



GAIA SILVA GAEDE

ADVOGADOS

Cadernos de Direito Empresarial

2021

Inovação & Startups



GAIA SILVA GAEDE

ADVOGADOS

Cadernos de Direito Empresarial 2021

Inovação & Startups

Volume 16

Coordenadores:

Ana Paula Faria da Silva

Georgios Theodoros Anastassiadis

Gustavo Damazio de Noronha



Sumário

06

STOCK OPTIONS SOB A ÓTICA TRABALHISTA

Maria Beatriz Ribeiro Dias Tilkian

14

MEDIDAS DE PROTEÇÃO E VALORIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO INTELECTUAL DAS STARTUPS DE ACORDO COM O SEU GRAU DE DESENVOLVIMENTO

Ellen Daianne Da Silva Ries

Victor Bosa Paulim

24

ASPECTOS SOCIETÁRIOS PRÁTICOS À LUZ DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS

Juliana Joppert Lopes

Gabriel Henrique Gomes de Moraes Rego

36

RISCOS ASSUMIDOS PELO INVESTIDOR DE STARTUP NO ÂMBITO CÍVEL

Priscila Mara Casarolli

Lucas Bohun

44

VOTO-PLURAL E IMPACTOS SOBRE IPOS DE STARTUPS NO BRASIL

Jorge Luiz de Brito Júnior

50

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARE AS A SERVICE E OS POTENCIAIS REFLEXOS À LUZ DA JURISPRUDÊNCIA DO STF E DOS POSICIONAMENTOS DAS ADMINISTRAÇÕES FAZENDÁRIAS

Raphael Nóbrega



STOCK OPTIONS SOB A ÓTICA TRABALHISTA

Maria Beatriz Ribeiro Dias Tilkian

Maria Beatriz é advogada da área Trabalhista do Gaia Silva Gaede Advogados. Com mais de 13 anos de experiência, atua em demandas trabalhistas nas áreas consultiva e contenciosa, em processos judiciais e administrativos com foco também em questões previdenciárias e relativas à segurança e saúde do trabalho.

1. INTRODUÇÃO

O pagamento de benefícios a empregados é sempre um dos maiores desafios das companhias. De um lado, o custo relacionado ao pagamento das verbas. De outro, a preocupação com a adequada contraprestação pelo serviço desempenhado e a retenção de talentos.

A instituição de um plano de *stock options* é uma das políticas de pagamento que visa à retenção de talentos, em especial de executivos, inculcando no profissional a motivação para ter o melhor desempenho e, com isso, melhorar também a performance da empresa, sem que o impacto trabalhista e previdenciário seja muito alto.

Em razão disso, no presente artigo serão explorados os principais aspectos da adoção deste regime sob o enfoque trabalhista.

2. NATUREZA JURÍDICA DO PLANO DE STOCK OPTIONS E AMPARO LEGAL SOB A ÓTICA TRABALHISTA

O plano de *stock options* é um plano de incentivo a longo prazo, em que a empresa outorga ao empregado o direito de comprar ações a um preço pré-determinado em um momento futuro. Entretanto, não há uma legislação trabalhista específica sobre isso.

A lei das sociedades anônimas prevê a autorização para outorga da opção de compra de ações a seus administradores ou empregados ou, ainda, a pessoas naturais que prestem serviços à companhia ou a sociedade sob seu controle, mas não traz detalhamento sobre o tema.¹

Assim, para a estruturação do plano para opção de compra de ações, é necessária uma análise societária, trabalhista, previdenciária e tributária em conjunto.

¹ Artigo, 168, § 3º, Lei das Sociedades Anônimas: "O estatuto pode prever que a companhia, dentro do limite de capital autorizado, e de acordo com plano aprovado pela assembleia-geral, outorgue opção de compra de ações a seus administradores ou empregados, ou a pessoas naturais que prestem serviços à companhia ou a sociedade sob seu controle."

Sob o ponto de vista trabalhista, uma das principais discussões se refere à natureza salarial ou indenizatória do pagamento. Se caracterizada a natureza salarial, servirá como base de cálculo para outros direitos trabalhistas, dentre eles, férias, 13º salário e FGTS, além de servir como base de incidência para a contribuição previdenciária.

De fato, é grande desafio para as companhias manter seus profissionais motivados, conseguir realizar pagamento de salários e benefícios e equilibrar os reflexos disso na folha de pagamentos.

O artigo 457 da Consolidação das Leis do Trabalho (“CLT”) é o norteador para a distinção entre as verbas que são utilizadas como contraprestação pelo serviço realizado e, portando, possuem natureza salarial, e aquelas cuja natureza é indenizatória e não servirão de base de cálculo para benefícios trabalhistas como férias, 13º salário e FGTS.

Para a legislação trabalhista, será considerada remuneração do empregado todo o tipo de pagamento destinado à contraprestação do serviço realizado, tais como gorjeta e comissões pagas pelo empregador.

Com a reforma trabalhista, em 2017, houve alteração da redação do parágrafo segundo do artigo 457 e expressamente ficou estabelecido que as importâncias pagas a título de ajuda de custo, auxílio-alimentação (desde que não seja em dinheiro), diárias para viagem, prêmios e abonos não integram e nem se incorporam à remuneração do empregado, bem como não constituem base de cálculo para encargos trabalhistas ou previdenciários.

Nada se falou, no entanto, especificamente com relação aos planos de *stock options*.

Contudo, existe o projeto de Lei 286/2015 que sugere acrescentar o artigo 458-A à CLT, estabelecendo critérios para a configuração da natureza salarial ou não salarial ao plano de *stock options*.

Para o projeto de lei, **não teria natureza salarial** “quando se tratar de condição de contrato estabelecida como luvas ou apenas com o objetivo de fidelizar o trabalhador na empresa, sem qualquer

conotação de caráter retributivo, e o método de exercício autorizado implicar onerosidade e risco para o empregado” e **teria a natureza salarial** “quando, em complementação ao salário fixo contratado, entre outras hipóteses de utilização do plano de opções como estratégia de remuneração variável: a) a concessão do benefício for vinculada diretamente ao desempenho ou a metas de produtividade; b) o método de exercício autorizado no ato concessivo da premiação não implicar ônus ou risco ao beneficiário.”

Este projeto de lei aguarda parecer do relator na Comissão do Trabalho de Administração e Serviço Público. Assim, até que o projeto de lei seja aprovado, é sob a ótica das regras gerais do artigo 457 da CLT que o pagamento de *stock options* deve ser analisado.

Além disso, tem-se observado um aumento na busca deste tipo de benefício, o que deve ser intensificado em razão da recente publicação da Lei Complementar nº 182, de 01 de junho de 2021, que institui o “marco legal das *startups* e do empreendedorismo inovador”.

Para a nova lei, o aporte realizado na *startup* por meio de contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa, ou entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa, não será considerado como integrante do capital social da empresa.

3. CUIDADOS NA ESTRUTURAÇÃO DO PLANO DE STOCK OPTIONS

Assim, alguns cuidados são relevantes na estruturação do plano de opção de ações para a validação da sua natureza não salarial ou mercantil.

O primeiro passo é a estruturação do plano para *stock options*, com as regras gerais. É interessante que manuais sejam criados para simplificação do programa e as regras do plano sejam bem divulgadas, apontando-se que se trata de um **plano de risco**.

Também deve haver a definição dos beneficiários (geralmente os diretores estatutários e empregados em “*C-level*” da companhia), as

regras relativas à opção de compra e de venda das ações, sem se atrelar a uma performance individual do empregado e as regras para desligamento (desligamento voluntário, dispensa por ou sem justa causa).

Após, é necessária a elaboração do termo de exercício, que oficializa a opção do beneficiário em comprar, de fato, as ações.

É importante que haja a previsão do período em que poderá haver o exercício da opção de compra da ação, o valor original da ação, o prazo e exercício da opção, o prazo de carência, o período em que o beneficiário pode ou não vender as ações e eventuais aceleradores vinculados a um evento de liquidez (como por exemplo, um IPO ou alteração de controle acionário).

O empregado elegível ao plano de *stock options* terá o direito de comprar ações da empresa a um preço pré-determinado, em um determinado período. Ao cumprir o período de carência (ou *vesting*), o empregado poderá exercer suas opções de ação, pagando à companhia o valor pré-definido no termo de opção e de exercício.

O exercício da opção de compra da ação deve ser oneroso ao beneficiário, para caracterização da sua natureza mercantil e não salarial. Além disso, o componente risco deve estar presente. No período em que a venda das ações puder ser realizada, há chance de o valor aumentar, mas também há risco de o preço cair.

Considerando a ótica trabalhista deste artigo, dentre os elementos necessários para a definição do plano, destacam-se as regras aplicáveis em eventual rescisão contratual.

Embora o material não seja muito vasto, o Tribunal Superior do Trabalho (“TST”) analisou algumas questões relacionadas às rescisões do contrato de trabalho, especialmente com o enfoque em eventual **conduta obstativa ao empregador**, para validar as regras, como na decisão abaixo:



LEI N.º 13.015/2014. *STOCK OPTION PLAN*. AQUISIÇÃO FUTURA DE AÇÕES. DISPENSA SEM JUSTA CAUSA NO CURSO DO PERÍODO DE CARÊNCIA. CLÁUSULA DE EXTINÇÃO AUTOMÁTICA DO DIREITO DE COMPRA. CONDIÇÃO MERAMENTE POTESTATIVA. DIREITO À INDENIZAÇÃO SUBSTITUTIVA.

1. O Plano de Opção de Compra Facilitada de Ações (*Stock Option Plan*), instituído pela reclamada, prevê a outorga de ações aos empregados, que poderão exercer a prerrogativa após um período de carência, mediante o pagamento de um preço prefixado.

2. Na hipótese dos autos, **o Plano instituído pela demandada prevê que, no caso de dispensa sem justa causa durante o período de carência, a opção de compra será automaticamente extinta. Ao se definir um período de carência para fazer jus o obreiro à opção de compra das ações, definiu a empresa a necessidade de manutenção do contrato de emprego como condição para se realizar a referida opção.**

3. Não há qualquer controvérsia quanto à validade do período de carência estabelecido no plano para que se exerça a opção de compra das ações, requisito inerente aos Planos de Compra de Ações (*Stock Option Plan*). **Tem-se, no entanto, por inadmissível a condição que retira dos obreiros o direito à opção de compra no caso de dispensa sem justa causa durante o período de carência, porquanto permite que a reclamada, ao dispensar o empregado, valendo-se de tal condição, obste a regular fruição do direito pelo obreiro. As circunstâncias reveladas nos presentes autos denotam, de modo indiscutível, que a referida cláusula permite que a empresa, de modo unilateral, impeça o empregado de usufruir o direito, constituindo-se em condição meramente potestativa, porquanto dependente apenas do arbítrio do empregador.**

4. Assim, no caso de dispensa do obreiro no curso do período de carência, deve-se considerar preenchido o requisito temporal definido no Plano, nos termos do artigo 129 do Código Civil.

5. Recurso de Revista conhecido e não provido. (Processo 363-05.2011.5.04.0021, TST, Relator Ministro Marcelo Lamego Pertence, Publicado em 02/06/2017).

Extrai-se que, para o TST, se o empregado é dispensado durante o período de *vesting*, seria uma opção unilateral da empresa em impedi-lo de cumprir a carência e posteriormente o direito à opção de compra das ações, o que teria a validade questionada. Por outro lado, conceitualmente, é

essencial que os contratos de *stock options* sejam desvinculados do contrato de trabalho e, considerando que o estabelecimento de um plano de compra de ações não é regra geral e nem obrigação de uma empresa, a interpretação deveria ser restritiva.

