitário Norte do Espírito Santo (CEUNES), em São Mateus/ES, foi a realizada uma apresentação pelo Professor Dr. Anilton Salles Garcia - Pro-reitor de Planejamento e Desenvolvimento Institucional da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), do tema "Ecossistema de Inovação no Estado do Espírito Santo". O objetivo principal do evento foi dar conhecimento das ações em curso do MCI, do Fundo Capixaba pela Inovação (FCI), da Operacionalização da Tríplice Hélice (Academia, Governo, Empresas), da atuação da SECTI / FAPES e da atuação das

ICTs no processo, apresentando oportunidades de recursos para inovação tanto para as ICTs quanto para as empresas (UFES, 2019, *online*).

Em 16 de abril de 2019, a MCI também buscou apoio e parceria com o SEBRAE, SENAI, juntamente com três grandes empresas, ArcelorMittal, Suzano e Vale, os quais uniram força com o movimento e por meio de uma ação conjunta, foi contratada a Fundação Certi - Centro de Referência em Tecnologias Inovadoras, opera em instalações próprias, no Campus da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), para fazer o mapeamento do ecossistema de inovação capixaba. O trabalho envolve a coleta de dados, estudos e pesquisas com a definição dos campos de atuação entre outros. O objetivo, além de mapear o ecossistema, é verificar o grau de maturidade e pensar em um plano de ação conjunta de fomento à inovação. A Fundação Certi disponibiliza a estrutura técnica e de pessoal para consultoria, compilação das informações e realização de quatro workshops para desenvolvimentos dos trabalhos. (SEBRAE-ES, 2019, *online*).

2.5.5 PROGRAMAS DO SISTEMA FINDES - INOVIC E FINDESLAB

O Espírito Santo ocupa hoje o 14º lugar no ranking de inovação do país, resultado que interfere no desenvolvimento de novos negócios e na geração de empregos. O Programa de Inovação na Indústria Capixaba (INOVIC) foi idealizado pelo Sistema Findex para tornar o setor produtivo ainda mais competitivo e garantir a criação de novas oportunidades para os capixabas. Visa transformar a economia do estado por meio da inovação. O programa busca atender demandas reais da indústria capixaba, estimulando o desenvolvimento, a atração de investimentos e a geração de novos produtos e desenvolvimento de soluções, abrindo novos mercados por meio da aproximação da comunidade científica e do setor produtivo, construindo um ecossistema de inovação com estudantes, empresários e empreendedores (FINDES, 2019, *online*).

Lançado em 05 de setembro de 2019, o Programa FindexLAB de Empreendedorismo Industrial é o *hub* de inovação da indústria capixaba, um centro de conexões e operações para as empresas e empreendedores que buscam desenvolver ideias e soluções para o seu negócio. O Programa conta com uma estrutura disponibilizada pelo Sistema Findex para conectar o Espírito Santo a uma rede nacional de inovação, com ambientes para ideação, prototipagem,

desenvolvimento, negócios e conexões. Tem como objetivo promover a inovação aberta, com projetos de inovação individuais e setoriais, apoio ao desenvolvimento e estruturação de *spin-offs* (empresa que explora um novo produto ou serviço a partir de um já existente) e o empreendedorismo industrial, conectando desafios de grandes empresas e soluções inovadoras propostas por *startups*, em uma ação colaborativa envolvendo vários atores do ecossistema e em conjunto com o SENAI (*idem*).

O FindesLab funciona na estrutura metálica no topo do Edifício Findes e é aberto a estudantes, empresários e empreendedores que tenham ou queiram desenvolver soluções inovadoras para o setor, com o apoio de equipamentos modernos, metodologia consagrada e profissionais qualificados (*idem*).

A FINDES, o SENAI-ES e as Empresas Parceiras (ArcelorMittal, CDTIV-PMV, Fortlev, ISH, Shell, Soma Urbanismo, Unimed e Vale), estabeleceram parcerias estratégicas com a FAPES por meio do FUNCITEC/MCI, o SEBRAE e o SENAI Nacional. O programa já iniciou com um aporte de R\$ 2.792.000,00 (dois milhões setecentos e noventa e dois mil de reais), sendo que as oito empresas parceiras já apresentaram desafios para o desenvolvimento de inovações, sendo eles (FindesLAB, 2019, *online*):

Arcelor Mittal Tubarão: Transformação Digital na ArcelorMittal Tubarão por meio da Analítica Preditiva e Robótica.

CDTIV-PMV: Vitória – soluções para uma cidade mais humana e inteligente.

Fortlev: Gestão eficiente de recursos hídricos, novos materiais e processos alternativos para soluções em gestão de água e esgoto.

ISH Tecnologia: Soluções e inovação em cibersegurança, infraestrutura crítica e nuvens blindadas.

Soma Urbanismo: Urbanismo Inovador – soluções de planejamento, gestão, processos e novos materiais.

Shell: Tecnologias para melhoria de processos logísticos e abatimento de CO2 em operações industriais.

Vale: Transformação digital na Vale por meio de tecnologias para melhor gestão, controle, monitoramento e manutenção de equipamentos.

Unimed: Tecnologias para potencializar a experiência do cliente no relacionamento com a Unimed Vitória, ampliando a satisfação com eficiência e agilidade desde o processo de aquisição até os processos de atendimento.

O primeiro edital de chamada pública contou com 197 projetos inscritos, os quais passaram por uma pré-seleção e 151 foram qualificados. Após a etapa de entrevista, 61 projetos seguiram no processo seletivo. Ao final, foram selecionados 22 projetos para iniciar a jornada de inovação aberta (*idem*).

Vale ressaltar que todos os projetos submetidos ao programa receberam *feedbacks* e estão disponíveis na plataforma de inscrições com o intuito de subsidiar

os proponentes com informações que possam apoiar a análise dos pontos positivos e melhorias sugeridas para próximas oportunidades. A razão para isso se correlaciona com um dos objetivos do FindesLAB que é fazer a conexão com outros setores para que, mesmo que as propostas sejam selecionadas, tenham a oportunidade de serem desenvolvidas em outro ambiente (*idem*).

2.5.6 PROGRAMA ES INOVADOR

No dia 10 setembro 2019, o Governo do Espírito Santo lançou o programa “ES Inovador” e o Manifesto da Inovação, promovendo um conjunto de investimentos na área da inovação, entre eles o lançamento de vários editais de fomento à pesquisa e à inovação, com investimento de mais de R\$ 79 milhões em recursos estaduais e fruto de parcerias (FINDES, 2019, online).

Durante o evento, o governador Renato Casagrande reforçou a importância da Mobilização Capixaba pela Inovação (*idem*).

O Estado se une para criar um novo ciclo de desenvolvimento, e isso, passa prioritariamente pela indução a inovação. A Findes já tem caminhado nesse sentido, a exemplo do Findeslab lançado na última semana. Essas são as iniciativas que tornarão o Espírito Santo mais competitivo, moderno e desenvolvido.

O presidente da FINDES, Leo de Castro, destacou que a iniciativa do governo proporciona “um mar de oportunidades” e considera ser um marco para a inovação no Estado (*idem*):

É um marco para o Espírito Santo. Ter a liderança do Governo é fundamental, são R\$79 milhões disponibilizados para inovação, um mar de possibilidades para nós. Queremos atrair as boas ideias e estamos construindo um ecossistema de inovação para que elas sejam desenvolvidas de maneira sólida.

Durante o lançamento do programa a MCI apresentou o “Manifesto da Inovação”, material distribuído para o público do evento na forma de um livreto de oito páginas com a explicação, propostas e metas que o grupo entende ser fundamentais para o desenvolvimento do ecossistema capixaba de inovação. O objetivo é apontar do caminho no qual o Espírito Santo deve trilhar em direção à inovação e conquistar avanços econômicos, tecnológicos e sociais (*idem*).

A Dr^a Cristina Engel, secretária da SECTI, destacou que se trata de um

manifesto construído por um trabalho coletivo e de um pensamento comum dentro da área (*idem*):

Quando as pessoas começam a se unir, começa a se identificar também as potencialidades dos trabalhos conjuntos. É através dessa união de esforços que a gente define algumas metas para o Estado, já começa a se constituir as articulações. Então, seja por meio de encomendas do setor privado dentro da academia, pela união de esforços com um objetivo comum, ou por meio de investimentos, nós já estamos tendo resultados que são derivados desse esforço de elaboração do Manifesto.

Os princípios que norteiam a proposta do “Manifesto da Inovação” são (*idem*):

- A formação de talentos deve começar na escola;
- A conexão entre poder público, empresas e academia é fundamental;
- Sem fomento, não há inovação;
- O Estado deve assumir o papel de facilitador;
- Grandes empresas, grandes oportunidades;
- Instituições acadêmicas devem dialogar com o mercado;
- Por uma cultura empreendedora.

O Manifesto ainda estabeleceu como metas a serem alcançadas em 10 anos: 1) colocar o Espírito Santo entre os cinco estados mais inovadores do Brasil; 2) ampliar o número de empresas inovadoras (*startups*) nascentes no Espírito Santo; e 3) ter 20% de empresas baseadas em tecnologia e inovação entre as 200 maiores empresas do Estado (*idem*).

2.5.7 VALE DA MOQUECA - VaMo

O Vale da Moqueca é um movimento iniciado por empresários capixabas inspirados em projetos que movimentam o ecossistema inovador e disruptivo de outras regiões brasileiras e até de outros países, como o movimento do Vale do Silício, Califórnia, Estados Unidos, onde se encontram as maiores empresas de tecnologia de informação e computação do mundo. A proposta é mudar e valorizar o cenário empreendedor do Espírito Santo por meio de um ambiente propício ao desenvolvimento de novos negócios, *startups*, eventos, ideias e turismo (VALE DA MUQUECA, 2019, *online*).

O nome movimento faz alusão ao prato típico da culinária capixaba, conhecido

pela incrível mistura de ingredientes, de mesma forma que acredita no diferencial logístico, na riqueza cultural, no espírito colaborativo, na essência empreendedora e também na diversidade local, usando essa mistura para alavancar o ecossistema de *startups* e empresas capixabas, como engrenagens para o crescimento da região. O intuito é gerar visibilidade para a região metropolitana da Grande Vitória de modo a desenvolver e receber investimentos na área urbana e social (*idem*).

Uma das metas do movimento é tornar o Vale da Moqueca um selo que pretende firmar um elo entre todos os ecossistemas de inovação no estado. Como uma espécie de “guarda-chuva”, o Movimento quer abraçar a região metropolitana para atrair investimentos e receber novas empresas, fortalecendo a união da Tríplice Hélice: Academia, Governo e Empresas (*idem*).

2.5.8 NÚCLEO DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS CAMALEÃO

O Núcleo Camaleão é um local de trabalho compartilhado (*coworking*) que ganhou forma durante o Programa Iniciativa Empreendedora realizado pela Shell e pelo Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS), com o objetivo de formar líderes empresariais e negócios sustentáveis. Tem como missão inspirar pessoas a desenvolver a consciência ambiental, a fim de buscar alternativas para fomentar suas atividades de maneira racional e inovadora, contribuindo para o desenvolvimento sustentável (CAMALEÃO, 2019, *online*).

O nome faz alusão a versatilidade do animal camaleão, como o arco de visão de 360°, os olhos agem independentes um do outro, o que previne de surpresas. A camuflagem rápida e eficiente representa a habilidade de adaptação. Todas essas características traduzem a essência do Núcleo Camaleão (*idem*).

O Núcleo possui um espaço de *coworking* totalmente sustentável, ideal para gerar negócios e *network*. O endereço fiscal e comercial compartilhado viabiliza a constituição da empresa (CNPJ), recebe correspondências e anota recados. Trabalha em um ambiente compartilhado para fazer reuniões, palestra, treinamento, cursos, entre outras possibilidades e ajuda no desenvolvimento do negócio, aumentando a produtividade e permite gerar mais *network* e oportunidades. As salas de reuniões são multiuso e organizado de acordo com a necessidade do cliente, adaptando a diferentes estilos de eventos, podendo chegar até 50 pessoas (auditório). Em dias de evento, a equipe do núcleo faz a recepção dos clientes e disponibilizamos internet,

datashow, notebook, quadro branco, *flip chart*, impressão, além de servir café orgânico e água como cortesia durante os eventos (*idem*).

O Núcleo Camaleão também possui um programa de Incubação e Aceleração (Camaleão +) para quem deseja empreender, investir em *startup* ou captar soluções para seu negócio. Um espaço voltado para conectar ideias e evoluir para inovações sustentáveis, com foco em apoiar o desenvolvimento comportamento, atitudes e competências empreendedoras, ao passo que capacita seus participantes a identificar/avaliar oportunidades de negócios, planejar ações mercadológicas e a atuar como gestores de organizações (*idem*).

O Núcleo Camaleão tem o selo da Shell como Negócio Sustentável, por atender aos pilares da inovação, ética e sustentabilidade. Possui planos à partir de R\$ 100,00 (cem reais) com horas na Sala de Reunião (até 6 pessoas) e descontos especiais na contratação das demais soluções (*idem*).

2.5.9 PROGRAMA SEED - STARTUPS AND ENTREPRENEURSHIP ECOSYSTEM DEVELOPMENT

A *SEED – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development* (na tradução para o português, Desenvolvimento do Ecosistema de Empreendedorismo e *Startups*) é uma plataforma de fomento do ecossistema empreendedorismo de inovação de Minas Gerais, um programa de aceleração de *startups* para empreendedores do mundo todo que queiram desenvolver seus negócios em Minas Gerais. É a única aceleradora com recursos públicos do Brasil e potencializa a interação, as redes e a transferência de conhecimento e habilidades entre empreendedores apoiados e o ecossistema local, nacional e mundial (MINAS GERAIS, 2019, *online*).

O programa é coordenado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SEDECTES), é parte de outras ações do governo mineiro denominado Minas Digital, uma série de iniciativas governamentais, parcerias e rede de *networking* que busca impulsionar o desenvolvimento de negócios inovadores e fortalecer a cultura empreendedora no Estado (*idem*).

Um grupo de empreendedores capixabas passou por um período de imersão com os principais responsáveis pelo programa com o objetivo de implantar a metodologia do *SEED* no Espírito Santo, a fim de a criar o programa de aceleração e fortalecer o

ecossistema de *startups* no Estado (*idem*).

No dia 03 de abril de 2019, os representantes da MCI do Movimento Vale da Moqueca e gestores do Governo do Estado participaram de uma reunião para discutir propostas de incremento do ecossistema inovador no Espírito Santo. Na reunião, foram apresentadas algumas sugestões e discutidas ações visando a implantação de um modelo regional do *SEED*, sendo criados Grupos de trabalho para acompanhar o desenvolvimento das iniciativas (FAPES, 2019, *online*).

No dia 22 de julho, foi aprovado o investimento de R\$ 5,5 milhões para o Programa de Aceleração de *Startups* (*SEED/ES*) pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento (SEDES), por meio do FUNCITEC/MCI (GOVERNO ES, 2019, *online*).

O programa tem como objetivo fomentar o empreendedorismo tecnológico de impacto no Estado, a fim de atrair e reter capital humano e projetos de negócio com alto potencial de crescimento com a criação de um corredor de inovação, conectando academia, governo, iniciativa privada e empreendedores e proporcione um ambiente colaborativo de fomento às ideias, reunindo *startups* iniciantes, intermediárias e empresas estabelecidas. A intenção é gerar a sinergia necessária para que a inovação seja fonte de mudança da matriz econômica do Espírito Santo (*idem*).

O *SEED/ES* pretende promover um programa de aceleração e um de subvenção econômica, será dividido em duas etapas: sensibilização e seleção e aceleração das *startups*. Serão selecionadas 30 *startups* nesta primeira rodada, que vão receber um capital semente, a fim de ajudá-las a se consolidar no mercado.

2.6 ASSESSORIA JURÍDICA ESPECIALIZADA

Em tempos onde muitos falam na existência de crise e recessão da economia, sugerindo uma estagnação do setor produtivo, surge nesse cenário um ambiente propício à inovação. O desafio está em fazer algo novo, diferente, apresentar soluções ao invés de agigantar os problemas. Esses (os problemas) requerem uma dinâmica criativa, proativa e revolucionária, ultrapassando todos os obstáculos da denominada crise, a qual pode ser interpretada como verdadeira fonte de oportunidades para superação, aprimoramento e aumento de eficiência na atividade empresarial. Essas são características que acompanham os empreendedores que se destacam e erguem empresas grandiosas com faturamentos milionários.

Todavia, conforme já mencionado em tópicos anteriores, existem diversas leis que buscam regulamentar o tema e que estabelecem a criação de instituições para incentivo de novas empresas inovadoras. Contudo, pela própria diversidade de regulamentação e pela impossibilidade de descrever abstratamente todas as situações que podem ocorrer em um ambiente de negócios, instaura-se um ambiente burocrático em que os empresários, empreendedores e investidores devem estar atentos, pois um negócio pode ficar travado ou naufragar pela falta de soluções práticas e ágeis no momento certo.

De outro modo, essas dificuldades podem ser superadas com a assessoria jurídica especializada, a qual será capaz de identificar os principais obstáculos legislativos e guiar a empresa por um caminho mais seguro no que diz respeito às armadilhas burocráticas existentes. Assim, no que tange a questão jurídica, a empresa *startup* aumentaria consideravelmente as chances de se tornar um grande empreendimento de sucesso em um curto espaço de tempo, pois, além de uma boa ideia que atenda à demanda dos consumidores, o empreendedor deve estar atento à legislação para não se ver estagnado quando mais precisa de celeridade para deslanchar em seu negócio.

Nesse interim, considerando que a natureza desse empreendimento é de incerteza quanto à aceitação do mercado por se tratar de um produto ou serviço inovador, as necessidades jurídicas das empresas *startups* são diferentes das empresas tradicionais desde a sua concepção e requer uma atuação jurídica feita sob medida.

Nessa perspectiva e seguindo a mesma linha de inovação de uma empresa *startup*, a assessoria jurídica especializada deve ser visionária, ágil, inovadora, preventiva, responsável e ética, com atendimento eficaz e lastreado na legislação vigente, apresentando-se como ferramenta do mais alto grau de importância para atender as necessidades dos empreendimentos, por meio de uma metodologia própria de planejamento jurídico estratégico, desenvolvendo soluções e serviços customizados, flexíveis e inovadores e viabilizando a atividade empreendedora nos mais diversos níveis, desde a concepção, operação e o perfil negocial, sempre com olhar voltado para as tendências e necessidades do mercado.

Alguns serviços essenciais que podem ser prestados pela assistência jurídica especializada (VALFRE, 2019, *online*):

- Formalização de relações de trabalho, de prestação de serviços, estágio e

parcerias comerciais;

- Elaboração de contratos de participação, mútuo conversível, vesting, cliff, stock options, term sheet, licenciamentos e autorizações, compra e venda de ações, quotas e participações de capital;
- Consultoria na obtenção de investimentos junto a investidores anjos, aceleradoras, venture capital, fundos de investimento e family offices;
- Acordos de sigilo e confidencialidade (NDAs – non-disclosure agreements);
- Registro de marcas, softwares, direitos autorais e auxílio na obtenção de patentes;
- Elaboração e revisão de contratos e estatutos sociais, memorando de entendimentos (MoU), acordos de sócios e acionistas e outros documentos societários;
- Atuação como advisors e mentores;
- Elaboração de Termos de Uso e Políticas de Privacidade
- Negociação de contratos comerciais;
- Consultoria para viabilidade jurídica e definição da estrutura societária do novo negócio;
- Estudo de projetos, produtos e serviços, com análise de riscos legais e responsabilidades;

Elaboração ou revisão dos contratos com todos os prestadores de serviços terceirizados, visando garantir a propriedade intelectual da startup.

Assim, a constituição formal da startup deve ser elaborada de forma específica e particularizada, prevendo a quantidade de ações de cada sócio, o tipo de capital com que cada um contribuirá para sua constituição, responsabilidades, administração, participação nos lucros, formas de ingresso e desligamento, dentre outros temas, sem deixar lacunas em atividades e decisões futuras, dando margem a problemas entre os sócios. A opção pelo regime tributário condizente com o planejamento dos sócios, que poderá ser alterado posteriormente, principalmente em face da obtenção de lucro, da ocorrência de prejuízo ou do recebimento de investimentos. Além disso, deve ser dada a devida atenção para a proteção à propriedade intelectual.

Tais circunstâncias demonstram que a assessoria jurídica especializada se torna uma ferramenta determinante para o sucesso da empresa *startup*, a fim de que as etapas iniciais de experimentação e estabelecimento no mercado sejam orientadas

da forma mais adequada para que não haja qualquer impedimento ao nascimento e crescimento da empresa, amparada em instrumentos contratuais bem estruturados para constituição, funcionamento e expansão da atividade empresarial.

Logo, é altamente relevante refletir sobre o grau de importância que a assessoria jurídica especializada exerce no processo de formação de *startups* e a capacidade de apontar possíveis soluções à burocracia que norteia a atividade empresarial, a fim de contribuir com o desenvolvimento econômico e sustentável.

3 PERCURSO METODOLÓGICO

A presente pesquisa se constituiu a partir da investigação quanto às características do ecossistema de inovação capixaba. A fundamentação teórica se baseou na análise da legislação e de políticas públicas destinadas às empresas *startups*, além da revisão bibliográfica e publicações existentes sobre o tema.

A metodologia aplicada foi o estudo exploratório e qualitativo por meio de entrevistas semiestruturadas, as quais adequam melhor ao tipo de problema proposto, pois o conhecimento amplo no campo da inovação de cada entrevistado proporcionou uma percepção mais aprofundada da realidade do ecossistema de inovação capixaba. Como bem destaca Duarte (2004, p. 215):

Entrevistas são fundamentais quando se precisa/deseja mapear práticas, crenças, valores e sistemas classificatórios de universos sociais específicos, mais ou menos bem delimitados, em que os conflitos e contradições não estejam claramente explicitados. Nesse caso, se forem bem realizadas, elas permitirão ao pesquisador fazer uma espécie de mergulho em profundidade, coletando indícios dos modos como cada um daqueles sujeitos percebe e significa sua realidade e levantando informações consistentes que lhe permitam descrever e compreender a lógica que preside as relações que se estabelecem no interior daquele grupo, o que, em geral, é mais difícil obter com outros instrumentos de coleta de dados.

Segundo Triviños (1987, p.119), as pesquisas de natureza qualitativa podem ou não ser apoiadas em informações estatísticas, o que não significa que sejam meramente especulativas. Para o autor (*idem*), “elas têm um tipo de objetividade e de validade conceitual, como logo determinaremos, que contribuem decisivamente para o desenvolvimento do pensamento científico”. E ainda afirma que (1987, p 132):

A pesquisa qualitativa, de fundamentação teórica, fenomenológica, pode usar recursos aleatórios para fixar a amostra. Isto é, procura uma espécie de representatividade do grupo maior dos sujeitos que participarão no estudo. Porém, não é, em geral, preocupação dela a quantificação da amostragem. E, ao invés da aleatoriedade, decide intencionalmente, considerando uma série de condições (sujeitos que sejam essenciais, segundo o ponto de vista do investigador, para o esclarecimento do assunto em foco; facilidade para se encontrar com as pessoas; tempo dos indivíduos para as entrevistas etc.), o tamanho da amostra.

Acompanhando o entendimento do autor, buscou-se identificar os principais atores que compõe o ecossistema de inovação capixaba, elegendo aqueles que, além de um elevado grau de conhecimento sobre o tema, estão diretamente engajados na construção de um ambiente favorável ao surgimento de *startups* no Espírito Santo.

Nesse sentido, Spradley *apud* Triviños (1987, p.151) recomenda que, para o estudo de um fenômeno social vinculado ao desenvolvimento de uma comunidade, grupo social ou atividade específica, deve-se “delinear as condições mínimas que devem ter proeminência no processo de escolha de um bom informante”, e destaca os seguintes requisitos:

- a) antiguidade na comunidade e envolvimento desde o começo no fenômeno que se quer estudar;
- b) conhecimento amplo e detalhado das circunstâncias que têm envolvido o foco em análise;
- c) disponibilidade adequada de tempo para participar no desenrolar das entrevistas e encontros;
- d) capacidade para expressar especialmente o essencial do fenômeno e o detalhe vital que enriquece a compreensão do mesmo.

Nesse sentido, entendeu-se a importância de ouvir os representantes de cada área que participa do ecossistema. Os participantes selecionados se destacam no cenário objeto desta pesquisa por possuírem características *sui generis* em relação à temática deste trabalho. Conforme esclarece Triviños (1987, p.138):

Mas, sem dúvida alguma, o pesquisador qualitativo, que considera a participação do sujeito como um dos elementos de seu fazer científico, apoia-se em técnicas e métodos que reúnem características *sui generis*, que ressaltam sua implicação e da pessoa que fornece as informações. Neste sentido, talvez sejam a entrevista semiestruturada, a entrevista aberta ou livre, o questionário aberto, a observação livre, o método clínico e o método de análise de conteúdo os instrumentos mais decisivos para estudar os processos e produtos nos quais está interessado o investigador qualitativo.

Selecionados os principais atores que compõe o ecossistema de inovação capixaba, optou-se pela coleta de dados por meio de entrevistas semiestruturadas, as quais proporcionaram a obtenção de informações qualitativas capazes de descrever e expressar os fenômenos que envolvem a empresa *startup*.

Segundo Triviños (1987, p.146), “a entrevista semiestruturada é um dos principais meios que tem o investigador para realizar a coleta de dados”. E continua (*idem*):

Podemos entender por entrevista semiestruturada, em geral, aquela que parte de certos questionamentos básicos, apoiados em teorias e hipóteses, que interessam à pesquisa, e que, em seguida, oferecem amplo campo de interrogativas, fruto de novas hipóteses que vão surgindo à medida que se recebem as respostas do informante. Desta maneira, o informante, seguindo espontaneamente a linha de seu pensamento e de suas experiências dentro do foco principal colocado pelo investigador, começa a participar na elaboração do conteúdo da pesquisa.

Nessa perspectiva, para a realização da entrevista semiestruturada, foi elaborado previamente um roteiro com o intuito de que todos os questionamentos e objetivos suscitados neste trabalho fossem respondidos. As perguntas abertas proporcionaram maior liberdade aos entrevistados para exporem os conhecimentos e as experiências vividas com as empresas *startups*.

A coleta de dados ocorreu no período compreendido entre 04 de janeiro a 11 de março de 2020. As entrevistas foram realizadas em locais e a datas previamente combinadas conforme a disponibilidade de agenda das pessoas entrevistadas. Os participantes foram esclarecidos sobre o objeto geral da pesquisa, a metodologia e a importância do sujeito em participar da pesquisa. Cientes do método que seria aplicado, os entrevistados autorizaram a gravação do áudio das entrevistas, as quais tiveram duração média de 40 min a 1h20min, que posteriormente foram transcritas e compiladas, sendo o texto submetido à aprovação dos entrevistados.

Esse meio de sistematizar as informações coletadas encontra fundamento na literatura Triviños (1987, p.148):

Nós recomendamos a gravação da entrevista, ainda que seja cansativa sua transcrição. Somos partidários disto fundamentalmente por duas razões surgidas de nossa prática como investigadores. A gravação permite contar com todo o material fornecido pelo informante, o que não ocorre seguindo outro meio. Por outro lado, e isto tem dado para nós muitos bons resultados, o mesmo informante pode ajudar a completar, aperfeiçoar e destacar etc. as ideias por ele expostas, caso o fizermos escutar suas próprias palavras gravadas. Suas observações ao conteúdo de sua entrevista e as já feitas pelo pesquisador podem constituir o material inicial para a segunda entrevista e assim sucessivamente.

As entrevistas seguiram o roteiro pré-elaborado (Apêndice – 1) e foram organizadas no corpo do trabalho, sendo que nenhuma informação foi desprezada, ainda que tenha sido citada apenas por um entrevistado.

Conforme ensina Bardin *apud* Triviños (1987, p.160), o método de análise de conteúdo:

[...] é um conjunto de técnicas de análise das comunicações, visando, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, obter indicadores quantitativos ou não, que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) das mensagens.

Assim, coletados os dados, seguiu-se com a respectiva análise de conteúdo para identificar quais são os passos fundamentais para os interessados em iniciarem

uma empresa *startup*, enfatizando o que é consenso entre os atores na percepção do ecossistema de inovação capixaba. Essa análise subsidiou a produção do produto final deste trabalho, consubstanciado em um guia prático e simplificado para orientar todos os que desejam empreender no ramo de empresas *startups*.

Os resultados foram analisados pelo método dialético, sendo discutidos e comparados com base na literatura e na reflexão das informações angariadas nas entrevistas, com o objetivo de responder ao problema inicial da pesquisa.

Conforme Triviños (1987, p. 170), a interpretação dos dados nas pesquisas qualitativas deve ser realizada com base em três aspectos fundamentais:

a) nos resultados alcançados no estudo (respostas aos instrumentos, ideias dos documentos etc.); b) na fundamentação teórica (manejo dos conceitos-chaves das teorias e de outros pontos de vista); c) na experiência pessoal do investigador.

Dessa forma, desenvolveu-se um raciocínio sobre as regras aplicáveis às empresas *startups* a fim de identificar os entraves burocráticos e as necessidades legislativas que impedem o desenvolvimento econômico versátil e inovador desse tipo de empresa, vislumbrando o contexto jurídico, em tese, mais adequado para enfrentar as principais dificuldades da fase de iniciação, com enfoque nos programas de fomento e nos mecanismos criados para oferecer algum suporte aos empreendedores, destacando a assessoria jurídica especializada como fator primordial e decisivo para alavancar o crescimento rápido e saudável do empreendimento.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A burocracia para abertura e desenvolvimento de uma empresa *startup* sempre foi uma das mais severas críticas ao tratamento dado pelo Estado a esse novo empreendedorismo. As últimas mudanças legislativas demonstram uma reação ao clamor do setor produtivo e da academia, ao mesmo tempo em que também atende aos anseios do Estado de promover o desenvolvimento socioeconômico e tecnológico, criando renda e empregos.

Nesse sentido, alguns projetos de lei já tramitam pela Câmara e pelo Senado a fim de trazer novos parâmetros às empresas *startup*. O Projeto de Lei nº 3466, de 2019, propõe a criação de um Fundo de Financiamento às Empresas Startups (FiStart), com a finalidade de constituir recursos para o financiamento de projetos de inovação em empresas nascentes intensivas em conhecimento, e ainda propõe alterar a Lei nº 9.250/1995, para permitir que seja deduzida da base de cálculo do Imposto sobre a Renda das Pessoas Físicas (IRPF) parcela dos valores investidos na integralização de capital social em sociedades empresárias startups (SENADO FEDERAL, 2019, *online*).

Existe também a proposta de Projeto de Lei apresentado em 2017 pelo Deputado João Henrique Holanda Caldas (PSB/AL), que dispõe sobre *startups* e apresenta medidas de estímulo à criação dessas empresas, além de outras providências (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2019, *online*).

Já no Espírito Santo, o Projeto de Lei Complementar (PLC) 48/2019 foi aprovado pela Assembleia Legislativa e convertido na Lei Complementar nº 929/2019 prevê parceria com *startups* para alcançar objetivos nas áreas econômica, social e ambiental no sentido de promover soluções tecnológicas inovadoras para situações de interesse público capixaba (ALES, 2019, *online*). O Projeto de Lei teve a iniciativa do governador do Estado, Renato Casagrande, o qual destacou que:

As parcerias poderão ser firmadas com entidades privadas de inovação tecnológica, com ou sem finalidade lucrativa, inclusive pessoas naturais. Abrange startups, mas não se limita a elas. São soluções inovadoras de interesse público estadual aquelas voltadas à resolução de problemas concretos pertinentes à da administração pública estadual.

Entre os objetivos a serem alcançados por meio das parcerias nas áreas econômica, social e ambiental, estão a erradicação da pobreza regional, a promoção da gestão sustentável da água, e assegurar a educação e cultura inclusiva, bem como

acabar com a fome no Estado. De acordo com a proposta, a celebração da parceria deverá atender a cinco critérios: a avaliação do potencial de inovação da solução, o grau de inovação e aderência ao desafio da administração pública, a viabilidade da solução, a qualificação da equipe e a existência de comissão técnica avaliadora (*idem*).

O governador também apresentou o PLC nº 49/2019, que foi aprovado pela Assembleia Legislativa e convertido na Lei Complementar nº 924/2019, que visa a autorização para a criação da Fundação Pública de Direito privado denominada Fundação Estadual de Inovação em Saúde – iNOVA Capixaba, com o objetivo de prestação de serviços públicos gratuitos e integrais em saúde, prestar serviços de desenvolvimento científico e tecnológico e controle de qualidade no âmbito do SUS, entre outras competências (*idem*).

Portanto, além das normas já existentes, estão em tramitação a edição de novas leis sobre o tema. Logo, a pesquisa poderá também contribuir para que o legislador trabalhe com maior eficácia e passe a prever expressamente importantes disposições que colaboram com o desenvolvimento das empresas *startups*.

Nesse aspecto, apresentada a fundamentação teórica para realização deste trabalho, iniciou-se a pesquisa de campo para coletar os dados necessários para fundamentação das respostas aos questionamentos aqui suscitados. Foram realizadas entrevistas com representantes do Governo, da Academia e do Setor Produtivo (tríplice hélice) com o fim de identificar o melhor caminho para o desenvolvimento e captação de recursos para as empresas *startups*.

Os dados coletados por meio das entrevistas semiestruturadas foram compilados e juntados ao corpo deste trabalho como se vê a seguir.

4.1 PESQUISA DE CAMPO – ENTREVISTAS QUALITATIVAS

Com o objetivo de averiguar o cenário de inovação no Estado do Espírito Santo, buscou-se realizar entrevistas com alguns dos principais atores do ecossistema capixaba, sendo eles: o Excelentíssimo Senhor Governador do Estado do Espírito Santo, Sr. Renato Casagrande; a Dr.^a Cristina Engel de Alvarez, secretária da SECTI; o Dr. Marcelo Vivacqua, Gerente de Ciência, Tecnologia e Inovação da SECTI; Juliana Gavini Uliana, diretora de Inovação, Tecnologia e Produtividade do SESI/SENAIEspírito Santo, atuante no FindesLab; o Sr. Samuel Graciolli, analista

técnico e colaborador do SEBRAE; a Sr.^a Marina Carvalho Cortês, economista e especialista em finanças da Incubadora TecVitória; a Sr.^a Nayara Lobato da Silva de Oliveira, assistente administrativa do Núcleo de Negócios Sustentáveis Camaleão; a Sr.^a Victória Ribeiro, Cofounder & CEO da Liga Empreendedora UFES e estudante do curso de Engenharia de Petróleo da UFES em São Mateus/ES; e o advogado Dr. Luiz Felipe Pinto Valfre, dono do escritório Valfre Advogados e da INNLOW uma EdTech (primeira escola de inovação jurídica do Espírito Santo).

Os questionamentos foram feitos por meio de perguntas abertas contidas no roteiro da entrevista semiestruturada (Apêndice – A), proporcionando maior abertura para que cada entrevistado pudesse expor seus conhecimentos e suas experiências com as empresas *startups*.

4.1.1 ENTREVISTA COM O EXCELENTÍSSIMO GOVERNADOR DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO, SR. RENATO CASAGRANDE

O Estado do Espírito Santo tem se destacado pelo empenho em criar e propiciar um ambiente de constante inovação por meio de políticas públicas de fomento e incentivo para desenvolvimento de novas tecnologias tanto para o setor público como para o setor privado.

Tratando-se de empresas *startups*, o Governo Estadual tem apoiado diversas iniciativas e programas de inovação com editais de chamada pública da FAPES, bem como destinando recursos especificamente para o setor de inovação, como por exemplo o FUNCITEC/MCI. Além disso, a legislação estadual vem sendo moldada para atender as necessidades das empresas *startups*, inclusive com a iniciativa inédita no país de criar a possibilidade de uma empresa *startup* provocar o poder público identificando uma “dor” da administração pública e apresentando uma solução para essa necessidade.

No dia 30 de janeiro de 2020, no Palácio Anchieta, sede do Governo Estadual, foi realizada uma entrevista com o Excelentíssimo Senhor Governador Renato Casagrande, que em sua carreira já exerceu os cargos políticos pelo Estado do Espírito Santo como Deputado Estadual (1991/1994), Deputado Federal (2003/2007), Senador (2007/2010), o primeiro mandato como Governador entre 2011/2015 e, atualmente, em seu segundo mandato como chefe do executivo estadual 2019/2023. Indagado sobre o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade

Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019), o Governador afirmou que são leis que buscam reduzir a burocracia e atender o interesse das empresas da área de inovação como as *startups*. É preciso oferecer condições adequadas para que os empreendedores transformem uma ideia em um resultado prático para sociedade. Dessa forma, cria-se e forma um bom ambiente de informação e inovação no qual as pessoas têm acesso às novas tecnologias. Esse é o grande desafio que se tem hoje no mundo: proporcionar acesso e inclusão de todas as pessoas à tecnologia. Caminhar em sentido contrário a esse é assumir um grande risco de criar uma grande multidão de excluídos tecnológicos, principalmente os cidadãos que possuem menor renda. O Marco Legal da Inovação e da Tecnologia vem atender a essa necessidade. Como plano de continuidade da desburocratização, o Governador destacou que os próximos passos têm menos a ver com leis e mais a ver com atitudes, aprimoramentos e aperfeiçoamentos de políticas públicas e fomento à inovação na administração pública. O desenvolvimento do arcabouço legal e o investimento na inovação proporcionam o avanço tecnológico dos instrumentos de serviços ofertados à sociedade Capixaba. O Governo Estadual está implantando o Programa *e-Docs* para transformar, viabilizar e sistematizar todas aplicações e processos físicos em processos eletrônicos. Esse investimento no uso das tecnologias visa atender a necessidade da sociedade, disponibilizando uma prestação de serviços públicos com eficácia, eficiência e formando um bom ambiente para o desenvolvimento da sociedade capixaba. A inserção da inteligência artificial nos principais serviços públicos, como na saúde, atividades fazendárias e segurança pública, tem o intuito de criar uma plataforma que centralize os serviços para que o cidadão tenha acesso com muito mais facilidade, sem gastar energia se deslocando pessoalmente em vários departamentos. Um dos serviços que já está em uso pelo Governo é o Cerco Inteligente de Segurança implantado em Vitória/ES, utilizado para o combate a todos os tipos de crimes que envolvem a utilização de veículos, como roubo de carros por exemplo. O sistema é composto por várias câmeras distribuídas em diferentes pontos da cidade que são capazes de identificar os veículos que passam pelos pontos de barreira. Posteriormente, o sistema será incrementado com leitura facial. Na área da saúde, o atendimento *online* a longa distância poderá oferecer aos cidadãos um atendimento de qualidade e com um custo muito menor para o Estado, inclusive sem a necessidade de ampliar o número de servidores. Esses são passos muito importantes a serem dados.