Assim, na visão mais conservadora, para os empregados que pedem demissão, se o período de *vesting* já tiver sido cumprido, estaria garantido o direito de exercício ao beneficiário. O mesmo se aplicaria na dispensa sem justa causa, condicionando-se um período máximo para exercício das ações. Já para a dispensa por justa causa, tendo em vista a existência de falta grave por parte do empregado, ele perderia o direito de exercício das ações, mesmo cumprido o *vesting*.

Por fim, com relação à natureza do plano de *stock options*, merece atenção o seguinte ponto: a configuração da natureza mercantil é essencial para que os valores pagos não sejam considerados base de incidência da contribuição previdenciária.

Pra tanto, reforçamos a ideia de que o pagamento não deve se destinar a retribuir o trabalho/prestação de serviços, sob pena de ser considerado salarial.

Isto porque o artigo 22, inciso I, da Lei 8.212/1991², determina a incidência da contribuição previdenciária sobre o total das remunerações pagas, devidas ou creditadas a qualquer título, durante o mês, aos segurados empregados e trabalhadores avulsos que lhe prestem serviços, destinadas a **retribuir o trabalho**.

Desse modo, para o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (“CARF”), haverá a incidência de contribuição previdenciária se caracterizada a natureza salarial do plano de *stock options*, decorrente, especialmente, da falta de onerosidade e ausência de risco de mercado para o beneficiário:

² Art. 22. A contribuição a cargo da empresa, destinada à Seguridade Social, além do disposto no art. 23, é de I - vinte por cento sobre o total das remunerações pagas, devidas ou creditadas a qualquer título, durante o mês, aos segurados empregados e trabalhadores avulsos que lhe prestem serviços, destinadas a retribuir o trabalho, qualquer que seja a sua forma, inclusive as gorjetas, os ganhos habituais sob a forma de utilidades e os adiantamentos decorrentes de reajuste salarial, quer pelos serviços efetivamente prestados, quer pelo tempo à disposição do empregador ou tomador de serviços, nos termos da lei ou do contrato ou, ainda, de convenção ou acordo coletivo de trabalho ou sentença normativa.



“CONTRIBUIÇÕES PREVIDENCIÁRIAS. STOCK OPTIONS. INCIDÊNCIA. FATO GERADOR. BASE DE CÁLCULO.

Incidem contribuições previdenciárias sobre benefícios concedidos a colaboradores, no âmbito de Programas de *stock options*, quando verificada que a operação tem **nítido viés remuneratório, não apresentando natureza mercantil, não evidenciando qualquer risco para o beneficiário e estando claramente relacionada à contraprestação por serviços**. O fato gerador da obrigação tem lugar no momento do exercício das opções de compra e a base de cálculo se verifica pela diferença entre o valor eventualmente pago pelos ativos e os valores praticados pelo mercado.

FATO GERADOR. MOMENTO DA OCORRÊNCIA.

A ocorrência do fato gerador se dá com o reconhecimento do direito à remuneração, ou seja, na data da reunião do Conselho de Administração que determina a emissão das ações em nome do beneficiário.

BASE DE CÁLCULO. DIFERENÇA ENTRE VALOR EXERCÍCIO E O VALOR DE MERCADO DAS AÇÕES.

A base de cálculo da exigência é remuneração dos segurados consistente no acréscimo patrimonial resultante da diferença entre os preços de mercado e de exercício, obtido na compra das ações pelos beneficiários do plano de STO, como contraprestação pelo trabalho.

(Processo 13864.720104/2017-72; Acórdão 2201-005.918 – 2ª Seção de Julgamento / 2ª Câmara / 1ª Turma Ordinária. Sessão de 15 de janeiro de 2020).

4. CONCLUSÃO

Diante da análise acima exposta, os principais pontos de atenção para a estruturação de um plano de *stock options* com enfoque trabalhista e eficiente do ponto de vista tributário e previdenciário seriam: ausência de viés remuneratório, natureza mercantil, existência de risco para o beneficiário e inexistência de relação com a prestação de serviços.



MEDIDAS DE PROTEÇÃO E VALORIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO INTELECTUAL DAS STARTUPS DE ACORDO COM O SEU GRAU DE DESENVOLVIMENTO

Ellen Daianne Da Silva Ries

Ellen é advogada da área de Contencioso Contratual
do Gaia Silva Gaede Advogados.

Victor Bosa Paulim

Victor é advogado da área de Contencioso Contratual
do Gaia Silva Gaede Advogados.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos 20 anos as *Startups* popularizaram-se e expandiram para os mais diversos setores da economia, de modo que, atualmente, têm papel indispensável no desenvolvimento do mercado empresarial mundial.

No Brasil, o cenário não é diferente. Segundo estatísticas da Associação Brasileira de *Startups*, o número de *Startups* aumentou, em uma década, cerca de 20 vezes¹, tendo sido estas *Startups* responsáveis pela captação de valores na casa dos 3,5 bilhões de dólares só no ano de 2020².

A relevância do setor para a economia nacional foi coroada neste ano com a promulgação do “Marco Legal das *Startups*”³ – legislação publicada com o intuito de trazer segurança jurídica aos investidores, fomentar a atuação das *Startups*, desburocratizar procedimentos e possibilitar sua contratação pela Administração Pública.

Nesse contexto de inovação, a proteção da propriedade intelectual passa a ser extremamente importante para consolidação da empresa no mercado, bem como para evitar a reprodução indevida de suas ideias.

Afinal, a consolidação de uma cultura de proteção da propriedade intelectual nas empresas pode representar vantagem competitiva e ser um fator de valorização quando em comparação com outras empresas. Ou seja, não se trata de medida que visa apenas mitigar prejuízos, mas também, aumentar receitas.

Assim, o presente artigo tem como objetivo apresentar pontos importantes relacionados à proteção da propriedade intelectual, de acordo com a sua etapa de desenvolvimento interno e maturidade do negócio⁴.

2. IDEIAÇÃO – FASE INICIAL DA STARTUP

A ideação representa o momento inicial de qualquer *Startup*, tanto

1 <https://g1.globo.com/globonews/noticia/2020/01/15/numero-de-startups-no-brasil-aumentou-20-vezes-nos-ultimos-oito-anos-11-ja-sao-unicornios.ghtml>

2 <https://exame.com/pme/registre-de-investimento-startups-brasileiras-captam-us-35-bi-em-2020/>

3 Lei complementar 182/2021 – sancionada no dia 01/06/2021 pelo Presidente da República

4 Com base em experiências de mercado, identificamos na trajetória das *Startups*, quatro fases distintas de desenvolvimento: i) ideação; ii) operação; iii) tração; e iv) scale-up - conforme classificação adotada pela Associação Brasileira de *Startups*.

quanto ao desenvolvimento de seu produto e/ou serviço, como com relação à própria viabilidade do negócio. É nesta fase que o empreendedor identifica uma eventual oportunidade de resolução ou melhoria para um problema.

Logicamente, é um momento de muito planejamento em que a ideia precisa ser desenvolvida e precisa se avaliar se o modelo de negócio da empresa tem previsão de sucesso a longo prazo.

Trata-se de uma fase em que o investimento inicial é mínimo e em que se destacam a realização de pesquisas e mapeamento sobre possíveis concorrentes, a existência de tecnologias ou produtos semelhantes, a preocupação quanto à identidade visual da empresa (nome e marca), dentre outros aspectos a serem analisados para garantir o sucesso da *Startup*.

Nesta fase, é interessante que os futuros sócios assinem um Memorando de Entendimentos. Este documento servirá para definir os interesses dos empreendedores enquanto a *Startup* ainda é um projeto. Os deveres e direitos de cada futuro sócio serão discriminados neste documento, de modo que, caso haja a continuidade do projeto (fase de operação), as regras do jogo já estejam previamente definidas e dissabores sejam evitados. O memorando, em resumo, funcionará como uma versão inicial do futuro Acordo de Sócios/Acionistas.

Outro ponto que merece atenção do empreendedor neste estágio é a verificação das normas regulatórias do setor em que ele pretende atuar. O Brasil é um país que vem procurando reduzir a burocracia que envolve estas questões regulatórias – por exemplo, com a publicação da Lei 14.195/2021, em agosto de 2021, que facilitou a emissão automática de alvarás e licenças para atividades de risco médio – mas é evidente que ainda existe um longo caminho em rumo a uma eficiente desburocratização.

Caso o empreendedor não consiga atender as exigências que envolvem licenças e/ou alvarás específicos para realização da sua atividade, a *Startup* não terá continuidade e qualquer investimento na ideia inovadora passa a não ser provável.

Portanto, o acompanhamento jurídico nesta fase, ainda que pareça muito cedo, poderá ser bastante relevante no desenvolvimento da *Startup*, facilitando a superação da ideação e iniciando a fase de operação de forma mais segura.

3. OPERAÇÃO – LANÇAMENTO DA STARTUP NO MERCADO

Ultrapassados os desafios iniciais da ideação, a *Startup* entra na fase de operação e uma das providências mais importantes desta fase é a formalização jurídica da *Startup* por meio da documentação necessária, respeitando as formalidades legais do tipo societário escolhido – ocasião em que será possível a delimitação da extensão da responsabilidade dos sócios, as avaliações quanto à proteção de seu patrimônio pessoal, as definições sobre o interesse em obtenção de investimentos no futuro, etc.

Neste momento é interessante a elaboração do Acordo de Sócios/Acionistas ou, ainda, a transformação do Memorando de Entendimentos mencionado anteriormente em acordo. Neste documento, devem ser tratadas questões relevantes para o futuro do negócio, como poderes de administração da empresa, regras de distribuição de lucros, deveres de confidencialidade e cláusulas de não concorrência, dentre outros vários temas, sempre visando que a relação entre sócios seja a mais segura e fácil possível.

É necessária, também, a atenção da empresa para a inclusão de cláusulas de confidencialidade - ou assinatura de NDAs (*Non Disclosure Agreement*) – e de não concorrência/competitividade em suas relações contratuais com colaboradores, empresas parceiras, possíveis futuros sócios etc., a fim de proteger segredos do seu negócio contra divulgações indesejadas – por exemplo, como processos internos (*know-how*) compartilhados durante a relação comercial.

Especialmente sobre a cláusula de não concorrência e não competitividade, é importante que se estabeleçam os interesses dos empreendedores para proteger a *Startup* de eventual concorrência, inclusive evitando

que profissionais contratados por ela venham a ser assediados por antigos sócios.

Outro ponto de importante discussão é o interesse em futuros aportes por investidores e como os empreendedores desejam que isso venha a acontecer. Até porque, a harmonia de interesses, geralmente presente na fase inicial do negócio, muda de cenário quando “o dinheiro começa a entrar” ou quando dívidas passam a ser feitas, o que exige que a empresa esteja preparada para possíveis divergências inesperadas a fim de evitar prejuízos⁵.

Assim, o estabelecimento prévio destas regras internas e limites de utilização e divulgação do *know how* produzidos pela e/ou em prol da sociedade, evitam a dissipação dos segredos do negócio e são indispensáveis para assegurar um crescimento seguro para a empresa.

Desta maneira, a fase de operação é o momento ideal para que seja realizado o registro de sua marca perante o INPI, uma vez que o critério de preferência sobre determinada marca respeita a anterioridade do seu depósito – ou seja, tem a sua titularidade quem registrar primeiro.