O Governador ressaltou que o Espírito Santo possui projetos para incentivar a educação empreendedora nas escolas, principalmente para os mais jovens, a fim de criar um ambiente favorável à iniciação científica e ao empreendedorismo, com objetivo de formar uma cultura empreendedora no estado. O incentivo à educação empreendedora nas escolas está inserido no currículo e no conteúdo da educação das escolas em tempo integral. O empreendedorismo é um dos conteúdos da grade curricular na formação dos alunos e na formação dos professores. Serão abertas mais 28 escolas em tempo integral de forma a difundir e despertar a cultura empreendedora nas crianças e jovens capixabas. Além disso, outras atividades importantes desenvolvidas pela Secretaria da Ciência Tecnologia Inovação e Formação Profissional, que trabalha com a escola Vasco Fernandes Coutinho, localizada em Vila Velha, um local de produção de conteúdo que, nos quatro anos de governo, formará cerca de 180 mil pessoas em cursos que vão possibilitar mais chances de emprego e, o mais importante, criar um espírito empreendedor para essas pessoas abrirem seus próprios negócios. A economia está migrando de empregos informais, e até mesmo formais, para o desenvolvimento de atividades de ocupação em uma área produtiva, aumentando assim a atividade empreendedora.

Renato Casagrande destacou que o Espírito Santo foi o primeiro Estado do país a aprovar uma lei que permite que o poder público firmar contratos com *startups* para projetos de inovação que melhorem os serviços prestados aos cidadãos (LC nº 929/2019). O Governo fez o mapeamento dos principais desafios que cada área de cada secretaria tem. Os mais importantes foram identificados nas áreas da saúde, da educação, da segurança pública e da gestão governamental. Assim, as principais “dores” identificadas estão relacionadas com a eficiência na gestão pública, com a necessidade de buscar fazer um atendimento remoto. Com a identificação desses desafios e a manutenção de um diálogo constante com a Associação Capixaba de *Startups*, um edital de chamamento público será publicado ainda no mês de fevereiro para chamar as empresas *startups* para apresentarem soluções às “dores” da administração pública. As propostas aprovadas firmarão um contrato com o Governo para receberem apoio técnico e subvenção econômica para o desenvolvimento e aplicação da solução. Além dessa proposta, também existe o Programa Centelha que é coordenado e viabilizado pela FAPES e que tem o objetivo de apoiar empreendedores que estão na fase inicial de uma ideia. O Espírito Santo foi o estado que mais recebeu propostas para o Programa Centelha no Brasil. A inovação aberta

tem proporcionado o desenvolvimento das *GovTechs* e é um caminho bom para que boas iniciativas virem de fato um negócio bem sucedido junto à sociedade capixaba. As áreas mais promissoras para esse ramo são justamente as “dores” já identificadas em cada área da administração pública. Outro passo fundamental a ser dado é a melhoria da infraestrutura tecnológica por meio da ampliação da rede de fibra ótica funcional para Guarapari, Viana e Serra e, posteriormente, estendendo-se para todo Estado. No mesmo sentido, o Governo quer instalar internet de qualidade e rede *wi-fi* nas escolas com intuito de propiciar a infraestrutura adequada para que todos desfrutem das novas ferramentas tecnológicas que estão sendo desenvolvidas e para que a inovação seja uma realidade do cotidiano dos estudantes capixabas.

Quanto à assessoria jurídica especializada, o Governador destacou que os advogados precisam buscar o conhecimento adequado sobre as inovações legais e tecnológicas. Quando um empreendedor for tratar sobre o tema da tecnologia, o advogado precisa estar preparado e inteirado sobre as questões jurídicas e sobre a dinâmica da realização dos negócios nessa nova área de inovação das empresas. De forma análoga, os demais operadores do direito, como a Procuradoria do Estado, a Polícia Civil e demais órgãos, também deverão se adequar para estarem aptos a operarem as novas ferramentas tecnológicas que o governo do estado está implementando e também para, no caso dos delegados, investigarem crimes nessa área, buscando entender como o criminoso está atuando na rede. Cada profissão terá que se especializar para obter resultados satisfatórios.

Por fim, o Governador Renato Casagrande concluiu que o ecossistema de inovação capixaba está se desenvolvendo por meio da interação entre o Governo, a Academia e o Setor produtivo (tríplice hélice). O Governo tem promovido incentivos ao setor produtivo, destinando recursos ao Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia, FUNCITEC/MCI. Existe um comitê gestor da política de aplicação desses recursos composto por membros do Governo do Estado, setor produtivo e academia. O objetivo é discutir, desenvolver e coordenar ações que estimulem a inovação no Estado, de forma a atrair negócios e gerar emprego e renda. Uma vez que as empresas tradicionais estão investindo em tecnologia e inovação, o Estado também evolui para se tornar uma referência dentro e fora do país na incorporação de altas tecnologias que geram ocupação e maior renda para a população. Além do FUNCITEC/MCI, também existe o Programa Nossa Bolsa, que é coordenado pela FAPES e viabiliza linhas de pesquisas na academia. A boa interação da tríplice hélice permite que o

Governo destine linhas de financiamentos para as boas iniciativas de inovação, com a possibilidade de também cobrar os resultados. É muito importante a participação das grandes empresas do Espírito Santo, como a Vale, a Suzano, a Arcelor, a Petrobras, entre outras, as quais tem instalado centros de inovação e pesquisa em solo capixaba para desenvolver ideias e tecnologias, trazendo pesquisadores altamente capacitados que passam a conviver, interagir e transferir toda essa bagagem de conhecimento aos atores que estão aqui conectados, gerando oportunidades para os capixabas e atraindo investimentos. Com relação ao Fundo Soberano, pode-se dizer que não é um fundo para incentivo de políticas públicas de apoio às *startups*, mas sim um fundo que visa ter retorno financeiro por meio de aplicações. Assim, uma startup pode receber investimentos desse fundo a partir do momento em que ganhou o mercado e precisa de um sócio para expandir seus negócios. Nesse momento, o Fundo Soberano poderá destinar um investimento com o objetivo de se associar a essa empresa que já deu certo e que está com as suas ações disponíveis no mercado para se capitalizarem. Assim, essa associação poderá atrair e criar mais empregos no Estado.

4.1.2 ENTREVISTA COM A DR.^a CRISTINA – SECRETÁRIA DE ESTADO DA SECTI

A Secretaria de Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional do Espírito Santo (SECTI) tem como objetivo implementar a Política Estadual de Ciência e Tecnologia e coordenar o Sistema Estadual de Ciência e Tecnologia, composto pelo Conselho Estadual de Ciência e Tecnologia (CONCITEC), pelo Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia (FUNCITEC) e pela Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (FAPES). A SECTI é o órgão central do Sistema e tem os encargos e procedimentos das atividades educacionais e administrativas dos Centros Estaduais de Educação Técnica (CEET) Vasco Coutinho, localizado no município de Vila Velha, e Talmo Luiz Silva, no município de João Neiva (ESPÍRITO SANTO, 2020, *online*).

A missão da SECTI é promover, coordenar, executar, monitorar e avaliar o Sistema Estadual de Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do Estado, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida da população, com a visão de buscar ser referência nacional de modelo de gestão estratégica integrando ações inovadoras voltadas para a produção e democratização da ciência, da tecnologia e da inovação com inclusão

social, garantindo educação profissional e acesso ao mundo do trabalho (idem).

No dia 11 de março de 2020, foi realizada uma entrevista com Dr.^a Cristina Engel de Alvarez, Secretária de Estado da Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional (SECTI) é Arquiteta, Mestre e Doutora na área de Tecnologia, Arquitetura e Urbanismo. É especialista na área de construção em áreas inóspitas com trabalho de pesquisa científica na Antártica e nas Ilhas Oceânicas. É coordenadora da Rede Cires (Cidades Inclusivas, Resilientes, Ecoeficientes e Sustentáveis) que é composta por 21 grupos de seis países com 122 pesquisadores envolvidos. Foi premiada como Grã Mestra da Ordem do Mérito Naval (2011), pela Marinha do Brasil. Ganhou a Honra ao Mérito, pelo Corpo de Engenheiros da Marinha do Brasil (2011) e o título de Comendadora pela Prefeitura Municipal de Caxias do Sul-RS (1987). Professora convidada da Universidad del Bio Bio, no Chile; da Universidad del Oviedo, na Espanha e da Universidade do Minho, em Portugal. Coordenou o laboratório de Planejamento e Projetos da UFES (1996 a 2018) e o Programa de Pós-graduação de Arquitetura e Urbanismo da UFES (2013 a 2015), foi diretora do Centro de Artes da UFES (2008 a 2012) e membro do Conselho de Curadores da UFES (2014 a 2018). Publicou cerca de 400 artigos e é autora de mais de 15 capítulos de livros voltados para questão de sustentabilidade do ambiente construído e coordenou a produção do livro “Comunidades Urbanas Energicamente Eficientes” (idem).

Ao ser indagada sobre quais são os primeiros passos para se desenvolver uma empresa *startup*, a Dr.^a Cristina explicou que nem sempre o que envolve uma *startup* está regulamentado. Por vezes, é difícil saber como produzir uma regulamentação para tais questões burocráticas. Sobre essa parte, existem alguns órgãos do Estado que tratam de forma mais específica sobre a orientação da parte burocrática de como abrir uma empresa *startup*, como a Secretaria de Desenvolvimento (SEDES) e a Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (ADERES). Quanto ao conceito de *startup*, é preciso ter em mente que a característica principal de uma *startup* é a inovação. Ela começa com uma ideia na cabeça e, normalmente, um grupo se organiza para desenvolvê-la. O mais importante e fundamental é a busca de uma solução para um problema previamente identificado, seja privado ou do setor público, mas que busque uma solução inovadora. Não se pode confundir uma *startup* com *coworking*. Quando algumas pessoas se juntam para trabalharem e dividir um espaço não caracteriza uma *startup*. Uma *startup* normalmente está mais vinculada a um pequeno grupo. No início, considerava-se

empresa *startup* aquela que estivesse muito vinculado à tecnologia, ao desenvolvimento de soluções tecnológicas. Hoje, também são consideradas *startups* as empresas ligadas à economia criativa. No entanto, não se pode considerar todos os novos negócios como *startups*. Por exemplo, abrir uma loja para vender bolo ou ainda ter um espaço qualquer para se fazer o bolo e vender, aquele lampejo inicial de uma ideia de alguma coisa, nenhuma dessas hipóteses se enquadra como *startup*. É plenamente possível pensar em startup sem a utilização da tecnologia da informação, como no caso da economia criativa. Não se pode mais associar startup com a tecnologia da informação e comunicação (TiC), embora ainda seja um setor muito forte das startups (até porque envolve muito mais uma cabeça pensante e um computador para desenvolver uma solução), não precisa ser necessariamente dessa forma. O próprio conceito de startup ainda está sendo formado, pois também não é algo tão simples. É preciso dar um melhor contorno no que vem a ser uma startup, bem como diferenciá-la de uma microempresa. Mas, de qualquer forma, empresa startup não está ligada somente na área de tecnologia da comunicação e informação.

Questionada sobre a maior dificuldade encontrada entre colocar a ideia no papel e chegar até uma incubadora, a Dr.^a Cristina mencionou que a primeira maior dificuldade é justamente colocar a ideia no papel. A maior parte das pessoas que querem desenvolver uma empresa *startup* não sabem desenvolver um projeto. É preciso ser algo claro, definir um objetivo e ter uma estratégia, além de um dimensionamento de tempo, custos, entre outros pontos importantes. Para quem estiver fora desse pensamento, será complexo desenvolver uma *startup*. O desafio começa pela ausência de conhecimento. Isso se resolve com mentoria. Sendo oferecida a mentoria para o grupo interessado, isso dá um impulso, uma motivação a mais e as coisas começam a fluir. Embora estatisticamente exista uma “morte” natural de muitas *startups*, com a mentoria essa taxa tende a diminuir. Uma vez que não houver mentoria, quando os iniciantes em *startups* se depararem com as primeiras barreiras, logo podem desanimar por não saberem como enfrentar esses problemas. Nesse sentido, o Estado deve empenhar esforços para possibilitar essa mentoria para esses iniciantes, o que pode ser muito mais importante do que efetivamente oferecer recurso financeiro. O Estado do Espírito Santo está se organizando para isso, sendo que essa mentoria será feita por meio de programas, como o *SEED (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development)*, um modelo de programa vindo de Minas Gerais que está prestes a ser implantado no Estado. O FindesLab, do Sistema

FINDES, também possui apoio e parceria para essas mentorias. É de grande importância criar, desenvolver e apoiar esses programas que possibilitam a mentoria ou cursos de qualificação com carga horária destinada ao empreendedorismo para que as pessoas saibam se organizar para iniciar uma *startup*.

Considerando o alto grau de incerteza do ambiente de iniciação, a Dr.^a Cristina foi perguntada sobre a melhor forma de fazer uso dos recursos não reembolsáveis para diminuir os riscos na fase de experimentação, ao que respondeu que os recursos são disponibilizados por meio de chamada pública. O desafio é dar a maior publicidade possível ao edital de chamamento. Como aconteceu no Programa Centelha, que recebeu mais de 3500 inscrições. O Espírito Santo foi o estado que teve o maior número de inscritos em todo o Brasil para o programa. A proposta é justamente auxiliar o empreendedor a impulsionar o negócio, independentemente de onde venha o recurso, seja de fundo estadual, federal ou particular. Um dos grandes motivos para o expressivo número de inscrições foi a mentoria proporcionada pela Universidade de Vila Velha (UVV), que divulgou o programa e dispôs uma equipe para ajudar a transformar a ideia dos interessados em um projeto viável para concorrer no Programam Centelha. Embora a forma de concorrer fosse simples, era preciso que o interessado estivesse bem orientado para aprimorar a ideia e apresentá-la, tanto no projeto escrito quanto na elaboração de vídeos, a fim de obter êxito na seleção. Um interessado bem orientado aumenta muito as suas chances de ser selecionado em um chamamento público e ter acesso aos recursos não reembolsáveis.

Após o período de experimentação, a Dr.^a Cristina destacou a importância da continuidade da mentoria para se ter os cuidados necessários na realização de contratos de parcerias e para o oferecimento do produto ao mercado. A pessoa ou o grupo que está desenvolvendo determinada solução tem o conhecimento mais aprofundado naquele ramo específico da ideia, mas não tem outros conhecimentos necessários para a realização de contratos, por exemplo. A mentoria poderá auxiliar o empreendedor a especificar bem qual é o produto que irá entregar e como deixar alguma margem nas cláusulas pactuadas caso o produto não der certo. Pois, uma *startup* que se propõe a resolver a “dor” do momento, tem que ter uma “válvula de escape” para caso não conseguir resolvê-la. A empresa ainda está desenvolvendo a solução, não está com ela pronta. Portanto, ao realizar algum tipo de acordo ou contrato, é preciso ter uma forma de proteção como se tem, por exemplo, em uma pesquisa. Quando se tem um financiamento para uma pesquisa, ela pode apresentar

um resultado diferente do esperado. O pesquisador tem essa liberdade. Essa liberdade as *startups* também devem ter, pois, ao receber um investimento para desenvolver uma solução para uma “dor” específica, pode ser que o experimento não dê certo. Por isso, a mentoria é tão importante para auxiliar e assessorar na formulação desses mecanismos de proteção para a *startup* que está nesse estágio. Outra espécie de mentoria é aquela feita com algum interesse, é o caso do investidor anjo. O investidor anjo acredita no potencial do negócio e faz um investimento, mas ele quer lucro e isso não é errado. No entanto, tem que se ter os cuidados básicos para saber se é um investidor sério. As regras do investimento devem ser muito claras, principalmente quanto à porcentagem dos lucros como serão divididos. Outro ponto a ser observado é que aquele que teve a ideia inicial do produto não deve se sentir explorado ou injustiçado por ter que dividir o lucro dessa boa ideia. Deve-se ter em mente que existem milhões de boas ideias no mundo que não são aproveitadas para nada. Uma boa ideia é um passo importante, mas não é o único. Logo, é fundamental a participação de outras pessoas que estão investindo, orientando, fazendo tudo para que a ideia se transforme em um negócio, pois não se transforma uma ideia em um negócio sozinho.

Quanto à estrutura societária para atender ao desenvolvimento de uma *startup*, a Dr.^a Cristina disse que é preciso simplificar o máximo, qualquer forma legal que seja a mais simples possível para facilitar a vida das *startups*. Mas se os modelos existentes não atendem às necessidades da *startup*, então é preciso que o Governo crie um modelo mais adequado. A legislação nem sempre esclarece todas as questões. A Lei Estadual das Startups, que é inédita em termos de facilitação para a forma de contratação de *startups* pela administração pública, é extremamente importante para o surgimento de *startups* no Estado. Por sua vez, a Lei da Inovação – Federal é extremamente complexa, e não é fácil de extrair um entendimento comum a todos. Para melhorar o entendimento e a interpretação da lei, os Secretários de Estado da região Sul e Sudeste – o chamado COSUD - propuseram a elaboração de uma cartilha explicativa para que os interessados tenham um melhor entendimento sobre todos os aspectos inovadores da lei.

Para a Dr.^a Cristina, o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019), demonstra uma preocupação nacional de propor novas formas de trabalho. Ainda que a Lei da Inovação Federal seja complicada, ela existe e é um esforço para se construir

um instrumento que gera oportunidades de trabalho. Além disso, é fundamental estar conectado com o ecossistema de *startups*. Não se pode mais pensar que isolado dentro de uma garagem surgirá um negócio que solucionará as “dores” do mundo. Inclusive, por falta de envolvimento no ambiente de inovação, uma pessoa pode estar trabalhando no desenvolvimento de alguma coisa que já foi feita e isso é como “reinventar a roda”. E acontece muito. Isso é falta do conhecimento. O isolamento pode ser a razão do fracasso de um invento ou de um projeto. A troca de visões, perceber o olhar do outro, “pensar fora da caixa”, sair de um “mundinho muito pequenininho” e ir para o “meião”, se expor, conversar e trocar experiências para poder evoluir e adquirir conhecimento. Um gênio não precisa de ninguém. Gente normal precisa um dos outros e precisa de esforço. O que diferencia uns dos outros, normalmente, não é a genialidade, o entusiasmo, mas sim o tempo dedicado para se fazer uma determinada coisa e da melhor forma possível. Essas características e a inserção no ambiente de conhecimento faz toda diferença para levar um projeto para frente.

Sobre a visão atual do ecossistema de inovação capixaba, a Dr.^a Cristina destacou que o Espírito Santo possui algumas características potenciais ainda pouco exploradas pelos capixabas. Uma delas é a localização geográfica, uma posição privilegiada no país e na região sudeste, com rodovias e portos que favorecem a logística de comércio interno e externo. Além da posição, o tamanho geográfico é outro fator muito relevante, pois permite ser um Estado administrável. Outros estados maiores não têm essa condição de efetividade de administração. O estado de São Paulo é um exemplo disso, embora seja um ecossistema de inovação com várias vantagens e possibilidades, a efetividade de administração não é uma realidade para todo o território paulista. Outro desdobramento do fator geográfico é o ótimo clima e a boa qualidade de vida, que também são fatores positivos. Aliado a isso, o Espírito Santo possui vários talentos. Até há algum tempo, esses talentos eram formados e depois seguiam para outros estados e até outros países, pois não encontravam um ambiente adequado para se desenvolverem em solo capixaba. Atualmente tem sido feito um trabalho de organização e valorização desses potenciais naturais do Espírito Santo para que os empreendedores não precisem mais sair do estado para desenvolverem seus negócios. Tudo isso, são atrativos para talentos e investimentos para o estado. A fim de dar mais objetividade às políticas públicas destinadas à área de inovação no estado, o MCI - Mobilização Capixaba pela Inovação - desenvolveu

um trabalho junto com a Fundação CERTI (Centro de Referência em Tecnologias Inovadoras vinculado à Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC), para fazer um mapeamento do ecossistema de inovação capixaba e identificar as áreas de maior potencial. Para o desenvolvimento do estudo, a CERTI elaborou um primeiro questionamento direcionador das atividades, ou seja, o que queríamos: identificar as áreas ruins para torná-las boas ou identificar as áreas boas para torná-las ótimas? A segunda opção prevaleceu. Esse questionamento proporcionou estabelecer a metodologia a ser aplicada para que as ações sejam no sentido de tornar o Espírito Santo um referencial nas suas melhores áreas e não apenas um ambiente bom e comum que pode ser encontrado em outros lugares. O motivo para essa tomada de decisão foi entender que sair de um patamar bom para alcançar um melhor proporcionará maior competitividade em um menor tempo, ao contrário de se tornar bom naquela área que é um ponto fraco. Partindo dessa premissa, buscou-se identificar as áreas mais promissoras. Foi feito um levantamento de dados da economia local e das áreas de pesquisa, por meio das publicações acadêmicas (que tem um volume considerável), além de outros fatores. Feito o cruzamento desses dados, identificou-se as áreas em que temos uma boa atuação. O próximo passo foi definir quais delas possuíam um potencial maior para serem priorizadas. Ao final do processo destacaram-se o setor de TICs, Transporte e Logística, justamente pela posição geográfica; e Químico e Novos Materiais. A economia criativa não foi uma das áreas identificadas inicialmente no diagnóstico em razão de haver poucas publicações acadêmicas sobre esse tema. No entanto, é uma área muito forte no estado, com uma série de trabalhos de qualidade em relação à cultura, à música, ao cinema, ao artesanato e à culinária, por exemplo. Por isso, houve concordância em se estabelecer a economia criativa como uma das áreas prioritárias. A definição dessas áreas se relaciona com a necessidade de se estabelecer onde a inovação é mais importante. Isso gerou um questionamento sobre o porquê de incluir a economia criativa e não incluir a agricultura, por exemplo, outra área muito forte no estado. Um dos motivos foi o tempo de resposta. Não significa que a agricultura não receberá investimentos, porém, não cabe um investimento forte em matéria de inovação no momento. Ou seja, por uma questão de prioridade, ao se lançar um edital de chamamento público com base nas políticas de incentivo à inovação, será priorizada a economia criativa e não a agricultura, por uma questão de rapidez de resposta. Posteriormente, foi incluído o tema da Energia, também considerada prioritária no Estado. Assim, o objetivo é fazer

com que os parceiros e investidores atuem nas áreas prioritárias para tornar o Espírito Santo uma referência nessas áreas. São escolhas e decisões políticas que visam um efetivo crescimento econômico. Um dos grandes instrumentos utilizados para a definição das políticas públicas é a Mobilização Capixaba pela Inovação - MCI. O MCI tem uma organização estrutural que funciona por meio de grupos de diálogos que se reúnem para discutir assuntos específicos, como o diálogo dos habitats (que discute sobre a questão do espaço, o lugar onde as ações devem acontecer), o diálogo chamado talentos, o Funding (que aborda a questão dos fundos de investimentos), o de Inovação Aberta, o de *Startups* e posteriormente foi criado o diálogo de comunicação, que ainda está em processo de implementação. Acima dos grupos de diálogos está o comitê gestor formado por quatro representantes do governo, quatro representantes da indústria, quatro representantes da academia e quatro representantes de instituições em geral, todos com os respectivos suplentes.

O comitê gestor definiu uma série de ações para chegar em três metas principais: 1) ter mil *startups* nascentes no Espírito Santo nos próximos dez anos; 2) ter as empresas baseadas em tecnologia e inovação que estão entre as 200 melhores; 3) colocar o Espírito Santo entre os cinco estados mais inovadores do Brasil. O MCI funciona independente de gestão política, ou seja, não está dependente do governo Casagrande. Por isso foi possível estabelecer metas de longo e médio prazo. Com base nessas três metas, são criados projetos que são julgados pelo comitê gestor com intuito de viabilizá-los. Ainda existe o comitê de líderes formado pelos líderes e de cada instituição, presidido pelo governador representando o Governo, a Academia, as Instituições e o Setor Produtivo. O comitê de líderes se reúne duas vezes ao ano para avaliarem o que foi discutido nos últimos diálogos e aprovado no Comitê Gestor, para então decidirem quais dos projetos desenvolvidos serão aprovados para terem seguimento. Assim, tem-se uma estrutura lógica de construção para conseguir investimentos nas áreas prioritárias. Essa dinâmica é muito mais viável para o desenvolvimento desses setores do que vários empreendedores isolados irem direto a uma grande empresa querendo recursos para investimento. Ou a grande empresa, que tem um problema, mas não sabe onde pode estar o conhecimento necessário. Com o direcionamento do MCI, a tomada de decisão das grandes empresas quanto à liberação de recursos para investimentos passa a ser mais confortável, pois todas as ações que estão sendo desenvolvidas possuem um objetivo bem definido. A estrutura criada possibilitou os melhores instrumentos para receber apoio, investimentos,

cooperação com direcionamento para projetos específicos previamente selecionados nas áreas prioritizadas.

A respeito da inovação aberta e do desenvolvimento das *GovTechs* por meio de subvenção econômica, a Dr.^a Cristina asseverou que inovação aberta não se faz apenas com recurso público. A indústria também possui iniciativas de inovação aberta para desenvolver soluções independentemente de serem as “donas” do que foi desenvolvido. Empresas como a Vale e ArcelorMittal já possuem parcerias com *startups* para desenvolver soluções que serão compartilhadas independente da fonte financiadora. Isso é inovação aberta: deixar a solução pública. Tratando-se das soluções para as dores da administração pública, o Governo do estado está lançando o programa *PitchGov* que não tem que, necessariamente, ser relacionada à inovação aberta, mas deve trazer soluções para que o governo se torne mais eficiente. Os recursos destinados a esse programa serão direcionados para projetos que atendam os parâmetros previamente estabelecidos no edital. O risco é inerente às empresas *startups*, por isso existe a “válvula de escape” em caso de fracasso do projeto. O programa oferecerá toda mentoria e treinamento para viabilizar o negócio. Com isso, o governo estimula a criação de soluções para a administração pública, por meio de subvenção econômica, o que é uma ótima oportunidade para as empresas superarem a fase de experimentação e depois se lançarem no mercado. Antes havia o pensamento de que poderia ser algo como um desvio da finalidade do recurso público aplicado. No entanto, o pensamento atual é que, oferecendo essa solução ao mercado, o recurso investido pelo governo retornará por meio da melhor eficiência da máquina pública e também pela movimentação da economia, gerando novos negócios, novos empregos, novas oportunidades. Isso para o governo é ótimo, porque o intuito é esse: movimentar a economia e gerar renda. Além disso, a geração de soluções com o espírito de inovação aberta promove a descoberta de talentos, os quais passam a ter um ambiente propício para permanecerem no estado, sem a necessidade de irem para outros lugares para desenvolverem suas habilidades.

A Dr.^a Cristina destacou a importância de se ter constantemente o acompanhamento da assessoria jurídica especializada. A assessoria jurídica é fundamental e necessária para quase tudo na vida. Além disso, pelas estatísticas, um percentual grande de empresas *startups* que “morrem” tem uma probabilidade maior de sobreviver na segunda tentativa. É como se a primeira tentativa fosse uma fase de aprendizagem. Porém, se houver uma assessoria efetiva desde o início, as chances

de o negócio ir à frente são muito maiores.

4.1.3 ENTREVISTA COM O DR. MARCELO VIVACQUA – GERENTE DE CIÊNCIA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO DA SECTI

A Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Inovação do Espírito Santo (SECTI) tem como objetivo implementar a Política Estadual de Ciência e Tecnologia e coordenar o Sistema Estadual de Ciência e Tecnologia, composto pelo Conselho Estadual de Ciência e Tecnologia (CONCITEC), pelo Fundo Estadual de Ciência e Tecnologia (FUNCITEC) e pela Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (FAPES). A SECTI é o órgão central do Sistema e tem os encargos e procedimentos das atividades educacionais e administrativas dos Centros Estaduais de Educação Técnica (CEET) Vasco Coutinho, localizado no município de Vila Velha, e Talmo Luiz Silva, no município de João Neiva (ESPÍRITO SANRO, 2020, *online*).

A missão da SECTI é promover, coordenar, executar, monitorar e avaliar o Sistema Estadual de Ciência, Tecnologia, Inovação e Educação Profissional para o desenvolvimento econômico, social e sustentável do Estado, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida da população, com a visão de buscar ser referência nacional de modelo de gestão estratégica integrando ações inovadoras voltadas para a produção e democratização da ciência, da tecnologia e da inovação com inclusão social, garantindo educação profissional e acesso ao mundo do trabalho (*idem*).

No dia 10 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com Dr. Marcelo Vivacqua, Gerente de Ciência, Tecnologia e Inovação da SECTI, Doutor em Biotecnologia, professor de nível superior e inventor de composições farmacêuticas indicadas para castração não cirúrgica e tratamento de câncer de mamíferos, premiado em 13 feiras internacionais de invenções e inovações, único cientista e inventor brasileiro a obter a medalha de ouro na maior feira de inovações do mundo, o Salão de Invenções de Genebra - Suíça, por 2 anos consecutivos (2011 e 2012).

Criador e coordenador geral do INNOVACITIES - Feira Internacional de Invenções, Tecnologias e Inovações; Representante na América Latina do Comité Executivo da Federação Internacional das Associações dos Inventores – IFIA; Fundador e Presidente da Associação Brasil Internacional dos Inventores, Cientistas e Pesquisadores Inovadores (ABIPIR); autor da metodologia educacional Genoma da Inovação.

Questionado sobre quais são os primeiros passos para se iniciar uma *startup*, o Dr. Marcelo Vivacqua relatou que o primeiro passo é estudar o público alvo, identificar a “dor”, identificar o problema para o qual se propõe uma solução. É comum as pessoas cometerem o erro fatal de se apaixonar pela ideia e deixar de ver os defeitos, as limitações, os obstáculos para colocar aquela ideia em prática. Então, o primeiro passo é ver o mundo como se fosse um laboratório. Buscar o desenvolvimento de uma solução interagindo com as pessoas, com o local, com os atendentes, com o público em geral. Outro problema é o empreendedor achar que a “dor” que ele sente quando desenvolve uma solução é a “dor” de todos. Investem intensamente naquela solução, desenvolvendo o protótipo de um aplicativo, de um produto. Contudo, na hora de colocar no mercado, de ter confronto com quem deveria usar, falha. Tanto é assim que cerca de 90% (noventa por cento) dos produtos lançados no mercado pelas grandes empresas falham justamente porque foram idealizados dentro de um laboratório com desenvolvimento de pesquisas, até mesmo em parcerias com universidades, porém, sem trazer o público alvo para fazer um desenvolvimento em conjunto. No Vale do Silício, por exemplo, as grandes empresas de tecnologia, como a Microsoft, têm toda semana uma sessão de interação com o público alvo, que é convidado para ter uma experiência com todos os produtos tecnológicos com o intuito de desenvolver os produtos de forma compartilhada. Os convidados variam de profissionais especialistas até o público leigo que também será usuário, o consumidor potencial. Dessa forma é possível minimizar os erros e descobri-los o quanto antes do produto ser lançado. Portanto, ter essa percepção para identificar a “dor” do público alvo é fundamental.

O Dr. Marcelo destacou que é membro *ad hoc* do time de colaboradores da FAPES. Já trabalhou em vários projetos de inovação, inclusive, no maior edital de chamamento público que já se teve, o edital da TecNova, no qual se ofereceu mais de R\$100 milhões de reais. Relata que observou que a maior dificuldade para desenvolver uma empresa *startup* e chegar a ser selecionado em um edital de chamada pública e receber o apoio de uma incubadora não é a ideia, muitas vezes a solução tem até um grande potencial. A maior dificuldade encontrada entre os acadêmicos, mestres e até doutores está em escrever e transmitir a ideia que possuem, em colocar a ideia no papel. Existe uma falta de conhecimento muito grande para elaborar uma boa redação que reflita exatamente o que se quer falar. Outro erro muito comum é não fazer o *matchmaking*, o casamento entre os critérios de avaliação

e a apresentação do projeto. Quando se escreve de forma livre, esquecendo de direcionar o formato do texto de acordo os itens propostos para avaliação, o projeto deixa de ganhar uma pontuação por falta de clareza no texto escrito. Pois, por exemplo, se os critérios a serem avaliados são: inovação aplicação de mercado, aceitação pelo público alvo, tecnologias embarcadas, uma ou várias tecnologias, se é uma solução *web mobile*, esses critérios devem estar bem descritos no projeto para que lhe seja conferida uma boa pontuação. Assim, é preciso apresentar o projeto de forma a contemplar o que a banca avaliadora vai valorizar mais e não o inverso. Portanto, é preciso conhecer primeiro o perfil dos avaliadores da banca e buscar entender como eles pensam. O grande problema dos editais é esse. Não é questão de ideias, mas sim a dificuldade em colocar o projeto no papel para atender aos critérios de avaliação exigidos de forma inteligível e bem escrita. Outro grande problema entre as *startups* inovadoras de modo em geral é o medo exacerbado de ter a ideia “roubada”. Ninguém “rouba” a ideia, a internet está cheia de ideias. Ninguém vai parar a vida para tentar “roubar” a ideia de alguém. O mais difícil não é ter a ideia, o mais difícil é colocá-la em prática e transformá-la em um produto, serviço ou solução para alguma “dor” dentro de um processo economicamente viável. Essa ideia precisa ser lapidada por meio de diálogo com várias pessoas para poder ouvir o *feedback*. Esconder a ideia não irá trazer nenhuma transformação no mundo. Portanto, é importante frisar que as principais dificuldades encontradas são: a questão da escrita do projeto, a falta de clareza na descrição para submissão como proposta ao edital; e o não alinhamento e não aderência aos critérios preestabelecidos nos editais.

A respeito dos recursos utilizados para o desenvolvimento das *startups*, o Dr. Marcelo enfatizou que as *startups* não se constituem um público alvo rotineiro dos editais de fundos não reembolsáveis ou de subvenção econômica. Para isso, o edital deve ser muito direcionado. A FAPES, por exemplo, lançou um edital com intuito de fomentar a criação de novas empresas dentro das grandes empresas, as denominadas *spin-offs*. Mas não é especificamente para *startups*. O que mais se aproxima dessa proposta é o Programa Centelha. No universo das *startups* o que ocorre com mais frequência são os fundos de investimentos privados, o fundo anjo (os *angels*), que normalmente fazem um aporte de 50 a 200 mil reais, ou os *ventures capitals*, que são aqueles fundos de grupos maiores que chegam a investir um, dois três milhões de reais em uma *startup*, que já superou a fase inicial e está pronta para expandir os negócios. É comum dizer que os três principais fundos que investem em

empresas *startups* são os 3 F's: *friends, family and fools* (família, os amigos e os tolos). A família e os amigos em razão de serem as pessoas mais próximas e exercem uma influência sobre o empreendedor. Os *fools* são os "tolos", aqueles que investem sem saber direito do que se trata e acaba perdendo dinheiro. Mas, no Brasil, não se usa falar de "tolos", porque traz uma conotação de mal negócio. Em termos profissionais, normalmente, são os investidores anjos e os *venture capitals*. Na verdade, isso ocorre em razão da dificuldade de oferecer condições de garantias para financiamentos convencionais em bancos, uma característica própria da *startup*, pois o modelo de negócio ainda não foi definido, está sendo construído, validado, em um ambiente de extrema incerteza, ou seja, não é conveniente contrair uma dívida bancária para financiar algo que ainda não se sabe como vai funcionar.

Com relação ao período posterior ao da experimentação, o Dr. Marcelo asseverou que o primeiro cuidado que se deve ter é pensar em quais são os pontos fracos. Um dos pontos a ser avaliado é o *NDA (non disclosure agreement)* que significa na prática um contrato de sigilo e confidencialidade. Não é um pensamento contraditório em relação àquele da ideia não poder ser "roubada". Tratam-se de momentos diferentes. Nessa etapa, após a experimentação, inicia-se as negociações com um grupo, pessoas e investidores. Não é só a solução tecnológica que está em jogo. Tem uma série de elementos que fazem parte do negócio que não é de interesse daqueles desenvolvedores que seja compartilhado com todo mundo. Por isso, assinar um termo de confidencialidade não é antagônico, pois quando se propõe a iniciar um ciclo de negociações, vislumbra-se trabalhar num nicho de mercado, oferecer uma solução que ainda não foi desenvolvida. Logo, o desenvolvedor da tecnologia não quer que isso seja usurpado, tornado público. Outros pontos que se deve ter cuidado são os sinais que demonstram na verdade que as *startups* ainda não estão prontas para receber aporte financeiro. Por exemplo, se a empresa ainda não tem um sumário executivo, um resumo do plano de negócios, semelhante a um *pitch*, porém, escrito e impresso, em que se responda as seguintes perguntas: qual o problema que se propõe a resolver? Qual as ameaças que o mercado oferece em termo de competição? Quais diferenciais competitivos que a empresa tem relação ao que já existe? Além dessas perguntas que precisam ser respondidas, ainda precisa se demonstrar que a empresa tem uma equipe multidisciplinar, a qual atua em várias frentes, não só na tecnologia, mas também no *marketing* e na parte administrativa. São informações de extrema importância, pois é muito mais fácil o investidor apostar

numa ideia, num projeto, mediano em termos de inovação, de disrupção, de perspectiva de mercado, com uma equipe competente para executá-lo do que o contrário, uma ideia disruptiva com uma equipe que não esteja alinhada. Por fim, é preciso demonstrar que a empresa tem algum tipo de tração, ou seja, que já validou o produto, já houve demonstrações de interesse de aquisição ou investimento. Se for uma plataforma, por exemplo, tem várias formas de como validar essa ideia ou protótipo. A validação da ideia é a primeira coisa a ser feita. Lançar uma *landing page* ou fazer uma campanha numa das redes sociais perguntando: você estaria disposto a adquirir um plano mensal que lhe oportunizasse receber em casa determinado produto? Como a empresa Wine faz com a sugestão de vinhos, por exemplo, de igual forma cestas de produtos orgânicos, de livros, entre outros produtos. Tem de haver a demonstração para os investidores que a pesquisa foi feita e, por meio das métricas da internet, demonstrar que houve um interesse grande por parte do potencial público alvo em aderir a esse serviço, a essa plataforma, a esse aplicativo. Outra forma de demonstrar tração da ideia é lançar uma proposta visando obter fundos, chamada de *crowdfunding*. Essa forma de financiamento funciona mediante a captação de recursos estilo *quickstar* (início rápido). Se para desenvolver um aplicativo específico para chocólatras é necessário um aporte de 100 mil reais, lança-se uma campanha *crowdfunding* com criação de cotas de determinado valor e, para cada cota de contribuição, o investidor irá receber uma cesta mensal com uma variedade dos melhores chocolates selecionados. Assim, depois de um determinado tempo dessa campanha, avalia-se a aderência à proposta. Se o valor angariado ainda não for o suficiente, pode-se estabelecer mais um prazo determinado. Porém, caso não se consiga, todo esse processo já é uma demonstração para os investidores que existe um interesse de tantas pessoas nessa proposta. Essa tração é um item que não pode faltar no rol de informações a serem apresentadas para os investidores com o fim de se obter sucesso após o período de experimentação.