Nesse contexto, com a recente criação do Inova Simples pelo Marco Legal das *Startups*, passa-se a ter um regime simplificado de registro para estas empresas, no que diz respeito à proteção de sua propriedade intelectual. Isso significa que, por meio do portal Redesim, as *Startups* poderão realizar pedidos de registro de marca e/ou patente, havendo um direcionamento direto ao ambiente virtual do Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI, e ocorrendo a análise destes pedidos em caráter prioritário.

Deste modo, em sendo possível, é importante que a *Startup* se antecipe e mapeie a existência de marcas análogas à que ela tem interesse que já tenham sido registradas perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), domínios de internet⁶ (essencial para o *e-commerce*, por exemplo),

⁵ Ocasão em que, inclusive, é muito comum que ambos os lados da controvérsia se digam “proprietários” idealizadores do produto/serviço inovador – principal ativo da *Startup*.

⁶ O exposto acerca das marcas aplica-se de maneira idêntica com a relação à necessidade de registro de domínio da internet (sítio eletrônico) para a empresa – que respeita o mesmo critério da anterioridade.

dentre outros. Este mapeamento pode evitar o futuro indeferimento de registros, bem como colocar tal *Startup* à frente no mercado.

Como exemplo, podemos imaginar a situação na qual a *Startup* começa a ter sucesso no mercado sob determinado nome/marca e, no momento em que vai realizar seu registro, nota-se que há outra empresa utilizando o mesmo nome ou identidade visual. Isso poderia ter sido evitado caso a *Startup* tivesse investido na proteção de sua propriedade intelectual, evitando estar impedida de explorar economicamente sua marca de maneira segura caso já haja outros registros semelhantes.

É importante destacar que as medidas elencadas não têm custo elevado⁷ e, em contrapartida, trazem segurança jurídica e garantem a exclusividade de uso necessária para o desenvolvimento do negócio, até mesmo integrando o ativo da *Startup* e aumentando seu valor de mercado.

Não se deve esquecer que isso pode ser bastante relevante quando houver interesse na futura obtenção de investimentos, vez que quanto maior for o nível de organização interno da *Startup* e da proteção jurídica de seu ativo, maior será o interesse do investidor – seja instituição financeira ou um investidor anjo – em aportar seu dinheiro na *Startup*.

As medidas recomendadas não só protegem juridicamente o ativo da *Startup*, mas também são capazes de garantir o seu exercício e o investimento externo durante a fase de operação, viabilizando a sua inserção e estabelecimento no mercado até a sua próxima fase de desenvolvimento, a tração.

4. TRAÇÃO – FASE COMERCIAL

O principal objetivo da empresa neste momento é crescer. Este crescimento envolve o número de clientes, o fluxo de caixa, a área de

⁷ O valor inicial de registro de marca no INPI, de acordo com a tabela de valores atual (agosto de 2021), varia entre R\$ 355 e R\$ 870, válida pelo período de 10 anos. O valor do registro de domínio pelo mesmo período tem valor de R\$ 364.

atuação da empresa, o número de colaboradores, dentre outros.

É hora de colocar à prova a essência da *Startup*, ou seja, a escalabilidade do modelo de negócio. Portanto, é nessa fase que os empreendedores passam a procurar apoio financeiro de terceiros – investimentos ainda iniciais – utilizando-se de instrumentos como contrato de mútuo conversível em participação societária, de investidores-anjo etc.

Neste sentido, o Marco Legal trouxe uma lista com vários instrumentos de investimentos em inovação, que poderão ser utilizados por empreendedores e investidores. Há, agora, a segurança jurídica decorrente da legislação, mas ainda com bastante liberdade de negociação, o que é essencial para estas relações. Vale ressaltar, apenas, que estes instrumentos não podem conceder direito de voto na administração da empresa, sob pena de serem desconsiderados como investimento e gerar a responsabilização dos investidores.

Ainda nesta fase, se possível, é importante a construção de uma cultura organizacional, com a implantação de um programa de *compliance* na empresa, com a criação de regras e procedimentos internos para o tratamento de informações, bem como a observância da lei e regulamentos (a depender da área de atuação) no desenvolvimento da atividade empresarial.

O cumprimento das regras de *compliance* pelos colaboradores da *Startup* garantirá a redução de riscos de fraudes, corrupção, sanções legais e prejuízos financeiros, aumentando a credibilidade da *Startup* e, em última análise, seu *valuation*.

Além disso, a medida possibilitará a entrada da sociedade em mercados restritos – contratação com a Administração Pública, por exemplo – representará vantagem comercial, facilitará a obtenção de crédito e irá reduzir a possibilidade de vazamento de dados internos (segredos do negócio) e externos, como dados sensíveis de seus clientes e fornecedores.

Aqui, é importante lembrar que em agosto deste ano (2021) as sanções previstas na LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) passaram a vigorar de maneira plena. Ou seja, promover o integral cumprimento de suas

exigências torna-se relevante medida de mitigação de prejuízos para a empresa, considerando a severidade das sanções pecuniárias e de regulação estabelecidas pela LGPD.

Além do exposto, e pensando exclusivamente no produto da *Startup*, o registro de suas tecnologias torna-se de suma importância. Aqui, para os casos em que há um modelo de utilidade, patente ou desenho industrial, a alternativa é o registro da propriedade industrial perante o INPI.

O processo garante seu uso exclusivo por tempo determinado perante o território nacional e será muito importante para aumentar o ativo intangível da *Startup* e, novamente, a sua credibilidade no cenário negocial.

Afinal, o registro da tecnologia e sua exclusividade de uso, são garantias para sua exploração futura por meio de acordos de transferência de tecnologia, que com a consolidação da empresa no mercado (ou seja, ultrapassada a fase de tração), representarão medida importante de lucro e crescimento da empresa.

Com o tempo e a consolidação cada vez mais crescente, e na hipótese de sucesso da *Startup*, essa dúvida será naturalmente superada e a empresa deixará a fase de tração para a fase de *scale-up*.

5. SCALE-UP - DEGRAU FINAL DE DESENVOLVIMENTO

Atingir a fase de *scale-up* é a meta de qualquer empreendedor desde o momento inicial do negócio. Afinal, significa que a *Startup* atingiu sua fase final de desenvolvimento.

Embora não haja uma definição exata sobre o conceito de *scale-up*, tem-se difundido no mercado que a empresa deverá ter tido crescimento médio de 20% (vinte por cento) ao ano, por, no mínimo, três anos consecutivos.

Logicamente, essa barreira é muito difícil de ser alcançada, de modo que as *Startups* que atingem esse estágio de desenvolvimento são exceção.

Nesse ponto, vale o alerta de que, ainda que a empresa não atinja o critério objetivo para ser considerada uma *scale-up*, ainda assim é possível reconhecer que esta consolidou seu modelo de negócio e sua saúde financeira. Ou seja, é possível identificarmos empresas consolidadas no mercado, que já superaram todas as incertezas da fase de operação, mas que não atingiram a escalabilidade suficiente para serem reconhecidas como uma *Startup scale-up*.

Ainda assim, as medidas de proteção à propriedade intelectual em ambos os cenários são idênticas. Aqui, inclusive, não se fala propriamente em medidas para proteção da propriedade intelectual, mas sim em medidas para garantir sua exploração econômica de forma segura.

Isso porque, os ativos intelectuais da empresa já estão assegurados com as medidas adotadas mais cedo em seu desenvolvimento e, agora, aproveitando do sucesso da *Startup*, é a hora de colher esses frutos negociando esse ativo intangível desenvolvido.

Dentre as diversas operações contratuais disponíveis, podemos destacar o contrato de transferência de tecnologia, gênero de contrato comum na prática e que possibilita a exploração econômica do patrimônio intelectual da *Startup*, com a transferência da tecnologia desenvolvida para outra empresa se beneficiar deste ativo.

Toda a estruturação e realização das providências descritas até o momento torna-se mais significativa nesta fase, vez que é neste momento que os grandes investimentos serão captados. É neste momento que possíveis fundos de investimento decidem aportar valores na empresa, que eventual transformação em sociedade anônima passa a ser necessária (visando a obtenção de investimentos), que profissionais com vasta experiência de mercado passem a integrar a estrutura administrativa da *Startup* (em geral por exigência do investidor).

Portanto, quanto maior a segurança proporcionada para o investidor, maior a facilidade de conseguir o investimento e de garantir valores significativos de aporte. Em resumo, uma estrutura societária adequada, regras de *compliance* devidamente aplicadas e propriedade intelectual

registrada são pontos extremamente relevantes para o sucesso da negociação envolvendo investimento em *Startups*.

6. CONCLUSÕES FINAIS

A propriedade intelectual, em toda sua abrangência, é um dos principais ativos das *Startups*. Assim, o sucesso de qualquer empresa que pretende se consolidar no cenário dos negócios inovadores, depende, necessariamente, da adoção de boas práticas para a defesa e valorização de seu patrimônio intelectual.

Afinal, conforme demonstrado, a adoção de uma cultura de proteção dos ativos intelectuais desde a fase inicial de desenvolvimento da *Startup* é importante para garantir a sua exploração segura, evitar a ocorrência de prejuízos, e, ainda, constitui diferencial para auxiliar na construção da reputação da empresa, aumentar seu *valuation* e oportunizar investimentos externos.

Assim, com o ordenamento jurídico brasileiro cada vez mais preparado para proporcionar a proteção desses ativos intelectuais (vide o Marco Legal das *Startups*), com o acompanhamento jurídico especializado, a *Startup* pode obter todos os benefícios dessa proteção desde a fase inicial de sua atividade.

Isso porque, como evidenciado acima, para cada momento de desenvolvimento do negócio, existirão soluções jurídicas seguras, economicamente viáveis e capazes de atender os anseios da *Startup* de acordo com suas necessidades específicas – seja com a realização de memorando de sócios, formalização jurídica da *Startup*, registro de sua marca e tecnologias, dentre outros.

Diante do exposto nesse artigo e considerando que muitos dos empreendedores ainda têm muita resistência com a adoção das medidas protetivas citadas, ressalta-se, mais uma vez, a importância de serem avaliadas todas as questões societárias, regulatórias e de registro para garantir o sucesso da *Startup*, as quais não devem mais ser negligenciadas.



ASPECTOS SOCIETÁRIOS PRÁTICOS À LUZ DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS

Juliana Joppert Lopes

Juliana é advogada da área Societária e Empresarial do Gaia Silva Gaede Advogados. Com mais de 14 anos de experiência, assessora clientes em assuntos envolvendo consultoria empresarial, principalmente em Programas de *compliance* e da Lei Geral de Proteção de Dados – LGPD.

Gabriel Henrique Gomes
de Moraes Rego

Consultor Jurídico da área de Consultoria Empresarial do Gaia Silva Gaede Advogados.

1. INTRODUÇÃO

A inovação e o empreendedorismo têm sido de grande importância para o desenvolvimento de novos negócios em todo o mundo, sendo capaz de permitir o crescimento, a longo prazo, de diversos setores econômicos.

Embora o Brasil ainda tenha um ambiente empreendedor em desenvolvimento, cada vez mais se percebe que a busca por projetos de sucesso e, que possam fazer diferença para a sociedade, resulta em oportunidades de investimento mais interessantes e com maior retorno.

Portanto, é necessário que modelos sejam reinventados, processos internos sejam melhorados, custos sejam reduzidos. E, para que estas oportunidades de inovação sejam efetivas, é importante a existência de um ambiente empreendedor saudável e um processo regulatório adequado aos novos negócios e mercados, que permitam maior segurança ao investidor e às empresas investidas.

Considerando o exposto e, tendo em vista que, de 2015 a 2019, o número de *startups* constituídas no Brasil mais que triplicou, passando de 4.151 para 12.727 (cerca de 207% de crescimento)¹, apenas pode se concluir que o Brasil precisava de alterações e novidades legislativas sobre o assunto.

Assim, no ano de 2019, foi apresentado perante o Congresso Nacional, o Projeto de Lei Complementar nº 146/2019 (PLP 146/2019), conhecido como **Marco Legal das Startups** (agora Lei Complementar 182/2021), o qual possui, dentre outros princípios, o reconhecimento do empreendedorismo inovador como vetor de desenvolvimento econômico e social.

Desta forma, o presente artigo tem como objetivo demonstrar, de forma prática, as principais novidades trazidas pela Lei Complementar 182/2021, com foco especial nas questões societárias e empresariais abordadas pela norma.

1 ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS ("ABSTARTUPS") - Crescimento Das Startups: Veja O Que Mudou Nos Últimos Cinco Anos.

2. PROPOSTA E OBJETIVOS DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS QUANTO AOS ASPECTOS SOCIETÁRIOS

Como já mencionado anteriormente, a apresentação do Marco Legal das *Startups* visava a apresentação de medidas de estímulo à criação dessas empresas, bem como de incentivos aos investimentos por meio do aprimoramento do ambiente de negócios no País.

Para tanto, o projeto propôs a alteração das Leis n.º 8.212/1991, n.º 7.713/1988, n.º 6.404/1976, n.º 11.196/2005 e da Lei Complementar nº 123/2006. Vale ressaltar que foram apresentadas diversas emendas pelo Senado, as quais foram aprovadas pela Câmara dos Deputados, tendo sido o projeto sancionado pelo Presidente em 01/06/2021, tornando-se a Lei Complementar 182/2021.

Independentemente das alterações realizadas no texto original, o Marco Legal das *Startups* será de grande importância para estimular a inovação no Brasil, visando o crescimento da competitividade e produtividade no país. Há que se atentar que já tivemos outros regramentos legais que tinham este mesmo objetivo, mas acabaram por não o atingir ante à ineficácia de seus termos em garantir relações mais seguras e menos custosas para investidores e *startups*.

Neste sentido, o Marco Legal objetiva estabelecer condições favoráveis para a constituição de *Startups* e, valorizar a segurança jurídica e a liberdade contratual a partir de regras e condições específicas, capazes de impulsionar o ecossistema empresarial e promover o investimento e a oferta de capital direcionado a iniciativas inovadoras.

3. APECTOS PRÁTICOS: DO ENQUADRAMENTO COMO STARTUPS

Até a promulgação do Marco Legal das *Startups* não havia na legislação

nacional a definição do conceito de *startup*, havendo vasta discussão sobre quais seriam as características que enquadram uma empresa como tal. Em uma visão simplista, os investidores defendiam que se trataria de uma empresa jovem, com um modelo de negócios escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. Fato é que, com o Marco Legal das *Startups*, esta conceituação passou a ser mencionada de forma expressa, conforme adiante²:



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

Nota-se, portanto, que dois requisitos passam a ser essenciais para a constituição de uma *startup*: atividade recente e inovação. Estas disposições são bastante significativas visto que visam garantir maior proteção legislativa às empresas que possuem menos tempo de mercado e que são permeadas por incertezas e instabilidades.

Vale dizer que a norma também deixou claro que as *startups* poderão ser constituídas sob as formatações de empresário individual, empresa individual de responsabilidade limitada, sociedades empresárias, sociedades cooperativas e/ou sociedades simples, devendo seguir as formalidades legais do tipo societário escolhido.

Outro ponto de destaque está relacionado à criação de uma modalidade de tratamento especial destinada ao fomento destas empresas. Para que a *startup* esteja elegível para o enquadramento nesta modalidade de tratamento, ela precisará cumprir os requisitos trazidos pela norma, conforme tabela a seguir:

2 Art. 4º Lei Complementar nº 146-C de 2019.

DOS REQUISITOS PARA ENQUADRAMENTO DE STARTUPS

LIMITAÇÃO DE FATURAMENTO

Deverão possuir receita bruta de até 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais) no ano-calendário anterior ou 1.333.334,00 (um milhão, trezentos e trinta e três mil e trezentos e trinta e quatro reais), multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando for menor que 12 (doze) meses.

TEMPO DE EXERCÍCIO

Com até 10 (dez) anos de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia.

MODELO DE NEGÓCIO

Precisará comprovar o enquadramento no regime especial Inova Simples e/ou declaração no ato constitutivo de modelos de negócios inovadores.

Embora a existência de requisitos objetivos seja um grande avanço nas garantias e na regulamentação que envolve as *startups*, também é preciso reconhecer que ela não abre brecha para nenhuma subjetividade quando do enquadramento destas empresas como *startups*.

O lado negativo desta situação é que para os casos de empresas que tenham ideias ainda mais “fora da curva” e que recebam altos investimentos em pouco tempo, seu enquadramento como *startup* pode não ocorrer ou, ainda, pode ter seu tempo como *startup* bastante reduzido caso atinjam a limitação de faturamento. Neste caso, essas empresas não vão ter direito ao tratamento especial garantido pela norma, vez que não estariam enquadradas nos requisitos objetivos trazidos pela nova lei.

4. DAS MODIFICAÇÕES NA LEI DAS SOCIEDADES POR AÇÕES – LEI: 6.404/76 (LEI DAS S.As)

Voltado à ideia de facilitação, inovação e desburocratização, o Marco Legal introduziu modificações na Lei das S.As, as quais podem viabilizar

uma estrutura simplificada, diminuir custos e atender as necessidades dos empreendedores. Dentre as alterações, destacamos as indicadas no quadro abaixo:

ALTERAÇÕES LEI DAS S.A

COMO ERA

Art. 143.

A Diretoria será composta **por 2 (dois)** ou mais diretores, eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo conselho de administração, ou, se inexistente, pela assembleia-geral, devendo o estatuto estabelecer (...)

Art. 294.

A companhia fechada que tiver menos de **20 (vinte) acionistas, com patrimônio líquido de até R\$ 10.000.000,00** (dez milhões de reais), poderá:

- I - convocar assembleia-geral por anúncio entregue a todos os acionistas, contrarrecibo, com a antecedência prevista no artigo 124; e
- II - deixar de publicar os documentos de que trata o artigo 133, desde que sejam, por cópias autenticadas, arquivados no registro de comércio juntamente com a ata da assembleia que sobre eles deliberar.

COMO SERÁ

Art. 143.

A Diretoria será composta por **1 (um)** ou mais membros eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo conselho de administração ou, se inexistente, pela assembleia geral, e o estatuto estabelecerá (...)

Art. 294.

- A companhia fechada que tiver receita bruta anual de até **R\$ 78.000.000,00** (setenta e oito milhões de reais) poderá:
- I – (revogado); II – (revogado); III - **realizar as publicações ordenadas por esta Lei de forma eletrônica**, em exceção ao disposto no art. 289 desta Lei; e IV - substituir os livros de que trata o art. 100 desta Lei por registros mecanizados ou eletrônicos.
- § 4º Na hipótese de omissão do estatuto quanto **à distribuição de dividendos**, estes serão **estabelecidos livremente pela assembleia geral**, hipótese em que não se aplicará o disposto no art. 202 desta Lei, desde que não seja prejudicado o direito dos acionistas preferenciais de receber os dividendos fixos ou mínimos a que tenham prioridade.

No tocante às regras de administração, a possibilidade de a Diretoria ser composta por 01 (um) membro certamente facilitará e incentivará a constituição de *startups* considerando que, normalmente, no início de um empreendimento e/ou negócio não há necessidade ou até mesmo

condições financeiras para que a Diretoria seja composta por um maior número de Diretores.

No entanto, vale dizer que o Marco Legal das *Startups* altera a Lei das S.As como um todo e não apenas para empresas enquadradas como *startups*. Não se pode esquecer que, em tese, deveríamos ter uma estrutura administrativa mais robusta em sociedades anônimas, o que justificaria, até mesmo do ponto de vista de governança corporativa, uma diretoria composta por 2 diretores. De todo modo, quando avaliada sob a ótica das *startups*, esta alteração certamente resulta em menor complexidade e burocracia em sua administração.

Com relação às sociedades anônimas fechadas e que possuam receita bruta anual de até **R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais)**, o Marco Legal trouxe algumas novidades envolvendo as publicações obrigatórias e distribuição de dividendos.

No tocante às publicações, vale lembrar que a Medida Provisória 892/19 dispunha sobre a extinção das publicações em Jornais de Grande Circulação e Diário Oficial, as quais passariam a ser realizadas em formato eletrônico, o que reduziria custos e burocracia relacionados à rotina administrativa e societária das empresas. No entanto, a MP 892/19 caducou em 03/12/2019, deixando, portanto, de ter efeitos.

De todo modo, o Marco Legal voltou a tratar do assunto, estabelecendo a prerrogativa, para as companhias enquadradas nos requisitos descritos acima, de realizar as publicações exigidas pela Lei das S.As no formato eletrônico.

Vale ressaltar que, como mencionado anteriormente, trata-se de uma prerrogativa e, portanto, é facultativa, cabendo à companhia optar como realizará suas publicações obrigatórias, sendo que as formalidades exigidas para realização das publicações em formato eletrônico deverão respeitar o disposto na Portaria ME nº 12.071/21.

Já no que diz respeito à distribuição de dividendos, a nova lei estabeleceu que eles poderão ser estabelecidos livremente pela Assembleia Geral, em caso de omissão do Estatuto, hipótese em que não se aplicará o

disposto no art. 202 da referida Lei (lembrando novamente que apenas companhias fechadas dentro do limite de faturamento anual poderão utilizar-se desta disposição).

Desta forma, analisando este dispositivo **apenas sob o ponto de vista de startups**, ele pode ser bastante benéfico. Isto porque sem esta disposição, a previsão da lei exige o pagamento, como dividendos mínimos obrigatórios, de metade do lucro líquido do exercício diminuído da reserva legal e reserva de contingências.

No caso das *startups*, que são empresas que necessitam de reinvestimento constante para o desenvolvimento de seu objeto, ter que arcar com este valor pode ser bastante prejudicial – razão pela qual esta mudança foi entendida no mercado como benéfica a estas empresas. Obviamente, tal liberdade, não poderá prejudicar o direito dos acionistas preferenciais de receber os dividendos fixos ou mínimos a que tenham prioridade.

Além das alterações mencionadas, o novo marco trouxe o conceito de menor porte como aquelas empresas que possuam receita bruta anual inferior a R\$ 500.000.000,00 (quinhentos milhões de reais), bem como prevê a possibilidade da Comissão de Valores Mobiliários – CVM, reger condições para facilitar e incentivar o acesso destas companhias ao mercado de capitais, podendo dispensar ou modular algumas obrigatoriedades existentes para as demais empresas.

Nota-se, portanto, que a intenção do legislador é direcionada à desburocratização e facilitação na constituição destas companhias, permitindo assim a utilização deste modelo societário por um maior número de empreendedores e investidores e, possibilitando um ambiente de negócios favorável e simplificado às inovações.

5. DOS INSTRUMENTOS DE INVESTIMENTOS E DAS RESPONSABILIDADES DO INVESTIDOR

O Marco Legal enumera os instrumentos jurídicos que poderão ser

utilizados pelos investidores para aporte de capital, sem que haja, necessariamente, participação no capital social da Companhia. Vale destacar o contrato de mútuo conversível em participação societária e os contratos de opção ou de subscrição de quotas ou ações, os quais, já são bastante conhecidos e utilizados pelo mercado, e agora possuem previsão expressa na lei.