A respeito do estágio de avanço de uma *startup* para atendimento do edital lançado pelo FindesLab, o Dr. Marcelo lembra que o lançamento de um chamamento público com um edital direcionado para algumas empresas visa a atender demandas específicas, num processo denominado *open Innovation* (inovação aberta). Contudo, qualquer pessoa que chegar com a ideia mais simples que seja, será atendido e será dado um *feedback*. Com isso, pode se dizer que não precisa ser tão tecnologicamente desenvolvido, pode ser o básico. Mas, por óbvio, o aporte financeiro que o FindesLab

recebe é destinado para desenvolver as soluções que o setor produtivo necessita. Dessa forma, quando se fala em grandes empresas, como a Suzano, a demanda requer um aparato tecnológico, laboratórios e professores com uma capacidade não só intelectual, mas de um conhecimento maior, mais abrangente. Portanto, promover um ambiente que proporcione esses encontros a um nível mais basal, ou seja, para despertar no cidadão comum que ele pode se tornar um empreendedor com suas ideias, seu trabalho e com as ferramentas que vai aprender, como saber o que é um Canvas, um plano de negócio, entre outras coisas ferramentas básicas, poderá capacitá-lo a tangenciar a ideia em um negócio. Do contrário, fica tudo muito abstrato e difícil de convencer alguém a investir em algo que não seja palpável. Pelo menos a ideia deve estar bem estruturada em um documento e, preferencialmente, estar aplicada à um Mínimo Produto Viável (MVP) que se constitui em uma versão básica da solução que passe ao potencial investidor uma ideia das potencialidades mercadológicas. Este MVP pode ser desde uma apresentação no Power Point até um aplicativo com somente algumas funcionalidades básicas. Esse é um grande problema: existe muito amadorismo. Outro problema é a forma como é “vendido” o empreendedorismo e a inovação, como se apenas tecnologia. E não é. Portanto, é preciso formar uma cultura empreendedora a partir da base escolar, instituir no programa de ensino básico e médio da rede municipal e estadual o empreendedorismo.

Sobre qual a estrutura societária (MEI, EIRELI, Ltda, SA) mais adequada para atender o desenvolvimento harmonioso de uma *startup*, o Dr. Marcelo considera que, na prática, as *startups* não iniciam com um CNPJ. A princípio, teoricamente, elas não se enquadrariam em nenhuma categoria. O motivo que leva uma *startup* a se formalizar é a necessidade de atender ao rol de exigências de um edital, como é o caso, por exemplo, do *SEED (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development)* um programa de aceleração de *startups* por meio de recursos públicos para fomento do ecossistema de inovação e empreendedorismo desenvolvido em Minas Gerais, o qual também será implantado no Espírito Santo por meio da FAPES. O *SEED* promove um ano de capacitação para os empreendedores com aportes periódicos de recursos à medida que um objetivo é atingido com a entrega de determinado resultado. Nesse caso, obrigatoriamente, a empresa precisa estar formalmente constituída, ou seja, no mínimo terá que se constituir em um MEI, mas, se tiverem mais sócios, poderá ser uma microempresa. Opta-se pelo modelo mais

simples. Contudo, na prática geral, o empreendedor ainda não tem CNPJ. A equipe desenvolve um projeto e apresenta para os investidores de risco, como o *venture capital*. Iniciada a negociação, questiona-se qual o valor necessário para desenvolver, por exemplo, um aplicativo de forma plena. Pois, ao submeter uma ideia a um potencial investidor, é necessário apresentar o *MVP* (*Minimum Viable Product*, em português: Mínimo Produto Viável). Por exemplo, em um aplicativo de saúde, o objetivo final é entregar um produto que tenha 15 funcionalidades “linkadas” a um *smartwatch* que mensure todas as funções orgânicas: batimentos cardíacos, temperatura, pressão arterial, etc. No entanto, pela falta de recursos, a equipe conseguiu colocar apenas uma funcionalidade em operação. Essa funcionalidade que está operando é o *MVP*, com o qual se demonstra para o investidor que se houver um aporte de um determinado valor, será possível entregar o aplicativo com todas as funcionalidades operando. O investidor procura ver se esse produto já existe no mercado, qual o diferencial oferecido, e começa a fazer as projeções de futuros ganhos de mercado, que é uma das características das *startups*: a escalabilidade, ou seja, o investimento de determinado montante fará que o produto cresça de forma exponencial. Outra dificuldade de muitos empreendedores é não saber explicar de que forma o dinheiro investido será gasto. Quem investe, investe para que o produto se desenvolva. Então, é preciso apresentar uma planilha financeira, especificando onde o dinheiro será empregado: na contratação de desenvolvedores de *software*, de um laboratório para fazer um protótipo em 3D, entre outras coisas necessárias para desenvolver o produto. Se o investidor concorda em investir nesse projeto, poderá requerer uma parte do negócio, caracterizado por um percentual variável de acordo com o estágio da solução, denominado *equity*. Até aqui, o empreendedor não tinha empresa formalizada. Nesse momento, passa a existir a necessidade de se constituir formalmente uma empresa. Quando se recebe um aporte financeiro é preciso oficializar o negócio. Por tudo isso, o modelo de constituição de uma empresa *startup*, depende muito do objetivo proposto. Se for para submeter a um edital, o ideal é fazer o mínimo investimento possível, seja como MEI ou ME (microempresa). Já no caso do investidor que esteja procurando investimento privado, nenhum desses modelos é exigido inicialmente e, posteriormente, dependerá do tipo de investimento que irá receber.

Para o Dr. Marcelo, o processo de elaboração do Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do

InovaSimples (LC nº 167/2019), foi muito bem sucedido porque foi aberta uma consulta pública. Se houve falhas ou algum tópico não tenha sido abrangido, não se pode culpar o legislador ou o governo. Tudo que é construído por várias mãos, várias mentes, sempre tem maior possibilidade de ser bem sucedido. Dessa forma, essa base legal atende bem à presente realidade. A dificuldade encontrada está na falta de estruturação do próprio projeto. É preciso deixar sempre bem claro que o investidor não aporta recurso em ideia e não compra tecnologia, ele compra o negócio. Pouco importa se o que será desenvolvido é um aplicativo, qual a plataforma de armazenamento de dados, que servidor será usado para hospedar o *website*. O que o investidor quer saber é se o negócio está bem estruturado, ou seja, aquele que tem definido a estratégia de *marketing*, sabe quais são os concorrentes, sabe o fluxo de caixa, o que é preciso pagar e os recebíveis e, principalmente se existe uma equipe com competências que a qualifiquem para operacionalizar a ideia e um modelo de monetização (forma de remuneração pelo serviço/produto). Tudo que envolve um *business plan* (plano de negócio). Mais uma vez, a maior dificuldade é exatamente isso: o amadorismo dos integrantes de uma *startup*, os quais dominam a tecnologia da programação, da inteligência artificial, do uso de drones, dos sensores de precisão, mas não se preocupam e até fogem da organização de um negócio. A maioria, 99% (noventa e nove por cento) dessas pessoas que pensam em *startup* não se preocupam com a proteção da propriedade intelectual, não sabem da importância de registrar um *software* para protegê-lo. No Espírito Santo, por exemplo, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI, tem dificuldades enormes para reunir um número de pessoas para a realização dos cursos de capacitação nessa área, pois as pessoas acham chato e desnecessário. Mas o próprio nome já diz: proteção da propriedade intelectual. Esse tipo de desinformação ou comodismo é o grande responsável pela grande maioria dos fracassos das *startups*. Por isso é importante haver a interação e aproximação entre as *startups*, a academia e as entidades que promovem o empreendedorismo, como o SEBRAE. O SEBRAE tem projetos como o Empretec e o Sebraetec que concedem 80 a 90% de subsídio ao microempreendedor individual, na proteção da propriedade intelectual e no desenvolvimento do plano de negócio. Esse conhecimento é fundamental para ser persuasivo e convencer o investidor a ponto de decidir a investir no negócio. Reforçando: o investidor não compra tecnologia, ele compra um negócio bem estruturado.

Quanto as oportunidades proporcionadas pela inovação aberta para o

surgimento das *GovTechs*, o Dr. Marcelo lembra que o governo possui algumas iniciativas nesse sentido: como o Programa Centelha, o Programa *SEED* e o programa *PitchGov*. Esses dois últimos irão começar no Espírito Santo. Todos são excelentes oportunidades. No *PitchGov* é feito um levantamento junto às Secretarias de Estado para elencar os principais problemas existentes em cada uma delas. Em seguida, é feito o chamamento público para as *startups* apresentarem as soluções. Normalmente, os programas são compostos por diversas fases de desenvolvimento da empresa, a qual precisa entregar determinados resultados previamente estabelecidos. À medida que esses resultados são entregues, um determinado aporte financeiro é liberado para investimento na próxima fase. E assim sucessivamente. No Espírito Santo existe outro grande diferencial. A Lei Complementar nº 928/2019 possibilita que as *startups* provoquem o poder público no sentido de levar uma solução a uma “dor” identificada, independente de chamamento público, com a possibilidade legal de firmar um contrato entre as partes sem a necessidade de abrir licitação. Um instrumento muito importante para a contratação das *startups*, que foi desenvolvido e pensado pela Procuradoria Geral do Estado, SECTI, FAPES, SEGER e outros parceiros. Assim, o Espírito Santo se transformou em um *benchmark*, uma referência de um instrumento legal que permite esse tipo de contratação direta de *startups*.

Perguntado sobre a importância da assessoria jurídica especializada para *startups*, o Dr. Marcelo considera ser muito grande, por isso vários escritórios estão se especializando em *startups*, mudando o *mindset* (modelo mental) com uma apresentação mais informal e uma linguagem mais próxima do “startupeiro”. A importância está, por exemplo, na elaboração dos contratos com investidores. As cláusulas desse contrato precisam ser muito bem definidas para estabelecer quanto será investido e como será o *payback*, o retorno do capital investido. Os investidores são “tubarões” que não possuem nenhum apego sentimental aos negócios mas o vêem como uma oportunidade de investimento com retornos superiores àqueles que seriam obtidos com investimentos no mercado financeiro, por exemplo. Para eles o importante é o ganho, o quanto que aquele dinheiro investido dará de retorno. Para tanto, esses investidores têm à retaguarda uma assessoria jurídica, o que as vezes falta aos “startupeiros” por não ter dinheiro para arcar com esse custo. Uma alternativa é oferecer parte do negócio em troca da assessoria jurídica. Uma pessoa de pouco estudo e sem orientação é engolida pelo mercado, como o inventor do bina

(identificador de chamadas), que faleceu há alguns anos atrás sem receber nada das grandes operadoras de telefonia, pois não teve orientação jurídica necessária para proteger o invento. Santos Dumont é outro exemplo, de fato, foi ele que realmente inventou o avião, porém, não patenteou sua invenção. Os irmãos Wright que patentearam, embora o feito não fosse deles. Isso quer dizer que esse tipo de orientação é a diferença entre o sucesso e o fracasso, principalmente quanto a essa parte de propriedade intelectual. Logo, a área de assessoria jurídica é muito promissora. Basta pensar nos unicórnios que estão surgindo, *startups* que valem mais de 1 bilhão de dólares, as quais precisam de segurança jurídica, do contrário, a queda é grande.

O Dr. Marcelo afirma que é tranquilamente possível pensar em *startup* sem a utilização de tecnologias da informação. Como exemplo, cita as *startups* que se especializaram em alimentos orgânicos, criando cestas para entrega semanal de acordo com o padrão de comportamento e a necessidade do público alvo. Embora isso seja possível, o uso da tecnologia da informação é transversal. É difícil pensar em uma empresa de inovação que tenha uma só tecnologia embarcada. O que ocorre é o uso de uma série de tecnologias, como: inteligência artificial (IA), a internet das coisas (IoT), a mecatrônica, a robótica, a internet *defense*.

Com relação à operacionalização da Tríplice Hélice (Academia, Governo, Empresas), o Dr. Marcelo vislumbra que existem muitos pontos a serem melhorados. Especificamente no Espírito Santo, existe uma distância abismal entre a academia e a indústria, em razão de não existir uma cultura de empreendedorismo nas universidades. Atualmente está “engatinhando”, começando a dar os primeiros passos. Para fazer um paralelo, o que tornou o Vale do Silício no que é hoje foi a conexão da academia com o setor produtivo. A Universidade de *Stanford* que é uma geradora de conhecimento, uma produtora em série de mentes brilhantes como Steves Jobs, Bill Gates, fundadores do Google, MarK Zuckerberg e outras dezenas de cérebros privilegiados que começaram a se “antenas” com as novas tecnologias e a desenvolver muitas soluções. Isso fez com que a própria *Stanford* criasse um escritório de captação de recursos dentro da universidade. O Google foi criado dentro da Universidade de *Stanford*, motivo pelo qual está recebe alguns milhões de dólares de *royalties* por ano. Aqui no Espírito Santo, por exemplo, a UFES, embora possua um Núcleo de Inovações Tecnológicas – NIT, não tem nenhum modelo semelhante de um setor especializado em comercializar as patentes desenvolvidas na instituição,

como já existe na UFMG, USP e UNESP, uma estrutura dentro da universidade com foco em criar a conexão com as indústrias. Existem excelentes profissionais na UFES, inclusive, na área de patente. Porém, são poucas pessoas para desenvolver muitas atividades. Por tudo isso, pode se dizer que ainda há muito para ser trabalhado no sentido de se criar uma cultura empreendedora com foco na inovação tal como ocorre em outras instituições mais consolidadas neste modelo e citadas anteriormente. Outro viés da não existência dessa cultura é a forma como a universidade mantém os laboratórios fechados. Trata-se de um bem público e deveria ser mais bem utilizado, por exemplo, pelas *startups* e inventores, fazendo uso dos laboratórios com toda a infraestrutura da tecnologia da informação e comunicação, impressoras 3D, computadores ultra rápidos para desenvolvimento de *softwares*, tudo com mais rapidez e eficiência. Porém, isso ainda não acontece no Espírito Santo. Vale dizer que alguns professores defendem a ideia de que a “missão da universidade não é criar empreendedores, a missão da universidade é difundir ciência.” Para haver integração é preciso trabalhar com duas vertentes: a ciência básica, que é fundamental para entender as manifestações do universo; e a ciência aplicada, aquela que é destinada à resolução de problemas do cotidiano (como o método de castração química desenvolvida pelo próprio Dr. Marcelo). No entanto, muitos acadêmicos se interessam apenas em trabalhar com a ciência básica. Formam-se professores, mas não se formam solucionadores de problemas. Existem alguns pontos focais dessa conscientização na academia e nas empresas, mas ainda não existe de forma disseminada. Se se perguntar para um empresário do ramo de metalurgia, se ele já procurou a academia para tentar identificar um tipo de solda mais resistente ou mesmo um novo material metálico que pudesse ao mesmo tempo ser mais resistente e mais leve, provavelmente a resposta dada seria: “ah, é muito complicado, muito burocrático, muito demorado”. Todavia, o IFES tem um laboratório especializado nessa área. Então ainda se está muito longe do ideal, falta essa integração. Um dos principais desafios para expandir essa cultura empreendedora é a falta de incentivo aos jovens. Nas reuniões de ambiente de inovação, fala-se muito sobre as *startups* e também de empreendedores informais, mas pouco ou nada se fala sobre os jovens e adolescentes. Inclusive, a SECTI promove todo ano a Semana Estadual de Ciência e Tecnologia, com apresentação de trabalhos brilhantes. Porém, isso não é um assunto corriqueiro nas reuniões de empreendedores. Outro projeto da SECTI, chamado Ciência Empreendedora e Inovadora, tem como foco mostrar para os jovens como

que eles podem utilizar o conhecimento sobre matemática, física, química, entre outras matérias, para resolverem problemas do bairro, da escola, da cidade, do País e do mundo usando a ciência. Minimizando-se também a evasão escolar. Da mesma forma que se trabalha na base em uma escolinha de futebol, é preciso também trabalhar na base com uma escolinha de empreendedorismo, motivar os jovens a empreender e se tornarem cientistas que utilizam a ciência para desenvolver soluções práticas no dia a dia. Nos Estados Unidos, por exemplo, tem o *Lemonade Day* que é uma feira do dia da limonada em que se tem “empreendedoresinhos” de seis anos de idade com uma barraquinha falando de plano de negócio. O Presidente Barack Obama, uma vez por mês, recebia crianças dentro da Casa Branca para apresentarem experimentos científicos. Na Europa, nos Estados Unidos, na Ásia ganhadores de prêmio Nobel visitam as feiras de ciências. No Brasil, dificilmente se vê algo semelhante. Na Semana da Ciência e Tecnologia poucos empreendedores mais consagrados aparecem para dar aos jovens alunos uma palavra de incentivo. Às vezes, uma simples palavra muda tudo.

Sobre a visão atual do Ecosystema de Inovação Capixaba, o Dr. Marcelo destaca que há dois anos atrás foi criado o Movimento Capixaba pela Inovação (MCI). Esse movimento tem como proposta minimizar a distância entre a academia, o governo e o setor produtivo, facilitando essa integração e, conseqüentemente, gerando mais inovação. Foi contratada a Fundação CERTI, de Santa Catarina, para fazer um levantamento e elencar as quatro áreas principais que necessitam de soluções. Nessas áreas, estima-se e espera-se que sejam criadas até mil *startups* para atender a essas necessidades. Logo, o MCI é um movimento que fortalece a esperança de um futuro melhor. O Governador Renato Casagrande tem uma sensibilidade muito grande para essa área de inovação. Nunca se investiu tanto em inovação como se investe agora. Existe o Fundo Soberano, que tem como um dos seus objetivos investir em empresas de inovação no Estado. O Espírito Santo é o primeiro estado no Brasil a ter essa iniciativa de criação desse tipo de fundo de investimento. A ideia é desatrelar o estado da dependência do petróleo, por exemplo, que é um bem finito. Como já ocorre na Arábia Saudita, em Dubai, onde se o petróleo acabar a economia já está firmada em outras áreas, como o turismo e os negócios. Enquanto que no Brasil, alguns municípios recebem a “fábula” de *royalties* e não tem infraestrutura básica, como saneamento de água e esgoto. É preciso reconhecer que o petróleo é um bem finito. Com essa visão que o Governador criou esse Fundo

Soberano, justamente para investir em inovação nas áreas da infraestrutura e permitir a continuidade do desenvolvimento do estado e o melhor funcionamento da máquina estatal, não dependendo apenas de recursos finitos como os combustíveis fósseis. Além disso, o Espírito Santo é o único estado que está com as contas saneadas, enquanto os outros estados brasileiros estão com dificuldades financeiras. Isso também indica um futuro promissor.

4.1.4 ENTREVISTA COM JULIANA GAVINI ULIANA, DIRETORA DE INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE DO FINDESLAB

O FindesLab Lançado é um centro de conexões e operações para as empresas e empreendedores que buscam desenvolver ideias e soluções para o seu negócio, um *hub* de inovação da indústria capixaba. O laboratório conta com uma estrutura equipamentos modernos e profissionais qualificados disponibilizados pelo Sistema FINDES, localizado no topo do Edifício FINDES, na Av. Nossa Sra. da Penha, nº 2053, bairro Santa Lucia, Vitória-ES, com ambientes para ideação,

prototipagem, desenvolvimento de negócios e conexões. Tem como objetivo promover a inovação aberta e o empreendedorismo industrial, conectando desafios de grandes empresas e soluções inovadoras propostas por *startups*, em uma ação colaborativa envolvendo vários atores do ecossistema em conjunto com o SENAI (FINDESLAB, 2020, *online*). No dia 09 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com Juliana Gavini Uliana, graduada em Física pela UFES, mestre em Engenharia Civil na linha de pesquisa de novos materiais e mestrado em Engenharia Mecânica e Aeronáutica pelo Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA) na linha de pesquisa de desenvolvimento de produtos e inovação tecnológica. Possui experiência em educação profissional pelo SENAI Espírito Santo, atuou com desenvolvimento industrial no SENAI Nacional em iniciativas de promoção da inovação no Brasil e como diretora do Instituto Senai de Inovação em Engenharia de Estruturas pelo SENAI Paraná. Atualmente, é diretora de inovação, tecnologia e produtividade do SESI/SENAI Espírito Santo, continua a ser uma pessoa curiosa, apaixonada pelo dinamismo da área de inovação tecnológica, materiais, desenvolvimento de produtos, processos industriais e engajada em mobilizar e ativar o ecossistema de inovação e empreendedorismo no Estado.

Indagada sobre como funciona o FindesLab, Juliana relatou que o principal

sentido de ser um *hub* de inovação é que o objetivo maior, o “carro chefe”, é conectar as pessoas. O propósito principal é dar acesso à inovação para as pessoas e para as empresas e apoiar essas conexões. Portanto, o FindesLab não é uma aceleradora, não é uma incubadora, não é um escritório de projetos. O *hub* tem como primícia estabelecer conexões para promover inovações. Esse é o princípio básico. O *hub* funciona como uma porta aberta para quem quer inovar. É aberto ao público em geral e recebe a visita de alunos, professores, empresas e empreendedores de todo tipo e perfil, que possuem o interesse de desenvolver um projeto inovador e que não saiba muito bem qual é o caminho seguir. Quando as pessoas buscam o *hub* para apresentarem suas ideias, é feita uma análise para diferenciar o que realmente se trata de inovação e o que se pode fazer para que essa ideia se torna um projeto real. As ideias variam desde um rabisco, um protótipo e até mesmo um produto pronto que só precisa ser colocar no mercado. Para isso, o FindesLab conta com uma equipe com vasto conhecimento e que já passou por várias etapas no sistema de inovação. Mais de 300 ideias já foram analisadas. Todos são recebidos e escutados. Essa análise é totalmente gratuita e feita para receber as pessoas e identificar potenciais projetos de inovação para apoiá-los a se tornarem realidade. Contudo, a maioria não se trata de inovação. Na maior parte, são feitas orientações, conexões, indicações de cursos na área de empreendedorismo, de fontes de recursos para comprar máquinas, enfim, todos são orientados e conectados com os atores responsáveis por cada área. O FindesLab não atende somente *startups*, ele é a casa de inovação da indústria capixaba e atende a todos empreendedores de vários perfis e portes. Inclusive, a área de indústria da tecnologia de informação. A principal razão de existir é para ajudar a indústria a inovar seja uma área de alimentos, metalomecânica, desenvolvimento de *software*. Já o Programa de Empreendedorismo Industrial tem como proposta conectar os desafios de grandes empresas com aqueles dispostos a propor soluções viáveis a esses problemas. O programa conta atualmente com oito grandes empresas parceiras, sendo elas: Vale, ArcelorMittal, Shell, Soma Urbanismo, ISH Tecnologia, Fortlev, Unimed e a Prefeitura de Vitória-CDTIV-PMV. Cada uma dessas empresas parceiras destinou recursos para apoiar os projetos selecionados no programa.

Sobre os principais passos para iniciar uma *startup* e ser apoiado pelo FindesLab, Juliana frisou que de alguma forma qualquer um pode receber o apoio, seja uma orientação, uma conexão ou entrando para um programa. O programa específico dos desafios de grandes empresas tem um perfil próprio para *startups* que

possuem propostas de soluções para resolver essas “dores”. Normalmente, as empresas selecionadas são *startups* mais maduras que já possuem algum conteúdo a oferecer e já precisam estar constituídas como pessoas jurídicas. A dinâmica é essa. Portanto, é preciso entender que o dinheiro destinado ao fomento de inovação nesse programa não é para qualquer empresa ou qualquer ideia. Cada programa direciona o recurso para um tipo de projeto que esteja em uma determinada fase de inovação. Por exemplo, o Programa Centelha tem como característica apoiar empreendedores em uma fase mais inicial, como o próprio nome sugere, uma centelha para o *start* do processo de inovação. Podem participar desse programa tanto pessoas físicas ou jurídicas que possuam um projeto com o perfil de inovação descrito no edital de convocação, que é um pouco mais simples. É importante entender a trilha de inovação. Em um programa como o Centelha, num primeiro momento, depois de passarem pelo processo de seleção, são destinados recursos aos projetos, criando-se uma expectativa de resultado, porém, a ideia inicial pode ou não seguir em frente. No FindesLab é preciso que a *startup* demonstre o potencial de execução do projeto apresentado. Os recursos vindos das grandes empresas não têm como destino apoiar uma simples aposta de um possível negócio, diferente do Programa Centelha. O compromisso em promover, provocar, inspirar, despertar para inovação é uma fase inicial muito importante para se fazer nas Universidades, nas escolas de Ensino Fundamental. A partir do momento que se estabelece um processo de ideação em que aquele que já está despertado para inovação quer de fato inovar, não necessariamente empreender, mas, por exemplo, uma inovação dentro da própria empresa, um intraempreendedorismo, cria-se um processo de ideação e nessa fase existe um programa de instituições e empresas com capacitação específica. Nessa fase, o FindesLab apoia fazendo as conexões com os outros atores do ecossistema de inovação, mas não propriamente com recursos. O FindesLab cuida muito fortemente de quem está na fase escalável de desenvolvimento tecnológico. O SENAI possui uma rede de 83 institutos no Brasil dedicados exclusivamente a inovação. Nesses institutos, não são feitos cursos, são desenvolvidos projetos de inovação, trabalhos de consultoria de implantação de sistemas Senai, totalmente dedicados ao desenvolvimento tecnológico. Nesse ponto que o FindesLab busca o desenvolvimento de soluções e tecnologias, trabalhando uma “dor” para desenvolver uma solução prática e real, algo palpável, seguindo com um olhar de *business*, transformando a “dor” em uma empresa que seja factível e tenha escala. Dessa forma, toda a trilha da

inovação possui etapas e em cada uma delas existem empresas, instituições e programas que estão dedicadas a apoiarem as empresas em cada estágio dessa trilha. Diante disso, é preciso ter a consciência de que nem tudo é para todo mundo. Por exemplo, a FAPES lançou um edital de chamamento público para projetos de inovação específico para *spin-offs* (uma empresa que nasce dentro de outra empresa). Na prática, é como se fosse um “parto” para ela sair da empresa “mãe”, a qual já possui CNPJ, contrato social e que tem toda uma regulamentação, mas está se criando uma *startup* lá dentro chamada de *spin-off*. Logo, é preciso cuidar da contabilidade, da constituição jurídica, trabalhar um novo modelo de negócio específico, um novo nicho de mercado, aproveitando o *know-how* da empresa mãe. Portanto, esse chamamento é para atender a esse público específico, para promover esse tipo de iniciativa inovadora. Não é para todo mundo.

Quanto aos recursos utilizados para o desenvolvimento das *startups* no Programa de Empreendedorismo Industrial do Findeslab, Juliana esclareceu que os recursos serão disponibilizados especificamente para as empresas selecionadas conforme previsto em edital. É possível que todos os participantes sejam ouvidos e orientados, mas os recursos irão para os selecionados. No programa é oferecido R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) para cada projeto. Esse valor ainda tem o acréscimo da contra partida de gestão econômica. Os projetos irão ser “rodados” durante um ano. Nesse período, o dinheiro deve ser empregado no desenvolvimento tecnológico e não para fazer *marketing* ou pagar aluguel, advogados, entre outras despesas. O dinheiro é para desenvolver a tecnologia, tanto no que diz respeito ao recurso para as *startups*, tanto ao recurso destinado a pagar o time especialistas do FindesLab nas áreas de eletrônica, robótica, *design*, os quais irão ajudar as *startups* a modelar e desenvolver soluções para as grandes empresas. Existem outras chamadas que permitem usar os recursos para outras coisas. Cada chamada tem uma peculiaridade e um tipo de destinação do recurso. Porém, nas construções de soluções do FindesLab, os recursos são utilizados especificamente para o desenvolvimento tecnológico, pois, de fato, existe um altíssimo grau de incerteza no processo de criação de uma *startup*. Não se trata de só mais uma empresa, mais um novo empreendimento. A *startup* é um novo negócio com alto potencial de escala e, no geral, com uso de tecnologia da informação para isso. Porém, além da tecnologia da informação, existem várias *startups* que se desenvolvem nas áreas de biotecnologia, materiais, desenvolvimento de peças e máquinas, entre outros ramos. A empresa

Aratu é uma *startup* que trabalha com desenvolvimento de soluções para área ambiental com o uso de inteligência artificial e redes neurais. Porém, tem uma grande habilidade no desenvolvimento de máquinas, equipamentos, sondas, análises ambientais, dispositivos, ou seja, não precisa ser necessariamente 100% de tecnologia de informação. Muitas *startups* trabalham com *hardware* e *software*. As empresas que tem o maior potencial de escala são as *startups* que trabalham com maior simplicidade possível, como uma pessoa utilizando um computador para desenvolver um *software*. Diferente da estrutura de uma *startup* que vai trabalhar com outros meios. Por exemplo, a empresa Inova House 3D é uma *startup* que trabalha com impressão 3D para construção civil, com tecnologia totalmente própria, mas que trabalha como uma máquina enorme e que com material próprio para o sistema de impressão 3D de paredes e casas. *Startups* podem estar em qualquer área.

Em relação ao alto grau de incerteza existente no ambiente de iniciação e a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação, Juliana considera que o risco é inerente ao processo de inovação. Logo, inevitavelmente, sempre se terá risco associado às *startups*, senão não é inovação. A questão que precisa ser pensada é o risco de negócio. É preciso mapear o risco, entender rotas alternativas baseadas naquela identificação. Todos que trabalham com inovação enxergam isso como caminhos e tentam desenvolver a solução em um formato que se adapte à medida que os riscos vão surgindo. Nesse caso, cria-se caminhos para trabalhar esse risco de maneira mais saudável, como se associar a pessoas e criar parcerias que podem contribuir com o projeto para minimizar os riscos, o que serve tanto na área de tecnologia como para os *businnes*. Por exemplo, no desenvolvimento de uma *startup* de biotecnologia de alto nível, com soluções avançadas de partículas que ainda não se tem domínio, busca-se alguém da Universidade que tenha o domínio daquilo que vai ajudar a minimizar esse risco. Tudo depende de entender de que tipo de risco se trata e como se pode minimizá-lo, especialmente quanto ao risco de negócio associado à tecnologia.

Após o período de experimentação do produto ou da solução, Juliana destaca que é importante tomar alguns cuidados na realização dos contratos e das parcerias. Para ela, quando se começa a empreender, é importante ter de forma muito clara e consciente que a tecnologia iniciada na bancada do laboratório deve ser tratada como negócio, com um posicionamento de mercado, busca de clientes e de parceiros efetivos. Nesse momento também se deve definir o papel de cada membro da equipe

na empresa e qual a participação de cada um. Existem casos em que várias pessoas trabalham no desenvolvimento de uma tecnologia, mas somente uma delas quer empreender, então é preciso estabelecer como ficará a situação dos outros desenvolvedores nesse cenário, se será estabelecida uma cota societária ou se haverá a compra ou doação dessa tecnologia. Para isso, deve ser assinado um termo que seja o mais claro possível quanto a esse relacionamento, isso tende a minimizar os problemas nesse processo. Ainda existem vários outros riscos ligados ao processo de busca de novos sócios que devem ser mapeados. No mundo dos negócios, é natural que se busque novos sócios, inclusive, como meio de receber um investimento. Esse investidor pode entrar com *equity*, absorvendo um percentual da empresa, inclusive com poder de decisão. Isso precisa ser muito bem definido, o quanto esse investidor vai se envolver na empresa, qual o percentual que irá ter, o quanto é justo, o quanto não é. São vários riscos de negócio que precisam ser cuidados. Cada fase pela qual a empresa passa terá um risco e uma solução diferente e cada caso é um caso. Cada projeto tem uma característica, uma particularidade, que irá ter mais ou menos aderentes. Toda tomada de decisão tem que ser muito cuidadosa. Sobre os aspectos jurídicos dos contratos, é comum encontrar *startups* formadas por pessoas técnicas: engenheiros, médicos, administradores, as quais não possuem conhecimento jurídico suficiente para lidar com as cláusulas a serem pactuadas. Logo, toda a construção de termos, minutas, processos de investimento, é mais difícil de se fazer sozinho. Os aspectos jurídicos contratuais é um ponto crítico, principalmente quanto à propriedade intelectual, participação societária e investimentos. Embora a maioria dos investidores sejam muito sérios, é nas entrelinhas dos contratos que “mora” o perigo. Por isso, deve-se redobrar os cuidados nessa fase sem perder o olhar empreendedor. Por isso, o FindesLab indica para *startups* que se vinculem a um programa que ofereça uma assessoria jurídica, seja numa incubadora, aceleradora ou programa de aceleração, o importante é receber a orientação e construir por várias mãos as cláusulas necessárias. Se vincular a um ambiente de inovação e fazer muitos contatos com pessoas que possuem outros conhecimentos, compartilhar as “dores” com outros colegas de *startups*, criar *network*, tudo isso é muito importante e enriquecedor, principalmente para quem está iniciando um projeto inovador.

Quanto à estrutura societária mais adequada para atender o desenvolvimento de uma *startup*, Juliana assevera que tem que ter muito cuidado para não querer

antecipar uma estrutura societária desnecessária para o estágio em que a *startup* está. Tudo tem um custo. É preciso avaliar a fase em que se encontra a *startup* e o tipo de investimento que se quer obter. Receber um investimento de um “anjo” é diferente de um “capital semente”. À medida que se evolui no negócio, na tecnologia desenvolvida, também cresce a necessidade de mais dinheiro. Então, para receber um capital “anjo” ou “semente” de um valor aproximado de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) é totalmente diferente de um capital “série A” de 1, 2 ou 3 milhões de reais. Esse último é um investimento muito mais avançado e depende muito do momento em que se está no negócio. Isso é muito sensível e depende da aderência dos empreendedores. Pode ser que para o investidor seja mais interessante comprar a parte dos sócios e recompor a empresa. No caso do FindesLab, os investimentos nos projetos não dependem de nenhuma participação societária na empresa. Isso dá um pouco mais de flexibilidade para as *startups* continuarem negociando com potenciais investidores que possuem no “radar”. O FindesLab não se envolve diretamente com isso. Por tudo isso, as mudanças do modelo societário irão depender de cada estágio que a *startup* estiver.

Sobre o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019), Juliana ponderou que ainda não é possível dizer se é suficiente ou não. Sabe-se que tem muita burocracia que dificulta muito a dinâmica dos empreendedores no geral e principalmente as *startups*. Todos que começam um negócio irão precisar de muita paciência e “bater muita cabeça” para fazer algumas coisas. Algumas ações do governo têm flexibilizado o perfil de empresa e criado algumas permissões e facilitando, por exemplo, o nascimento de muitas *startups* dentro da universidade. Um professor tem mais flexibilidade para se envolver em um projeto, inclusive, como sócio da empresa, o que era inadmissível há pouco tempo atrás. Trazer elementos de flexibilidade para esse tipo de negócio é fundamental.

O programa de inovação aberta do FindesLab possui oito empresas com dois desafios diferentes cada e tem várias *startups* participantes com potencial para oferecer soluções. São grandes empresas com grandes problemas que se traduzem em grandes oportunidades. Uma grande empresa é muito importante para a economia e possui uma participação fundamental na promoção de sistema de inovação, pois pode ser uma provocadora. A Vale, por exemplo, trabalha com pelletização de minério,

porém, também precisa de diversos procedimentos ligados à metalomecânica, à robótica, entre outras áreas. A equipe interna trabalha na maior parte naquilo que está ligado ao produto principal. Outros setores são terceirizados e muitas parcerias são realizadas com as universidades que querem trabalhar também com a inovação aberta. As grandes empresas concentram os esforços da equipe interna nas “dores” que atingem o produto fim, o *core business* (negócio principal), que é importante que seja trabalhado em inovação fechada. Já aquilo que não é *core business* é possível trabalhar tranquilamente com inovação aberta, de uma forma flexível, embora precise se cercar de cuidados. O FindesLab cuida muito bem dessa relação e faz esse “meio de campo”, como elemento de conexão, pois é muito mais fácil para uma grande empresa se conectar com o FindesLab do que se conectar diretamente com uma *startup*. Nas linhas de inovação aberta do Governo, geralmente, busca-se reduzir as burocracias e substituir processos morosos. A iniciativa do Governo de interagir com *startups* para construção de soluções, levando pessoas totalmente “fora da caixa”, fora do processo, mas que conseguem apontar uma solução que nunca ninguém havia pensado, é muito interessante. O governo precisa ter um cuidado a mais nesse sentido, por questões legais ligadas à confidencialidade dos dados da sociedade. Alguns dados não podem ser abertos para as *startups*. Por exemplo, o Poder Judiciário necessita de ferramentas, sistemas, aplicativos e novas técnicas para facilitar os processos. No entanto, na maior parte, são dados sigilosos que precisam ser resguardados. Existem vários programas no Brasil que promovem o surgimento das *GovTechs*. No Espírito Santo iniciará um programa chamado *PitchGov*, que já teve edição em Minas Gerais e São Paulo, o qual favorece o surgimento de *GovTechs* relacionadas aos desafios prioritários do Governo que sejam possíveis de serem trabalhados no modelo de inovação aberta em busca de soluções para a administração pública.

Sobre Assessoria Jurídica Especializada, Juliana considera que à medida que a *startup* vai avançando no processo, mais complicado fica. Cada vez mais é preciso de uma assessoria contábil e jurídica. No entanto, é difícil mensurar a necessidade de ter um advogado *full time* dentro de uma *startup* ou até mesmo a intensidade do atendimento. Pode-se dizer que é extremamente necessário uma assessoria jurídica em vários momentos e por isso é interessante o envolvimento da *startup* em uma aceleradora ou incubadora poderão fornecer a assessoria jurídica. O FindesLab possui uma conexão muito boa com o escritório de advocacia Valfre Advogados e, em

razão dessa parceria, as orientações até determinado ponto são gratuitas. Os advogados do escritório já estiveram presentes no FindesLab para dar orientações às *startups* que estavam recebendo capacitações e também sanou as dúvidas da grande empresa e do próprio FindesLab, como, por exemplo, o tipo de contrato para propriedade intelectual compartilhada, algo que nem assessoria jurídica da grande empresa não sabe ainda como trabalhar junto à *startup*. Essa parceria favorece e fortalece o relacionamento entre os atores do ecossistema, no qual o próprio escritório de advocacia está inserido e por isso é indicado às *startups* que necessitam de assessoria jurídica especializada. Logo, estar inserido e participando do ecossistema é um ponto chave. Outro ponto importante é a proteção jurídica necessária para empresa. Por exemplo, uma patente guardada em uma gaveta não serve para absolutamente nada. Colocar o produto no mercado, disponibilizar ou negociar para outras empresas para tentar fazer melhoramentos para se transformar em algum rendimento, é um problema muito crítico de alguns ecossistemas. Em Vitória, especialmente, existia uma cultura muito forte de “proteção” (no sentido de ter medo da ideia ser copiada), mas que vem se amenizando com tempo. Do ano de 2017 em diante, começou-se a entender que para se conversar e expor uma ideia não é necessário assinar um termo de confidencialidade. Se o empreendedor quer negociar ou quer ajuda para transformar a ideia em um negócio, precisa estar aberto a falar de sua ideia ou invento. Um invento patenteado que não está no mercado, não tem valor. A patente registrada surge para proteger aquilo que é necessário, senão perde a razão de ser. É importante saber trabalhar a questão de patente e de propriedade intelectual. Quando se trata de inovação aberta, por exemplo, várias empresas estão participando do processo e não é apenas para resolver um desafio somente. A ideia é continuar desenvolvendo soluções para várias “dores” que forem surgindo. Ou seja, não é porque uma um desafio foi superado, uma solução foi apresentada, que o empreendedor vai estagnar, ele deve ter essa visão do empreendedorismo para seguir desenvolvendo produtos e soluções.

Sobre as *LawTech*, *startups* jurídicas, Juliana considera ser uma área extremamente promissora. Já existem *startups* que trabalham com processos judiciais que tramitam no juizado cível contra companhias aéreas ligados a atrasos e cancelamentos de voos e bagagem extraviada. Causas com trâmite rápido, mas que poucos consumidores conseguem resultados agindo sozinhos. Essas *startups* se especializaram na forma de atendimento ao cliente e na padronização dos

procedimentos a serem adotados nessas causas e tem conseguido bons resultados.

Para Juliana, a palavra-chave para começar uma *startup* é: coragem. Para estabelecer uma *startup* tem de se acreditar naquilo que se está fazendo, pois uma *startup* não é simplesmente abrir um novo negócio. É preciso muita coragem para seguir nesse propósito, para enfrentar e trilhar esse caminho. *Startup* necessita de um propósito muito claro: que “dor” irá resolver. Um olhar muito difuso dificulta seguir esse caminho. O período de consolidação de uma *startup* pode variar de meses a anos. Logo, é necessário que se tenha coragem e persistência de modo a não perder o *time*, o momento oportuno de resolver a “dor” existente. No geral, a *startup* já começa com uma ideia específica, focada em uma “dor” para desenvolver uma solução. Dificilmente se começa um *startup* para depois saber o que irá se fazer. Uma *startup* se começa antes, com anos de pesquisa dentro da universidade até de fato começar a virar um negócio, sair da bancada para aplicação prática. Tem empresa que fica incubada 10 anos e tem outras que viram um “unicórnio” em 11 meses. É importante entender que cada perfil de projeto, de *startup*, de tipo de negócio, vai ter tempos diferentes. Geralmente, projetos ligados a produtos tem um ciclo um pouco mais longo comparado ao desenvolvimento de um *software*. Para desenvolver o primeiro protótipo de uma máquina se gasta, por exemplo, R\$ 100.000,00 (cem mil reais). Para desenvolver o primeiro *beta* do *software* se faz com um final de semana usando um computador, com mais uma semana se põe para “rodar” a primeira validação. A diferença entre um caso e o outro é muito grande.

Sobre a visão atual do ecossistema de inovação capixaba, Juliana afirmou que está crescente e bem “florido”. Em 2017, foi criada a Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI), que tem um papel fundamental na articulação dos parceiros a da Tríplice Hélice formada pela Academia, Governo, Empresas e outras instituições, como o Sebrae, que fazem parte desse conjunto de atores que trabalham desenvolvendo ideias, projeto, formando ações e impulsionando negócios. Ainda não está cem por cento, tem muita coisa a ser feita. Existe um plano de trabalho dessa mobilização, metas bem arrojadas que pretendem ter mil *startup* no Estado em 10 anos. Hoje existem 100 empresas desse tipo. Várias áreas têm grande potencial para empreender no Espírito Santo, possui o maior potencial de industrialização do Brasil e é uma referência em vários temas. A indústria carrega uma cadeia de valor que gera inúmeras oportunidades. Algumas áreas que foram elencadas como prioritárias no sistema capixaba de inovação. O Estado tem uma vocação para tecnologia da

informação, com um número considerável de empresas de *software* e dispositivos. Também tem uma natural tendência logística. A área de química e novos materiais, como cosméticos e nanotecnologia, possui um potencial muito grande. Outra área prioritária é a economia criativa, com uma evolução muito interessante e que está demonstrando um grande potencial em Vitória. Ainda se tem a área de energias que abarca petróleo, gás, energia elétrica e outras formas de energias. Sobre a cultura empreendedora, existem alguns desafios bem significativos a serem superados, como aprender a aceitar e tratar o erro. Isso é fundamental para o processo de inovação. É uma chave para promover a cultura empreendedora. Os povos latinos, em geral, têm uma forma um pouco difícil de lidar com o erro, querem escondê-lo, o que não ajuda na inovação, pois o erro sempre deixa um aprendizado. É preciso ter um melhor entendimento do erro como parte da evolução da cultura empreendedora. O empreendedorismo deve ser promovido desde a infância. No Estado, principalmente na grande Vitória, ainda se tem a cultura de obter uma formação para conseguir uma vaga de emprego na Petrobras, na Vale, na Garoto, ou seja, ainda se tem uma cultura de ser empregado. Isso é natural, como em Brasília tem uma cultura de servidor público. Essa visão de empreendedor de promover a cultura do empreendedorismo desde a infância é um elemento que pode ajudar muito de uma forma macro. Em primeiro lugar, trabalhar o empreendedorismo na educação, sendo o Estado um facilitador e não como “dificultador”, com redução das burocracias e facilitação do processo de empreender, buscando estratégias para apoiar o empreendedor a rodar a “trilha” e entender o que é um trabalho colaborativo. Empreender sozinho é muito difícil, quando se empreende com apoio, conexão, envolvimento, cria-se uma dinâmica muito interessante. Promover a formação dos talentos para empreender é um elemento-chave que pode desencadear essa formação de uma cultura empreendedora. O FindesLab é um pouco disso e está pronto para apoiar as empresas e os empreendedores.

4.1.5 ENTREVISTA COM O SR. SAMUEL GRACIOLLI – ANALISTA TÉCNICO E GESTOR DE PROJETOS DE INOVAÇÃO DO SEBRAE

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade privada que existe desde 1972 e tem como objetivo fomentar o empreendedorismo e auxiliar as micro e pequenas empresas promovendo a

competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios, sempre com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia (SEBRAE, 2020, *online*).

O SEBRAE oferece cursos para capacitar os novos empreendedores a entenderem sobre o funcionamento do mercado, o *marketing* aplicado no cotidiano, a apuração dos resultados em um negócio, entre outros temas. Um perfil empreendedor é essencial na tomada de decisões, seja para abrir seu próprio negócio ou aprimorar um já existente. Por isso, as capacitações também visam despertar as características comportamentais de um empreendedor. O SEBRAE também possui um programa de atendimento para empresas *startups*, bem como também são oferecidos cursos sobre captação de recursos e internacionalização da empresa, por exemplo (*idem*).

No dia 10 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com colaborador do SEBRAE, Samuel Graciolli, Analista Técnico; Gestor de Projetos de Inovação; Graduado em Administração com ênfase em Comércio Exterior pela UVV; Pós-graduado em Gestão de Projetos pela FUCAPE.

Indagado sobre como funciona o SEBRAE para empresas *startups*, Samuel Graciolli explicou que existem dois programas para atender os empreendedores nessa área. Um deles é chamado SEBRAE *UP*, que existe desde 2014 e se divide em SEBRAE *UP Start* e SEBRAE *UP Avançado*. O primeiro, visa impulsionar a ideia inicial da *startup* por meio da confecção do *Canvas* da empresa e a definição do *MVP*. A definição do *MVP* é uma dificuldade muito comum entre os empreendedores, pois alguns empreendedores imaginam que o produto ou solução oferecidos ao mercado já deve nascer com várias funcionalidades. Porém, muito pelo contrário, a empresa deve ter o foco inicial em uma solução que resolve um problema específico, uma funcionalidade que seja o carro chefe do produto. Durante o acompanhamento do SEBRAE, caso seja verificado que a empresa ainda não identificou o *MVP*, a mentoria oferecida ao empreendedor busca orientá-lo para “aparar as arestas” do negócio e caminhar com foco no *MVP*, isso é o mais importante. Portanto, é preciso identificar o problema, a “dor” do mercado, sempre com o cuidado necessário para que o problema não seja apenas uma impressão do empreendedor. Uma vez identificada essa “dor”, passa-se para a fase de validação do produto ou serviço apresentado como solução. Após a validação é encontrado o *MVP*, segue-se com os possíveis aprimoramentos.

O WhatsApp é um exemplo desse processo. Inicialmente, a plataforma oferecia poucas funcionalidades, mas iniciou com o *MVP* bem definido. Com o tempo, foi e vem sendo aperfeiçoada. Depois do *start* da empresa, validado o *MVP*, formalizada, inicia-se um outro caminho, uma trilha, com outros desafios, tais como: realizar investimentos, contratar mídias digitais (Google, Facebook, entre outros) com o mínimo possível de custo e identificar clientes em potencial. Superada essa fase, passando para a expansão do empreendimento, inicia-se o programa chamado Capital Empreendedor que prepara o empreendedor para conversar com investidores anjos e fundos de investimento. Essa é uma fase muito importante na qual o empreendedor deve estar atento para a formação das cláusulas que serão utilizadas nos contratos com investidores. O SEBRAE apoia as empresas do início até quase o fim de todo o processo de consolidação do empreendimento, preparando o empreendedor para receber investimentos e promovendo a aproximação com os investidores. Assim, cada empresa receberá o apoio adequado, sendo adaptada a um dos programas conforme o estágio em que se encontre. Contudo, é preciso ficar atento às datas de inscrições, pois, em razão de ser uma sequência de capacitações, não é possível ingressar depois do início do programa. Uma das dificuldades encontradas pelo SEBRAE para levar o programa para o interior é o número mínimo de interessados para tornar a capacitação viável. Mas, mesmo que o empreendedor não se encaixe em nenhum desses programas, é possível ser assistido e orientado pelo SEBRAE por meio de mentorias, que não são exclusivas, mas que podem sanar determinadas dúvidas. A *startup* Feedback Hunter foi uma das que receberam mentoria em um momento decisivo do empreendimento. A princípio, a empresa estava trabalhando em duas áreas: análise de *feedback* e cupons de descontos nos estabelecimentos. Após a mentoria, a empresa observou que os cupons geravam muito trabalho e desviavam o foco de seu propósito; assim optou por seguir somente com a análise de *feedback*. Com isso, foi possível focar no produto e aos poucos aperfeiçoá-lo. Todavia, quando o empreendedor participa da capacitação continuada, fica mais fácil de vislumbrar todo processo e aumentar as chances de tomar as decisões mais adequadas.

Questionado sobre quais os primeiros passos para desenvolver uma *startup* e ser apoiado pelo SEBRAE, Samuel esclareceu que depende muito do estágio em que a empresa se encontra. Se ainda é só uma ideia, existe a necessidade de experimentá-la para validar a solução proposta e criar um projeto para estabelecer o

passo a passo do desenvolvimento da empresa. Um dos primeiros passos é não se apaixonar pela ideia, mas sim pela “dor”. A maioria das *startups* estão falhando nesse ponto, pois estão fixadas na solução e não na “dor” do mercado. Nesse sentido, é preciso verificar a aceitação do produto ou serviço e fazer as mudanças necessárias. Outro passo importantíssimo é a elaboração do *picht*. O *picht* é a apresentação objetiva do problema e da solução em aproximadamente um minuto ou menos. Se essa apresentação não estiver adequada, é um sinal de que a ideia ainda não está bem elaborada. Essa apresentação de ideias pode ocorrer em oportunidades inusitadas, como em um encontro com um potencial investidor em um elevador. Se o *picht* for bem apresentado, possivelmente se conseguirá um contato para uma apresentação mais detalhada. Na verificação da existência de uma “dor” do mercado é preciso ter cuidado para se fazer a pergunta certa de forma a não induzir uma resposta pronta. Por exemplo, em um auditório, pergunta-se quem quer viajar de avião para São Paulo pagando apenas R\$ 50,00 (cinquenta reais) pela passagem. Muitos diriam que sim. Olhando para isso como uma “dor” do mercado, poderia se trabalhar com a linha de pesquisa das melhores ofertas e direcioná-las para essas pessoas que se disseram interessadas. Mas a pergunta certa a ser feita é: quem tem necessidade de fazer essa viagem para São Paulo com frequência? Fazendo essa pergunta ao mesmo público anterior, não se obterá a mesma resposta, visto que a necessidade é diferente da vontade de fazer uma viagem para São Paulo.

Em 2019, foi realizado em Vitória-ES o *Startup Weekend*, um evento de imersão desenvolvido por uma rede global de líderes e empreendedores de alto impacto com a missão de inspirar, educar e capacitar indivíduos, equipes e comunidades. Nesse evento, os participantes expõem suas ideias de *startups* e recebem *feedback* de outros participantes. São formadas equipes em torno das melhores ideias. A partir daí são 54 horas de criação de modelos de negócios, programação, *design* e validação de mercado. No final do evento, os projetos são apresentados para uma banca que dará novo *feedback* ao projeto com a possibilidade de ser apoiado.

Existem algumas experiências de validação de ideias iniciadas com grupos de *whatsapp*, que possuía regras específicas para entrar e permanecer no grupo. Esse tipo de ferramenta de baixo custo proporciona o início da criação e do desenvolvimento do produto.

A respeito dos recursos destinados para *startups*, o SEBRAE não faz nenhum aporte financeiro para empresas e não possui nenhum programa de financiamento ou

qualquer outra linha de fornecimento de recursos. A essência do SEBRAE é oferecer formação e informação aos empreendedores e ajudá-los, em qualquer estágio que estejam a buscar a captação de investimentos, seja por meio de investidores, seja por meio de outros programas, como editais de chamada pública, como da FAPES, por exemplo. Existem programas de capacitação de gestão financeira e de captação de recursos. O empreendedor precisa ser conscientizado que a iniciação de um empreendimento necessita de investimento que, em sua grande maioria, se dá por meio de recursos próprios. Os fundos de investimento ou investidor anjo investem no negócio após sua validação. Os investidores normalmente investem em uma boa equipe e não necessariamente na ideia. A chance de sucesso do negócio diminui muito quando o empreendedor quer desenvolver uma ideia sozinho. Pensando nisso, o SEBRAE busca fazer as conexões entre os atores do ecossistema de inovação que poderão interagir para o desenvolvimento da empresa.

Sobre o alto grau de incerteza do ambiente de iniciação, Samuel afirma que esse ambiente de risco é inerente aos próprios elementos característicos de uma *startup*, pois a redução do risco remete ao modelo tradicional e conservador de empresa. Além disso, as *startups* possuem outras características próprias, como ser repetível e escalável, ou seja, atender a um número grande de pessoas com uma receita crescente e baixa elevação do custo. Enquanto a receita cresce em progressão geométrica, os custos crescem em progressão aritmética. Por isso existe uma tendência de utilização de tecnologia da informação com intuito de tornar o negócio escalável e repetível.

Sobre a estrutura societária mais adequada para atender o desenvolvimento harmonioso de uma *startup*, Graciolli afirma que embora a forma mais recorrente seja o MEI, principalmente por questões tributárias, o modelo recomendável é a empresa limitada com lucro presumido, pois a tributação é feita apenas sobre o lucro. Enquanto a empresa não estiver dando lucro não há tributação. Em outros modelos, mesmo havendo prejuízos, é obrigatório o pagamento de tributos pela receita, como no sistema Simples Nacional. Porém, apesar de ser tributada, a simplicidade e o valor da tributação atraem os empreendedores a se manterem nesse sistema enquanto for possível. Ademais, caso a empresa receba um aporte financeiro de um grande investidor, pode vir a se tornar uma S/A. O ideal para a *startup* é que se tenha em torno de três ou quatro sócios. Muitos sócios podem vir a atrapalhar o desenvolvimento da empresa. Por outro lado, o investidor busca um projeto versátil

para investir. Nesse aspecto, uma boa equipe pode fazer toda diferença para conquistar a confiança do investidor. Os investidores normalmente investem em uma boa equipe e não necessariamente na ideia.

Sobre a mudança de modelo societário, Samuel diz que o problema burocrático não está somente no modelo societário, mas principalmente no que diz respeito à lei geral de proteção de dados. A criação de uma *startup* deverá se preocupar com a proteção dos dados do cliente. A nova legislação pode trazer dificuldades para o setor. Outra vertente burocrática são as relações trabalhistas, tributárias e de uso de dados. A respeito do Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, da Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e da Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019), Samuel assevera que não é suficiente, embora sejam passos importantes. Infelizmente, muitos dos legisladores não tem afinidade com o tema e não entendem a dinâmica dos negócios. Logo, ao editarem uma lei, acabam deixando brechas e barreiras para o desenvolvimento empresarial por meio da inovação. Uma das questões que precisa de uma melhor regulamentação são as relações trabalhistas no ambiente de empresas virtuais. Não no sentido de cortar direitos, mas no sentido de viabilizar contratações para essas empresas. Muitas das *startups* se utilizam desse ambiente digital de trabalho trabalhando com profissionais da área de programação e desenvolvimento de *softwares*, por exemplo. No entanto, a formalização dessa relação de trabalho pode se tornar um entrave para alguns empreendimentos. Assim, a regulamentação mais específica proporcionaria maior segurança jurídica no desenvolvimento dessas empresas *startups* na área digital. A preocupação do investidor é proteger seu patrimônio da responsabilidade subsidiária ou até mesmo solidária em caso de algum infortúnio da empresa. Portanto, esse ambiente precisa ser melhorado.

Samuel Graciolli observa que as propostas de recursos não reembolsáveis são uma grande oportunidade, não só para a área de inovação aberta, mas para todos os seguimentos de inovação. A inovação aberta é importantíssima para abrir oportunidades para pequenas empresas demonstrarem seu potencial. É uma forma de difundir conhecimento e experiências, apresentando um ambiente de inovação com consciência de que é preciso ter ações diferentes para obter resultados diferentes. De modo geral, as empresas não têm dinheiro sobrando para apostar em algo incerto. Dessa forma, o governo assume parte desse risco ao disponibilizar os recursos não reembolsáveis para que uma solução seja pesquisada e apresentada a determinada

“dor”. Além de estimular o empreendedorismo por meio da aproximação entre academia, governo e setor produtivo. Mesmo que a “dor” não seja totalmente solucionada, esse ambiente proporciona várias conexões e experiências que podem atrair outros investimentos.

Para Samuel, a importância da assessoria jurídica especializada para *startups* reside na orientação diferenciada para o negócio. Muitos empreendedores buscam o auxílio de um advogado somente quando o problema já está instalado na empresa. Por outro lado, alguns advogados tradicionais se prendem a prestação de um único serviço, valorando-o apenas pela tabela da OAB. Ambas posturas acabam por gerar uma relação muito fria entre o empreendedor e o advogado. Um vê o serviço prestado como custo e ou outro como um serviço prestado em face de um problema isolado. O ideal é uma assessoria especializada com interação contínua com o empreendedor, precavendo-se dos infortúnios do ambiente de negócios e do meio jurídico. Os valores podem ser definidos por meio de assinatura mensal que proporcione o direito de acionamento e continuidade na assessoria jurídica. Normalmente, uma *startup* nasce fora de uma aceleradora ou incubadora, carecendo de orientação para o desenvolvimento saudável da empresa. Por isso, precisa se cercar de todos os cuidados com uma boa assessoria jurídica, de modo que não seja vista como custo, mas como peça necessária ao êxito do empreendimento. Outro desdobramento da inovação no meio jurídico são as *LawTechs*. Ainda existe uma forte resistência à adoção de tecnologias e inteligência artificial para substituir o trabalho humano que por vezes é de mera repetição. No entanto, é preciso saber como será a aceitação do mercado. Os clientes podem não ver de forma positiva que o serviço a ser prestado será feito por uma inteligência artificial e não de forma personalizada pelo profissional contratado. Dessa forma, o desenvolvimento por meio de novas tecnologias nesse setor tende a ser um pouco mais moroso.

Por fim, em relação à operacionalização da Tríplice Hélice (Academia, Governo e Empresas), Samuel afirmou que está melhorando. Esse relacionamento era turvo, ninguém sabia exatamente para onde estava caminhando. Inclusive, o governo federal cortou verbas destinadas ao campo de pesquisas e inovação, paralisando vários estudos que estavam em andamento. Contudo, o governo estadual tem feito um trabalho exemplar, estimulando o ambiente de inovação por meio de programa de desenvolvimento de novas tecnologias, publicando editais pela FAPES, envolvendo outros atores do ecossistema, como: incubadoras, aceleradoras, pesquisadores,

indústria e outros setores ligados à inovação. Uma recente lei estadual, criou a possibilidade de uma empresa *startup* provocar o poder público para apresentar uma solução a uma “dor” da administração pública. Nesse sentido, o governo pode ser o maior propulsor do ambiente de inovação.

4.1.6 ENTREVISTA COM A SR.^a MARINA CARVALHO CÔRTEZ, ECONOMISTA E GERENTE DA INCUBADORA TECVITÓRIA

A TecVitória é uma incubadora constituída na forma de Organização Social Civil de Interesse Público (OSCIP) que existe há mais de 20 anos e tem como sócios fundadores a UFES, a Secretaria de Estado do Planejamento, a FINDES, o SEBRAE-ES, o BANDES, o GERES, a Prefeitura Municipal de Vitória-ES, o IEL/ES e a Empresa Parque Tecnológico – EPT. Está situada na Rua Marins Alvarino, 150, Itararé, Vitória-ES. As ações e colaborações desenvolvidas pela TecVitória buscam apoiar, estimular e fortalecer o empreendedorismo tecnológico, oferecendo recursos, serviços e conexões para o desenvolvimento das empresas incubadas. Desde 2017, a incubadora é pensada e gerida pelos próprios incubados e tem o compromisso atuar de forma colaborativa e participativa, com aposta na potência das redes, no compartilhamento de conhecimento e em novos modelos de incubação (TECVITORIA, 2020, *online*).

Atualmente com vinte e duas empresas incubadas, a TecVitória busca ser reconhecida como Incubadora de excelência e matriz da integração do ecossistema capixaba de inovação, fomentando e viabilizando oportunidades de negócios inovadores de base tecnológica e o desenvolvimento de empreendimentos e projetos nos eixos: empreendedor, gestão, mercado, tecnologia e capital. A Incubadora tem como valores e princípios a integridade, a transparência, o comprometimento, o entusiasmo, a busca pelo conhecimento e a responsabilidade socioambiental (*idem*). No dia 09 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com a economista Marina Carvalho Côrtes, especialista em finanças, controladoria e auditoria pela FGV/EPGE que atua na Gestão da Incubadora TecVitória.

Indagada sobre como funciona a TecVitória, Marina relatou que os projetos são selecionados por meio de processo seletivo. Para concorrer, os interessados devem acessar o site institucional e preencher um formulário *online*. As propostas podem abranger diversas áreas, dentre elas: Tecnologia da Informação, Audiovisual,

Agritech, Healthcar, Robótica, Farmacêutica, Educação, Inteligência Artificial, Energia, Pesquisa e Desenvolvimento, Jogos Eletrônicos e Gastronomia. Após o cadastro, a banca formada por um conselho administrativo delibera se esse projeto pode ser absorvido como potencial incubado. A TecVitória é gerida por uma diretoria composta por presidente, vice-presidente e superintendente, e é administrada por um conselho administrativo formado pelas principais instituições relacionadas à tecnologia da informação e ensino no Estado, que são basicamente os sócios fundadores da TecVitória: UFES, Prefeitura Municipal de Vitória, a SECTI, a FAPES e a FAESA. Esse conselho delibera sobre esses potenciais projetos que serão incubados. Sendo o parecer favorável, o projeto segue um período de noventa dias de pré-incubação, onde será avaliado e receberá em melhoria do plano de negócios para seguirem para a incubação. O processo funciona de forma semelhante a uma incubadora de crianças recém-nascidas. A empresa incubada ainda não está preparada para o mercado, por isso ela recebe da incubadora uma estrutura física, equipamentos, mobiliário, acompanhamento de mentorias e processo de treinamento. Tudo isso está dentro do escopo da incubadora.

Questionada sobre quais os primeiros passos para se desenvolver uma empresa *startup*, a economista afirmou que a primeira coisa é ter uma ideia com viés de inovação e ter o comprometimento com o empreendedorismo. Portanto, é preciso desenvolver um projeto e viabilizá-lo para formalizar a empresa. A maior dificuldade encontrada entre colocar a ideia no papel e chegar até uma incubadora é a timidez. Cientificamente, existe a comprovação que todo ser humano nasce com um ímpeto empreendedor. Contudo, as pessoas sempre foram educadas para buscarem o emprego ideal e serem empregadas, mas nunca para ser empregador. Isso faz com que surjam preconceitos do tipo “Eu não posso!” “Eu não consigo!”, criando a concepção de que empreender não é para todo mundo, mas somente para uma classe mais abastada, enfatizou Marina. Existe uma dificuldade muito grande em romper com esse estigma, o preconceito do que é empreender. Em contrapartida, em razão da crise instalada no país, com mais de 12 milhões de desempregados, o instinto de sobrevivência desperta nas pessoas o movimento de criação e cooperação, assim elas se movem rumo ao empreendedorismo. A crise instiga pessoas a inovarem. O processo de criação e inovação vem da necessidade. Não vem da abundância, vem da escassez. Portanto, a dificuldade está em reconhecer que todos podem empreender. Basta ter disposição, engajamento e espírito coletivo.

Segundo Marina, o acesso aos recursos estruturais para o desenvolvimento da empresa ocorre por meio de um processo seletivo. Após a seleção, a empresa incubada passa a ter acesso a salas, auditórios, equipamentos, alvará de funcionamento, serviços de manutenção e receptivo, entre outras coisas necessárias para a empresa dar os primeiros passos, que vão desde o cafezinho a toda rede de informação e *network* social. Os empreendedores não buscam somente um espaço, mas principalmente inserção no ecossistema de inovação e capital intelectual.

Com relação à assessoria jurídica para acompanhamento das realizações de contratos e negociações do produto ou serviço, Marina esclarece que a TecVitória não oferece assessoria jurídica individual ou exclusiva. Entretanto a incubadora realiza cursos, workshops e mentorias a fim de oferecer orientações jurídicas, bem como formalização, contratos e acordos. O incubado inicia na TecVitória com um contrato de incubação e termo de permissão de uso pelo espaço. Ele é orientado a verificar seu contrato de incubação junto a qualquer parceria que for realizar. Para tanto, deve buscar um profissional que lhe forneça o melhor subsídio de informações. Dessa forma, a assessoria jurídica especializada é essencial para *startups* na formalização das cláusulas dos contratos, definição da forma societária, entre outras questões jurídicas, proporcionando maior segurança jurídica aos negócios, asseverou Marina. Sobre o modelo societário, Marina ressalta que não existe um modelo ideal. O empreendedor pode desenvolver o projeto como pessoa física para depois formalizar a empresa, ou se já possui uma empresa formalizada com viés de inovação, seja qual segmento for também receberá o apoio da incubadora. A empresa S/A, em tese, somente buscaria o auxílio de uma incubadora no caso de querer desenvolver uma *spin off*, ou seja, uma empresa que nasce da outra. Do contrário, uma S/A foge do contexto de *startups* que buscam o apoio de incubadoras.

Para Marina, a criação de empresas *startups* está intimamente ligada à utilização de Tecnologias da Informação (TI). Muitas vezes o conceito de *startup* remete a uma ideia de empresa virtual. Mas mesmo que uma empresa atue na área da agricultura ou agroindústria, para ser uma *startup* será necessária a utilização de tecnologia da informação, pois a *startup* já nasce em um ambiente virtual. Isso não limita a empresa a ser apenas um *app*. Mas com a globalização, as economias estão interligadas umas com as outras. Assim, dentro desse viés de economia compartilhada e colaborativa, a tecnologia da informação é uma ferramenta essencial e de alta relevância no processo de crescimento da empresa, principalmente quando

se quer alcançar mercados internacionais. Logo, é difícil vislumbrar uma empresa *startup* que esteja distante do uso das tecnologias da informação.

Marina mencionou que o Novo Marco Legal da Ciência Tecnologia e Inovação (Lei nº 13.243/2016), bem como a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do Inova Simples (LC nº 167/2019) são leis fundamentais e aparato legal que servem como impulso ou até mesmo apoio por algum tempo, mas não sempre e suficientes.

Com relação às dificuldades enfrentadas para o sucesso de uma empresa *startup*, Marina destaca que a maior dificuldade, para um investidor apoiar a ideia e tomar a decisão de investimento, é o plano de negócio mal elaborado. Existe uma grande dificuldade de muitos empreendedores em fazer projeção de mercado, entender os custos e o valor do produto ou serviço. Muitas *startups* perdem investimentos em razão de falta de preparação, principalmente quanto ao plano de negócios. O empreendedor não é um gestor formado em negócios, por isso uma boa descrição do empreendimento na apresentação do projeto pode fazer toda diferença. Oportunidades fantásticas são perdidas por conta dessa carência de habilidade. O investidor quer saber como ocorrerá o retorno do investimento, como aquela ideia se transformará em rendimentos. O papel da incubadora é oferecer acompanhamento na gestão, no aperfeiçoamento do plano de negócio a fim de instigar e educar os empreendedores para superarem essa dificuldade.

Marina considera uma ótima oportunidade as iniciativas de inovação aberta que proporcionam o desenvolvimento das *GovTech*, *startups* que se propõe a resolver um desafio específico da administração pública. A TecVitória tem uma empresa incubada que trabalha como *GovTech*, a Vixtur, uma empresa de “gamificação” que está desenvolvendo um aplicativo em razão de uma demanda governamental da Prefeitura de Vitória-ES, que promove aporte de recursos para o desenvolvimento desse *app* voltado para estímulo ao turismo. O recurso não reembolsável é um investimento primordial para o teste de alguns produtos que visam encontrar a solução para as “dores” da administração pública. Na pior das hipóteses, caso o projeto não consiga atingir o objetivo, o investimento do empreendedor foi baixo na fase inicial, sendo que a administração pública também elimina a necessidade de desenvolver um programa específico para tentar resolver determinada “dor”, o que demandaria um capital maior do que a subvenção econômica destinada a empresa *startup* selecionada para apresentar a solução para a demanda. Além disso, essa forma de contratação fomenta

todo o processo de inovação em todas as áreas.

Marina afirmou que a operacionalização da Tríplice Hélice (Academia, Governo e Empresas) é essencial e ela acontece, inclusive, no ambiente de incubação. Alunos da UFES, por exemplo, são incubados na TecVitória, que por sua vez tem o apoio do governo municipal e estadual. Porém, sempre haverá algo a ser melhorado. O funcionamento bem equilibrado dessa troca de recursos e informações depende da articulação entre esses três atores, que precisam estar alinhados com objetivos e propósitos em comum para que a interação ocorra de forma mais fluida. O Ecossistema de Inovação Capixaba já existe e é reconhecido. A TecVitória é um dos representantes da Mobilização Capixaba pela Inovação - MCI, que tem uma importância fundamental para conectar todos as agentes com viés de inovação, como representantes da academia, de grandes empresas e pequenas empresas, além de outras instituições ligadas à inovação. A identificação e consolidação do ecossistema atrai talentos e grandes empreendimentos, o que conseqüentemente melhora a qualidade de vida do local, além de promover o acesso às pessoas nesse ambiente de inovação. Para o processo de inovação ser contínuo e atrativo, o ecossistema desenvolve um ambiente coletivo em que há compartilhamento e colaboração. O Espírito Santo é um berço de profissionais da área de TI, embora não consiga reter todos esses talentos. Alguns vão para outros estados e até para fora do país. Algumas empresas de TI também são compradas ou absorvidas por outras grandes empresas. A economia criativa política pública de destaque no Estado, inclusive por uma questão de identidade social. Foi realizada uma pesquisa científica pelo Instituto Jones dos Santos Neves, em parceria com FAPES e a Secretaria de Trabalho e da Assistência Social, que identificou quatro segmentos relevantes para a economia do território capixaba, são eles: artesanato, gastronomia, audiovisual e tecnologia da informação. Foram investigadas as potencialidades desses segmentos, relacionando identidade social com a cultura consolidada, que é muito importante para o desenvolvimento do potencial empreendedor, entender-se indivíduo pertencente ao território e escolher permanecer em solo capixaba. Uma vez retidos e fixados esses talentos no local, eles atrairão outros talentos e outras empresas de outros lugares. O governo do Estado tem se esforçado nesse sentido por meio de mídias públicas, sociais e pagas. As políticas do governo capixaba estão comprometidas em difundir esses segmentos da economia criativa, não só pela questão da atividade econômica em si, mas também por conta do desenvolvimento cultural identitário.

Por fim, Marina asseverou que a cultura empreendedora sempre esteve no seio da humanidade. Todavia, precisa passar por um processo de aperfeiçoamento. Uma crise desperta as pessoas para empreender. Sendo que empreender transcende a ideia de ser empresário. Trata-se de um processo de autoafirmação, de empoderamento individual. Existe uma questão psicológica por trás disso. O empreendedor deixa de ser uma pessoa à procura de vaga de trabalho para se tornar um provedor de vagas de trabalho. A incubadora não trata a questão como se fosse apenas uma forma de atrair o investidor para fazer um aporte financeiro para determinado empreendedor. A incubadora busca preparar o empreendedor para se tornar capaz de vender o próprio produto e conquistar seu espaço no mercado. Esse processo pode se torna mais difícil quando os empreendedores possuem baixa estima. Nesse sentido, nem sempre o empreendedor que está em uma incubadora possui suporte econômico e familiar para lhe permitir explorar ao máximo suas potencialidades. Na verdade, esse perfil é a exceção. Por isso o ambiente da incubadora se torna transformador. Algo muito mais além que ajuda a quebrar os paradigmas e demonstrar que todos podem empreender. Para isso, todos cuidam e colaboram com todos na incubadora. Assim, todos saem ganhando. Esse ambiente transforma o ser humano, causando até uma certa dificuldade para os incubados saírem da TecVitória. Hoje a TecVitória é uma instituição que vende por si só, seja pela relação de compartilhamento desenvolvida entre os incubados, seja pelo sucesso de algumas empresas que passaram pela incubadora, como: ISH, PicPay, Motora Technologies, entre outras.

4.1.7 ENTREVISTA COM A SR.^a NAYARA LOBATO DA SILVA DE OLIVEIRA, ASSISTENTE ADMINISTRATIVA DO NÚCLEO DE NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS CAMALEÃO

O Núcleo de Negócios Sustentáveis Camaleão é um local de trabalho compartilhado (*coworking*) que ganhou forma durante o Programa Iniciativa Empreendedora realizado pela Shell e pelo Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS), com o objetivo de formar líderes empresariais e negócios sustentáveis. Tem como missão inspirar pessoas a desenvolver a consciência ambiental, a fim de buscar alternativas para fomentar suas atividades de maneira racional e inovadora, contribuindo para o desenvolvimento

sustentável. O Núcleo possui o selo Shell como Negócio Sustentável por atender aos pilares da inovação, ética e sustentabilidade. Está localizado na Av. Saturnino Rangel Mauro, 365 - Lj 06 (Rua do Canal, próximo a Ponte Ayrton Senna) - Jardim da Penha - Vitória/ES (CAMALEÃO, 2020, *online*).

O Núcleo possui um espaço de *coworking* totalmente sustentável, ideal para reuniões, palestra, treinamento, cursos, entre outras possibilidades de desenvolvimento de negócios, aumentando a produtividade e permite gerar mais *network* e oportunidades. O endereço fiscal e comercial compartilhado viabiliza a constituição da empresa (*idem*).

Em relação às empresas *startups*, o Núcleo Camaleão também possui um programa de Incubação e Aceleração (Camaleão +) para quem deseja empreender, investir ou captar soluções para seu negócio (*idem*).