Embora o mercado já estivesse utilizando, na prática, vários dos instrumentos que o Marco Legal listou, é bastante interessante que haja uma lei tratando do assunto já que isso aumenta a força jurídica de um documento que antes poderia ser considerado como atípico.

Outro ponto interessante foi a inclusão de um inciso que trata de *“outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor não integre formalmente o quadro de sócios da startup e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa”*. Esta disposição permite a criatividade das partes na hora de realizar o contrato, mas precisamos lembrar que esta criatividade não pode exacerbar a lei, ou seja, há liberdade para negociação entre investidores e *startups*, mas os limites da lei devem ser respeitados.

Vale também ressaltar que, muito embora tenhamos a indicação destes instrumentos de forma expressa, o texto legislativo não apresentou as formalidades e regramentos específicos para cada documento, de modo que a prática contratual e o entendimento jurisprudencial prevalecerão nestas relações, o que de certa forma abre espaço novamente para discussões bastante subjetivas.

Um aspecto importante aos investidores e, que certamente causará tranquilidade a estas modalidades de investimentos, é que o investidor que realizar o aporte (desde que cumprindo todos os requisitos taxativos previstos no Marco Legal) não será considerado como sócio/acionista e, portanto, não responderá por dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial e em desconsideração da personalidade jurídica.

Portanto, o instrumento de investimento pode ser escolhido e elaborado na forma que melhor atenda as partes, mas sempre com o cuidado de seguir as regras da lei sob pena de ser desconfigurado como instrumento de investimento e perder os benefícios da lei – pois o que vale mesmo é a realidade fática da operação, ainda que o papel diga outra coisa. Então, em resumo, para que o investidor não seja responsabilizado ele precisa investir sem possuir direito à gerência ou a voto na administração da empresa.

Desta forma, nota-se, claramente a intenção do legislador quanto à distinção da figura do sócio/acionista e do investidor, principalmente para que haja, de fato, uma maior segurança nas relações contratuais.

6. PONTOS DISCUTIDOS POR EMPREENDEDORES E STARTUPS

Embora o Marco Legal das *Startups* tenha sido um importante avanço para a inovação e desenvolvimento de mercados e negócios no Brasil, é certo que o respectivo texto normativo poderia ir além de tais medidas.

Neste sentido, alguns pontos de destaque são: ausência (1) de previsão legal para que as sociedades anônimas possam se enquadrar no SIMPLES, (2) de tributação diferenciada para *startups* nas diversas modalidades empresariais, (3) de estímulos e benefícios tributários para os investidores, (4) de flexibilização em normas trabalhistas, inclusive com os planos de regulamentação de *Stock Options*.

No tocante às *Stock Options*, cumpre mencionar que se trata de uma importante ferramenta para atração de novos talentos e mão de obra qualificada, através dos colaboradores, a qual já é bastante utilizada no mercado, porém padece de regulamentação normativa.

Em resumo, embora tenha sido um bom passo para o empreendedorismo, o Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer visando o desenvolvimento deste mercado.

7. CONCLUSÕES

Ante o exposto, considerando a prática de mercado atualmente vivenciada pelos investidores e operadores do direito, o Marco Legal das *Startups* não trouxe grandes inovações jurídicas, contudo pode ser considerado como um avanço legislativo ante à anterior inexistência de normas escritas direcionadas ao desenvolvimento de *startups*.

Pretende-se que com a entrada em vigor da nova norma surjam oportunidades para captação de recursos e novos negócios, possibilitando um ambiente favorável ao desenvolvimento de mercados inovadores.

Resta-nos, apenas, aguardar como empreendedores e investidores utilizar-se-ão das novas regras e como doutrina e jurisprudência passarão a interpretar os casos sob a ótica do fomento ao ambiente de negócios.





RISCOS ASSUMIDOS PELO INVESTIDOR DE STARTUP NO ÂMBITO CÍVEL

Priscila Mara Casarolli

Priscila é advogada da área Contencioso Contratual do Gaia Silva Gaede Advogados. Com mais de 5 anos de experiência em ações judiciais cíveis relacionadas a conflitos referentes a questões societárias, indenizatórias, anulação de negócios jurídicos e de recuperação judicial.

Lucas Bohun

Advogado da área de Contencioso Contratual
do Gaia Silva Gaede Advogados.

1. INTRODUÇÃO

Atualmente, o investimento em *startups* é uma modalidade cada vez mais comum no dia a dia, em que as pessoas buscam um grande retorno financeiro ao investir/apostar em uma empresa que está desenvolvendo algum projeto inovador/promissor.

Em contraponto à intenção de obter lucros, ainda há grande receio por parte dos investidores acerca das responsabilidades assumidas em decorrência do investimento realizado em uma empresa, geralmente em fase inicial e sem um conhecimento sobre os administradores daquele potencial negócio.

Diante disso, no presente artigo, serão explorados os limites da responsabilidade dos sócios de *startups* no âmbito cível, com destaque especial aos sócios investidores, bem como os reflexos de uma eventual desconsideração da personalidade jurídica da empresa, demonstrando os eventuais riscos assumidos por cada tipo de investidor e as principais medidas de prevenção para evitar redirecionamento da responsabilização para a figura desse sócio.

2. FORMAS DE INVESTIMENTOS X PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA NAS STARTUPS

A *startup* é formada por um indivíduo ou um grupo de pessoas que inicia uma empresa para desenvolvimento de uma ideia diferente no mercado, por meio de inovação e tecnologia, em condições de extrema incerteza¹.

Geralmente, o quadro societário dessa empresa é formado pelo(s) idealizador(es) do projeto e, a fim de possibilitar o seu desenvolvimento, em regra, as *startups* necessitam de altos investimentos.

Tais investimentos poderão ser realizados por meio de aporte de capital

¹ <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178c83410VgnVCM-1000003b74010aRCRD>

por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da *startup*, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes².

Diante da variedade de meios possíveis para formalizar o investimento realizado e dos eventuais reflexos decorrentes do aporte de capital realizado pelos investidores, o Marco Legal das *Startups*³, no art. 5º, § 1º, determinou expressamente que **“não será considerado como integrante do capital social da empresa o aporte realizado na *startup* por meio dos seguintes instrumentos”**:



- (i) contrato de opção de subscrição de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e a empresa;
- (ii) contrato de opção de compra de ações ou de quotas celebrado entre o investidor e os acionistas ou sócios da empresa;
- (iii) debênture conversível emitida pela empresa nos termos da Lei das Sociedades Anônimas (Lei 6.404/76);
- (iv) contrato de mútuo conversível em participação societária celebrado entre o investidor e a empresa;
- (v) estruturação de sociedade em conta de participação celebrada entre o investidor e a empresa;
- (vi) contrato de investimento-anjo – investidor que é remunerado pelos seus aportes realizados e não é considerado sócio nem tem qualquer direito a gerência ou a voto na administração da empresa;
- (vii) outros instrumentos de aporte de capital em que o investidor, pessoa física ou jurídica, não integre formalmente o quadro de sócios da *startup* e/ou não tenha subscrito qualquer participação representativa do capital social da empresa.

² Art. 5º. As *startups* poderão admitir aporte de capital por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da *startup*, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes.

³ Lei Complementar 182/2021

Quando realizado o aporte por qualquer das formas elencadas acima, a pessoa física ou jurídica somente será considerada cotista, acionista ou sócia da *startup* após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária⁴.

Portanto, o investidor poderá seguir por dois caminhos distintos no futuro da *startup*, quais sejam, (i) realizar aportes e receber lucros, sem participar do quadro societário da empresa; ou (ii) converter o aporte realizado em participação societária. O caminho escolhido impactará nas responsabilidades assumidas em razão do investimento.

A vantagem desse formato de investimento é assegurar aos idealizadores do projeto a autonomia para tomada de decisões na empresa para seguir com seu desenvolvimento e, também, proteger os investidores de eventuais riscos, o que será explorado na sequência.

3. DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA

No direito brasileiro, em regra, a personalidade das pessoas jurídicas não se confunde com a de seus sócios⁵, possuindo total autonomia com relação aos seus direitos e obrigações, justamente com o intuito de limitar os riscos aos sócios.

Entretanto, de forma excepcional, em caso de abuso da personalidade jurídica, caracterizado pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial, os administradores ou sócios da pessoa jurídica podem ser responsabilizados com o patrimônio pessoal perante as obrigações da empresa⁶.

4 Art. 5º (...) § 2º Realizado o aporte por qualquer das formas previstas neste artigo, a pessoa física ou jurídica somente será considerada quotista, acionista ou sócia da *startup* após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária.

5 Art. 49-A do CCB. A pessoa jurídica não se confunde com os seus sócios, associados, instituidores ou administradores.

6 Art. 50 do CCB. Em caso de abuso da personalidade jurídica, caracterizado pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial, pode o juiz, a requerimento da parte, ou do Ministério Público quando lhe couber intervir no processo, desconsiderá-la para que os efeitos de certas e determinadas relações de obrigações sejam estendidos aos bens particulares de administradores ou de sócios da pessoa jurídica beneficiados direta ou indiretamente pelo abuso.

As *startups*, na condição de empresas, geralmente regidas pelas regras das sociedades limitadas ou sociedades anônimas - ambos tipos societários em que os sócios possuem responsabilidade limitada -, também estão sujeitas a eventual desconsideração da personalidade jurídica.

Tendo em vista que, para o desenvolvimento dos *startups*, é essencial a captação/realização de investimentos, a atual legislação brasileira, em especial a partir do Marco Legal das *Startups* promulgado em junho/2021, estabelece alguns mecanismos para dar segurança jurídica aos investidores.

Conforme exposto anteriormente, (i) os investimentos realizados de acordo com as hipóteses previstas no art. 5, § 1º, do Marco Legal das *Startups* (hipóteses elencadas no capítulo acima) não são considerados como integrantes do capital social da *startup*; e (ii) o investidor somente será considerado cotista, acionista ou sócio da *startup* após a conversão do instrumento do aporte em efetiva e formal participação societária.

Ou seja, nesse primeiro momento do investimento – aporte de capital –, o investidor não será considerado sócio da *startup*, salvo ajuste contratual em sentido contrário.

Como o instituto da desconsideração da personalidade jurídica pode atingir apenas os administradores e sócios de uma empresa, no cenário em que o investidor apenas realizou o aporte do capital sem a efetiva conversão em participação societária, não há riscos deste ser responsabilizado pelas obrigações desta empresa por meio de eventual desconsideração da personalidade jurídica pelo simples fato de não ser sócio.

E, para evitar qualquer dúvida sobre a responsabilidade dos investidores com relação às obrigações da *startup*, o Marco Legal das *Startups* determinou expressamente que **o investidor que realizar o aporte de capital, nos termos do art. 5º, não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, e a ele não**

se estenderão as disposições legais referente à desconsideração da personalidade jurídica⁷.

Portanto, antes de possuírem participação societária na *startup*, não há qualquer risco de responsabilização dos investidores por eventual desconsideração da personalidade jurídica, ressalvadas as hipóteses em que reste configurado dolo, fraude ou simulação entre a empresa e o investidor⁸.

Destaca-se que tal benefício é limitado até o momento em que não houve a efetiva conversão do investimento em participação societária, ou seja, quando o investidor não é sócio.

Após o ingresso no quadro societário, o investidor que realizou aporte de capital de acordo com as hipóteses previstas no Marco Legal das *Startups* perde o benefício legal que afasta responsabilidade pelas obrigações da empresa, ficando, a partir desse momento, sujeito à eventual responsabilização pelas obrigações como os demais sócios, acionistas ou cotistas, independentemente da condição de ingresso na sociedade (investidor ou criador).

A título exemplificativo, no caso de investimento por meio de contrato de mútuo conversível em participação societária (i) no período compreendido entre o aporte de capital e a data da efetiva conversão em participação societária, o investidor não possui riscos de, eventualmente, ser responsabilizado pelas obrigações da *startup* em razão de previsão legal expressa (art. 8º, II, do Marco Legal das *Startups*); e (ii) após o ingresso na sociedade como sócio, acionista ou cotista, ficará sujeito a eventual responsabilização em caso de desconsideração da personalidade jurídica.

⁷ Art. 8º O investidor que realizar o aporte de capital a que se refere o art. 5º desta Lei Complementar: (...) II - não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, e a ele não se estenderá o disposto no art. 50 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), no art. 855-A da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, nos arts. 124, 134 e 135 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional), e em outras disposições atinentes à desconsideração da personalidade jurídica existentes na legislação vigente.

⁸ Art. 8º (...) Parágrafo único. As disposições do inciso II do caput deste artigo não se aplicam às hipóteses de dolo, de fraude ou de simulação com o envolvimento do investidor.

De todo modo, o risco de eventual responsabilização pessoal do sócio é baixo e, para ocorrer a desconsideração da personalidade jurídica de uma empresa, em regra, há necessidade da devida comprovação do desvio de finalidade e/ou confusão patrimonial. Ou seja, ainda que aquele investidor, por ter se tornado sócio, possa ser responsabilizado, a desconsideração da personalidade jurídica não é imediata e automática.

Após a promulgação da Lei da Liberdade Econômica⁹, que trouxe medidas para interpretação do direito civil, empresarial e econômico em proteção ao livre exercício da atividade econômica, ficaram esclarecidos os conceitos dos requisitos para desconsideração da personalidade jurídica com o intuito de uniformizar o entendimento sobre o tema e evitar dúvidas sobre a interpretação destes.

O **desvio de finalidade** é verificado quando a pessoa jurídica é utilizada com o propósito de lesar credores e para a prática de atos ilícitos de qualquer natureza¹⁰.

E, por **confusão patrimonial**, entende-se a ausência de separação de fato entre os patrimônios, caracterizado, por exemplo, pelo cumprimento repetitivo pela sociedade de obrigações do sócio/administrador ou vice-versa e/ou transferência de ativos e de passivos sem as efetivas contraprestações¹¹.

Ou seja, ainda que os sócios investidores possam ser eventualmente responsabilizados pessoalmente por alguma obrigação da *startup*, prévia e necessariamente deverá ser comprovado o desvio de finalidade e/ou confusão patrimonial e que o sócio foi beneficiado direta ou indiretamente pelo abuso.

Destaca-se que, em algumas situações excepcionais, como relação trabalhista, consumerista e ambiental, poderão ser flexibilizados

⁹ Lei 13.874/2019

¹⁰ Art. 50 (...) § 1º do CCB. *Para os fins do disposto neste artigo, desvio de finalidade é a utilização da pessoa jurídica com o propósito de lesar credores e para a prática de atos ilícitos de qualquer natureza.*

¹¹ Art. 50 (...) § 2º do CCB. *Entende-se por confusão patrimonial a ausência de separação de fato entre os patrimônios, caracterizada por: I - cumprimento repetitivo pela sociedade de obrigações do sócio ou do administrador ou vice-versa; II - transferência de ativos ou de passivos sem efetivas contraprestações, exceto os de valor proporcionalmente insignificante; e III - outros atos de descumprimento da autonomia patrimonial.*

alguns requisitos para configuração da desconsideração da personalidade jurídica em razão da hipossuficiência das partes envolvidas na relação. Entretanto, tais hipóteses não foram objeto de análise no presente artigo.

4. CONCLUSÃO

A partir da análise exposta acima sobre formas de investimento, verifica-se que eventual risco de responsabilização pessoal do investidor está atrelado diretamente a sua participação ou não no quadro societário da *startup*.

Tendo em vista que o ingresso na participação societária da *startup* é uma faculdade e não uma obrigação, caso o investidor não queira sujeitar-se à eventual responsabilidade decorrente de desconsideração da personalidade jurídica, poderá optar pelo formato de investimento que não preveja conversão do aporte de capital em participação societária, o que garantirá a exclusão de qualquer responsabilidade, nos termos do art. 8º, II, do Marco Legal das *Startups*.

E, caso o investidor opte pelo ingresso na participação societária da *startup*, não há uma assunção direta de responsabilidade pessoal, o que ocorrerá apenas no caso de serem comprovados os requisitos legais para desconsideração da personalidade jurídica.

De todo modo, após o ingresso na sociedade, caso identifique eventuais condutas que possam configurar o abuso da personalidade jurídica da *startup*, o investidor também poderá adotar as medidas para retirada da sociedade, a fim de evitar eventual responsabilização pessoal.

Portanto, verifica-se que atualmente o investidor em *startups* possui garantias legais que minimizam eventuais riscos de responsabilização pessoal das obrigações da empresa, cabendo apenas optar pelo formato de investimento a ser realizado para dimensionar os riscos eventualmente assumidos.



VOTO-PLURAL E IMPACTOS SOBRE IPOS DE STARTUPS NO BRASIL

Jorge Luiz de Brito Júnior

Jorge é advogado da área de Contencioso Tributário do Gaia Silva Gaede Advogados. Com mais de 10 anos de experiência, atua em assuntos envolvendo o comércio eletrônico, regulamentação financeira de arranjos de pagamento e tecnologia, incluindo *startups*.

1. INTRODUÇÃO

O presente artigo tem por objetivo analisar os impactos da adoção do chamado voto-plural para fomentar abertura de capitais (*Initial Public Offering – IPO*) e listagem de *startups* na bolsa brasileira.

O tema foi incorporado ao PLV 15/2021, recentemente convertido na Lei n. 14.195, que prevê uma série de medidas para simplificar a abertura de empresas e seu funcionamento. A possível introdução do chamado “voto plural” é uma das medidas com potencial para estimular a abertura de capital das *startups* no Brasil.

O voto plural é o privilégio atribuído a determinadas ações, representado por um maior número de votos em relação às demais ações emitidas pela companhia, o que é atualmente vedado pelo art. 110, §2º, da Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas).

2. CONTEXTO INTERNACIONAL E IMPACTOS PARA STARTUPS

Nos Estados Unidos, as estruturas *Dual Class Share (DCS)* – que correspondem ao voto-plural – são permitidas antes mesmo da criação da SEC, cabendo a cada bolsa definir limites e restrições em suas regras de listagem. Desde 1986, a NYSE permite o voto-plural como via de regra, tendo havido uma tentativa de proibição pela SEC em 1988, mas que não chegou a entrar em vigor.

Atualmente, na NASDAQ e NYSE, de modo geral, não há limites ou restrições quanto às DCS, mas, uma vez listada, a companhia não pode reduzir ou restringir direitos de voto dos acionistas detentores de ações em circulação.

Este tema impacta, especificamente, às *startups*, pois o argumento é que, com a adoção do voto-plural, pode haver concessão de maiores poderes de voto às ações dos fundadores do negócio. Isso, em teoria, garantiria maior controle aos fundadores pós abertura de capital da *startup*, permitindo, assim, que exista maior governabilidade para implementar seu plano de

negócio de longo prazo, reduzindo a influência de investidores com visão excessivamente voltada para o curto prazo.

A adoção do mecanismo nos Estados Unidos foi considerada como fator relevante para que *startups* cuja base não estava, originalmente, nos EUA, tenham optado por realizar seus IPOs em bolsas americanas, como é o caso do IPO da Alibaba (2014). Outros IPOs de empresas de tecnologia – como *Google* e *Snap* (2017) – adotaram o modelo de voto-plural.

A partir disso, identifica-se um movimento de vários países, com mercados de capitais altamente desenvolvidos, que vem introduzindo a possibilidade de ações com poderes especiais de voto. Na sequência do IPO da Alibaba, as bolsas de Singapura (SGX) e Hong Kong (HKEX) iniciaram estudos sobre o tema, tendo passado a permitir o voto plural, respectivamente, em 2016 e 2018.

No Brasil, a B3 e a Ace Governance realizaram uma pesquisa com participantes do mercado para analisar os possíveis impactos de adoção do voto-plural no Brasil. Entre outras informações, tal pesquisa investigou (1) as motivações que levam as companhias brasileiras a listarem fora do Brasil, e (2) as visões contrárias, favoráveis e discussões sobre o modelo a ser adotado no Brasil.¹

Os entrevistados nesta pesquisa reconheceram que o fator mais relevante para a decisão de listar fora do Brasil se baseou em fatores diversos. Entretanto, todos os entrevistados também apontaram a questão do voto-plural como vantagem adicional relevante a justificar a preferência por realizar IPOs em bolsas estrangeiras.

3. RACIONAL ECONÔMICO DO VOTO PLURAL

Ao discutir-se o voto-plural, tem-se um típico *trade-off*, um dilema entre, de um lado, assegurar igualdade de direitos e melhorar a governança corporativa e, de outro, assegurar uma maior concentração de controle

1 http://www.b3.com.br/data/files/BC/F1/F6/1A/A5ECF6107DF7ACF6AC094EA8/Voto_plural_B3_ACE.pdf

com vistas a preservar o planejamento de longo prazo em face dos interesses mais imediatos dos demais acionistas.

Um exemplo prático disso é Mark Zuckerberg, que detém apenas 28,2% do patrimônio, mas 53,3% dos direitos de voto do Facebook. Quando a decisão de adquirir o Instagram por um bilhão de dólares foi tomada pelo Facebook, o Instagram possuía treze empregados e receita zero, ao passo que está atualmente avaliado em mais de US\$ 100 bilhões – ou seja, cem vezes o seu custo de aquisição.

Contudo, se Mark Zuckerberg se visse obrigado a consultar o *board*, a proposta de aquisição do Instagram poderia ter sido rejeitada.

Os estudos econômicos se dividem sobre os impactos da adoção de DCS (“voto-plural”) e a performance das companhias. Alguns estudos sugerem que, nos primeiros anos seguintes a um IPO (de sete a nove anos), as empresas com estrutura DCS (“voto-plural”) tendem a ter melhor performance que aquelas que mantêm estruturas de voto-singular. Há, porém, evidência de que as firmas com estrutura DCS (“voto plural”) declinam em *valuation* na medida em que elas amadurecem.

Um dos riscos associados às estruturas DCS (“voto-plural”) é o chamado “risco de agência”, em que o board de uma companhia passa a explorá-la para seus próprios interesses.

4. ANÁLISE DA NOVA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Conforme se observa, há uma certa divergência nos estudos econômicos quanto ao impacto das estruturas DCS (“voto-plural”) sobre a performance das companhias.

Há, por outro lado, um consenso entre os estudos econômicos e as opiniões dos investidores brasileiros colhidas pela B3/ACE de que impor limites de duração ao voto-plural (isto é, a chamada *sunset clause*) é uma medida recomendável, que visa alcançar um balanço entre governança corporativa e o planejamento de longo prazo de uma companhia.