No dia 09 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com Nayara Lobato da Silva de Oliveira, formada em Engenharia Ambiental e Sanitária e exerce a função de assistente administrativa do Núcleo de Negócios Sustentáveis Camaleão. Indagada sobre como funciona o Núcleo de Negócios Sustentáveis Camaleão, Nayara relatou que a ideia inicial do Bruno Navarro Figueiredo, Engenheiro Ambiental, CEO do Núcleo Camaleão, foi constituir uma incubadora. Em 2017 ele participou do Programa da Shell, sendo um dos selecionados para desenvolver seu projeto. Porém, naquela época, falar de *startups*, incubadoras e aceleradoras, não era algo tão comum e ainda era recebido com certa estranheza pelas pessoas. Ainda havia muita dúvida sobre esse tema, embora o projeto da Shell já acontecesse há algum tempo no Espírito Santo e em outros estados. Bruno abriu mão do emprego para se dedicar exclusivamente ao seu projeto. Ao conseguir o espaço físico para desenvolver o programa da incubadora, houve certa dificuldade em captar empresas para serem incubadas. A partir daí que se começou a trabalhar com *coworking*, o compartilhamento do local de trabalho, do endereço fiscal e comercial por meio de aluguel dos espaços. A esse respeito, ter um cuidado especial na formulação dos contratos para fazer constar nas cláusulas que o uso do espaço compartilhado não forma nenhum vínculo de responsabilidade subsidiária nas questões trabalhistas ou de qualquer outro tipo de dívida. Apesar do *coworking* não estar inserido no projeto inicial formulado no Programa da Shell, essa experiência trouxe pontos muito positivos como a estabilização financeira e o aumento de *network*, trazendo várias pessoas para o mesmo espaço com diferentes ramos e várias linhas de trabalho e de

investimentos, como: *design* gráfico, desenvolvedor *web*, produção de documentários, prestação de serviço de máquinas de cartão de crédito, consultoria de moda, imagem e beleza, entre outras. Dessa forma, a dificuldade financeira de manter o espaço em atividade foi superada, possibilitando a continuidade do projeto da incubadora e negócios sustentáveis. Já no primeiro trimestre de 2020 a expectativa é fazer o lançamento do primeiro edital para selecionar as empresas *startups* interessadas no processo de incubação. Esse processo de seleção envolve várias etapas com critérios específicos que deverão ser atendidos. A empresa PicPay é um bom exemplo de sucesso de uma *startup* capixaba que começou a se desenvolver dentro da incubadora TecVitória e, após percorrer várias etapas de incubação, aprimorando o aplicativo de pagamentos, inclusive com a possibilidade de fazer saque 24 horas. O aplicativo está sendo adotado em vários comércios em diversos Estados, ganhando projeção nacional e internacional com o recebimento de investimentos de grandes *players*.

Sobre os primeiros passos para desenvolver uma empresa *startup*, Nayara disse que uma das questões mais difíceis é a financeira. Existe uma pesquisa que demonstra que a maioria das *startups* “quebram” com dois anos por falta de capacidade financeira. Uma outra parte que sobrevive a esse período, “quebra” com cinco anos. Os dois primeiros anos é o período mais crítico e crucial quanto à questão financeira. A ideia pode ser muito interessante e inovadora, mas é preciso captar recursos financeiros suficientes para desenvolver o negócio com agilidade. Se ocorrer a falta de recursos, pode ser que se perca o tempo de apresentar determinado produto ou serviço ao mercado. Além disso, outra empresa pode apresentar uma solução similar para a “dor” do mercado de forma mais rápida. Portanto, é imprescindível ser ágil e conseguir captar investimentos para fazer a empresa deslançar. Em se tratando de editais de chamada pública, é necessário observar os critérios preestabelecidos no edital. A empresa que não atender esses pré-requisitos não passará nem da primeira fase da seleção. Uma vez que o projeto proposto foi selecionado, poderá receber o apoio de uma incubadora, sendo acompanhado passo a passo na fase da formação e aprimoramento do projeto da *startup*. Depois disso, a *startup* poderá ser apoiada por uma aceleradora, que irá viabilizar a aproximação da empresa junto aos investidores, a fim de captar investimentos para fazer a empresa crescer.

Segundo Nayara, a maior dificuldade encontrada para colocar a ideia no papel

e ser selecionado nos processos seletivos é encontrar pessoas com projetos que atendam os pré-requisitos do edital e tenham a capacidade de transformar esses projetos em negócios socioeconômicos viáveis e ambientalmente sustentáveis. Somente ter uma boa ideia não é suficiente. Outra questão importante é saber distinguir que sustentabilidade não está ligada somente à parte ambiental. O desenvolvimento sustentável significa que o negócio deve estar sustentado pelo pilar financeiro, social e ambiental. A sociedade em geral, imagina que um negócio sustentável não é viável economicamente. Para um negócio ser sustentável, ele deve atender aos princípios, valores e os objetivos de sustentabilidade estabelecidos pela ONU. O ideal era que todas as empresas possuíssem esse viés de sustentabilidade, não existe outro caminho alternativo, o mercado já está voltado para esse tema.

Como o ambiente de iniciação possui um alto grau de incerteza, Nayara considera que a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação é buscar a maior quantidade de informações relevantes para o negócio, adquirindo conhecimento e utilizando pesquisas de campo para identificar quais os pontos certos a serem trabalhados no aprimoramento do projeto. A capacitação antes de iniciar a empresa é extremamente importante. Embora a *startup* tenha como característica o alto grau de incerteza, não significa que essa incerteza seja falta de capacidade. Pelo contrário, o empreendedor deve estar capacitado para desenvolver a sua ideia inovadora e demonstrar que é viável em todos os aspectos. Portanto, se inteirar do ramo que se quer desenvolver uma empresa *startup*, estudando e escrevendo sobre o tema e a ideia. Depois de adquirir essa carga de conhecimento, o empreendedor deve buscar se dedicar de preferência em tempo integral ao projeto. Então a busca do conhecimento é essencial para todo empreendedor. A falta de conhecimento é uma das principais causas de empresas falirem. Ao iniciar um negócio, nem sempre o empreendedor tem o domínio de como gerenciar um negócio, essa é outra grande dificuldade encontrada para retirar uma ideia do papel e saber gerir um negócio para que seja rentável e não venha falir. Após o período de experimentação, os principais cuidados na realização dos contratos é a definição do papel de cada um dos empreendedores que estão desenvolvendo o projeto da *startup*. A definição desses papéis, do valor do rendimento de cada um, da retirada de cada um de acordo com a porcentagem firmada na sociedade, é extremamente importante para não haver complicações futuras. A estrutura societária mais adequada para atender o desenvolvimento de uma *startup* vai variar conforme o estágio em que a empresa se

encontra. Por exemplo, para um negócio que está começando com uma movimentação financeira pequena a modalidade MEI atende de forma satisfatória as necessidades desse empreendimento. Nessa modalidade, o empreendedor consegue fazer várias operações, como emitir nota fiscal, com recolhimento de ISS em um valor de baixo custo. Desse modo, a mudança para outro modelo empresarial deverá ocorrer à medida que for necessário, pois iniciar uma empresa em um modelo societário mais complexo poderá comprometer a própria saúde financeira da empresa, além de gerar um excesso de procedimentos burocráticos inconvenientes ao crescimento do empreendimento. Muitos empreendedores, principalmente os de pequeno porte, não possuem o conhecimento adequado da formalização do negócio, as diferenças que existem entre um MEI, uma EIRELI e uma LTDA. Por isso, surgem muitas dificuldades em relação à formação do contrato social.

Os recursos utilizados para o desenvolvimento das *startups* na incubadora vem por meio de duas opções: cobrança de mensalidade ou parcerias com grandes empresas. Cada incubadora define a forma financeira que vai adotar. As parcerias com as grandes empresas normalmente têm como objetivo atrair projetos para a incubadora com intuito de solucionar as “dores” vividas naquela grande empresa. Por outro lado, uma *startup* pode buscar o apoio de uma incubadora por meio de pagamento de uma mensalidade a fim de receber as devidas orientações e mentorias para desenvolver seu projeto e se lançar no mercado. A incubadora proporciona também a conexão com os demais atores do ecossistema de inovação, esse *network* é essencial para a *startup* se desenvolver nesse ambiente.

Nayara afirmou que a assessoria jurídica especializada para *startups* por meio de uma orientação diferenciada para o negócio é fundamental. Por vezes, uma empresa começa sem orientação jurídica, valendo-se apenas do conhecimento sobre os negócios. No entanto, mais cedo ou mais tarde necessitará de uma assessoria jurídica para realizar diversos serviços e até mesmo orientação para qual caminho seguir. Existem poucos escritórios voltados para o direito aplicado às *startups*, o que demonstra ser uma área promissora. O Núcleo Camaleão realizou algumas parcerias jurídicas para direcionar as decisões que precisavam ser tomadas para que o projeto da Incubadora Camaleão + continuasse evoluindo e também pela necessidade de revisão das cláusulas de contratos e de termos de confidencialidade. Outro importante aspecto da assessoria jurídica especializada para *startups* é a apresentação do projeto para a incubadora, pois uma empresa que deseja ser selecionada por uma

incubadora deve transmitir de forma clara a viabilidade jurídica da ideia. Além disso, outra questão importante são os contratos de fornecimento do serviço ou de venda do produto e ainda a própria venda de parte ou de toda empresa, o que demanda de uma boa assessoria jurídica para evitarem a realização de maus negócios. A PicPay novamente é um exemplo, a venda de parte da empresa foi essencial para a expansão do negócio. O destaque da PicPay não é apenas local, é global, pois modifica a forma de lidar com as operações financeiras. Para o empreendedor “startupeiro” é importante que se preocupe em preservar a imagem da empresa, a patente dos inventos e dos produtos. Agindo assim, mesmo vendendo a empresa, sempre terá uma rentabilidade daquele negócio. *Startup* é uma ideia que é vendida e não somente um produto final. Assim, a assessoria jurídica especializada é de grande importância para fazer a proteção desses bens imateriais.

Nayara destacou que o ecossistema de inovação capixaba ainda não está nas condições ideais, mas já foram dados importantes passos para um desenvolvendo de forma mais acelerada. Há três anos, em meados de 2017, quase não se ouvia falar em inovação no Espírito Santo, principalmente na questão da sustentabilidade. Os atores do ecossistema não crescem sozinhos. Um não se torna mais conhecido que o outro isoladamente. É o movimento de toda a rede que faz despertar, desenvolver e disseminar a cultura inovadora e empreendedora, atraindo novos investimentos para o estado. O público que está de fora desse movimento ainda tem certa dificuldade para entender esse ecossistema de inovação, pois não é algo tradicional, é realmente necessário estar inserido para entender como funciona toda dinâmica desse ambiente.

4.1.8 ENTREVISTA COM A SR. ^a VICTÓRIA RIBEIRO, COFOUNDER & CEO DA UFES LIGA EMPREENDEDORA UFES

A Liga Empreendedora UFES surgiu em 2017 por meio da iniciativa de três graduandas em Engenharia de Petróleo do Centro Universitário Norte do Espírito Santo, São Mateus/ES (CEUNES). As alunas tiveram a percepção do déficit de empreendedorismo na universidade e observaram que muitos jovens tinham vontade de empreender, porém, não possuíam o suporte e o apoio necessário para transformarem as ideias em projetos viáveis para apresentação ao mercado. A Liga nasce com a ideia de integrar os alunos de todos os cursos da Universidade Federal

do Espírito Santo (UFES), dos Institutos Federais, das faculdades particulares e demais pessoas interessadas no desenvolvimento inovador por meio de treinamentos, palestras, mentorias e criação de projetos. Em 2019, a Liga se consolidou e se tornou um programa de extensão da UFES com o objetivo de apoiar o desenvolvimento de programas ou projetos de extensão que contribuam com a organização e desenvolvimento comunitário e promovam a implementação de políticas públicas (LIGA EMPREENDEDORA UFES, 2020, *online*).

A missão é resolver problemas. A Liga busca estabelecer uma ponte entre universitários e o mercado de trabalho por meio de capacitações, orientações e mentorias, estimulando conexões e parcerias para imergir os alunos no mundo do empreendedorismo, auxiliando na idealização e execução de projetos que criam soluções com aplicação prática e dinâmica. Assim, contribuem diretamente para a formação de uma cultura empreendedora sustentada em valores e princípios sociais e éticos. Dessa forma, visa se tornar uma entidade estudantil de referência na área de criação de empreendimentos inovadores e de disseminação da cultura empreendedora, viabilizando a transformação de ideias em negócios de sucesso (*idem*).

Nessa perspectiva, no dia 04 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com Victória Ribeiro, Cofounder & CEO da Liga Empreendedora UFES e estudante do curso de Engenharia de Petróleo da UFES em São Mateus/ES.

Indagada sobre como foi o início do desenvolvimento da Liga, Victória relatou que a ideia começou a surgir devido à dificuldade de inserção dos alunos em estágios nas empresas. O baixo número de vagas disponíveis impulsionou as três graduandas em Engenharia de Petróleo a irem até as empresas em busca de algum tipo de desafio (problema) e, após análises e estudos sobre o caso, apresentarem uma solução para aquela demanda. A ideia encontrou resistência por parte de alguns coordenadores e também de alguns alunos, pois buscava transformar a cultura estudantil vivida até então no campus em uma cultura empreendedora. O distanciamento dos alunos de cada curso e dos alunos de diferentes períodos (calouros e veteranos) foi uma das barreiras a serem rompidas. A primeira experiência foi na empresa Suzano Papel e Celulose S/A, onde a iniciativa foi bem recebida e abriu as portas para novas oportunidades. Com a apresentação dos resultados, outros alunos de outros cursos também se interessaram na ideia, sendo que o corpo docente, os coordenadores de cursos e a reitoria da UFES também aderiram e apoiaram a Liga, que ganhou novos

horizontes. A iniciativa totalmente independente das três estudantes fundadoras evoluiu para um programa de extensão da universidade com foco no empreendedorismo por meio da geração e gestão de projetos, viabilizando a conexão da tríplice hélice: Academia, Governo e Empresas.

Sobre o funcionamento da Liga, Victória explicou que o objetivo é auxiliar os estudantes e demais pessoas das interessadas a fazerem projetos. Também está funcionando como suporte para a criação de uma Incubadora, a LIG4, que será responsável por cuidar dos projetos voltados para empresas *startups*. Destaca ainda que um dos primeiros passos para se desenvolver uma empresa *startup* é o diálogo. Aproximar-se desse ambiente empreendedor, apresentar a ideia e buscar os contatos e parcerias adequadas para cada tipo de projeto, contando com todo apoio da Liga Empreendedora UFES.

Questionada sobre qual é a maior dificuldade encontrada entre colocar a ideia no papel e chegar até uma incubadora, Victória enfatizou a formação da equipe ser um dos maiores desafios, pois é necessário encontrar as pessoas que acreditam na ideia e queiram desenvolver o projeto juntas. Criar uma *startup* de sucesso sozinho é uma hipótese de viabilidade baixa. Inclusive, uma das características dos editais dos programas de subvenção econômica é a avaliação do perfil da equipe e da capacidade desta em apresentar o projeto com demonstração de que este seja viável e replicável. Logo, é fundamental encontrar as pessoas certas, dispostas a se engajarem no projeto e com iniciativa para interagirem no ecossistema de inovação, junto das incubadoras, aceleradoras, *hubs* de inovação, entre outros ambientes propícios que permitem gerar oportunidades de conexão com demais empreendedores. Estar conectado com o ecossistema de inovação é de extrema importância. Com relação aos recursos utilizados para o desenvolvimento das *startups*, um dos caminhos de acesso é a submissão dos projetos aos editais publicados pelos programas de inovação, como o Centelha, Findeslab e Fapes. Considerando que o ambiente de iniciação possui um alto grau de incerteza, a liberação dos recursos atende os critérios dos editais.

Para Victória, a criação de empresas *startups* não está limitada a utilização de Tecnologias da Informação (TI). Contudo, existe uma grande tendência mundial para a utilização de TI na otimização dos processos. Logo, uma *startup* pode iniciar e existir sem a utilização de TI, mas a probabilidade de se extinguir em pouco tempo é muito maior. Portanto, pensando em criar empresas com potencial para se estabelecerem

internacionalmente ou receber investimentos de grandes grupos de investidores, é essencial a utilização de TI nas empresas *startups*. Também é importante não estacionar na primeira ideia. O mercado sempre vai necessitar de melhorias de produtos e serviços. A inovação é constante.

Após o período de experimentação, Victória destacou que a divulgação do produto, a comunicação adequada, a proteção do produto já experimentado, são os principais cuidados a serem observados na realização dos contratos de parcerias para o oferecimento do produto ou da solução no mercado. No quesito proteção, asseverou que a assessoria jurídica especializada é fundamental, pois o empreendedor nem sempre tem conhecimento de todos os trâmites burocráticos e jurídicos para que sua empresa esteja bem protegida. Além disso, uma possibilidade muito viável é a formalização de parcerias ou sociedades com quem irá prestar a assessoria jurídica. Assim, o profissional da área jurídica não estará apenas prestando um serviço, mas sim atuando como membro da equipe empreendedora, aumentando a confiabilidade nos serviços prestados e também viabilizando os melhores acordos e contratos para empresa. Outro fator a ser considerado é o faturamento ainda aquém de onde se deseja chegar, pois após a experimentação a *startup* ainda não está em plena atividade, mas já necessita ou já deveria ter um profissional na área jurídica para cuidar de proteção de seus ativos.

Partindo dessa observação, Victória vê a assessoria jurídica especializada como um diferencial considerável que pode apontar possíveis soluções ou meios para se evitar que eventos indesejados venham a impedir o crescimento rápido e saudável da *startup*, inclusive utilizando os instrumentos jurídicos pertinentes para promover a devida proteção da empresa. Sendo assim, também vislumbra que as *startups* de serviços jurídicos, *LawTech*, possuem uma área promissora no Brasil, considerando a prolixidade de leis e que os empreendedores devem proteger seus ativos, além de sempre haver espaços para parcerias.

Quanto à estrutura societária mais adequada, Victória observa que para quem está iniciando um empreendimento, o modelo do Microempreendedor Individual (MEI) pode atender de modo satisfatório o desenvolvimento harmonioso de uma *startup*. A medida que o projeto ganha outras proporções e exija uma mudança de modelo societário, a assessoria jurídica especializada poderá indicar o melhor modelo para a continuidade do crescimento da empresa. Por outro lado, caso o projeto não seja bem sucedido, a burocracia para se desconstituir a empresa MEI também é menor.

Sobre a atual visão do Ecossistema de Inovação Capixaba, Victória falou da experiência que teve em uma das reuniões da Mobilização Capixaba de Inovação (MCI) que participou. Percebeu que existem duas situações. A primeira diz respeito às lideranças que realmente pensam em um crescimento de todos juntos. A segunda se refere àquelas lideranças que ainda estão engessadas a um sistema arcaico ou tradicional de crescimento a curtos passos, não possuindo o mesmo entusiasmo que os demais. Nessa reunião, um dos temas debatidos foi a baixa adesão a alguns editais, o que pode ter ocorrido por falta de divulgação e falta de parcerias. A comunicação para o público que mais possui projetos inovadores deve melhorar para haver maior número de adesão aos editais publicados. A inovação não está limitada na região metropolitana da capital. O norte capixaba já está caminhando a passos largos com a existência de bons projetos nas instituições de ensino. Portanto, o que deve acontecer para melhorar esse ambiente é aumentar a interação, a credibilidade e os investimentos na base que mais produz projetos: os acadêmicos. Uma das áreas mais promissoras são os projetos voltados para o desenvolvimento sustentável. Uma junção de menor impacto ambiental, com a melhor viabilidade econômica e a conscientização da população fará toda a diferença em um projeto de *startup*. Na própria região norte capixaba existem grandes necessidades de procedimentos mais sustentáveis, por exemplo: a arborização das cidades, o tratamento de esgoto, o escoamento de águas pluviais, entre outros.

Tratando-se de leis, Victória mencionou que o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, bem como a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019) são todas leis fundamentais e de enorme importância para o ambiente de inovação. Por meio delas que é possível o acesso aos programas de subvenção econômica e da viabilidade de iniciação no ambiente empreendedor. Porém, a geração de demandas no ambiente de inovação é constante e dinâmica, deixando o legislador sempre um passo atrás da necessidade presente. Assim, sempre haverá a necessidade de adequações das leis e uma das formas de driblar as dificuldades enfrentadas é a assessoria jurídica especializada. Em uma outra vertente, essas leis têm proporcionado a operacionalização da Tríplice Hélice: Academia, Governo Empresas, que são as “engrenagens” fundamentais para alcançar o desenvolvimento de tecnologias disruptivas. A maior dificuldade está em conhecer as pessoas dispostas a ajudar a levar os projetos a frente, a fazer acontecer. Algumas autoridades ainda não despertaram para a devida importância que esse

ambiente de inovação necessita e de como isso poderá alavancar a economia estadual e nacional. Inclusive, promovendo a inovação aberta e proporcionando o desenvolvimento das GovTech, *startups* que se propõe a otimizar os procedimentos a resolver desafios específicos recebendo subvenção econômica do Governo. Isso é uma grande oportunidade que deve ser aproveitada para superar a fase de experimentação com recursos não reembolsáveis.

Por fim, Victória afirmou que todas as experiências vivenciadas nesse ambiente sempre são um aprendizado, independente de um aparente resultado negativo ou positivo. A melhor atitude para os empreendedores é a comunicação. O encontro entre pessoas que possuem um objetivo ou uma meta em comum proporciona experiências que promovem o crescimento de conhecimento e abrem inúmeras portas, algumas delas até inesperadas. É dessa forma que vem se formando uma cultura empreendedora entre os alunos, o corpo docente, os coordenadores dos cursos e a reitoria da UFES e demais instituições de ensino. É possível perceber que os projetos iniciais já estão colhendo os resultados. Também foi possível identificar as diferentes personalidades e potencialidades de cada uma das pessoas. Isso foi muito bom para cada um explorar da melhor forma o seu potencial. Com isso, atualmente a Liga possui uma equipe com 12 membros, 10 projetos em andamento, impactando 317 pessoas e um site com quase 6 mil acessos. A formação de parcerias e a disposição de caminhar juntos tem sido um diferencial para o crescimento de todos.

4.1.9 ENTREVISTA COM O DR. LUIZ FELIPE PINTO VALFRE, DONO DO ESCRITÓRIO VALFRE ADVOGADOS E DA INNLA

Valfre Advogados é um dos primeiros escritórios de advocacia especializado em Direito Aplicado aos Negócios do Espírito Santo. Situado na Rua Prof. Almeida Cousin, 125, sala 407/408, 4º andar, Edifício Enseada Trade Center, Enseada do Suá, Vitória/ES, possui uma metodologia própria de trabalho chamada de Planejamento Estratégico Jurídico. O objetivo é desenvolver soluções e serviços customizados para superar as expectativas de cada cliente, assegurando qualidade nos serviços prestados e compromisso com o sucesso dos empreendimentos dos clientes. Acredita em uma advocacia responsável e ética com uma visão preventiva, ágil, inovadora e visionária, que preza pela excelência dos serviços prestados e pela realização pessoal dos integrantes (VALFRE ADVOGADOS, 2020, *online*).

O escritório atua de maneira ampla na área Empresarial como a missão de promover resultados e garantir segurança jurídica aos clientes, atuando como parceiros estratégicos do empreendimento e postura de gestor de negócios, visando orientar adequadamente sobre as situações cotidianas. Alguns dos serviços prestados são: planejamento estratégico jurídico de empresas, *design* de negócios, abertura e fechamento de empresas, contratos comerciais, prestação de serviços, aquisição ou venda de empresa, investimento e empréstimo, análise de riscos jurídicos empresariais, assessoria sobre viabilidade jurídica de empreendimentos (*idem*).

Tratando-se de empresas *startups*, são reconhecidas as necessidades específicas e completamente diferentes daquelas exigidas pelo modelo de empresa tradicional. Dessa forma, possui propostas de atuação sob medida para empresas *startups*, fornecendo várias opções de serviços jurídicos especializados para os diferentes estágios em que a empresa se encontre, desde a concepção ao perfil negocial, com olhar atento ao mercado e atuação ampla e inovadora como diferencial no planejamento de estratégias jurídicas para *startups* (*idem*).

Entre os serviços prestados estão: a consultoria para viabilidade jurídica e definição da estrutura societária do novo negócio e obtenção de investimentos junto a investidores anjos, aceleradoras, *venture capital*, fundos de investimento e *family offices*; a elaboração de contratos de participação, mútuo conversível, *vesting*, *cliff*, *stock options*, *term sheet*, licenciamentos e autorizações, compra e venda de ações, quotas e participações de capital, acordos de sigilo e confidencialidade (NDAs – *non-disclosure agreements*); registro de marcas, softwares, direitos autorais e auxílio na obtenção de patentes (*idem*).

No dia 09 de janeiro de 2020, foi realizada uma entrevista com o advogado Dr. Luiz Felipe Pinto Valfre, dono do escritório Valfre Advogados e da INN LAW uma *EdTech* que nasceu em agosto de 2019 no escritório e é a primeira escola de inovação jurídica do Espírito Santo, que oferece cursos voltados para a área do empreendedorismo. Ele possui a experiência de 17 anos em escritório de advocacia e atua a 12 anos como advogado.

Indagado sobre como funciona a assessoria jurídica especializada para *startups*, o Dr. Luiz Felipe relatou que o escritório trabalha com planos de acordo com estágio de maturidade da *startup*, por meio de uma jornada de acordo com o crescimento da empresa. Se a empresa está bem *early stage* (fase inicial) ela adere

¹a um plano que contém certos serviços com um preço menor. Estando a empresa mais robustecida, passa para outro plano. A questão de o advogado ter participação societária na *startup* depende da posição do escritório de advocacia. Alguns fazem contratos para retirada determinada porcentagem no momento do primeiro evento de liquidez. Existem posicionamentos favoráveis e contrários a esse respeito. O escritório Valfre Advogados procura evitar esse perfil *venture builder*¹. Porém, se for uma proposta do cliente, pode-se caminhar nesse sentido vislumbrando a viabilidade do negócio. Contudo, o objetivo do escritório não é esse.

O serviço prestado pelo escritório Valfre Advogados varia de *service on demand* (serviço por demanda), resolvendo caso a caso com base no tempo gasto naquele serviço para estabelecer um valor, mas sempre com um limite de carga horária. Outro viés de serviço ofertado pelo escritório está voltado a uma visão multidisciplinar do negócio. O diferencial para um advogado de *startups* é fazer o *link* entre os ramos de direito tributário, trabalhista e societário, para desenvolver soluções e instrumentos jurídicos que atendam às necessidades das *startups* para viabilizar as transações e dar maior segurança jurídica aos negócios. Muitos contratos não possuem modelo, não existe contrato típico. Por isso, com muita frequência, são criados pelo próprio advogado, sempre caminhando entre direito societário, propriedade intelectual e concorrência. Quando se fala em assessoria jurídica para *startups*, a parte jurídica tem uma parcela de importância considerável, porém não é a mais importante é ter conhecimento multidisciplinar e entender de negócios. Isso é o mais relevante. É preciso pensar em várias vertentes ao mesmo tempo e conhecer todos os ambientes de negócios. Por exemplo, deve-se buscar um intercâmbio de conhecimento entre os clientes de empresas *AgTechs*, *AgroTechs*, *FinTechs* entre outras, para se utilizar de soluções que são aplicadas a uma para se aplicar a outra. A grande questão da advocacia para *startups* é sair do campo de custo do empreendedor para se tornar uma unidade de negócios do cliente. Esse é um desafio para um advogado de *startups*, como também já o era para a advocacia tradicional. Além disso, o advogado que entende de *business* (negócios) consegue desenvolver uma linguagem compatível com a linguagem do empreendedor “startupeiro”. Quando se domina a linguagem de

1

1 Venture Builder, também conhecidas como Fábricas de Startups ou Startups Studio, são organizações que tem como objetivo construir startups usando recursos e ideias próprias. Ou seja, uma Venture Builder é uma startup que cria startups. Disponível em: <<http://www.ideiasweb.com/marketing-digital/o-que-e-venture-builder-conheca-mais-sobre-este-modelo/>> Acesso em: 17/01/2020.

business, a possibilidade de se criar uma empatia com o empreendedor é muito maior. Então, é necessário deixar o “jurisdiquês” de lado e falar em uma linguagem simples, mas sofisticada, no mesmo patamar da linguagem do empreendedor, sempre de olho no *business* dele. Assim, será muito mais eficiente o serviço prestado. O advogado tem que sair dessa condição de ser apenas consultor jurídico, para ser visto como um parceiro da *startup* que irá trazer várias conexões importantes para a empresa. Inclusive, o ambiente de *startups* possui esse diferencial de todos estarem conectados e contribuindo para o crescimento de todos. Portanto, a advocacia para *startups* deve buscar o compartilhamento de conhecimento, cooperação e a conexão com todos do ecossistema. Quanto mais se compartilha, mais se cresce.

Assim, a importância da assessoria jurídica especializada para *startups* reside na orientação diferenciada para o negócio, com domínio na análise dos indicadores que o “startupeiro” utiliza, viabilizando e construindo desenhos de aperfeiçoamento de negócios, com olhar voltado sempre para o *business* do cliente. São pouquíssimos escritórios especializados em *startup* no Espírito Santo. É um mercado novo que vem crescendo de forma agressiva nos últimos três anos, sendo que no último semestre o crescimento foi muito mais forte. O mercado vem exigindo essa mudança. Nesse sentido, também vislumbra que as *LawTech*, *startups* de serviços jurídicos, possuem uma área promissora no Brasil. A *LawTech* vem para democratizar o poder de oferecimento de serviços jurídicos. Várias funções em um escritório podem ser automatizadas por meio de robôs e ferramentas de *A.I.* (*Artificial Intelligence*; Inteligência Artificial), as quais permitem, por exemplo, o desenvolvimento de uma petição inicial com poucas informações fornecidas pelo cliente sem a necessidade de ser produzida pessoalmente pelo advogado. Os advogados precisam entender que a tecnologia veio para substituir o trabalho humano naquilo que pode ser automatizado. Algumas empresas já trabalham dessa forma e estão ganhando de forma expressiva os mercados jurídicos. O que não pode ocorrer é a captação de clientes para encaminhá-los para outros advogados. A Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) está combatendo iniciativas como essa. Existe uma ação pública em andamento para apurar ações nesse sentido. Mas todo serviço que não seja essencialmente jurídico exclusivo de advogados serão automatizados. O escritório Valfre Advogados pretende lançar em breve duas *LawTech*. Os grandes escritórios de advocacia já estão buscando essa forma de negócio.

Questionado sobre quais os primeiros passos para desenvolver uma *startup*, o

Dr. Luiz Felipe esclareceu que a primeira coisa que se deve buscar é validar o produto/solução para a “dor” do mercado. Encontrar o *MVP* (Minimum Viable Product ou Produto Minimamente Viável) com o menor custo/investimento possível. Não dá para iniciar uma *startup* sem um *MVP*. Também é preciso entender que não se pode ter paixão excessiva sobre pelo produto, pois eventualmente é preciso “pivotar”, mudar de direção, seguir na direção que o mercado quer. É preciso ter olhar atento para as “dores” do mercado, essas são as oportunidades para ganhar espaço. Se o empreendedor se apaixonar excessivamente por seu produto, ele corre o risco de perder o *time* (tempo) do mercado por não se adequar àquilo que este deseja. É preciso ser veloz. Velocidade é tudo. O mercado nasce e morre em um semestre. É muito dinâmico e exponencial. A todo o momento tudo está mudando. Além disso, a melhor forma de proteger a ideia é executá-la rápido. Embora existam alguns instrumentos jurídicos de proteção, também existe o risco desse instrumento ser desrespeitado e, apesar de surgir a possibilidade de execução das cláusulas pela quebra do acordo, o desfecho de uma ação judicial leva em média 13 anos. Portanto, a melhor coisa é ser dinâmico e fazer de forma rápida.

Quanto às principais dificuldades para colocar a ideia no papel e ser selecionado nos processos seletivos dos editais de chamada pública, o Dr. Luiz Felipe pontua que, em primeiro lugar, é preciso apresentar algo que seja realmente inovador, não necessariamente disruptivo, pode ser uma inovação incremental, que atenda a uma “dor” do mercado por meio de um *time* disposto a isso. Segundo lugar, não necessariamente uma *startup* precisa nascer com uma equipe de dez, cinco ou três pessoas. Esse é um grande problema dos editais que tem a equipe como um dos principais itens a serem avaliados e possui a exigência de que obrigatoriamente sejam sócios. A justificativa apresentada por algumas entidades é que uma equipe boa com uma ideia não tão boa poderá conseguir atingir o objetivo desejado. Já o contrário, uma ideia boa com uma equipe ruim, tem uma grande probabilidade de o projeto não ser concluído. Saber trabalhar e desenvolver soluções em equipe é um fator muito positivo nesse ambiente de inovação em que todos estão conectados. Um indivíduo sozinho, isolado, normalmente, tende a ficar para trás. Logo, o que interessa é o *time*, e não só a ideia. Quanto mais bem avaliados esses dois quesitos, maiores são as chances do projeto ser selecionado. Com isso, justifica-se a análise da equipe como um dos requisitos da maioria dos editais de chamada pública de inovação. Mas a equipe não precisa ser formada de sócios. Existe diferença entre ter um *time* (sócios

e colaboradores) e ter um time de sócios. A forma de recrutamento dessa equipe fica a cargo do empreendedor “startupeiro” que pode contratar pessoas com qualidades específicas para formar seu time, como técnicos, especialistas em *business*, entre outros.

Considerando que o ambiente de iniciação possui um alto grau de incerteza, O Dr. Luiz Felipe vislumbra que a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação da solução/produto/serviço é sempre validar a ideia para colocá-la em oferta no mercado. Uma frase adotada pelo Valfre Advogados é: “ouse fazer!” Essa frase foi um *post* dos empreendedores da XP Inc. A empresa brasileira saiu de uma situação bem modesta e conseguiu colocar um *IPO* (*Initial Public Offering*, em português Oferta Pública Inicial) pela primeira vez na bolsa norte-americana Nasdaq, fechando em alta de 27%, após o lançamento. Então, embora seja necessário ter um planejamento mínimo, ter a habilidade de desenvolver e aprimorar o projeto ao longo do caminho é fundamental. O processo de consolidação de uma *startup* necessita de verticalização. Trabalhar com foco em um produto principal e validá-lo. Após isso, vem as demais fases de expansão do negócio, melhoramento do produto e desenvolvimento de outras ferramentas e soluções que atendam outras “dores” do mercado. Essa verticalização, é um dos principais pontos a serem observados para o sucesso de uma *startup*. Um exemplo desse processo é a própria escola de inovação INN LAW. Primeiro, as dores do mercado foram identificadas. Depois, validado o produto por meio da realização de cursos presenciais. Com essa validação, a próxima fase é o oferecimento de cursos *online*, mantendo também os presenciais, além de muitas outras ferramentas que serão lançadas em breve. Mas sempre com esse processo de validação de cada etapa. Outro exemplo mais expressivo é a Nubank, avaliada em mais de um bilhão de dólares, que primeiro identificou a “dor” do mercado, validou seu produto e depois expandiu a oferta de outros serviços. O mesmo ocorreu com a Uber, Whatsapp, Facebook, essa última com potencialidade de se tornar a maior *fintech* do mundo com o lançamento da sua moeda digital, a libra. A maior *fintech* do mundo atualmente é a WeChat, a empresa desenvolveu um *app* de troca de mensagens semelhante ao *whatsapp*. Porém, foi agregando ferramentas e se tornou um aplicativo “faz tudo”, pelo qual é possível fazer pagamentos de contas, pagar consultas médicas e até enviar currículos para empresas. Outro exemplo é a *fintech* capixaba PicPay, que nasceu há sete anos dentro da Incubadora TecVitória em razão da necessidade de facilitação de formas de pagamento, lançando um

aplicativo para celular, validando o produto e depois expandindo para outras funcionalidades. No ano de 2019, a PicPay movimentou mais de 10 bilhões em sua plataforma e continua em plena expansão. Em resumo, é preciso manter o foco em um produto ou serviço, executá-lo muito bem ele, verticalizando o máximo possível o processo e depois seguir com as outras etapas de expansão.

Após o período de experimentação, Dr. Luiz Felipe destaca que um dos grandes desafios do advogado e do “startupeiro” é a necessidade de entender a *user experience* (experiência do usuário) em relação aos contratos e termos de uso a serem firmados. Levar isso para o contrato minimiza as chances de ocorrerem processos judiciais ou outros atritos entre as partes. Dessa forma, é preciso identificar as “dores” da relação com o consumidor por meio de técnicas de pesquisa. Por exemplo, no caso de uma empresa que criou um *app* e buscou a assessoria do escritório Valfre Advogados, foram analisadas tela por tela de todo ambiente do *app* para detectar se alguma palavra utilizada causava ambiguidade e avaliar a experiência do usuário com a linguagem do *app*. Assim, os termos utilizados foram corrigidos ou foram adequadas as cláusulas do termo de uso. Outra avaliação importante é sobre as perdas por conta de alongamento da contratação. Observando-se a experiência do usuário, pode-se concluir se há perdas de oportunidades e se está existindo atrito com o cliente. Uma vez observados esses pontos, poderá se adequar a forma de contratação para ser mais simples, mesmo que aumente um pouco o risco das negociações. A melhor forma de conversão e retenção de clientes é ter pessoas satisfeitas que indicam o produto a outras. Dessa forma, o cliente satisfeito se torna um promotor da marca. Além de realizar um negócio, o empreendedor ganha um promotor que irá indicar a empresa para muitas outras pessoas. Então, se a potencialidade de fechar contratos aumenta consideravelmente, passa a ser viável ter um risco controlado para melhorar a experiência do usuário. Nesse ponto, o advogado de *startups* pode oferecer um diferencial enorme para a empresa, pois ele não prestará um serviço meramente jurídico de análises de cláusulas do contrato. O advogado poderá ir muito mais além, demonstrando de que forma aquele contrato poderá ser mais lucrativo para o empreendedor. Essa é mais uma grande importância do conhecimento de *business* que o advogado precisa ter para oferecer de fato uma assessoria jurídica especializada potencializando o rendimento do negócio.

Sobre a estrutura societária mais adequada para atender o desenvolvimento harmonioso de uma startup, o Dr. Luiz Felipe recomenda uma jornada de constituição,

inclusive é um dos temas trabalhados nos cursos oferecidos pela INN LAW. Se existe um projeto que ainda está no processo de validação do produto ou serviço de forma controlada, sem ser preciso a consolidação como empresa, pode-se seguir sem constituí-la. Surgindo a necessidade de formalização, a constituição da empresa deve ser feita no modelo mais simples, como o MEI. Se for necessário, pode ser uma EIRELI. Após isso, pode-se evoluir para uma LTDA e, eventualmente, para uma S/A. A transformação em uma S/A pode ocorrer quando existe algum veículo de investimento que o investidor exige essa forma de constituição. No entanto, isso pode ser um ponto negativo para o negócio, pois a carga tributária para uma S/A é muito maior que uma empresa optante pelo regime tributário do Simples Nacional. Assim, manter-se nesse regime é sempre melhor. Tornar-se uma S/A deve estar diretamente relacionada com o faturamento. Algumas empresas que se transformam em S/A apenas por querer esse modelo societário se arrependem e tentam retornar para o regime do Simples Nacional, pois a carga tributária da S/A é muito maior. A recomendação é sempre começar pela forma mais simples e econômica de modelo societário e fazer as modificações conforme for necessário aumentar o limite de faturamento. O maior enfrentamento é sempre a tributação. Tramita no Congresso Nacional um projeto de lei que visa criar uma nova forma de S/A, com um perfil simplificado. Essa proposta é uma política de governo para facilitar e viabilizar mais investimentos nas empresas, promovendo também a segurança jurídica do investidor. A respeito do Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, da Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e da Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019), o Dr. Luiz Felipe assevera que todas as iniciativas são importantes e contribuem para viabilizar a operação de alguma forma. O maior desafio é estar em um ambiente regulatório e não ter regulamentação. As principais dificuldades legais para iniciar uma *startup* reside no fato de que a iniciativa originalmente inovadora ainda não tem regulamentação. Um exemplo são as criptomoedas, que surgiram em um ambiente totalmente sem regulamentação. Recentemente que os governos estão se sensibilizando para regulamentar esse tipo de negócio.

O Dr. Luiz Felipe participou por cerca de dois anos da comissão que elaborou o Projeto de Lei Complementar 48/2019, que resultou na edição da Lei Complementar Estadual nº 929/2019, a qual possibilita a iniciativa do empreendedor para provocar o poder público por meio de uma detecção de um problema e apontando uma solução. Dessa forma, o poder público criou uma via de mão dupla para a contratação de

startups por meio de inovação aberta, com a possibilidade de abrir uma chamada pública de acordo com essa provocação. Um instrumento inédito no Brasil. Com essa iniciativa o Espírito Santo tem promovido um programa de inovação aberta contínuo, *full time*, proporcionando o desenvolvimento das *GovTech*. Em breve, será lançada a edição capixaba do programa *PitchGov*, com intuito de unir ainda mais o governo e as *startups* para gerar inovações, solucionando desafios da gestão pública. Por meio desse programa já foram mapeadas mais de 100 “dores” do poder público, as quais irão viabilizar a contratação de *startups* para apresentarem soluções. Ainda virão outras leis, decretos e regulamentações que vão melhorar ainda mais as condições para criação de empresas inovadoras. Os recursos não reembolsáveis são uma grande oportunidade. Contudo, o mais importante é a possibilidade de validação do produto utilizando-se de um enorme número de dados. Ter um produto testado pela administração pública pode envolver uma amplitude de dados de mais de 1 milhão de pessoas. Essa geração de dados será de altíssima relevância para validação do produto. Em condições normais de mercado, é quase impossível uma pessoa física ou mesmo uma pessoa jurídica ter uma base de dados dessa magnitude. Um exemplo emblemático disso ocorreu em 2017 no programa Poupatempo do Estado de São Paulo. Trata-se do Poupinha, um *chatbot*, programa de computador que estabelece uma conversação com as pessoas via *totem* (promotor virtual de autoatendimento que funciona como um canal de comunicação digital). Nos primeiros 26 dias de testes, cerca de 5300 pessoas foram atendidas por dia com a troca de mais de 2 milhões de mensagens. Ao final dos testes, o produto foi amplamente validado, esvaziando as filas de atendimento de diversos serviços públicos. Muito embora o desenvolvedor do programa tenha enfrentado problemas para contratação com o governo de São Paulo, recebeu investimentos e novas propostas de contratações em outros estados.

Para o Dr. Luiz Felipe, a criação de empresas *startups* está intimamente à utilização de Tecnologias da Informação (TI). Existe uma discussão sobre isso que provocou uma chamada pública para definir o conceito de *startup*. *Startup* está muito ligada à tecnologia, o que não se confunde com a inovação, esta não necessariamente adotará a tecnologia como instrumento. O que realmente forma o perfil de uma empresa considerada *startup* é ser um modelo de negócio escalável e repetível, normalmente baseado em TI. Ocorre que há uma tendência mundial de uso de tecnologias e, de uma forma ou de outra, a *startup* utilizará alguma tecnologia no seu processo de consolidação. Assim, é necessário estar atento a todas as ferramentas

tecnológicas existentes para promover a melhor expansão da empresa, ainda que seu produto não seja essencialmente a base de TI. Tecnologia é essencial na otimização dos processos, para comunicação e tornar o negócio escalável.

Em relação à operacionalização da Tríplice Hélice (Academia, Governo e Empresas), o Dr. Luiz Felipe explica que nunca houve tanto alinhamento para a inovação no Espírito Santo, ainda que sempre existam pontos a serem melhorados. O Governo Estadual vem desmobilizando a burocracia para franquear o empreendedorismo com foco em tecnologia e inovação. Em 2019, o Governo criou o Fundo Soberano, para o qual já efetuou uma primeira transferência no valor superior a R\$ 11 milhões de reais. Várias entidades estão se integrando e fortalecendo a Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI), buscando levar essa ideia para todo Estado com diversas oportunidades para se iniciarem novos empreendimentos inovadores. Especialmente no último ano, nasceu a MCI, o FindesLab, o Vale da Moqueca (VaMo), o Ângulo Hub e o Brodeer. A FAPES vem lançando constantemente editais de chamada pública para receber propostas de inovação, abrindo diversas oportunidades para as empresas *startups* se lançarem no mercado. O poder público percebeu que é necessário fomentar a conexão entre todos os atores do Ecossistema de Inovação Capixaba. O estado está caminhando para ser um *hub* de conexões com atração de investimentos para diversos setores. Entre os mais promissores, os grandes *players* (grandes investidores que são donos de um capital capaz de mudar uma perspectiva na região) têm sinalizado que os ramos de *FinTechs* e de energias são promissores para as *startups* no Espírito Santo.

Em relação à criação de uma cultura empreendedora, o Dr. Luiz Felipe lembra que é necessário iniciar essa formação na educação básica, provocando o ânimo dos alunos para a necessidade de empreender de alguma forma. Um caso interessante ocorre em Israel, onde o ecossistema é ultra avançado, semelhante ao Vale do Silício para mais. As crianças não falam mais o que elas vão ser quando crescer, mas sim que tipo de *startup* terão quando crescer. Empreender não é só lançar um negócio, pode-se empreender dentro da própria empresa em que se trabalha. Cultura não muda de forma rápida, tem que ser um investimento consistente, intenso e na base da formação do ser humano.

Por fim, o Dr. Luiz Felipe afirmou que inovar é sempre positivo, nunca é negativo. Quem levanta a bandeira da inovação se destaca por essa postura. Além disso, quem inova sempre terá mais chances de ganhar dinheiro trabalhando com um

negócio diferenciado, pois está sempre atendo às “dores” do mercado. Escolher ser o agente transformador e não o agente transformado faz toda a diferença.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados coletados se deu pelo diálogo entre as respostas de cada entrevistado às perguntas contidas no roteiro pré-elaborado da entrevista semiestruturada.

O cruzamento dos dados levantados nas entrevistas possibilitou encontrar aquilo que é consenso entre os atores em relação ao ecossistema capixaba de inovação. Por meio dessa constatação, levando em conta todas as informações prestadas pelos entrevistados, o caminho para os iniciantes em empresas *startups* foi se desenhando. Portanto, essa análise subsidiou a confecção do produto final deste trabalho.

Seguindo com o cruzamento das repostas, sobre o funcionamento da instituição de cada entrevistado, a resposta foi diversa em razão do próprio papel que cada uma cumpre no ecossistema. Deve ser destacado que nenhum dos órgãos e instituições representadas pelos entrevistados atua sozinho nesse ambiente de inovação.

O poder público tem o papel de propiciar um ambiente favorável por meio de políticas públicas voltadas para a área de inovação. Nesse sentido, o Governador Casagrande enfatizou que o Espírito Santo foi pioneiro em editar uma lei que facilita a contratação de empresas *startups* pela administração pública (Leis Complementares nº 924 e 929/2019). Essa iniciativa favorece o surgimento de *startups* no estado, embora ainda necessite de regulamentação para haver um melhor detalhamento de como ocorrerão essas contratações direitas. Contudo, o Governador destacou que os próximos passos a serem dados pelo poder público tem menos a ver com leis e mais a ver com atitudes, aprimoramentos e aperfeiçoamentos de políticas públicas e fomento à inovação na administração pública, com o objetivo de proporcionar o avanço tecnológico dos instrumentos e serviços ofertados à sociedade capixaba.

O *hub* de inovação, FindesLab, tem um papel fundamental em fazer as conexões de todos aqueles que desejam empreender ou desenvolver um projeto de inovação. Todos que buscam o FindesLab são ouvidos e recebem alguma orientação, porém, como bem destacou a Sr.^a Juliana, nem toda a ideia que chega até o FindesLab é uma inovação. Além disso, para participar do Programa de

Empreendedorismo Industrial promovido pelo FindesLab é necessário atender os requisitos dos editais, os quais visam selecionar as propostas e projetos que são mais promissores para a resolução dos desafios propostos pelas grandes empresas parceiras. Nesse sentido, Sr.^a Juliana ainda considerou que o edital desse programa já previa, como um dos requisitos para ser selecionado, a constituição como pessoa jurídica da empresa, ou seja, normalmente são empresas um pouco mais maduras que demonstram capacidade concreta de entrega de uma solução ao desafio proposto.

O papel da incubadora, como o próprio nome sugere, é um ambiente onde a ideia da *startup* ganha tratamento especial de apoio para o desenvolvimento e amadurecimento do projeto, preparando-o para receber investimentos. Conforme asseverou a gestora da Incubadora TecVitória, Sr.^a Marina, a empresa incubada ainda não está preparada para o mercado, por isso ela recebe da incubadora uma estrutura física, equipamentos, mobiliário, acompanhamento de mentorias e processo de treinamento. O Sr. Samuel informou que a essência do SEBRAE é oferecer formação e informação aos empreendedores e ajudá-los, em qualquer estágio que estejam.

Oferece vários cursos de capacitação e também desenvolve dois programas específicos para empresas *startups*. Um dos programas do SEBRAE se dedica ao *start* inicial da empresa, à lapidação da ideia até que se chegue ao MVP e desenvolvimento do *Canvas*. No outro programa, os empreendedores recebem mentorias para preparar o empreendedor até quase o fim de todo o processo de consolidação da *startup*, preparando a empresa para receber investimentos.

Já na academia, a Sr.^a Victória disse que, após quebrar a resistência por parte de alguns coordenadores e até mesmo de alunos de diferentes cursos e períodos, a Liga UFES se tornou um programa de extensão da universidade com foco no empreendedorismo por meio da geração e gestão de projetos, viabilizando a conexão da tríplice hélice. Com isso, os alunos e professores podem se dedicar a um projeto com uma visão empreendedora para ultrapassar os muros da universidade e alcançar o mercado.

Em relação à assessoria jurídica especializada, o advogado, Dr. Luiz Felipe, relatou que o serviço prestado varia de acordo com o grau de desenvolvimento em que a empresa se encontra. Sendo que, normalmente, o acompanhamento jurídico ocorre por meio de aderência a um plano de prestação de serviços, pois a contratação apenas para uma necessidade não confere efetividade à verdadeira demanda da

empresa, a qual passará por vários momentos que necessitará de uma mentoria jurídica. A contratação exclusiva de um advogado pela empresa se mostra pouco viável na fase inicial e será vista como uma despesa alta e não como parte da solução. Sobre os primeiros passos para desenvolver uma empresa *startup*, o Dr.

Marcelo relatou que o primeiro passo é identificar a “dor” do mercado e estudar o público alvo. Para o Sr. Samuel a validação da ideia inicial por meio da experimentação junto ao público alvo é determinante para estabelecer os próximos passos do projeto. Mas lembra também que o empreendedor não deve se apaixonar pela ideia, mas sim pela “dor”. Para ele, apaixonar-se pela ideia pode ser fatal para uma *startup*, pois o mercado pode exigir um outro tipo de solução. Esse também é o entendimento do Dr. Luiz Felipe, o qual esclareceu que eventualmente é preciso “pivotar”, mudar de direção e seguir o que o mercado quer, sendo que a validação do produto/solução é fundamental para se definir o MVP com o menor custo/investimento possível, sem o qual não se inicia uma *startup*. A Sr.^a Nayara considera ser imprescindível ser ágil, pois a demora para desenvolver a solução abre espaço para outra empresa apresentar uma solução similar para a “dor” do mercado.

A falta de clareza para redigir o projeto foi apontada pela maioria dos entrevistados como a maior dificuldade encontrada pelos empreendedores para dar início a uma *startup*. Para a Sr.^a Marina, além de ter uma ideia inovadora, é preciso desenvolver um projeto e viabilizá-lo para formalizar a empresa. Elaborar um bom plano de negócio é fundamental para atrair investidores. Nesse ponto, muitas *startups* perdem investimentos em razão da falta de preparação para elaborarem um projeto claro e objetivo. Existe uma grande dificuldade entre os empreendedores em fazer a projeção de mercado, entender os custos e o valor do produto ofertado. A Dr.^a Cristina mencionou que a primeira maior dificuldade é colocar a ideia no papel, saber desenvolver um projeto, o qual precisa ser claro, ter objetivo bem definido e ter estratégia de desenvolvimento, contando com dimensionamento de tempo, custos, entre outros pontos importantes. Para ela, essa ausência de conhecimento pode ser resolvida com mentorias. O Dr. Marcelo também afirmou que a falta de conhecimento para colocar a ideia no papel e transmiti-la de maneira clara, concisa e objetiva é a maior dificuldade encontrada entre os acadêmicos e empreendedores iniciantes. Em se tratando de edital de chamada pública, outra dificuldade encontrada pelos interessados é fazer o *matchmaking*, o casamento entre os critérios de avaliação e a apresentação do projeto. Assim, o projeto não atinge uma melhor pontuação por falta

de clareza na descrição dos critérios exigidos. O Dr. Luiz Felipe também pontuou que a ideia apresentada deve ser realmente inovadora e que de fato atenda a uma “dor” do mercado. Outro ponto destacado pelo advogado é a avaliação do perfil da equipe que compõe a *startup* como critério de pontuação do projeto na maioria dos editais dos programas de subvenção econômica. Embora seja necessário ter uma boa equipe, não significa que esse time de pessoas tenha de ser necessariamente todos sócios da empresa. Isso também foi o que enfatizou a Sr.^a Victória ao afirmar que a formação da equipe é um dos maiores desafios, pois é necessário encontrar pessoas que acreditam na ideia e queiram desenvolver o projeto juntas. Por isso, uma característica que se destaca naturalmente no ecossistema de inovação é a conexão de pessoas nas incubadoras, aceleradoras, *hubs* de inovação, entre outros ambientes propícios que permitem gerar oportunidades de conexão com demais empreendedores.

A respeito dos recursos para o desenvolvimento inicial das *startups*, existem alguns programas que disponibilizam recursos não reembolsáveis, como os programas desenvolvidos pela CNPq, pela FAPES, o Programa Centelha, o *SEED*, e o Programa de Empreendedorismo Industrial do Findeslab. Esses programas recrutam propostas por meio de editais de chamada pública, os quais contém os requisitos e regras para participação. Os projetos inscritos passam por uma avaliação e são selecionados aqueles mais bem avaliados. A Sr.^a Juliana do Findeslab esclareceu que os recursos são disponibilizados gradativamente e devem ser empregados no desenvolvimento tecnológico e não em *marketing*, alugueis, entre outras despesas. A Dr.^a Cristina disse que o Espírito Santo foi o estado que teve o maior número de inscritos no Programa Centelha, recebendo mais de 3500 inscrições. Serão disponibilizados cerca de R\$60.000,00 (sessenta mil reais) para as propostas selecionadas, que tem como característica serem projetos iniciais de *startups*. No FindesLab, o programa de empreendedorismo destina cerca de R\$200.000,00 (duzentos mil reais) por cada projeto, sendo que as empresas selecionadas são *startups* mais maduras e com capacidade de apresentar resultados de forma mais rápida. Segundo o Dr. Marcelo, as *startups* não constituem um público alvo rotineiro dos editais de fundos não reembolsáveis ou de subvenção econômica. Para ele, no universo das *startups*, o que ocorre com mais frequência são os fundos de investimentos privados: os investidores anjos, com um aporte variando de 50 a 200 mil reais; ou os *ventures capitals*, grupos maiores que chegam a investir um, dois três

milhões de reais em uma *startup*, que já superou a fase inicial e está pronta para expandir os negócios, considerados investimentos classe “A”.

Em relação ao alto grau de incerteza existente no ambiente de iniciação e a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação, a Sr.^a Juliana considerou que o risco é inerente ao processo de inovação. Logo, inevitavelmente, sempre se terá risco associado às *startups*. O Sr. Samuel também afirmou que esse ambiente de risco é inerente aos próprios elementos característicos de uma *startup*, pois a redução do risco remete ao modelo tradicional e conservador de empresa. No entanto, a Sr.^a Nayara considerou que a capacitação antes de iniciar a empresa é extremamente importante e é a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação. Embora a *startup* tenha como característica o alto grau de incerteza, não significa que essa incerteza seja falta de capacidade. Por isso, o empreendedor deve buscar a maior quantidade de informações relevantes para o negócio, adquirindo conhecimento e utilizando pesquisas de campo para identificar quais os pontos certos a serem trabalhados no aprimoramento do projeto. O Dr. Luiz Felipe argumentou que a melhor forma de diminuir os riscos é sempre validar a ideia para colocá-la em oferta no mercado. Trabalhar com foco em um produto principal e validá-lo. O processo de consolidação de uma *startup* necessita de verticalização. Essa verticalização, é um dos principais pontos a serem observados para o sucesso de uma *startup*. Ter a habilidade de desenvolver e aprimorar o projeto ao longo do caminho é fundamental. Ousar a fazer.

Após o período de experimentação, a Sr.^a Victória destacou que a proteção do produto já experimentado e a divulgação com comunicação adequada são os principais pontos que se deve cuidar na realização dos contratos de parcerias. No quesito proteção, asseverou que a assessoria jurídica especializada é fundamental, pois o empreendedor nem sempre tem conhecimento de todos os trâmites burocráticos e jurídicos para que sua empresa esteja bem protegida. Nesse quesito, a Dr.^a Cristina ressaltou a importância da continuidade da mentoria para auxiliar nas cláusulas pactuadas. Quem desenvolve determinada solução tem o conhecimento mais aprofundado naquele ramo específico, mas não o tem para a realização de contratos. A Sr.^a Juliana asseverou que a tecnologia iniciada na bancada do laboratório deve sempre ser tratada como negócio, com posicionamento de mercado, busca de clientes e de parceiros efetivos. A definição do papel de cada membro da equipe e qual a participação de cada um na empresa é extremamente importante. São

vários riscos de negócio que precisam ser mapeados e cuidados, inclusive a busca de novos sócios como meio de receber investimentos. Para o Dr. Marcelo um dos pontos a ser avaliado é o contrato de sigilo e confidencialidade durante as negociações com investidores. Existe uma série de riscos de negócio que precisam ser levados em conta. Pois quando se propõe a iniciar um ciclo de negociações, vislumbra-se trabalhar num nicho de mercado, oferecer uma solução que ainda não foi desenvolvida. Logo, o desenvolvedor da tecnologia não quer que isso seja usurpado, tornado público. Nesse mesmo sentido, o Dr. Luiz Felipe destaca a necessidade de entender a experiência do usuário em relação aos contratos e termos de uso a serem firmados. Levar isso para o contrato minimiza as chances de ocorrerem processos judiciais ou outros atritos entre as partes.

Sobre a estrutura societária mais adequada para atender o desenvolvimento de uma *startup*, os entrevistados foram unânimes em concordar que se deve buscar o modelo mais simples possível, como o MEI. Para o Dr. Luiz Felipe o ideal é seguir uma jornada de constituição. A formalização da empresa se dará à medida que surgir essa necessidade. Para a Sr.^a Nayara, a estrutura societária de uma *startup* vai variar conforme o estágio em que a empresa se encontra. Se a movimentação financeira ainda é pequena, a modalidade MEI atende de forma satisfatória as necessidades desse empreendimento. A Sr.^a Juliana chamou a atenção para a questão do custo que se tem ao querer antecipar uma estrutura societária desnecessária para o estágio em que a *startup* está. Na mesma linha de raciocínio, a Dr.^a Cristina disse que é preciso buscar a forma legal que seja a mais simples possível para facilitar a vida das *startups*. E se os modelos existentes não atendem às necessidades da *startup*, o poder público deve criar um modelo mais adequado. O Sr. Samuel afirmou que embora a forma mais recorrente seja o MEI, principalmente por questões tributárias, o modelo recomendável em sua visão é a empresa limitada com lucro presumido, pois a tributação é feita apenas sobre o lucro. Enquanto a empresa não estiver dando lucro não há tributação. Em outros modelos, mesmo havendo prejuízos, é obrigatório o pagamento de tributos pela receita, como no sistema Simples Nacional.

O Governador Renato Casagrande afirmou que o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019) são leis que buscam reduzir a burocracia e atender ao interesse das empresas da área de inovação, como as *startups*, e buscam oferecer condições adequadas para que os empreendedores transformem uma ideia em um

resultado prático para sociedade. Para o Dr. Marcelo, o processo de elaboração do marco legal foi muito bem-sucedido, pois foi construído por várias mãos e atende bem à presente realidade. Para a Dr.^a Cristina, essas normas demonstram uma preocupação nacional de propor novas formas de trabalho. Ainda que a Lei da Inovação Federal seja complexa, ela existe e é um esforço para se construir um instrumento que gera oportunidades de trabalho. A Sr.^a Victória afirmou que, embora a geração de demandas no ambiente de inovação é constante e dinâmica, essas leis são fundamentais e de enorme importância. Assim, sempre haverá a necessidade de adequações. Mas as dificuldades podem ser enfrentadas por meio da assessoria jurídica especializada. O Dr. Luiz Felipe asseverou que todas as iniciativas são importantes e contribuem para viabilizar a operação de alguma forma. O maior desafio para a iniciativa originalmente inovadora é a falta de regulamentação. A Sr.^a Juliana ponderou que a burocracia dificulta muito a dinâmica dos empreendedores, principalmente as *startups*. A flexibilização do perfil de empresa e a criação de algumas permissões facilitam o nascimento de muitas *startups*. Em outro sentido, o Sr. Samuel assevera que, embora sejam passos importantes, a legislação existente ainda não é suficiente. A maioria dos legisladores não tem afinidade com o tema e não entendem a dinâmica dos negócios e acabam deixando brechas e barreiras para o desenvolvimento empresarial por meio da inovação. Necessitando-se, por exemplo, de uma melhor regulamentação para as relações trabalhistas no ambiente de empresas virtuais.

A respeito da inovação aberta e do desenvolvimento das *GovTechs* por meio de subvenção econômica, o Governador Renato Casagrande destacou que o Espírito Santo foi o primeiro Estado do país a aprovar uma lei que permite que o poder público firmar contratos diretamente com *startups* para projetos de inovação que melhorem os serviços prestados aos cidadãos (LC n° 929/2019). As áreas mais promissoras foram mapeadas, entre elas as áreas da saúde, da educação, da segurança pública e da gestão governamental. A Dr.^a Cristina asseverou que inovação aberta não se faz apenas com recurso público. Grandes empresas possuem parcerias com *startups* para desenvolver soluções que serão compartilhadas independente da fonte financiadora. Na administração pública o recurso investido favorece o surgimento de *startups* que vão apresentar soluções para melhorar eficiência da máquina pública e também movimentar a economia, gerando novos negócios e novos empregos. O Dr. Marcelo lembrou que o governo estadual possui algumas iniciativas nesse sentido: como o

Programa Centelha, o Programa *SEED* e o programa *PitchGov*. A Sr.^a Marina considerou ser uma ótima oportunidade as iniciativas de inovação aberta. O recurso não reembolsável é um investimento primordial para o teste de alguns produtos que visam encontrar a solução para as “dores” da administração pública. Além disso, essa forma de contratação fomenta todo o processo de inovação em todas as áreas. O Sr. Samuel Gracioli observou que a inovação aberta é importantíssima para abrir oportunidades para pequenas empresas, além de estimular o empreendedorismo por meio da aproximação entre academia, governo e setor produtivo. As propostas de recursos não reembolsáveis são uma grande oportunidade. Mesmo que a “dor” não seja totalmente solucionada, esse ambiente proporciona várias conexões e experiências que podem atrair outros investimentos. O Dr. Luiz Felipe destacou que o produto testado pela administração pública pode envolver uma amplitude enorme de dados e isso é de altíssima relevância para validação do produto. Em condições normais de mercado, é quase impossível ter acesso a uma base de dados dessa magnitude.

Sobre a importância da assessoria jurídica especializada para *startups*, o Governador destacou que os advogados precisam buscar o conhecimento adequado sobre as inovações legais e tecnológicas, precisam estar preparados e inteirados sobre as questões jurídicas e sobre a dinâmica da realização dos negócios nessa nova área de inovação das empresas. A Sr.^a Nayara afirmou que é fundamental uma orientação jurídica diferenciada para o negócio, a começar pela confecção e a apresentação do projeto para a incubadora, pois para ser selecionada deverá transmitir de forma clara a viabilidade jurídica da ideia, seguindo-se pela fase de realização de contratos de fornecimento ou venda do produto/serviço, de investimentos ou ainda a própria venda de parte ou de toda empresa. A Sr.^a Marina esclareceu que a assessoria jurídica especializada é essencial para *startups* na formalização das cláusulas dos contratos, definição da forma societária, entre outras questões, proporcionando maior segurança jurídica aos negócios. O Dr. Marcelo considerou ser de grande importância, sendo que vários escritórios estão se especializando em *startups*. A importância está na elaboração das cláusulas dos contratos de investimentos, que precisam ser muito bem definidas para estabelecer quanto será investido e como será o retorno desse capital. A Sr.^a Juliana afirmou que cada vez mais a *startup* precisa em vários momentos de uma assessoria contábil e jurídica especializada. A Dr.^a Cristina afirmou que é importante ter o efetivo e

constante acompanhamento da assessoria jurídica especializada desde o início da empresa, aumentando assim as chances da *startup* ir à diante. Para o Sr. Samuel, a importância reside na orientação diferenciada para o negócio, sendo que o ideal é uma assessoria que tenha interação contínua com o empreendedor, livrando o empreendimento dos infortúnios do ambiente de negócios e do meio jurídico. Já o Dr. Luiz Felipe frisou que a assessoria deve ter uma visão multidisciplinar e entender de negócios. Isso é o mais relevante, esse é o diferencial para um advogado de *startups*, fazer o *link* entre os ramos de direito tributário, trabalhista e societário, para desenvolver soluções e instrumentos jurídicos que atendam às necessidades das *startups* para viabilizar as transações e dar maior segurança jurídica aos negócios. A advocacia deve sair do campo de custo do empreendedor para se tornar uma unidade de negócios do cliente.

Quanto às *startups* de serviços jurídicos, as *LawTechs*, o Sr. Samuel disse que ainda existe uma forte resistência à adoção de tecnologias e inteligência artificial para substituir o trabalho humano, mesmo este sendo de mera repetição. É uma questão que deve ser vista pelo nível de aceitação do cliente, pois esse pode não ver de uma forma positiva o serviço prestado por uma inteligência artificial quando a expectativa era receber um atendimento personalizado pelo profissional contratado. A Sr.^a Juliana considerou ser uma área extremamente promissora, com padronização na forma de atendimento ao cliente e nos procedimentos a serem adotados. A Sr.^a Victória também considera ser uma área promissora em razão da prolixidade de leis e também ser uma oportunidade para parcerias. No mesmo sentido é o pensamento do Dr. Luiz Felipe, o qual afirmou que as *LawTechs* irão democratizar o poder de oferecimento de serviços jurídicos, pois várias funções que não sejam essencialmente jurídicas exclusivas de advogados poderão ser automatizadas em um escritório de advocacia como uso de inteligência artificial. Isso proporcionará um ganho expressivo de mercado.

Ao serem indagados sobre a possibilidade de criar uma *startup* sem a utilização de tecnologia da informação, o posicionamento dos entrevistados foi unânime em reconhecer que existe a possibilidade, porém, em um mundo cada vez mais globalizado, a utilização das ferramentas tecnológicas é intrínseca à escalabilidade da *startup*. Para o Dr. Luiz Felipe, a criação de empresas *startups* está intimamente ligada à utilização de TI, sendo uma tendência mundial, pois é essencial na otimização dos processos, para comunicação e tornar o negócio escalável. A tecnologia será utilizada de alguma forma no processo de consolidação e expansão da empresa, ainda que o

produto desenvolvido não seja essencialmente a base de TI. O Dr. Marcelo afirmou que, embora isso seja possível, o uso da tecnologia da informação é transversal, sendo difícil pensar em uma empresa de inovação que não tenha uma só tecnologia embarcada, tais como: inteligência artificial, a internet das coisas, a mecatrônica, a robótica e a internet *defense*.

O questionamento sobre a operacionalização da tríplice hélice também teve resposta unânime dos entrevistados, que admitiram os grandes avanços nas ações voltadas à inovação no Espírito Santo, especialmente nos últimos dois anos. Todos entrevistados também concordaram que outros passos precisam ser dados a fim de dar continuidade a esse processo para tornar essa interação cada vez melhor e mais fluida. O Governador disse que há uma boa interação da tríplice hélice e que isso tem permitido que o governo estadual destine linhas de recursos para iniciativas de inovação, com a possibilidade de também cobrar os resultados. O Dr. Luiz Felipe afirmou que nunca houve tanto alinhamento para a inovação no Espírito Santo como nesses últimos anos. O governo estadual vem desmobilizando a burocracia para franquear o empreendedorismo com foco em tecnologia e inovação. A Sr.^a Victória destacou que as leis estaduais e outras políticas públicas têm proporcionado a criação de mecanismos fundamentais para alcançar o desenvolvimento de tecnologias disruptivas e a melhor interação entre a academia, governo e setor produtivo. O Sr. Samuel afirmou que antes não se sabia bem que direção estava se seguindo. Porém, as novas políticas públicas adotadas pelo governo do estado têm estimulado o ambiente de inovação e permitido um melhor relacionamento entre os atores do ecossistema, como: incubadoras, aceleradoras, pesquisadores, indústria e outros setores ligados à inovação. A Sr.^a Marina afirmou que sempre haverá algo a ser melhorado, mas que a operacionalização da tríplice hélice é essencial e acontece, inclusive, no ambiente de incubação. O funcionamento bem equilibrado dessa troca de recursos e informações depende da articulação entre esses três atores, que precisam estar alinhados com objetivos e propósitos em comum para que a interação ocorra de forma mais fluida. O Dr. Marcelo também observou que existem muitos pontos a serem melhorados. Um deles é diminuir a distância entre a academia e a indústria. Essa distância ainda é grande em razão de não existir uma cultura de empreendedorismo nas universidades, ainda se está “engatinhando” nesse sentido. Existem alguns pontos focais dessa conscientização na academia e nas empresas, mas ainda não existe de forma disseminada.

A respeito da visão atual do ecossistema de inovação capixaba, todos entrevistados destacaram a importância da criação da MCI e das ações que estão sendo desenvolvidas para alavancar as áreas mais promissoras no Espírito Santo, tais como a área de tecnologia da informação, logística, energias, economia criativa, química e novos materiais, como cosméticos e nanotecnologia. Existe um plano de trabalho dessa mobilização que pretende alcançar a meta de ter mil *startups* no Estado em 10 anos. O Governador Renato Casagrande concluiu que o ecossistema está se desenvolvendo bem. O governo estadual tem promovido incentivos ao setor produtivo, destinando recursos ao FUNCITEC/MCI, com objetivo de discutir, desenvolver e coordenar ações que estimulem a inovação no Espírito Santo, de forma a atrair negócios e gerar emprego e renda, transformando o estado em uma referência nacional e internacional de desenvolvimento tecnológico. O Dr. Marcelo destacou que a criação do MCI tem como proposta minimizar a distância entre a academia, o governo e o setor produtivo, facilitando a integração entre esses atores e, conseqüentemente, gerando mais inovação. A Sr.^a Juliana disse que o ecossistema está crescente e bem “florido” e também destacou a criação do MCI, que tem um papel fundamental na articulação dos parceiros a da tríplice hélice e outras instituições, como o Sebrae. A Sr.^a Marina também asseverou que o ecossistema capixaba já existe e é reconhecido. O MCI tem uma importância fundamental para conectar todos as agentes com viés de inovação. A identificação e consolidação do ecossistema atrai talentos e grandes empreendimentos, o que conseqüentemente melhora a qualidade de vida do local, além de promover o acesso às pessoas nesse ambiente de inovação.

Os entrevistados destacaram que o principal desafio para criar e disseminar uma cultura empreendedora no Espírito Santo é o investimento na base da educação. Para o Dr. Marcelo um dos principais desafios para expandir a cultura empreendedora no estado é a falta de incentivo aos jovens. O estado tem investido em programas para trabalhar na base da educação, com objetivo de formar uma escola de empreendedorismo como se forma uma escolinha de futebol, motivando os jovens a empreender e se tornarem cientistas que utilizam a ciência para desenvolver soluções práticas no dia a dia. Para a Sr.^a Juliana aprender a aceitar e tratar os erros cometidos é um dos desafios significativos a serem superados. O erro deve ser compreendido como parte do processo evolutivo. Também frisou a importância de promover o empreendedorismo desde a infância e a formação dos talentos para desencadear a formação de uma cultura empreendedora. O Dr. Luiz Felipe também afirmou que criar

uma cultura empreendedora deve iniciar com a formação na educação básica. A cultura não muda de forma rápida, tem que ser um investimento consistente, intenso e na base da formação do ser humano.

4.3 OS PRIMEIROS PASSOS PARA INICIAR UMA STARTUP

Tornar-se um empreendedor bem sucedido não é uma tarefa fácil. Contudo, quando se possui as ferramentas adequadas e uma direção a seguir, o caminho se torna mais claro e vários tropeços podem ser evitados nessa caminhada.

Esse pensamento impulsionou a confecção de um guia prático de orientação para os empreendedores iniciantes em empresas *startups*, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos inerentes a esse tipo de negócio. Aspira-se que este guia contribua com a promoção do desenvolvimento socioeconômico e tecnológico e sirva de estímulo à inovação e geração de oportunidades para a sociedade capixaba.

4.3.1 GUIA PRÁTICO PARA INICIANTES EM EMPRESAS STARTUPS

O empreendedor iniciante deve buscar o autoconhecimento, conhecer as limitações e as oportunidades que o cercam, os pontos positivos e negativos. A motivação e a curiosidade serão a primeira faísca para desenvolver uma solução por meio de uma ideia inovadora para as “dores” do mercado. Nesse contexto de inovação, as empresas *startups* aparecem como a mais nova forma de se fazer negócios altamente rentáveis.

Mas, afinal, o que é uma *startup*?

4.3.2 O QUE É UMA STARTUP?

As startups são empresas jovens ou recém-criadas que apresentam grandes possibilidades de crescimento caracterizadas por serem um modelo de negócio escalável e repetível. Escalável significa manter os custos baixos enquanto os lucros crescem exponencialmente, ou seja, a capacidade de crescer sem aumentar custos. Repetível é a habilidade de ampliar a atuação sem a necessidade de alterar muito o produto ou serviço para cada cliente.

Uma startup está fortemente relacionada com o uso da tecnologia, embora o produto não precise necessariamente ser tecnológico. Em geral, as ideias inovadoras buscam satisfazer as necessidades do mercado e o meio utilizado é o emprego das tecnologias. O surgimento de uma startup passa pelas fases da ideação, operação, tração e scale up (alto crescimento).

Na fase da ideação ocorre o surgimento de uma ideia inovadora e disruptiva ou que traga um incremento a uma tecnologia já existente, essa ideia deve ser validada por meio de experimentação.

O início dos testes para validação da ideia marca a fase da operação. As experiências adquiridas com o público alvo subsidiarão a definição do mínimo produto viável (MVP) e a elaboração de um projeto, que preferencialmente deve ser construído por várias mãos, por uma equipe capacitada, criando um modelo de negócio repetível e escalável e assumindo riscos calculados dentro de um plano de negócio. É importante que se tenha bem definidos os papéis de cada membro da equipe e da participação nos ganhos da empresa por meio de um acordo entre sócios. Os empreendedores deverão buscar investimentos para expandir os negócios.

Constituído o MVP e recebendo investimentos, o empreendedor deve valorizar a imagem da empresa e de sua equipe, atraindo novas conexões e talentos para a startup. Essa é a fase de tração, na qual a empresa ganha volume e reconhecimento no mercado. Os programas de aceleração podem ser um diferencial para impulsionar o crescimento da empresa.

Superada a consolidação da empresa e da equipe, a startup atinge seu apogeu, chegando na fase de scale up, quando começa a crescer exponencialmente com uma grande valorização no mercado, tornando-se os chamados unicórnios (startups com valor de mercado de pelo menos US\$ 1 bilhão de dólares).

4.3.3 12 PRINCIPAIS PASSOS PARA INICIAR UMA STARTUP.

Para uma *startup* funcionar será necessário mais que uma ideia inovadora. O empreendedor deve saber administrar o negócio, ter conhecimentos essenciais sobre administração, finanças e *marketing*. Com isso, percebe-se desde logo que, embora a startup se inicie em um ambiente incerto de alto risco, isso não significa que será uma aventura sem nenhuma base de conhecimento. Pelo contrário, o empreendedor precisa se capacitar e se preparar para entender de negócios e gerir a empresa.

Aprender na prática é correr riscos desnecessários, por isso é preciso buscar o conhecimento de forma antecipada para que os riscos sejam apenas os inerentes aos negócios e não por despreparo.

Durante todo processo, mas principalmente nessa fase de preparação, estar inserido no ambiente de inovação é fundamental. Participar de eventos com foco em inovação e empreendedorismo, ter conexões nos ambientes de *coworking*, incubadoras, *hubs* de inovação, programas de pesquisa das universidades, pode proporcionar uma boa rede de *networking* para apresentar e difundir a o projeto da *startup*.