A Lei no. 14.195 caminha nesta linha, ao prever que o prazo de vigência do voto plural pode estar condicionado a um evento ou termo futuro, ou viger por até 7 (sete anos) podendo ser prorrogável por qualquer prazo. Porém, tal prorrogação deve ser aprovada em assembleia especial, da qual deverão ser excluídos das votações os votos da classe voto plural, pela evidente motivação de se evitar um conflito de interesse. Além disso, foi assegurado o direito de retirada dos dissidentes.

Verifica-se, assim, que a Lei 14.195 atendeu à demanda dos investidores ouvidos pela B3/ACE, de que deveria ter sido regulado o instituto do *tag-along* – proteção conferida aos acionistas minoritários, para que estes possam deixar a sociedade caso passe a ser adotado o voto plural.

Além disso, as ações de classe com voto plural serão automaticamente convertidas em ações ordinárias sem voto plural, na hipótese de transferência a terceiros. No entanto, o projeto ressalva, entre outras situações, aquela em que o alienante permanece indiretamente como único titular de tais ações e no controle dos direitos políticos por elas conferidos.

5. CONCLUSÃO

Considerando que outros mercados no exterior oferecem tal possibilidade, a não adoção do mecanismo (voto plural) poderia ser percebida pelas empresas brasileiras e estrangeiras, no mínimo, como uma desvantagem competitiva, que confere um incentivo negativo para a listagem de novas empresas no Brasil.

Há razões para acreditar que a adoção do mecanismo poderia conferir um incentivo ainda que reduzido à listagem de novas empresas no Brasil, sobretudo para empresas de tecnologia e *startups*.

Entendemos que a Lei no. 14.195 visou atingir um adequado balanço entre a adoção do voto-plural e um nível aceitável de governança corporativa das sociedades.





UTILIZAÇÃO DE SOFTWARE AS A SERVICE E OS POTENCIAIS REFLEXOS À LUZ DA JURISPRUDÊNCIA DO STF E DOS POSICIONAMENTOS DAS ADMINISTRAÇÕES FAZENDÁRIAS

Raphael Nóbrega

Raphael é advogado da área de Consultoria Tributária do Gaia Silva Gaede Advogados. Com mais de 5 anos de experiência, atua na área contencioso administrativo tributário e na consultoria tributária com foco em tributos indiretos. Se dedica à análise e aplicação das novas modalidades de negócios realizadas pela internet, como, exploração de plataformas de *marketplace*, disponibilização de conteúdo de dados via *download* e adimplementos de operações com moedas digitais.

1. INTRODUÇÃO

A presença de plataformas digitais e serviços associados à computação na nuvem é uma realidade em grande parte das esferas da sociedade brasileira, em especial no ambiente corporativo.

Após o julgamento das Ações Diretas de Inconstitucionalidade nº 5.659 e 1.945, diversos *players* do mercado, sob o fundamento de que haveria maior segurança jurídica, comemoraram o posicionamento externado pelo STF, que determinou a incidência do ISS sobre os contratos de licenciamento de uso de *software*, inclusive nos casos em que há a utilização de *Software as a Service*.

Entretanto, o que se propõe com o presente artigo é o exame dos aspectos conceituais que envolvem a celebração de contratos para acesso à tecnologia oferecida através de *cloud computing*, de modo a avaliar os desdobramentos tributários e, por fim, refletir se as soluções adotadas pelo Poder Judiciário resolvem conflitos ou eventualmente criam novo cenário de insegurança jurídica ou potencial majoração da carga tributária para determinadas operações.

2. BREVES ANÁLISE TEMPORAL DA JURISPRUDÊNCIA DO STF SOBRE AS OPERAÇÕES COM SOFTWARE NO BRASIL E O JULGAMENTO DAS ADIs 5.659 E 1.945

A tributação de *softwares* no Brasil é tema que gera discussões em âmbito judicial e entre as próprias Administrações Fazendárias (União, Estados e Municípios) desde a década de 90, época em que as operações eram realizadas de forma associada à circulação de suportes físicos (disquetes e CD-ROM).

Atualmente, os novos modelos de negócio que envolvem o uso de tecnologia (*cloud computing*, internet das coisas – IoT, impressão 3D, criptoativos etc) tornam ainda mais complexa a avaliação dos reflexos fiscais, já que a legislação especial é defasada e os posicionamentos

externados pelas autoridades fiscais, no mais das vezes, são confusos e/ou fundamentados em premissas estabelecidas pelo Poder Judiciário em 1998 à luz de uma realidade totalmente diferente dos dias atuais, isso sem contar com o conflito de competências entre os Entes Federativos.

Em 1998, o Supremo Tribunal Federal, no julgamento do Recurso Extraordinário n. 176.626-3/SP, estabeleceu a seguinte diretriz para a definição da natureza jurídica do *software*, inclusive para fins tributários:

Software standard ou de prateleira: os programas de computador produzidos em série e comercializados no varejo, materializados por um suporte físico. Nesse caso, assumem a característica de “mercadoria”.

Importante ressaltar que o voto condutor do Min. Sepúlveda Pertence (Relator) asseverou que “o conceito de mercadoria efetivamente não inclui os bens incorpóreos, como os direitos em geral: mercadoria é bem corpóreo objeto de atos de comércio ou destinado a sê-lo.”

Naquela oportunidade, o próprio STF levou em consideração a realidade da época em que o *software*, necessariamente, deveria ser gravado em um *hardware* para posterior comercialização e definiu que o suporte físico poderia ser caracterizado como mercadoria¹, e, portanto, sujeito à incidência do ICMS².

Software customizado: programa que sofre alterações para atendimento às demandas específicas do cliente. Caracterizado como “serviço”, já que a entrega pressupõe uma obrigação de fazer dirigida ao consumidor final.

Software por encomenda: programa inteiramente desenvolvido para o cliente, de acordo com as suas especificidades e demandas. Também caracterizado como “serviço”.

1 Em que pese tal conceito tenha se mostrado insuficiente e defasado ao longo do tempo, mesmo porque a conceituação de mercadoria, tomando por base o suporte físico (na época, disquetes, por exemplo), terminou por se afastar da realidade prática que seria estabelecer o tratamento fiscal aplicável ao conteúdo da relação jurídica.

2 Justamente por isso é que os Estados, em um primeiro momento, definiram que a base de cálculo do ICMS seria o valor do suporte físico. Ex.: RJ - Decreto n° 27.307/2000 (revogado atualmente).

Seguindo a evolução jurisprudencial, em 2010, o STF sinalizou uma mudança de entendimento a respeito das operações que envolviam “*software* de prateleira”. Levando-se em consideração uma realidade em que tais programas passaram a ser acessados pelo usuário através de *download*, a Corte, em caráter liminar, permitiu a exigência do ICMS.

Ou seja, se entendeu que não haveria diferença entre a comercialização do *software* através da “caixinha” ou via transferência de dados. Tal operação, independentemente da existência ou não de bem tangível, assumiria as características de uma compra e venda de mercadoria.

Embora o Poder Judiciário tenha direcionado o entendimento pela classificação do *software* de prateleira como mercadoria, o tema não havia sido completamente pacificado até os julgamentos de duas Ações Diretas de Inconstitucionalidade: **ADI nº 5659 e ADI nº 1945**.

De forma objetiva, o Plenário do STF, por maioria, **entendeu que as operações que envolvem o licenciamento ou cessão de direito de uso de programas de computador (*software*), seja ele padronizado ou personalizado, acessado via *download*, em mídia física ou SaaS, assumem as características de um serviço sujeito exclusivamente à incidência do ISS.**

Especificamente no tocante ao SaaS, o Min. Dias Toffoli (Relator da ADI nº 5.659) dedicou significativo espaço para a construção do entendimento no sentido de que a contratação pressupõe a celebração de um contrato de licenciamento de uso de *software* sujeito ao item 1.05, da LC 116/03 e outras atividades potencialmente sujeitas, também, à incidência do ISS. Confira-se:

ADI 1.945

“Como se vê, nessas considerações fica clara a existência de serviço prestado no modelo denominado *Software-as-a-Service* (SaaS), o qual se caracteriza pelo fato de que o consumidor acessa aplicativos disponibilizados pelo fornecedor diretamente na rede mundial de computadores, ou seja, o aplicativo utilizado pelo consumidor não é armazenado no disco rígido do computador do

usuário, permanecendo online, em tempo integral, daí por que se diz que o aplicativo está localizado na nuvem, circunstância atrativa da incidência do ISS.

Perceba-se, além do mais, que as empresas como as citadas **têm de manter, gerenciar, monitorar, disponibilizar etc. recursos físicos ou mesmo digitais que viabilizam tal modelo de computação. Todas essas ações necessitam, em boa medida, de esforço humano, notadamente de profissionais que detêm conhecimento especial sobre computação.**

Não se diga que se tem aqui “serviços prestados a si mesmo”. A situação não se equipara ao clássico exemplo do barbeiro que corta sua própria barba. Com efeito, as mencionadas ações/serviços se voltam, ao cabo, aos usuários da computação em nuvem, sujeitos que não se confundem com aquelas empresas. Não há dúvida, assim, de que existe, nesse modelo de computação, obrigações de fazer em favor do usuário.

Note-se que, mesmo na hipótese de a computação em nuvem envolver um *software* padronizado, **ainda há os citados serviços prestados em favor do usuário, de modo a atrair a incidência do ISS sobre eles.** Pode-se visualizar aqui, também, a existência de operação complexa, de modo análogo às situações mencionadas nos itens anteriores deste voto.”

ADI 5659:

“(…) Seguindo essa diretriz, o licenciamento ou a cessão de direito de uso de *software*, seja ele padronizado (customizado ou não), seja por encomenda, independentemente de a transferência do uso ocorrer via *download* ou por meio de acesso à nuvem, enquadrando-se no subitem 1.05 da lista de serviços anexa à Lei Complementar nº 116/03 - sem prejuízo de que, no caso do modelo *Software-as-a-Service* (SaaS), outras utilidades disponibilizadas ao usuário possam ser desmembradas do licenciamento e submetidas à tributação nos subitens 1.03 e 1.07 - já teriam o condão de extirpar eventuais dúvidas que

poderiam existir acerca da incidência do ISS nas transações com programas de computador.”

Portanto, é possível notar que a Suprema Corte, após o julgamento das citadas Ações Diretas de Inconstitucionalidade, sedimentou o entendimento quanto à natureza do negócio jurídico envolvendo o uso de *software* (classificando-o como prestação de serviço) e buscou encerrar a longa discussão a respeito da correta incidência fiscal (se ICMS ou ISS, prevalecendo este último).

Com efeito, nos parece salutar refletir de forma mais detalhada a respeito dos desdobramentos fiscais decorrentes da decisão. A nosso sentir, o posicionamento exarado, além de não encerrar as discussões que o tema comporta, pode dar azo a novos questionamentos e, em determinados casos, ao agravamento da carga tributária, dificultando ainda mais o ambiente de negócios no Brasil.

3. REFLEXÕES PRÁTICAS ACERCA DO TRATAMENTO ATRIBUÍDO PELA SUPREMA CORTE

Dentre os fundamentos aduzidos pelo Min. Dias Toffoli (acompanhado pela maioria), destacamos, em especial, duas importantes passagens, em que a Suprema Corte definiu que:

Embora o ICMS possa incidir sobre operações com bens intangíveis, a contratação de *software* para uso assume as características de um serviço sujeito à incidência do ISS, independente da forma em que o intangível será disponibilizado (se por CD, *download* ou via *cloud computing*); e

Nos casos em que há contratação de SaaS, há uma tendência para que se materializem múltiplas incidências de ISS, já que, além da cessão de direito de uso, o prestador se dedica a uma série de outras atividades correlatas para viabilizar a execução da plataforma.