É importante destacar a assessoria jurídica especializada para a realização de contratos, termos de uso e também negócios, pois além de apontar possíveis soluções em relação aos entraves burocráticos, poderá ser um canal de conhecimentos sobre *business* que viabilizará a conexão com vários outros empreendedores engajados no ecossistema de inovação, proporcionando parcerias, novos negócios e investimentos.

Com as experiências adquiridas a ideia inovadora em mente, é hora de “pôr a mão na massa” e transformar a ideia em um projeto para se tornar uma empresa *startup*. A seguir são listados os principais passos para iniciar uma empresa *startup*.

PASSO 1: IDENTIFICAR UMA “DOR”

O mercado sempre apresenta “dores” (problemas) que necessitam de soluções. Identificada uma “dor”, surge a necessidade de apresentar uma solução inovadora para ela. Esse é o início da fase da ideação, o primeiro passo para iniciar uma *startup*. Essa identificação da “dor” requer observação do mercado. Deve-se realizar uma pesquisa para conhecer os potenciais clientes, estudar esse público alvo a fim de verificar se a ideia corresponde às reais necessidades existentes. Manter o feedback com os futuros clientes é fundamental para delimitar de maneira específica a “dor” que se propõe resolver e se já existe algo semelhante no mercado. Isso ajudará a aprimorar a ideia e a determinar a capacidade de crescimento do negócio. No Espírito Santo, a legislação permite que uma *startup* aponte um problema da administração pública e a respectiva solução. Sendo atendidos os critérios legais, a *startup* poderá ser contratada diretamente pelo poder público.

PASSO 2: APRESENTAR IDEIAS INOVADORAS

Ainda na fase da ideação, vale ressaltar que uma startup não é apenas mais uma empresa, ela surge com uma proposta para revolucionar o mercado. Por isso, a solução a ser apresentada deve ser uma ideia inovadora e criativa que irá simplificar e facilitar a vida das pessoas. A solução deve ser simples, executável e de custo acessível. Algo que seja complexo de alto custo e que não seja possível criar um protótipo para experimentação não é uma solução viável para ser transformada em um modelo de negócio.

PASSO 3: VALIDAR A IDEIA

A ideia será validada ao ser colocada em prática por meio da experimentação. Para tanto, deve-se transformar a ideia em realidade, desenvolver um protótipo, um modelo, uma versão simplificada para ser usada pelo público alvo e colher os primeiros resultados. Na experimentação, toda observação é válida, tanto dos acertos como dos erros, dos pontos fracos e fortes, isso permitirá melhorias e correções para que a dor identificada seja solucionada da melhor forma. A ideia bem validada por meio de um protótipo consistirá no MVP, o principal produto ou serviço que será a proposta inovadora a ser apresentada aos potenciais investidores, os quais avaliarão se o modelo desenvolvido é um negócio repetível e escalável para receber investimentos.

PASSO 4: AS SOLUÇÕES DEVEM SER ESCALÁVEIS

A Indústria 4.0 trouxe a tecnologia para o cotidiano das pessoas, proporcionando maior conforto e praticidade. Apesar de ser possível desenvolver uma *startup* que ofereça um produto que não seja de base tecnológica, é cada vez maior o número de *startups* caracterizadas pela fusão do mundo físico, digital e biológico, por meio do uso das novas tecnologias como Computação em Nuvem, Automação, Robótica, Inteligência Artificial (IA), Internet das Coisas (IoT), Sistemas Ciber Físicos e Big Data Analytics. As soluções desenvolvidas a partir da aplicação de uma ou mais dessas tecnologias, tendem a ser mais eficientes, autônomas, customizáveis e com alta escalabilidade. As soluções escaláveis são aquelas que podem ser aplicáveis em qualquer lugar com um mínimo de alteração do produto. Devem ter um forte potencial

de crescimento, com possibilidade de aumento dos lucros de forma exponencial sem um grande aumento nos custos. Embora o empreendedor possa iniciar com uma solução a nível local, deve sempre buscar projeções mundiais para o seu negócio.

PASSO 5: FORMAR A EQUIPE

Uma equipe forte é um dos fatores de sucesso para uma startup. Ainda que o empreendedor seja o criador e desenvolvedor da ideia inovadora, ele precisará de uma boa equipe para operacionalizar essa solução e transformá-la em um projeto viável de empresa *startup*. A equipe não é um grande grupo, em média, é formada de três a cinco pessoas de perfis técnicos que desempenham papéis fundamentais não só no ramo específico da ideia, mas também no ramo de negócios para modelar a ideia e transformá-la em uma *startup*. Ainda que o projeto inicial falhe, uma boa equipe deverá estar capacitada a atuar em outros projetos. Esse é um dos itens que serão avaliados na maioria dos processos seletivos de subvenção econômica e nas incubadoras, como também pelos investidores, os quais poderão apostar não propriamente na ideia, mas na capacidade e desenvoltura da equipe. Uma ideia boa nas mãos de uma equipe ruim tem menos chances de se tornar um modelo de negócio do que uma ideia não tão boa nas mãos de uma equipe com maior capacidade de atuação.

PASSO 6: DEFINIR OBJETIVOS

Embora a *startup* se desenvolva em um ambiente de alto grau de incerteza, é necessário definir objetivos claros em curto, médio e longo prazo. Isso permitirá manter foco no projeto e não perder tempo com outras divagações. Tais objetivos não são rígidos, pois o mercado está em constante mudança exigindo do empreendedor que se adapte às condições que surjam no decorrer do tempo. Se necessário, o empreendedor deve “pivotar”, ou seja, mudar de direção e de foco motivado pelos indicadores e novas perspectivas do mercado.

PASSO 7: FAZER O PLANEJAMENTO ECONÔMICO

Iniciar uma *startup* não pode ser uma aventura de riscos desmedidos. Quando

o assunto é finanças, o risco financeiro deve ser sempre calculado. Os recursos devem ser gastos de forma inteligente para aproveitar as oportunidades do mercado. Para desenvolver o projeto, é necessário que o empreendedor tenha definido o orçamento que irá precisar para colocar a solução proposta em pleno funcionamento. Isso permitirá estabelecer se o empreendedor e sua equipe possuem recursos próprios para viabilizar o projeto ou se dependerão de um aporte financeiro de algum investidor ou de programas de fomento de inovação que ofereçam subvenção econômica.

PASSO 8: INCUBADORAS E PROGRAMAS DE FOMENTO

Para desenvolver o planejamento econômico e o plano de negócios, os empreendedores iniciantes podem encontrar algumas dificuldades. Nesse ponto uma das possíveis soluções é buscar o apoio de uma incubadora, a qual dará o suporte necessário para o desenvolvimento de competências empresariais por meio do aporte de gestão e de tecnologia. Os empreendedores receberão mentorias e assessoria técnica para desenvolver o produto e o modelo de negócio. A incubação da empresa pode ocorrer ainda na fase da ideação e seguir dentro da incubadora para receber capacitações para criar o protótipo, estabelecer o planejamento estratégico, *marketing* e prospecção de vendas. A seleção para participar do processo de incubação ocorre por meio de análise do projeto, o qual deve ser claro, conciso e objetivo, demonstrando todo potencial da ideia inovadora. Além do projeto escrito, também deve ser desenvolvido o *pitch*, uma apresentação sintética que varia de 1 a 3 minutos de forma clara, objetiva e concisa, concentrando as principais informações do projeto, como a solução inovadora, o mercado, o potencial de crescimento e a expertise da equipe. Esse tipo de apresentação também é utilizado nos processos seletivos dos programas de fomento de inovação, os quais oferecem algum recurso não reembolsável para que o projeto se transforme em uma empresa. A maior parte dos programas governamentais está focada no *start* inicial do projeto, como o Programa Centelha, e os recursos são liberados mediante a apresentação de resultados em cada fase. Nesses programas também são oferecidas mentorias para orientar os empreendedores no aperfeiçoamento do projeto. O *pitch* também é usado para apresentações nas oportunidades de encontros rápidos com potenciais investidores, os quais recebendo uma transmissão clara da ideia poderão se interessar pela

proposta e marcar uma reunião com mais tempo para discutir a possibilidade de investimento.

PASSO 9: CRIAR UM MODELO DE NEGÓCIOS

O quadro de modelo de negócios conhecido como *Canvas* é composto por uma apresentação gráfica em que é apresentado o passo a passo dos processos que serão seguidos para levar a empresa a ter lucratividade. O plano de negócios é uma ferramenta de gerenciamento estratégico de grande importância iniciar uma startup, pois irá descrever o produto, o mercado, a meta, os cálculos financeiros e a estratégia de *marketing*, demonstrando como a empresa irá crescer e se tornará rentável.

PASSO 10: CRIAR UMA IDENTIDADE PARA O PRODUTO E PARA A EMPRESA

A identidade do produto e da empresa devem ser desenvolvidas de tal maneira que se torne uma referência para os clientes. Isso envolve muito mais que apenas ter uma marca registrada ou um logotipo, tem a ver com a formação da opinião do público em relação à concorrência. Além disso, também é necessário também se preocupar com a proteção da solução, a qual deverá ser registrada no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

PASSO 11: *MARKETING*

Além de todo processo de desenvolvimento do projeto, é essencial que ter conhecimento em vendas. Os empreendedores deverão ter estratégias e ações de marketing para divulgar o produto inovador da empresa. Entender como se comporta o potencial consumidor e como atraí-lo e convencê-lo a comprar o produto, tornando-o um divulgador da marca e da empresa. A divulgação da empresa é um dos principais pontos para alcançar o maior número de pessoas possíveis. O uso de ferramentas tecnológicas disponíveis na internet é de baixo custo e oferece vantagens como a rapidez, a alta capacidade de compartilhamento e a mensuração de resultados.

PASSO 12: BUSCAR INVESTIMENTOS

Depois de todo processo de desenvolvimento do projeto, a *startup* deve buscar investimentos para franquiar a sua expansão no mercado. Existem vários tipos de investidores, entre eles estão: o investidor anjo, *venture capital*, subvenção econômica em programas governamentais. Esses investimentos variam de acordo com o estágio em que a *startup* se encontra. O investimento anjo é feito na etapa inicial da empresa, sendo que o investidor atua como um conselheiro ou mentor do negócio. O *venture capital* é um tipo de investimento para *startups* mais maduras que já consolidaram seu potencial e buscam investidores para expandirem seu crescimento, é o início da fase *scale up*, quando começa a crescer exponencialmente com uma grande valorização no mercado. Para se conseguir investimentos, o empreendedor deve buscar meios de divulgar sua ideia, expor seu projeto aos potenciais investidores. Algumas plataformas foram criadas na internet para isso, chamadas *crowdfunding*, como Kickstarter, Indiegogo e Catarse. O *crowdfunding* é um meio de financiamento colaborativo em que, ao tornar a ideia pública por meio da plataforma, os investidores poderão se interessar pela proposta e investir com o valor necessário para transformá-la em um negócio.

4.3.4 STARTUPS UNICÓRNIOS BRASILEIRAS

O ambiente de inovação possui alta competitividade. O que hoje é uma solução pode ficar ultrapassado em questão de meses. Por isso, o empreendedor deve possuir uma boa percepção para corrigir as direções que o negócio segue, sempre com base na exigência atual do mercado, mantendo o foco na inovação. A velocidade com que faz isso é determinante para se estabelecer até onde a empresa pode chegar.

A exemplo disso, seguem cinco empresas brasileiras que se tornaram unicórnios, com valorização acima de 1 bilhão de dólares.

1. Nubank – uma *FinTech*, um “banco virtual”, fundada em 2013, que oferece serviços financeiros como cartão de crédito sem taxas e burocracias bancárias, revolucionando o modelo de empresa do setor financeiro e a forma de comunicação com o público (NUBANK, 2020, *online*).

2. iFood – fundada em 2011, empresa atuante no ramo de entrega de comida pronta com pedidos feitos por meio de um aplicativo que oferece as mais diversas variedades

de comida com entrega a domicílio, facilitando e simplificando a relação entre os clientes e os restaurantes e demais fabricantes de comida (IFOOD, 2020, *online*).

3. PagSeguro é uma empresa que atua como meio de pagamento eletrônico e instituição bancária sendo uma das responsáveis pela captura, transmissão e liquidação financeira de transações com cartões de crédito e débito, tanto no meio físico (com suas máquinas sem aluguel), quanto no meio eletrônico (com suas soluções de pagamento on-line). (PAGSEGURO, 2020, *online*).

4. Quinto Andar - fundada em 2012, é uma empresa que possui uma plataforma digital focada em aluguel de imóveis. A ideia principal é a facilitação locação de imóveis sem fiador e com assinatura de contrato digital, possui espaço para que proprietários anunciem gratuitamente seus imóveis, simplificando a relação entre locador e locatário. (QUINTO ANDAR, 2020, *online*).

Loggi - A Loggi é uma plataforma online que está revolucionando o mercado de entregas expressas no Brasil. De forma rápida e fácil, você faz o pedido no app e acompanha tudo em tempo real: recebe notificações por SMS ou e-mail com detalhes sobre o andamento da entrega, confere o local exato de onde está o motoboy, e tem acesso aos protocolos digitais com as assinaturas de quem recebeu a encomenda (LOGGI, 2020, *online*).

4.3.5 STARTUPS DE SUCESSO DO ESPÍRITO SANTO

Nos últimos anos, o Espírito Santo tem despontado como um importante ecossistema de inovação no Brasil, destacando-se por ter várias empresas *startups* de sucesso nascidas em solo capixaba. Segue um breve resumo de cinco dessas *startups*:

1. PicPay - é uma *FinTech* que oferece um aplicativo que funciona como uma carteira digital. Com ele é possível realizar operações de compras com cartão de crédito ou por transferências. Ainda oferece o serviço de recarga de créditos do celular, parcelamento de boletos e parcelamento de faturas de água e energia. (PICPAY, 2020, *online*).

2. Wine - é uma *startup* de *e-commerce* de vinhos com o diferencial que tem como base de modelo de negócios um clube de assinatura, em que o cliente paga um valor fixo mensal e recebe o produto em sua casa periodicamente. (WINE, 2020, *online*).

3. Olho do Dono – é uma *startup AgroTech* que desenvolveu um *software* que utiliza

visão computacional e inteligência artificial para pesagem de rebanhos de forma rápida e eficiente sem a necessidade de passar todos os animais em uma balança. Essa proposta propõe revolucionar a pecuária mundial (OLHO DO DONO, 2020, *online*)

4. Feedback Hunter - é uma empresa *startup* que oferece serviços de pesquisa de satisfação avaliando a experiência e o comportamento do consumidor com a empresa na busca de otimizar as estratégias de *marketing* para ampliar a lucratividade das empresas a partir da alta satisfação dos seus clientes (FEEDBACK HUNTER, 2020, *online*).

5. MeuDinheiro - é uma *startup* que oferece um sistema gerenciamento financeiro e de investimentos *online* para controle financeiro pessoal, familiar ou de uma pequena empresa. Entre outras funcionalidades, possui controle de orçamento, contas a pagar e a receber, fluxo de caixa, contas bancárias e cartões de crédito, relatórios e gráficos detalhados (MEUDINHEIRO, 2020, *online*).

5 CONCLUSÃO

Após realizar a análise da legislação vigente e as políticas públicas voltadas para a área de empresas *startups*, bem como analisar os mecanismos de fomento para essas empresas, foi possível constatar que o Brasil possui um grande potencial para o desenvolvimento de inovações tecnológicas. A indústria 4.0 já é uma realidade e continua em franca expansão, como as empresas *FinTechs*, *AgTechs*, *AgroTechs*, entre outras. As políticas nacionais de fomento têm propiciado um ambiente favorável ao nascimento de empresas inovadoras. Várias empresas nacionais têm se destacado no ramo da inovação, surgindo diversas *startups* que têm ganhado o país e o mundo. As entrevistas semiestruturadas subsidiaram a melhor compreensão e interpretação de toda abrangência do ecossistema de inovação capixaba, principalmente quanto aos diversos programas de fomento à inovação e à legislação correlacionada às *startups*, sendo identificadas as principais ações coordenadas realizadas entre a tríplice hélice e os demais atores envolvidos na Mobilização Capixaba pela Inovação.

Os recursos para investimentos em empresas *startups* podem vir de várias fontes diferentes, como investidores anjos, *venture capital* e subvenção econômica. Neste trabalho, optou-se em dar mais enfoque aos recursos não reembolsáveis, os quais demonstraram ser uma excelente oportunidade para os micro e pequenos empreendedores iniciantes e os acadêmicos que desenvolvem linhas de pesquisa nas universidades, como sendo uma excelente oportunidade para conseguirem os recursos de que precisam a fim de alavancarem os projetos e os transformarem em empresas de sucesso.

Um dos primeiros passos para desenvolver uma empresa *startup* é ter uma ideia inovadora e disruptiva ou que traga um melhoramento em tecnologias já existentes. Aliado a isso, deve-se buscar a capacitação para elaborar um projeto que seja conciso, objetivo e claro na proposta de resolução que deseja apresentar a uma determinada “dor” do mercado. Esse é o ponto fundamental destacado na pesquisa como uma deficiência muito forte no ecossistema de inovação capixaba. Logo, mostra-se necessário que os empreendedores busquem programas de mentorias e cursos de capacitação para poderem absorver todo o conhecimento necessário para desenvolver um projeto bem elaborado, com plano de negócios, MVP bem definido, com clareza dos custos e as metas a serem alcançadas. Com essas características,

a proposta tende a ser mais bem avaliada nos processos seletivos das incubadoras e dos programas de fomento, como o Programa Centelha e no programa de empreendedorismo do FindesLab. A formação de uma equipe versátil e capacitada é outro ponto essencial para o desenvolvimento de uma *startup*.

Essas dificuldades podem ser superadas com programas de mentorias e com a assessora jurídica especializada, as quais serão capazes de identificar os principais obstáculos e guiar a empresa por um caminho mais seguro no que diz respeito às armadilhas burocráticas existentes, explorando as melhores oportunidades oferecidas por meio de parcerias entre o setor público e privado. Assim, a empresa *startup* aumenta consideravelmente as chances de se tornar um grande empreendimento de sucesso em um curto espaço de tempo.

Percebeu-se que a constituição em pessoa jurídica de uma *startup* deve buscar a forma legal mais simples que atenda às necessidades da empresa. À medida que o negócio se torne mais complexo e necessite de um outro modelo de sociedade empresária, é aconselhável que essa transição tenha o acompanhamento da assessoria jurídica especializada, que será fundamental para que o novo modelo a ser constituído seja o melhor para o desenvolvimento da empresa com maior segurança jurídica e a menor carga de burocracia possível.

Constatou-se que a assessoria jurídica especializada possui um alto grau de importância na orientação do empreendedor para a realização de negócios, não somente com o conhecimento jurídico tradicional para apontar possíveis soluções em relação aos entraves burocráticos, mas também como um canal de conhecimentos sobre *business* que poderá viabilizar a conexão com vários outros empreendedores engajados no ecossistema de inovação, proporcionando parcerias e a realização de novos negócios e investimentos, o que pode ser determinante para o crescimento rápido e saudável das *startups*.

O Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação e as demais normas vigentes sobre o tema são extremamente importantes, embora ainda exista a necessidade de regulamentações mais específicas para atender melhor às necessidades das *startups*. Nesse sentido, existem novos projetos de lei tramitando no Congresso Nacional que visam oferecer maior flexibilidade para a formalização da personalidade jurídica de uma *startup* a fim de favorecer o nascimento em maior quantidade desse tipo de empresa. Portanto, cumpre ao poder público desburocratizar as formas de realização dos processos e procedimentos por meio de modificações, aperfeiçoamentos e

compatibilização da legislação vigente com as novas formas de desenvolvimento de negócios, principalmente em relação às áreas tecnológicas e inovadoras, de modo a haver maior velocidade, praticidade e efetividade na aplicação das normas. Nesse ponto, o Espírito Santo é o estado pioneiro a instituir um instrumento legal que possibilita uma empresa *startup* a provocar o poder público apontando uma “dor” da administração pública e a apresentando uma possível solução inovadora, o que permitirá, atendido os requisitos legais, a contratação direta dessa empresa.

Por fim, diante de todas essas circunstâncias apresentadas, a pesquisa realizada subsidiou a elaboração de um guia prático de orientação para os empreendedores iniciantes em empresas *startups*, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos inerentes a esse tipo de negócio. O guia foi redigido em uma linguagem simplificada e acessível a todos, a fim de difundir a toda comunidade capixaba os avanços socioeconômicos e tecnológicos, sendo de utilidade ímpar para conduzir os novos empreendedores às melhores oportunidades de captação de recursos para desenvolver suas atividades empresariais em solo capixaba.

Assim, a pesquisa atingiu o objetivo ao apresentar resposta ao problema inicial com a demonstração de como a legislação pode estimular o surgimento de uma quantidade cada vez maior de empresas *startups* desburocratizando os processos de formalização e contratação diretas com a administração pública, sendo analisados os mecanismos de fomento oferecidos no Espírito Santo para que as *startups* tenham uma melhor estrutura de sustentabilidade dentro do ecossistema de inovação capixaba.

Aspira-se que os resultados apresentados neste trabalho contribuam com a promoção do desenvolvimento socioeconômico e tecnológico do país e, principalmente, do Estado do Espírito Santo, por meio de estímulo à inovação e movimentação de capital, e com a formulação de uma legislação mais compatível com as novas necessidades dos empreendedores, sendo pautada no incentivo ao empreendedorismo, na valorização dos princípios da boa-fé, da autonomia da vontade e da liberdade econômica, na busca de geração de oportunidades, emprego e renda para a sociedade capixaba.

Embora os objetivos propostos neste trabalho tenham sido alcançados, é evidente que não teve a capacidade de esgotar o tema. Logo, outros estudos poderão dar continuidade a este em razão do amplo espaço para reflexão sobre a área da

inovação e geração de negócios.

Nesse contexto, torna-se altamente relevante buscar compreender o comportamento do mercado e da economia durante e após a crise de saúde pública instalada pela pandemia do covid-19. O coronavírus tem causado um grande impacto na economia mundial. No Brasil e no Espírito Santo não seria diferente. Todavia, em meio essa crise econômica e de saúde surgem oportunidades para as *startups* apresentarem soluções aos desafios e demandas urgentes que surgiram e continuarão a surgir para atender a diversos ramos e segmentos de mercado. Nunca a tecnologia de informação e comunicação foi tão demandada para resolver problemas como nesses tempos de isolamento social. Se é triste a situação vivida na atualidade, quanto a isso não há dúvidas. Contudo, é inegável que o mundo pós-pandemia é um ambiente de grande potencial para exploração pelas *startups*, as quais poderão ter um papel fundamental na construção de uma agenda positiva para o crescimento e desenvolvimento econômico do país por meio de negócios inovadores de alto impacto.

Sendo assim, considerando a importância da interação entre a Academia, o Governo e o Setor Produtivo e que o ecossistema de inovação capixaba está em franca expansão, existindo uma legislação inovadora que criou a Fundação Estadual de Inovação em Saúde – iNOVA Capixaba, bem como passou a prever a possibilidade de contratação direta das *startups* pelo poder público que apresentarem soluções para “dores” identificadas da administração pública, sugere-se o aprofundamento das pesquisas nas áreas de gestão e saúde pública em busca das oportunidades de negócios, como a inserção da inteligência artificial nos processos e a criação de uma plataforma digital que centralize os serviços na área da saúde com atendimento *online*.

Ademais, sugere-se a realização de uma análise crítica da legislação vigente, do ponto de vista do quanto elas são capazes de trazer transformação para as empresas, gerar a modificação do ecossistema e possibilitar as experimentações por parte das indústrias e empreendedores e facilitar, principalmente, a trajetória do empreendedor que inicia em uma startup e almeja um grande negócio.

No mesmo sentido, aconselha-se sejam feitas análises dos instrumentos de apoio, com o fim de se obter críticas construtivas, do ponto de vista do quanto que o arcabouço legal no que se refere à legislação do Estado recente, decretos, resoluções e editais da Fapes é burocrático, o quão afeto ao risco ele é e se o aporte financeiro destinado aos projetos são suficientes. Sempre acompanhamento as tendências do

mercado com o intuito de subsidiar os novos empreendedores com conteúdo teórico, apontando as oportunidades de negócios, gerando conhecimento e fortalecendo da cultura empreendedora no estado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABDi, Agenda Brasileira para a Indústria 4.0. **O Brasil preparado para os desafios do futuro**. Disponível em: <<http://www.industria40.gov.br/>> Acesso em 30/10/2019.

ABS, Associação Brasileira de Startups. **Feita por Startup, para Startup**. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/sobre-a-abstartups/>> Acesso em 07/10/2019.

ALCÂNTRA, Silvano Alves. **Direito Empresarial e Direito do Consumidor**. Curitiba: InterSaber, 2017.

ANPROTEC, **A Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores**. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/>> Acesso em 17/10/2019.

AIRBNB. **Reserve lugares únicos para se hospedar e coisas para fazer**. Disponível em: <<https://www.airbnb.com.br>> Acesso em 30/09/2019.

APPLE. **Visita à Apple Store**. Disponível em: <<https://www.apple.com/br/>> Acesso em 30/09/2019.

AWS, *Amazon Web Services*. **Amazon Web Services**. Disponível em: <https://aws.amazon.com/pt/what-is-aws/?nc1=f_cc> Acesso em 30/09/2019.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. **Fundos de Investimento**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/mercado-de-capitais/fundos-de-investimentos>> Acesso em 30/09/2019.

_____. **BNDES Funtec - Fundo de desenvolvimento técnico-científico - BNDES Apoio à Inovação**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-funtec>> Acesso em 08/04/2020.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **PROJETO DE LEI Nº, DE 2017 (Do Sr. JHC)**. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=164077> Acesso em 25/10/2019.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, 1988. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em 28/04/2019.

_____. **Decreto nº 9.283, de 7 de fevereiro de 2018**. Brasília, 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/d9283.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Brasília, 1990. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994.** Brasília, 1994. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8934.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996.** Brasília, 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm> Acesso em 06/10/2019.

_____. **Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004.** Brasília, 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.973.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Brasília, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011.** Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/l12529.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014.** Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l12965.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 13.019, de 31 de julho de 2014.** Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l12965.htm> Acesso em 28/04/2019.

_____. **Lei nº 13.243, de 11 de janeiro de 2016.** Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2016/Lei/L13243.htm> Acesso em 31/05/2019.

_____. Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. **Fundos.** Disponível em: <<https://www.mctic.gov.br/mctic/opencms/index.html>> Acesso em 30/09/2019.

_____. Senado Federal. **Projeto de Lei nº 3466, de 2019.** Disponível em: <<https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/137264>> Acesso em 17/10/2019.

BEZERRA, Juliana. **Fordismo.** Disponível em: <<https://www.todamateria.com.br/fordismo/>> Acesso em 30/09/2019.

CAMALEÃO, Núcleo de Negócios Sustentáveis. **Núcleo de Ideias, Inovação e Negócios com uma pegada sustentável.** Disponível em: <<https://nucleocamaleao.eco.br/>> Acesso em 20/10/2019.

CANALTECH, Mark Zuckerberg. **Mark Elliot Zuckerberg, Fundador do Facebook.** Disponível em: <[http s://canaltech.com.br/celebridade/mark-zuckerberg/](http://s://canaltech.com.br/celebridade/mark-zuckerberg/)> Acesso

em30/10/2019.

CENTELHA. **O Primeiro Impulso Para Quem Quer Empreender!** Disponível em: <<http://programacentelha.com.br/#sobre>> Acesso em 08/04/2020.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio.** - 2.ed. rev. e atualizada. - São Paulo : Saraiva, 2007.

CITISYSTEMS. **O Que é Indústria 4.0 e Como Ela Vai Impactar o Mundo.** Disponível em: <<https://www.citisystems.com.br/industria-4-0/>> Acesso em 30/09/2019.

CNI, Confederação Nacional da Indústria. **Institucional: O que é o IEL.** Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/iel/institucional/o-que-e-o-iel/>> Acesso em 31/05/2019.

CNPQ, Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq. **O CNPq.** Disponível em: <http://www.cnpq.br/web/guest/apresentacao_institucional/> Acesso em 08/04/2020.

ESPÍRITO SANTO. Assembleia Legislativa do Estado do Espírito Santo – ALES. **PROJETO DE LEI COMPLEMENTAR - 48/2019** Disponível em: <<https://www.al.es.gov.br/Noticia/2019/09/37758/governo-pl-preve-parceria-com-startups.html>> Acesso em 25/10/2019.

_____. Assembleia Legislativa do Estado do Espírito Santo – ALES. **PROJETO DE LEI COMPLEMENTAR - 49/2019** Disponível em: <<http://www3.al.es.gov.br/Sistema/Protocolo/Processo2/Digital.aspx?id=80317&arquivo=Arquivo/Documents/PLC/80317-172120326310092019-assinado.pdf#P80317>> Acesso em 25/10/2019.

_____. **Decreto nº 4.283 - R, de 10 de julho de 2018.** Vitória, 2018. Disponível em: <<http://www.conslegis.es.gov.br/>> Acesso em 31/09/2019.

_____. **Lei Complementar nº 289, de 23 de junho de 2004.** Vitória, 2004. Disponível em: <http://www3.al.es.gov.br/Arquivo/Documents/legislacao/html/lec2892004.html#a37_LEC292> Acesso em 30/10/2019.

_____. **Lei Complementar nº 731, de 13 de dezembro de 2013,** Vitória, 2013. Disponível em: <<http://www3.al.es.gov.br/Arquivo/Documents/legislacao/html/lec7312013.html#revo ga>> Acesso em 30/10/2019.

_____. **Lei Complementar nº 806, de 03 de setembro de 2015.** Vitória, 2015. Disponível em <http://www3.al.es.gov.br/Arquivo/Documents/legislacao/html/lec8062015.html#a25_VI_806> Acesso em 30/10/2019.

_____. **Lei nº 4.778, de 07 de junho de 1993.** Vitória, 1993. Disponível em: <<http://www3.al.es.gov.br/Arquivo/Documents/legislacao/html/LEI4778.html>> Acesso em 31/09/2019.

_____. **Lei nº 7.000, de 27 de dezembro de 2001.** Vitória, 2001. Disponível em: <<http://www.conslegis.es.gov.br/>> Acesso em 31/09/2019.

_____. **Lei nº 10.630, de 28 de março de 2017.** Vitória, 2017. Disponível em: <<http://www.conslegis.es.gov.br/>> Acesso em 31/09/2019.

_____. **Lei nº 10.851, de 04 de junho de 2018.** Vitória, 2018. Disponível em: <<http://www.conslegis.es.gov.br/>> Acesso em 31/09/2019.

DUARTE, Rosália. **Entrevistas em pesquisas qualitativas.** Revista Educar, n. 24, p. 213-225. Curitiba - Editora UFPR : 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/er/n24/n24a11.pdf/>> Acesso em: 01/04/2020.

EXAME, Negócios. **Com assinatura a R\$ 14,90, Wine quer chegar a 1 milhão de amantes de vinho.** Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/com-assinatura-a-r-1490-wine-quer-chegar-a-1-milhao-de-amantes-de-vinho/>> Acesso em 30/10/2019.

FAPES, Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo. **História.** Disponível em: <<https://fapes.es.gov.br/>> Acesso em 08/04/2020.

_____. **Representantes da inovação no ES se reúnem com gestores do Governo na Fapes.** Disponível em: <<https://fapes.es.gov.br/reuniao-corredor-inovacao/>> Acesso em 20/10/2019.

FEEDBACK HUNTER, Feedback Hunter. **Pesquisa de Satisfação Inteligente.** Disponível em: <<https://feedbackhunter.com.br/>> Acesso em 08/04/2020.

FIGUEIREDO, Leonardo Vizeu. **Lições de Direito Econômico – 7. ed. –** Rio de Janeiro: Forense, 2014.

FINDES, Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo. **Estado, Setor Produtivo e Academia se unem para promover ações de fomento à Inovação.** Disponível em: <<https://sistemafindes.org.br/news/estado-setor-produtivo-e-academia-se-unem-para-promover-acoes-de-fomento-a-inovacao/>> Acesso em 08/04/2020.

_____. Inovic. **Sobre o Inovic.** Disponível em: <<https://findes.com.br/inovic/#sobreoinovic>> Acesso em 08/04/2020.

_____. **MOBILIZAÇÃO CAPIXABA PELA INOVAÇÃO.** Disponível em: <<https://findes.com.br/mobilizacao-capixaba-pela-inovacao/>> Acesso em 08/04/2020.

FINEP, Financiadora de Inovação e Pesquisa. **Sobre a FINEP.** Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/a-finep-externo/sobre-a-finep>> Acesso em 08/04/2020.

_____. **Startup apoiada pela Finep desenvolve teste rápido para Covid-19.**

Disponível em: < <http://www.finep.gov.br/noticias/todas-noticias/6129-startup-apoiada-pela-finep-desenvolve-teste-rapido-para-covid-19>> Acesso em 29/03/2019.

GAZETAONLINE. Economia Negócios. **Tempo para abrir empresas cai no Brasil.** Disponível em: <<https://www.gazetaonline.com.br/noticias/economia/2018/11/tempo-para-abrir-empresas-cai-no-brasil-1014154518.html>> Acesso em 31/05/2019.

Governo ES, Governo do Estado do Espírito Santo. **Governo do ES cria fundo de R\$ 80 milhões para projetos de startups.** Disponível em: <<https://www.gazetaonline.com.br/noticias/economia/2018/07/governo-do-es-cria-fundo-de-r-80-milhoes-para-projetos-de-startups-1014139417.html>> Acesso em 08/04/2020.

_____. **Sedes aprova investimentos de R\$ 5,5 milhões em inovação.** Disponível em: <<https://www.es.gov.br/Noticia/sedes-aprova-investimentos-de-r-5-5-milhoes-em-inovacao>> Acesso em 08/04/2020.

_____. **Secti promove 1º Fórum Secti-Fapes de Inovação.** Disponível em: <<https://www.es.gov.br/Noticia/secti-promove-1o-forum-secti-fapes-de-inovacao>> Acesso em 19/10/2019.

G1, Economia Negócios. **Uber vende primeiras ações a US\$ 45 e levanta US\$ 8,1 bilhões.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/tecnologia/noticia/2019/05/09/uber-vende-primeiras-acoes-a-us-45.ghml>> Acesso em 31/05/2019.

IEL – Instituto Euvaldo Lodi. **INOVA Talentos.** Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/inovatalentos/conheca-o-inova/>> Acesso em 20/03/2019.

IFOOD, Ifood. **Nunca foi tão fácil pedir comida.** Disponível em: <<https://www.ifood.com.br/>> Acesso em 08/04/2020.

LOGGI, Loggi. **Conectando o Brasil com rastreio em tempo real.** Disponível em: <<https://www.loggi.com/>> Acesso em 08/04/2020.

LABS, Latin America Business Stories (Histórias de Negócios na América Latina). **O maior mercado da América Latina.** Disponível em: < <https://labs.ebanx.com/pt-br/topicos/brasil/>> Acesso em 08/04/2020.

LOGGI, Loggi. **Conectando o Brasil com rastreio em tempo real.** Disponível em: <<https://www.loggi.com/>> Acesso em 08/04/2020.

MASSO, Fabiano Del. **Direito Econômico Esquemático.** – 2. ed. rev. e atual. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2013.

MCTI - MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO. O Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – FNDCT. **Subvenção Econômica para Inovação.** Disponível em: <<http://fndct.mcti.gov.br/subvencao-economica-para-inovacao>> Acesso em 31/09/2019.

MEUDINHEIRO, Sistema para controle financeiro *online*. **Controle Financeiro Completo para Você e sua Família**. Disponível em: <<https://www.meudinheiroweb.com.br/>> Acesso em 20/04/2020.

MINAS GERAIS, Secretaria de Desenvolvimento Econômico. **Metodologia do Seed inspira programa capixaba para aceleração de startups**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.mg.gov.br/application/paginas/pagina/46/missao-e-valores>> Acesso em 20/10/2019.

NUBANK, Nubank. **Ser Nubank é reinventar sua vida financeira**. Disponível em: <<https://nubank.com.br/>> Acesso em 17/04/2020.

OIOLI, Erik. **Manual do direito para startups**. –1. ed. São Paulo : Thomson Reuters Brasil, 2019.

OLHO DO DONO, home. **Pesagens de bois com câmera 3D portátil**. Disponível em: <<https://olhododono.agr.br/>> Acesso em 17/04/2020.

PAGSEGURO, PagSeguro. **Para Seu Negócio**. Disponível em: <<https://pagseguro.uol.com.br/#rmcl>> Acesso em 17/04/2020.

PICPAY, Sobre Nós. **Pagar e receber ficou mais fácil do que enviar mensagem**. Disponível em: <<https://www.picpay.com/site>> Acesso em 17/04/2020.

QUINTO ANDAR, Quinto Andar. **Reinvente seu jeito de morar: Alugue ou compre seu imóvel sem drama**. Disponível em: <<https://www.quintoandar.com.br/>> Acesso em 17/04/2020.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Quem é o Sebrae?**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>> Acesso em 17/10/2019.

SENAI-ES, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial no Espírito Santo. **Conheça 5 ações do SENAI para o fomento da inovação e da tecnologia**. Disponível em: <<https://senaies.com.br/news/senaiinovacaotecnologia/>> Acesso em 18/10/2019.

SÓLIDES. RH Inteligente. **Empreendedorismo no Brasil: entenda o cenário atual**. Disponível em: <<https://blog.solides.com.br/empreendedorismo-no-brasil/>> Acesso em 08/04/2020.

STARTSE. Glossário. **Startup**. Disponível em: <<https://comunidade.startse.com/glossary>> Acesso em 17/10/2019.

START-UP BRASIL. **O Programa**. Disponível em: <https://www.startupbrasil.org.br/sobre_programa/> Acesso em 17/10/2019.

TEIXEIRA, Tarcísio. **Direito empresarial sistematizado: doutrina, jurisprudência e prática** – 5. ed. – São Paulo : Saraiva, 2016.

TECHTUDO. Mark Zuckerberg. **Descrição**. Disponível em: <<https://www.techtudo.com.br/tudo-sobre/mark-zuckerberg.html>> Acesso em 30/10/2019.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo : Atlas, 1987.

UBER. **Quem somos**. Disponível em: <<https://www.uber.com/br/pt-br/about/>> Acesso em 30/09/2019.

UFES. Centro Universitário Norte do Espírito Santo, São Mateus – ES – CEUNES. **Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI)**. Disponível em: <<http://www.ceunes.ufes.br/conteudo/mobilizacao-capixaba-pela-inovacao-mci>> Acesso em 19/10/2019.

VALE DA MOQUECA. Vale da Moqueca. **Ecosistema Disruptivo Capixaba**. Disponível em: < <https://valedamoqueca.org/>> Acesso em 17/10/2019.

VALFRE ADVOGADOS. **Quem Somos**. Disponível em: <<https://www.valfreadvogados.com.br/site/#ondeatuamos>> Acesso em 17/10/2019.

VEIRA, Lucas Bezerra. **Direito para Startups: manual jurídico para empreendedores** – 1ª Ed. Queiroz, Barbosa e Bezerra Advocacia, 2017.

WINE, Clube. **O maior Clube de Vinho do Mundo**. Disponível em: <<https://www.wine.com.br/>> Acesso em 30/10/2019.

ZENDESK. **Zendesk**. Disponível em: <<https://www.zendesk.com.br/>> Acesso em 17/10/2019.

APÊNDICE – A

ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA

- 1) Como funciona a instituição do entrevistado?
- 2) Quais os primeiros passos para desenvolver uma empresa *startup* e ser apoiado pela em programas de subvenção econômica?
- 3) Qual é a maior dificuldade encontrada para colocar a ideia no papel e ser selecionado nos processos seletivos dos editais de chamada pública?
- 4) Qual a fonte e como se dá o acesso aos recursos para investimentos nas *startups*?
- 5) Considerando que o ambiente de iniciação possui um alto grau de incerteza, qual a melhor forma de diminuir os riscos na fase de experimentação da solução/produto/serviço?
- 6) Após o período de experimentação, quais são os principais cuidados na realização dos contratos de parcerias para o oferecimento do produto ou da solução ao mercado?
- 7) Qual a estrutura societária (MEI, EIRELI, Ltda, SA) mais adequada para uma *startup*?
- 8) O Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e a Lei do InovaSimples (LC nº 167/2019) são suficientes para atender às necessidades dos novos empreendedores que investem em empresas *startups*?
- 9) A inovação aberta na administração pública é uma grande oportunidade para iniciar uma *startup* para depois se lançar no mercado?
- 10) Qual a importância da assessoria jurídica especializada para *startups*?
- 11) A *LawTech*, *startup* de serviços jurídicos, é uma área promissora?
- 12) É possível pensar em *startup* sem a utilização de tecnologias da informação?
- 13) Qual a visão da operacionalização da Trílice Hélice (Academia, Governo, Empresas)?
- 14) Qual a visão atual do ecossistema de inovação capixaba? Em quais áreas se vislumbra as melhores oportunidades para se investir em empresas *startups* no Espírito Santo?
- 15) Quais os principais desafios para criar e disseminar uma cultura empreendedora no Espírito Santo?

APÊNDICE – B

GUIA PRÁTICO PARA INICIANTES EM EMPRESAS *STARTUPS*



**GUIA PRÁTICO
PARA INICIANTEs
EM EMPRESAS
startups**

1ª Edição

Diálogo Comunicação e Marketing
Vitória
2021

Guia prático para iniciantes em empresas startups © 2021, Sinara Maria de Castro e Anilton Salles Garcia

Orientador: Anilton Salles Garcia

Projeto gráfico e editoração: Diálogo Comunicação e Marketing

Edição: Ivana Esteves Passos de Oliveira

Capa e diagramação: Ilvan Filho

1ª edição

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C355g Castro, Sinara Maria de.-
Guia prático para iniciantes em empresas startups /
Sinara Maria de Castro, Anilton Salles Garcia. -

Vitória, ES : Diálogo Comunicação e Marketing, 2021. -

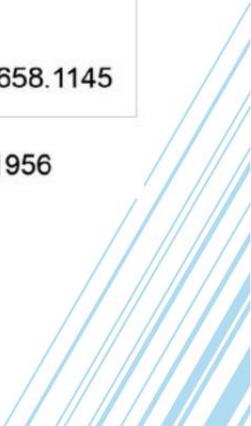
28 p. : il. color. ; 21 cm.

978-65-994406-0-1

1. Empreendedorismo. 2. Administração de empresas.
3. Empresas startups. 4. Inovação. I. Garcia, Anilton Salles.

CDD – 658.1145

Bibliotecária Amanda Luiza de Souza Mattioli Aquino – CRB5 1956





sumário

Os primeiros passos para iniciar uma <i>startup</i>	05
O que é uma <i>startup</i> ?	06
Principais passos para iniciar uma <i>startup</i>	08
Passo 1: Identificar uma “dor”	10
Passo 2: Apresentar ideias inovadoras	10
Passo 3: Validar a ideia	11
Passo 4: As soluções devem ser escaláveis	12
Passo 5: Formar a equipe	13
Passo 6: Definir objetivos	14
Passo 7: Elaborar o projeto da <i>startup</i>	14
Passo 8: Incubadoras e programas de fomento	16
Passo 9: Criar um modelo de negócios	17
Passo 10: Criar uma identidade para o produto e para a empresas	18
Passo 11: Estratégia de ir ao mercado (<i>go-to-marketing</i>)	18
Startups unicórnios brasileiras	21
Startups de sucesso do Espírito Santo	23
Referências bibliográficas e sites úteis	25

OS PRIMEIROS PASSOS PARA INICIAR UMA *startup*

Tornar-se um empreendedor bem sucedido não é uma tarefa fácil. Contudo, quando se possui as ferramentas adequadas e uma direção a seguir, o caminho se torna mais claro e vários tropeços podem ser evitados nessa caminhada.

Esse pensamento impulsionou a confecção deste guia prático de orientação para os empreendedores iniciantes em empresas *startups*, com foco nas oportunidades de fomento e nos cuidados jurídicos inerentes a esse tipo de negócio.

Aspira-se que este guia contribua com a promoção do desenvolvimento socioeconômico e tecnológico e sirva de estímulo à inovação e geração de oportunidades para a sociedade.

O empreendedor iniciante deve buscar o autoconhecimento, conhecer as limitações e as oportunidades que o cercam, os pontos positivos e negativos. A motivação e a curiosidade serão a primeira faísca para desenvolver uma solução por meio de uma ideia inovadora para as “dores” do mercado. Nesse contexto de inovação, as empresas *startups* aparecem como a mais nova forma de se fazer negócios altamente rentáveis.

Mas, afinal, o que é uma *startup*?





O QUE É UMA *startup* ?

As *startups* são empresas jovens ou recém-criadas que apresentam grandes possibilidades de crescimento caracterizadas por serem um modelo de negócio escalável e repetível. Escalável significa manter os custos baixos enquanto os lucros crescem exponencialmente, ou seja, a capacidade de crescer sem aumentar custos. Repetível é a habilidade de ampliar a atuação sem a necessidade de alterar muito o produto ou serviço para cada cliente.

Uma *startup* está fortemente relacionada com o uso da tecnologia, embora o produto não precise necessariamente ser tecnológico. Em geral, as ideias inovadoras buscam satisfazer as necessidades do mercado e o meio utilizado é o emprego das tecnologias. O surgimento de uma *startup* passa pelas fases da ideação, operação, tração e *scale up* (alto crescimento).

Na fase da ideação ocorre o surgimento de uma ideia inovadora e disruptiva ou que traga um incremento a uma tecnologia já existente, essa ideia deve ser validada por meio de experimentação.

O início dos testes para validação da ideia marca a fase da operação. As experiências adquiridas com o público alvo subsidiarão a definição do mínimo produto viável (MVP) e a elaboração de um projeto, que preferencialmente deve ser construído por várias mãos, por uma equipe capacitada, criando um modelo de negócio repetível e escalável e assumindo riscos calculados dentro de um plano de negócio. É importante que se tenha bem definidos os papéis de cada membro da equipe e da participação nos ganhos da empresa por meio de um acordo entre sócios. Os empreendedores deverão buscar

investimentos para expandir os negócios.

Constituído o MVP e recebendo investimentos, o empreendedor deve valorizar a imagem da empresa e de sua equipe, atraindo novas conexões e talentos para a *startup*. Essa é a fase de tração, na qual a empresa ganha volume e reconhecimento no mercado. Os programas de aceleração podem ser um diferencial para impulsionar o crescimento da empresa.

Superada a consolidação da empresa e da equipe, a *startup* atinge seu apogeu, chegando na fase de *scale up*, quando começa a crescer exponencialmente com uma grande valorização no mercado, tornando-se os chamados unicórnios (*startups* com valor de mercado de pelo menos US\$ 1 bilhão de dólares).





principais passos para iniciar uma *startup*

Para uma *startup* funcionar será necessário mais que uma ideia inovadora. O empreendedor deve saber administrar o negócio, ter conhecimentos essenciais sobre administração, gestão e *marketing*. Com isso, percebe-se desde logo que, embora a *startup* se inicie em um ambiente incerto de alto risco, isso não significa que será uma aventura sem nenhuma base de conhecimento. Pelo contrário, o empreendedor precisa se capacitar e se preparar para entender de negócios e gerir a empresa. Aprender na prática é correr riscos desnecessários, por isso é preciso buscar o conhecimento de forma antecipada para que os riscos sejam apenas os inerentes aos negócios e não por despreparo.

Durante todo processo, mas principalmente nessa fase de preparação, estar inserido no ambiente de inovação é fundamental. Participar de eventos com foco em inovação e empreendedorismo, ter conexões nos ambientes de *coworking*, incubadoras, habitats de inovação, programas de pesquisa das universidades, pode proporcionar uma boa rede de *networking* para apresentar e difundir o projeto da *startup*.

É importante destacar a assessoria jurídica especializada para a realização de contratos, termos de uso, transferência de tecnologia e também negócios, pois além de apontar possíveis soluções em relação aos entraves burocráticos, poderá ser um canal de conhecimentos sobre *business* que viabilizará a conexão com vários outros empreendedores engajados no ecossistema de inovação, proporcionando parcerias, novos negócios e investimentos.

Com as experiências adquiridas e com uma ideia inovadora em mente, é hora de “pôr a mão na massa” e transformar a ideia em um projeto para se tornar uma empresa *startup*. A seguir são listados os principais passos para iniciar uma empresa *startup*.



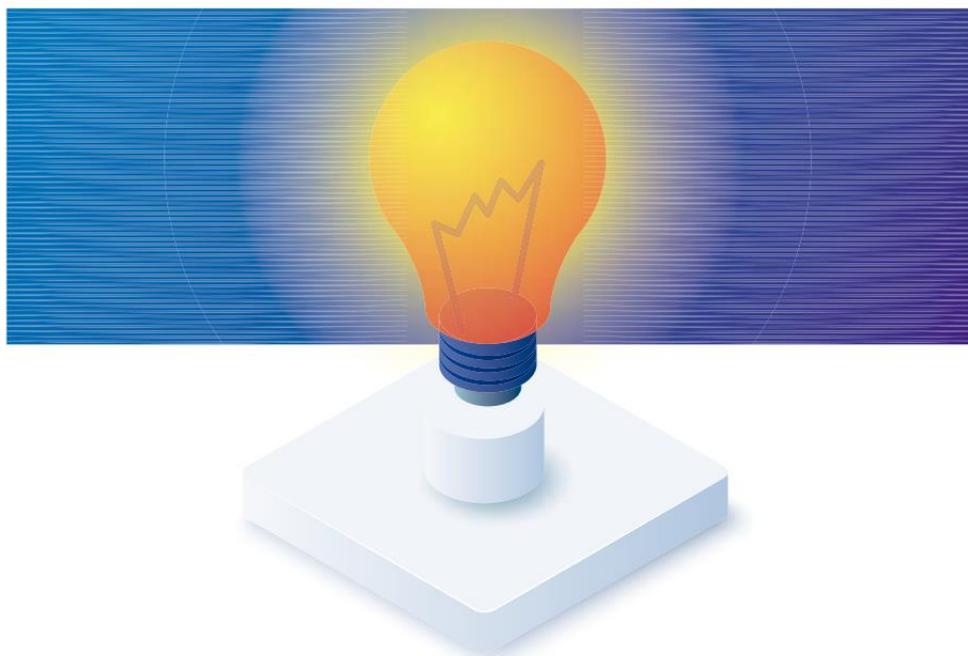


PASSO 1: IDENTIFICAR UMA DOR

O mercado sempre apresenta “dores” (problemas) que necessitam de soluções. Identificada uma “dor”, surge a necessidade de apresentar uma solução inovadora para ela. Esse é o início da fase da ideação, o primeiro passo para iniciar uma *startup*. Essa identificação da “dor” requer observação do mercado. Deve-se realizar uma pesquisa para conhecer os potenciais clientes, estudar esse público alvo a fim de verificar se a ideia corresponde às reais necessidades existentes. Manter o *feedback* com os futuros clientes é fundamental para delimitar de maneira específica a “dor” que se propõe resolver e se já existe algo semelhante no mercado. Isso ajudará a aprimorar a ideia e a determinar a capacidade de crescimento do negócio. No Espírito Santo, a legislação permite que uma *startup* aponte um problema da administração pública e a respectiva solução. Sendo atendidos os critérios legais, a *startup* poderá ser contratada diretamente pelo poder público.

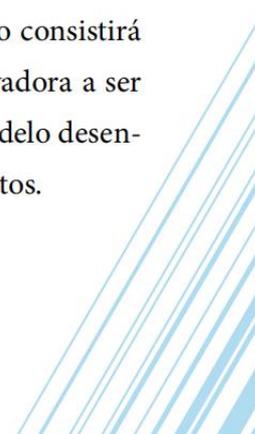
PASSO 2: APRESENTAR IDEIAS INOVADORAS

Ainda na fase da ideação, vale ressaltar que uma *startup* não é apenas mais uma empresa, ela surge com uma proposta para revolucionar o mercado. Por isso, a solução a ser apresentada deve ser uma ideia inovadora e criativa que irá simplificar e facilitar a vida das pessoas. A solução deve ser simples, executável e de custo acessível. Algo que seja complexo de alto custo e que não seja possível criar um protótipo para experimentação não é uma solução viável para ser transformada em um modelo de negócio.



passo 3: validar a ideia

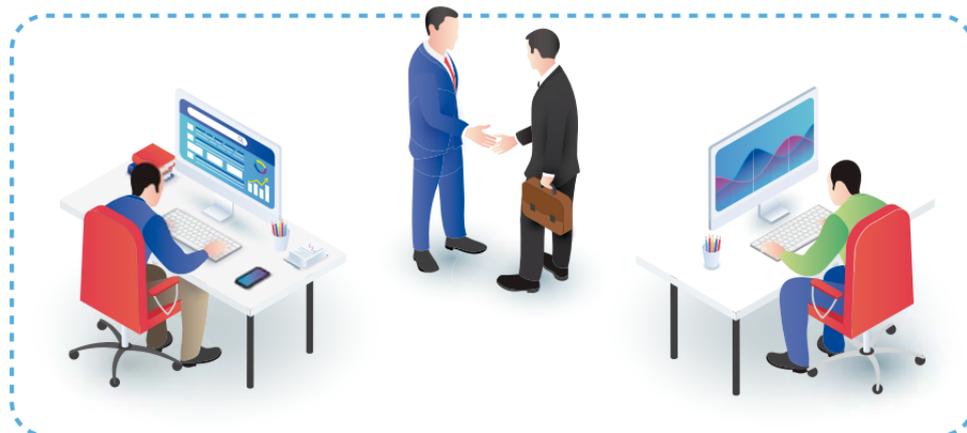
A ideia será validada ao ser colocada em prática por meio da experimentação. Para tanto, deve-se transformar a ideia em realidade, desenvolver um protótipo, um modelo, uma versão simplificada para ser usada pelo público alvo e colher os primeiros resultados. Na experimentação, toda observação é válida, tanto dos acertos como dos erros, dos pontos fracos e fortes, isso permitirá melhorias e correções para que a dor identificada seja solucionada da melhor forma. A ideia bem validada por meio de um protótipo consistirá no MVP, o principal produto ou serviço que será a proposta inovadora a ser apresentada aos potenciais investidores, os quais avaliarão se o modelo desenvolvido é um negócio repetível e escalável para receber investimentos.



PASSO 4: AS SOLUÇÕES DEVEM SER ESCALÁVEIS

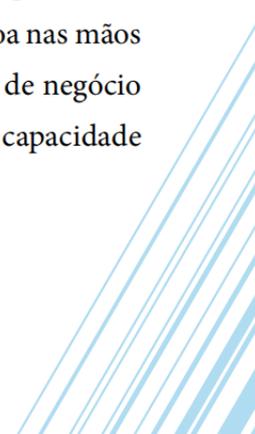
A Indústria 4.0 (ou Mundo 4.0) trouxe a tecnologia para o cotidiano das pessoas, proporcionando maior conforto e praticidade. Apesar de ser possível desenvolver uma startup que ofereça um produto que não seja de base tecnológica, é cada vez maior o número de *startups* caracterizadas pela fusão do mundo físico, digital e biológico, por meio do uso das novas tecnologias como Computação em Nuvem, Modelagem Conceitual, Ontologias, Interoperabilidade Semântica, Automação, Robótica, Inteligência Artificial (IA), Internet das Coisas (IoT), Visão Computacional, Sistemas *Ciber* Físicos, Deep Learning, Machine Learning, Redes Neurais Profundas e *Big Data Analytics*. As soluções desenvolvidas a partir da aplicação de uma ou mais dessas tecnologias, tendem a ser mais eficientes, autônomas, customizáveis e com alta escalabilidade. As soluções escaláveis são aquelas que podem ser aplicáveis em qualquer lugar com um mínimo de alteração do produto. Devem ter um forte potencial de crescimento, com possibilidade de aumento dos lucros de forma exponencial sem um grande aumento nos custos. Embora o empreendedor possa iniciar com uma solução a nível local, deve sempre buscar projeções mundiais para o seu negócio.





PASSO 5: FORMAR A EQUIPE

Uma equipe forte é um dos fatores de sucesso para uma *startup*. Ainda que o empreendedor seja o criador e desenvolvedor da ideia inovadora, ele precisará de uma boa equipe para operacionalizar essa solução e transformá-la em um projeto viável de uma empresa *startup*. A equipe não é um grande grupo, em média, é formada de três a cinco pessoas de perfis técnicos que desempenham papéis fundamentais não só no ramo específico da ideia, mas também no ramo de negócios para modelar a ideia e transformá-la em uma *startup*. Ainda que o projeto inicial falhe, uma boa equipe deverá estar capacitada para atuar em outros projetos. Esse é um dos itens que serão avaliados na maioria dos processos seletivos de subvenção econômica e nas incubadoras, como também pelos investidores, os quais poderão apostar não propriamente na ideia, mas na capacidade e desenvoltura da equipe. Uma ideia boa nas mãos de uma equipe ruim tem menos chances de se tornar um modelo de negócio do que uma ideia não tão boa nas mãos de uma equipe com maior capacidade de atuação.



PASSO 6: DEFINIR OBJETIVOS

Embora a *startup* se desenvolva em um ambiente de alto grau de incerteza, é necessário definir objetivos claros em curto, médio e longo prazo. Isso permitirá manter foco no projeto e não perder tempo com outras divagações. Tais objetivos não são rígidos, pois o mercado está em constante mudança exigindo do empreendedor que se adapte às condições que surjam no decorrer do tempo. Se necessário, o empreendedor deve “pivotar”, ou seja, mudar de direção e de foco motivado pelos indicadores e novas perspectivas do mercado.



PASSO 7: ELABORAR O PROJETO DA *STARTUP*

Iniciar uma *startup* não pode ser uma aventura de riscos desmedidos. Quando o assunto é iniciar um novo negócio é importante que seus fundadores tenham uma ideia do mercado que vão encontrar. É necessário que a proposta do negócio se torne explícita, com o intuito de garantir que todos os envolvidos estejam alinhados aos mesmos objetivos. Para desenvolver o projeto, é necessário que o empreendedor considere alguns elementos essenciais que o ajudarão a dar rumo para o negócio, bem como beneficiará os gestores frente a elaboração de ações, avaliações iniciais e investimentos. Para tanto, é pre-

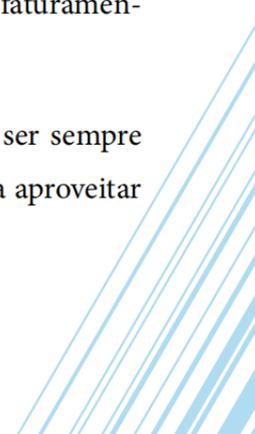
ciso que o empreendedor tenha definido qual o propósito de sua *startup*, qual o diferencial que ele pretende oferecer.

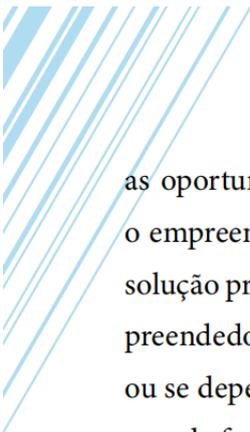
Com isso é preciso delimitar qual o público-alvo, atentar às necessidades deste ao entender seus hábitos e expectativas. E se for preciso, fazer adaptações das ideias a fim de alcançar a aceitação do público-alvo. E diante de um estudo acerca das insatisfações do seu público-alvo em determinado mercado, baseado em entrevistas e pesquisas a *startup*, por meio de seu produto ou serviço, terá a oportunidade de solucionar os problemas encontrados.

Feito isso a *startup* terá dados suficientes para analisar a concorrência no que tange às necessidades do público-alvo não atendidas, ou as parcialmente ou totalmente não atendidas. Só assim será possível a superação da concorrência ao preencher lacunas por ela deixada e melhorar a experiência do cliente ao oferecer maior qualidade naquilo que se sentem insatisfeitos.

Para facilitar o funcionamento e gerenciamento da empresa, a fim de que se atinja a automatização de tarefas e otimização de processos, bem como a busca pela satisfação do cliente, é preciso a implantação de inovação no que se refere à tecnologias. Sendo, portanto, o investimento correto em tecnologia um dos grandes fatores para alcançar a escalabilidade ao oferecer serviços ágeis sem precisar recorrer à uma grande estrutura física e humana, o que fará com que a empresa aumente sua cartela de clientes e, conseqüentemente, seu faturamento, sem que de forma significativa aumente seus custos.

E por fim, quando o assunto é finanças, o risco financeiro deve ser sempre calculado. Os recursos devem ser gastos de forma inteligente para aproveitar





as oportunidades do mercado. Para desenvolver o projeto, é necessário que o empreendedor tenha definido o orçamento que irá precisar para colocar a solução proposta em pleno funcionamento. Isso permitirá estabelecer se o empreendedor e sua equipe possuem recursos próprios para viabilizar o projeto ou se dependerão de um aporte financeiro de algum investidor ou de programas de fomento de inovação que ofereçam subvenção econômica.

PASSO 8: INCUBADORAS E PROGRAMAS DE FOMENTO

Para desenvolver o planejamento econômico e o plano de negócios, os empreendedores iniciantes podem encontrar algumas dificuldades. Nesse ponto uma das possíveis soluções é buscar o apoio de uma incubadora, a qual dará o suporte necessário para o desenvolvimento de competências empresariais por meio do aporte de gestão e de tecnologia. Os empreendedores receberão mentorias e assessoria técnica para desenvolver o produto e o modelo de negócio. A incubação da empresa pode ocorrer ainda na fase da ideação e seguir dentro da incubadora para receber capacitações para criar o protótipo, estabelecer o planejamento estratégico, *marketing* e prospecção de vendas. A seleção para participar do processo de incubação ocorre por meio de análise do projeto, o qual deve ser claro, conciso e objetivo, demonstrando todo potencial da ideia inovadora. Além do projeto escrito, também deve ser desenvolvido o *pitch*, uma apresentação sintética que varia de 1 a 3 minutos de forma clara, objetiva e concisa, concentrando as principais informações do projeto, como a solução inovadora, o mercado, o potencial de crescimento e a expertise

da equipe. Esse tipo de apresentação também é utilizado nos processos seletivos dos programas de fomento de inovação, os quais oferecem algum recurso não reembolsável para que o projeto se transforme em uma empresa. A maior parte dos programas governamentais está focada no *start* inicial do projeto, como o Programa Centelha, e os recursos são liberados mediante a apresentação de resultados em cada fase. Nesses programas também são oferecidas mentorias para orientar os empreendedores no aperfeiçoamento do projeto. O *pitch* também é usado para apresentações nas oportunidades de encontros rápidos com potenciais investidores, os quais recebendo uma transmissão clara da ideia poderão se interessar pela proposta e marcar uma reunião com mais tempo para discutir a possibilidade de investimento.

PASSO 9: CRIAR UM MODELO DE NEGÓCIOS

O quadro de modelo de negócios conhecido como *Canvas* é composto por uma apresentação gráfica em que é apresentado o passo a passo dos processos que serão seguidos para levar a empresa a ter lucratividade. O plano de negócios é uma ferramenta de gerenciamento estratégico de grande importância para iniciar uma *startup*, pois irá descrever o produto, o mercado, a meta, os cálculos financeiros e a estratégia de *marketing*, demonstrando como a empresa irá crescer e se tornará rentável.





PASSO 10: CRIAR UMA IDENTIDADE PARA O PRODUTO E PARA A EMPRESAS

A identidade do produto e da empresa devem ser desenvolvidas de tal maneira que se torne uma referência para os clientes. Isso envolve muito mais que apenas ter uma marca registrada ou um logotipo, tem a ver com a formação da opinião do público em relação à concorrência. Além disso, é necessário também se preocupar com a proteção da solução, a qual deverá ser registrada no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

PASSO 11: ESTRATÉGIA DE IR AO MERCADO (go-to-marketing)

É crucial que uma *Startup* tenha uma estratégia *Go-To-Marketing (GTM)*, ou seja, a “estratégia de ir ao mercado” ou “estratégia de entrada no mercado” e quando a apresentar aos investidores, tenha definidos critérios de segmentação claros que demonstrem uma imagem clara de seus clientes-alvo iniciais e posteriores. O passo seguinte deve ser o convencimento dos investidores de que os clientes obterão mais valor com o seu produto e ou serviço do que com a concorrência e que você desenvolveu uma estratégia para distribuir o seu produto/serviço no mercado.

Assim as questões a serem consideradas por uma *Startup* na elaboração de um *GTM* se pautam em: quem são os primeiros clientes-alvo que ela procura? É preciso definir critérios de segmentação claros de quem vai comprar seu pro-

duto no início, e quem obterá o maior valor. Quais são alguns desses critérios e características que você está procurando? São coisas como: o tamanho do cliente se ajusta ao que você está pretendendo oferecer? O modelo de preços se ajusta a esse cliente específico? Mais importante, os pontos fracos identificados no mercado são resolvidos de forma otimizada e eficiente por aquele produto/serviço? Pois, tudo isso se trata de obter receita e tração o mais cedo possível com ótimos clientes que se encaixam em sua proposta de valor, seu modelo de negócios e outras características. Tudo isso depende de um teste decisivo que vai funcionar excepcionalmente bem como parte de sua estratégia de mercado e seus critérios iniciais de cliente-alvo.

O uso correto dessa estratégia evitará o foco no tipo errado de cliente e, consequentemente, a perda de tempo em testes e ciclos de vendas ao cliente que duram de 12 a 18 meses, um dos fatores que leva à mortandade das Startups por não estarem aptas a suportar uma longa demanda de tempo para a obtenção de resultados. Isso se deve ao fato da não elaboração de uma estratégia inicial de entrada no mercado e todos seus primeiros critérios de segmentação. Por isso a importância de uma Startup pensar sua estratégia de mercado e critérios de segmentação antecipada.

Nesse sentido é o que Steve Barsh, Sócio Gerente da Dreamit Ventures, um Programa de Fundo e Crescimento focado em Startups que já se encontram com o produto em mãos e, mais frequentemente, com receita antecipada ou pilotos prontos para escalar sediada nas cidades de New York e Philadelphia, nos Estados Unidos exemplifica ao discutir o que os fundadores erram ao falar sobre a “estratégia de mercado” (“GTM”) (#DreamitDose):





Eu quero que você pense como se estivesse indo pescar. Que tipo de peixe você está procurando? E o mais importante, por quê? Quais são as principais características dos clientes que você procura? Geralmente, isso trará ciclos de vendas mais curtos, adoção mais rápida e crescimento mais forte. Você quer puxar o barco até onde os peixes estão praticamente pulando.

[...] penso nisso como um teste de tornassol. Lembra que o azul fica vermelho em ácido? Sei que é um ótimo cliente inicial se tiver essas características. Deixe-me dar um exemplo em securetech. Por exemplo, você tem uma solução de securetech que visa bancos, você não está almejando bancos enormes, está apenas perseguindo bancos regionais. Por quê? Porque a proposta de valor do seu produto se encaixa excepcionalmente bem. O preço vai funcionar. Mas mais importante, são equipes menores, menos pessoas, mais fáceis de fechar e agregar valor como parte da transação. Não só é mais fácil fechar, mas com aquele banco regional você sabe o que eles têm uma equipe menor. Você se torna um multiplicador de força porque sua automação oferece mais valor porque eles têm menos pessoas para trabalhar nesse problema. Portanto, podem ser grandes problemas como esse. Pode ser um critério tão simples quanto geográfico. Você quer estar mais perto de seus primeiros clientes. Então, quando você pensa sobre o seu teste de tornassol, quando você pensa sobre o seu localizador de peixes, você está procurando por mercados, segmentos e clientes onde você pode empurrar areia colina abaixo.

startups unicórnios brasileiras

O ambiente de inovação possui alta competitividade. O que hoje é uma solução pode ficar ultrapassado em questão de meses. Por isso, o empreendedor deve possuir uma boa percepção para corrigir as direções que o negócio segue, sempre com base na exigência atual do mercado, mantendo o foco na inovação. A velocidade com que faz isso é determinante para se estabelecer até onde a empresa pode chegar. A exemplo disso, seguem cinco empresas brasileiras que se tornaram unicórnios, com valorização acima de 1 bilhão de dólares.



1. Nubank – uma FinTech, um “banco virtual”, fundada em 2013, que oferece serviços financeiros como cartão de crédito sem taxas e burocracias bancárias, revolucionando o modelo de empresa do setor financeiro e a forma de comunicação com o público (NUBANK, 2020, online).



2. iFood – fundada em 2011, empresa atuante no ramo de entrega de comida pronta com pedidos feitos por meio de um aplicativo que oferece as mais diversas variedades de comida com entrega a domicílio, facilitando e simplificando a relação entre os clientes e os restaurantes e demais fabricantes de comida (IFOOD, 2020, online).





3. **PagSeguro** é uma empresa que atua como meio de pagamento eletrônico e instituição bancária sendo uma das responsáveis pela captura, transmissão e liquidação financeira de transações com cartões de crédito e débito, tanto no meio físico (com suas máquinas sem aluguel), quanto no meio eletrônico (com suas soluções de pagamento on-line). (PAGSEGURO, 2020, online).



4. **Quinto Andar** - fundada em 2012, é uma empresa que possui uma plataforma digital focada em aluguel de imóveis. A ideia principal é a facilitação locação de imóveis sem fiador e com assinatura de contrato digital, possui espaço para que proprietários anunciem gratuitamente seus imóveis, simplificando a relação entre locador e locatário. (QUINTO ANDAR, 2020, online).



5. **Loggi** - A Loggi é uma plataforma online que está revolucionando o mercado de entregas expressas no Brasil. De forma rápida e fácil, você faz o pedido no app e acompanha tudo em tempo real: recebe notificações por SMS ou e-mail com detalhes sobre o andamento da entrega, confere o local exato de onde está o motoboy, e tem acesso aos protocolos digitais com as assinaturas de quem recebeu a encomenda (LOGGI, 2020, online).

startups de sucesso do espírito santo

Nos últimos anos, o Espírito Santo tem despontado como um importante ecossistema de inovação no Brasil, destacando-se por ter várias empresas *startups* de sucesso nascidas em solo capixaba. Segue um breve resumo de cinco delas:

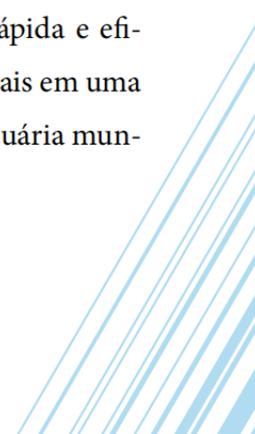
PicPay 1. **PicPay** - é uma FinTech que oferece um aplicativo que funciona como uma carteira digital. Com ele é possível realizar operações de compras com cartão de crédito ou por transferências. Ainda oferece o serviço de recarga de créditos do celular, parcelamento de boletos e parcelamento de faturas de água e energia. (PICPAY, 2020, online).



2. **Wine** - é uma startup de e-commerce de vinhos com o diferencial que tem como base de modelo de negócios um clube de assinatura, em que o cliente paga um valor fixo mensal e recebe o produto em sua casa periodicamente. (WINE, 2020, online).



3. **Olho do Dono** - é uma startup AgroTech que desenvolveu um software que utiliza visão computacional e inteligência artificial para pesagem de rebanhos de forma rápida e eficiente sem a necessidade de passar todos os animais em uma balança. Essa proposta propõe revolucionar a pecuária mundial (OLHO DO DONO, 2020, online).





4. **Feedback Hunter** - é uma empresa startup que oferece serviços de pesquisa de satisfação avaliando a experiência e o comportamento do consumidor com a empresa na busca de otimizar as estratégias de marketing para ampliar a lucratividade das empresas a partir da alta satisfação dos seus clientes (FEEDBACK HUNTER, 2020, online).



5. **MeuDinheiro** - é uma startup que oferece um sistema gerenciamento financeiro e de investimentos online para controle financeiro pessoal, familiar ou de uma pequena empresa. Entre outras funcionalidades, possui controle de orçamento, contas a pagar e a receber, fluxo de caixa, contas bancárias e cartões de crédito, relatórios e gráficos detalhados (MEUDINHEIRO, 2020, online).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS E SITES ÚTEIS

ABS, Associação Brasileira de Startups. **Feita por Startup, para Startup**. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/sobre-a-abstartups/>> Acesso em 17/04/2020.

ANPROTEC, **Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores**. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/>> Acesso em 17/04/2020.

CAMALEÃO, Núcleo de Negócios Sustentáveis. **Núcleo de Ideias, Inovação e Negócios com uma pegada sustentável**. Disponível em: <<https://nucleocamaleao.eco.br/>> Acesso em 17/04/2020.

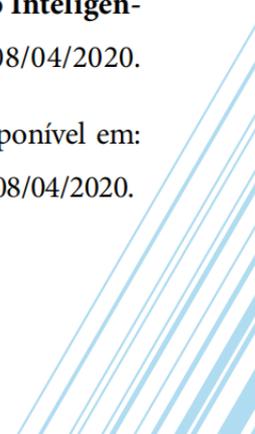
CENTELHA. **O Primeiro Impulso Para Quem Quer Empreender!** Disponível em: <<http://programacentelha.com.br/#sobre>> Acesso em 08/04/2020.

CNPQ, Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq. **O CNPq**. Disponível em: <http://www.cnpq.br/web/guest/apresentacao_institucional/> Acesso em 08/04/2020.

FAPES, **Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo. História**. Disponível em: <<https://fapes.es.gov.br/>> Acesso em 08/04/2020.

FEEDBACK HUNTER, Feedback Hunter. **Pesquisa de Satisfação Inteligente**. Disponível em: <<https://feedbackhunter.com.br/>> Acesso em 08/04/2020.

FINEP, Financiadora de Inovação e Pesquisa. **Sobre a FINEP**. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/a-finep-externo/sobre-a-finep>> Acesso em 08/04/2020.





I FOOD, Ifood. **Nunca foi tão fácil pedir comida.** Disponível em: <<https://www.ifood.com.br/>> Acesso em 08/04/2020.

LOGGI, Loggi. **Conectando o Brasil com rastreo em tempo real.** Disponível em: <<https://www.loggi.com/>> Acesso em 08/04/2020.

MEUDINHEIRO, Sistema para controle financeiro online. **Controle Financeiro Completo para Você e sua Família.** Disponível em: <<https://www.meudinheiroweb.com.br/>> Acesso em 20/04/2020.

MCI, **Mobilização Capixaba pela Inovação.** Disponível em: <<https://findes.com.br/mobilizacao-capixaba-pela-inovacao/>> Acesso em 08/04/2020.

NUBANK. **Ser Nubank é reinventar sua vida financeira.** Disponível em: <<https://nubank.com.br/>> Acesso em 17/04/2020.

OIOLI, Erik. **Manual do direito para startups.** –1. ed. São Paulo : Thomson Reuters Brasil, 2019.

PAGSEGURO. **Para Seu Negócio.** Disponível em: <<https://pagseguro.uol.com.br/#rmcl>> Acesso em 17/04/2020.

PICPAY. **Pagar e receber ficou mais fácil do que enviar mensagem.** Disponível em: <<https://www.picpay.com/site>> Acesso em 17/04/2020.

QUINTO ANDAR. **Reinvente seu jeito de morar: Alugue ou compre seu imóvel sem drama.** Disponível em: <<https://www.quintoandar.com.br/>> Acesso em 17/04/2020.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Quem**

é o Sebrae?. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>>
Acesso em 17/04/2020.

START-UP BRASIL. **O Programa.** Disponível em: <https://www.startupbrasil.org.br/sobre_programa/> Acesso em 17/04/2020.

VALE DA MOQUECA. **Ecosistema Disruptivo Capixaba.** Disponível em: <<https://valedamoqueca.org/>> Acesso em 17/04/2020.

VALFRE ADVOGADOS. **Quem Somos.** Disponível em: <<https://www.valfreadvogados.com.br/site/#ondeatuamos>> Acesso em 17/04/2020.

VIEIRA, Lucas Bezerra. **Direito para Startups: manual jurídico para empreendedores** – 1ª Ed. Queiroz, Barbosa e Bezerra Advocacia, 2017.

WINE, Clube. **O maior Clube de Vinho do Mundo.** Disponível em: <<https://www.wine.com.br/>> Acesso em 17/04/2020.



ISBN: 978-65-994406-0-1

DIÁLOGO
EDITORIAL