Os tópicos acima destacados merecem especial atenção, eis que extremamente relevantes para a definição dos desdobramentos fiscais associados às diferentes formas de contratos que envolvem não só o SaaS, mas qualquer outro programa de computador.

3.1 O ISS incidirá sobre todo e qualquer contrato que envolver software?

A nosso ver, não.

Primeiramente, nos parece correto afirmar que a segurança jurídica muito celebrada pelo mercado tem efeito mais direto para os casos em que há a celebração de contrato de licenciamento de **uso** do programa de computador, atividade descrita no item 1.05, da LC nº 116/03.

Vale dizer, um dos principais argumentos aduzidos pela Suprema Corte para afastar a incidência do ICMS foi justamente o fato de que a atividade em exame assume os contornos de uma prestação de serviço e, como tal, deve ser tributada pelo ISS, por haver tipificação expressa na citada LC.

Todavia, não se pode esquecer que a Lei brasileira autoriza, também, a cessão do direito de **comercialização** do intangível (no contexto do que o mercado chama de “canal de vendas”), segmento extremamente relevante.

Nesse contexto, admitindo que tal atividade se amolda ao conceito de serviço³, a adequação da atividade ao item 1.05, em nossa opinião, pode ser debatida.

É bem verdade que a Suprema Corte, recentemente, julgou o Tema 296 e, em Repercussão Geral, definiu a seguinte tese: “É taxativa a lista de serviços sujeitos ao ISS a que se refere o art. 156, III, da Constituição Federal, **admitindo-se, contudo, a incidência do tributo sobre as atividades inerentes aos serviços elencados em lei em razão da interpretação extensiva**”.

Ou seja, o Poder Judiciário estabeleceu a diretriz quanto a taxatividade da

3 Em linha com as novas orientações do próprio STF: RE 592.905, de relatoria do Ministro Eros Grau, e no RE 651.703, de relatoria do Ministro Luiz Fux.

lista anexa à Lei Complementar nº 116/03, mas reiterou o posicionamento no sentido de admitir a interpretação extensiva, a depender do caso concreto, para permitir que as Administrações Fazendárias possam:

coibir práticas abusivas de determinados contribuintes, que, de forma deliberada, buscam evitar a tributação simplesmente através da alteração do nome do serviço cobrado, sendo certo que, essencialmente, não se vislumbra nenhuma mudança;

amoldar as incidências fiscais aos eventuais desdobramentos normalmente gerados em função da mudança do comportamento da sociedade e, em se tratando de tecnologia, de avanços e *upgrades*.

Os votos proferidos pela maioria dos Ministros da Suprema Corte buscam sedimentar o entendimento de que a intenção do legislador deve ser perseguida pelo intérprete para definir se a atividade em exame deve ou não ser enxergada como suscetível à exação fiscal.

Neste particular, merece destaque a afirmação realizada pelo Min. Dias Toffoli, em seu voto proferido: (...) “Tenho para mim, no entanto, que o caráter taxativo da lista não impede a utilização da interpretação extensiva em nenhum de seus itens. Na interpretação extensiva, **o que se busca é a vontade da lei (ou do legislador).**”

No mesmo sentido, veja-se as razões aduzidas até pelo Procurador Geral da República (trecho, inclusive, destacado pela Min. Relatora Rosa Weber).

“Em suma, há de se reconhecer que a lista de serviços sujeitos ao ISS é taxativa; todavia, **quando as características da atividade que se pretende tributar não são estranhas às características das atividades próprias dos serviços listados em lei, mas inerentes à natureza desses serviços, ou seja, constituam mera variação do aspecto material da hipótese de incidência, há de se permitir a incidência do ISS** sem que a Administração Tributária incorra, com isso, em tributação inconstitucional.”

Dessa forma, não nos parece que a orientação jurisprudencial passou a admitir que o legislador municipal tenha poderes para estender de forma deliberada o alcance dos negócios jurídicos taxativamente descritos através da Lei Complementar nº 116/03. Tampouco o Poder Executivo, ao editar Decretos e Portarias.

Justamente em razão dos argumentos acima é que, a nosso ver, afigura-se contestável a afirmação de que os contratos de cessão do direito de comercialização do *software* estariam encampados pelo item 1.05, da Lista Anexa à Lei Complementar nº 116/03.

Admitir tal argumento significa ignorar que a legislação especial (Leis 9.609 e 9.610/98), antes mesmo da LC 116/03, já estabelecia que as operações com programas de computador seriam regidas por contratos absolutamente distintos entre si e que produzem efeitos totalmente diferentes.

Objetiva e resumidamente, (i) no contrato de licença de uso, o detentor da propriedade intelectual autoriza o particular a utilizar a tecnologia desenvolvida; (ii) no instrumento de cessão do direito de comercialização, outorga-se poderes a terceiros para que explorem comercialmente o intangível. Uma vez celebrado este contrato, para uso do *software*, cabe ao usuário a celebração de um novo instrumento de licença; (iii) e transferência de código fonte, que configura a alienação efetiva do intangível.

Levando-se em consideração a própria distinção realizada pelo legislador ordinário, não nos parece razoável que o Município busque submeter à tributação pelo ISS os valores correspondentes aos contratos de cessão de direito de comercialização.

Não bastasse isso, análise topográfica do item 1, da Lista Anexa revela que a intenção do legislador foi garantir a tributação das atividades preparatórias (programação, processamento de dados, elaboração de programas e jogos); dos contratos que versam sobre o uso (licenciamento); dos serviços associados à manutenção (assessoria e suporte técnico) e, mais recentemente, ao *streaming*, que, nada mais é do que a disponibilização do conteúdo sem cessão do intangível.

Ora, em momento algum a norma é inclinada para as demais modalidades

contratuais que podem ser aplicadas ao *software*, o que nos faz concluir que tais instrumentos, ainda que assumam característica de serviço, não estariam tipificados na citada Lista Anexa, da LC 116/03.

Portanto, considerando que o racional adotado pelo STF, ao fixar a tese a respeito tema, muito se apoia à necessidade de se equalizar a vontade do legislador vis a vis os novos modelos de negócio existentes, entendemos haver espaço para discussão quanto a real possibilidade de se estender a interpretação do item 1.05 de modo a abarcar contratos de cessão do direito de comercialização do *software*, quando a real intenção legislativa, a nosso ver, caminha para exigir o pagamento do ISS, tão somente do licenciamento do direito de uso do *software*.

3.2 O uso de tecnologia normalmente envolve a contratação de empresas sediadas em outros Países. A decisão proferida pelo STF atrairá potenciais efeitos para fins de tributos federais?

Assumindo a premissa de que os negócios jurídicos celebrados se traduzem em serviços prestados, independente do “tipo” de *software* envolvido, nos parece que os posicionamentos da Receita Federal a respeito da tributação envolvendo a remessa de recursos para o exterior, quando associadas ao licenciamento de uso de *software* “de prateleira”, tendem a sofrer alteração, já que pautados na antiga segregação realizada pelo STF. Veja-se abaixo:

1) Solução de Divergência nº 27/2008: aplicando a diretriz estabelecida pelo Poder Judiciário, a RFB entendeu que o *software* de prateleira deveria ser classificado como mercadoria, logo, os valores remetidos para o exterior como pagamento pelo licenciamento de direitos de uso ou comercialização de *software* não estariam sujeitos à incidência do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF) nem da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE).

“ASSUNTO: IMPOSTO SOBRE A RENDA RETIDO NA FONTE – IRRF

Não estão sujeitos à incidência de Imposto de Renda na Fonte

(IRRF) nem à incidência da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide) os valores remetidos ao exterior em pagamento pela aquisição ou pela licença de direitos de comercialização de *software* sob a modalidade de cópias múltiplas (“*software* de prateleira”).”

2) Solução de Divergência COSIT nº 18/2017 (utilizada até os dias atuais como balizadora): atribuiu tratamento distinto, a depender do contrato celebrado. Nos casos de licenciamento para uso do *software*, manteve-se o entendimento pela não incidência do IRRF e CIDE por se tratar de aquisição de mercadoria. No licenciamento do direito de comercialização e distribuição, entendeu-se que haveria pagamento de *royalty*, sujeito, portanto, à incidência de IRRF e da CIDE.

“Ementa: LICENÇA DE COMERCIALIZAÇÃO OU DISTRIBUIÇÃO DE SOFTWARE. PAGAMENTO, CRÉDITO, ENTREGA, EMPREGO OU REMESSA PARA O EXTERIOR. ROYALTIES. TRIBUTAÇÃO.

As importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas a residente ou domiciliado no exterior em contraprestação pelo direito de comercialização ou distribuição de *software*, para revenda a consumidor final, o qual receberá uma licença de uso do *software*, enquadram-se no conceito de *royalties* e estão sujeitas à incidência de Imposto sobre a Renda na Fonte (IRRF) à alíquota de 15% (quinze por cento).”

Ora, tendo em vista que os conceitos de “*software* de prateleira” e “customizável” não são mais utilizados para distinção da natureza jurídica da operação, entendemos que há crível espaço para alteração do posicionamento da RFB, de modo a exigir o recolhimento de IRRF⁴ atrelado às remessas de recursos para pagamento pela prestação de serviço de licenciamento de direito de uso de programa de computador.

4 A CIDE poderia ser afastada por expressa isenção legal, para os contratos de licenciamento de direito de uso do *software*.

3.3 E a contratação de *Software as a Service*?

Da mesma forma, enxergamos espaço para a discussão do tratamento fiscal adotado pela Receita Federal do Brasil para os casos que envolvem a importação de SaaS.

Especificamente em se tratando de contratação de *Software as a Service*, é importante ressaltar que a Receita Federal do Brasil, ao avaliar operações que envolviam a remessa de recursos para o exterior, concluiu que tais contratos assumem as características de uma contratação de ‘serviços técnicos’, conforme citada Solução de Consulta Cosit nº 191/2017. Relembre-se o teor:

“SOFTWARE AS A SERVICE. SERVIÇO TÉCNICO. TRIBUTAÇÃO.

Incide imposto de renda na fonte, à alíquota de quinze por cento, sobre as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas ao exterior a título de remuneração de *Software as a Service* (SaaS), considerados serviços técnicos, que dependem de conhecimentos especializados em informática e decorrem de estruturas automatizadas com claro conteúdo tecnológico”.

Segundo o posicionamento externado pela autoridade fiscal, o contribuinte, em teoria, deveria efetuar a retenção e o recolhimento do IRRF à alíquota de 15%, por força do art. 775, do RIR/2018, a título de responsável tributário.

Segundo o racional adotado para fins de exigência do IRRF, a RFB, com base na mesma Solução de Consulta acima citada (nº 191/2017) definiu pela incidência da CIDE, à alíquota de 10%, nos termos do art. 2º da Lei nº 10.168/2000, “sobre os valores pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos, a cada mês, a residente ou domiciliados no exterior, decorrentes de autorizações de uso e acesso a *Software as a Service* (SaaS), considerados serviços técnicos (...)”.

Embora a RFB tenha atribuído a interpretação acima, o tratamento fiscal vinha sendo contestado sob duas óticas:

(i) A aplicação da natureza jurídica de “serviços técnicos” vis a vis as regras previstas em tratados internacionais para evitar dupla tributação; e

(ii) Avaliação dos conceitos levados em consideração pelo Fisco, o que geraria a necessidade de readequação da natureza atribuída à operação.

Antes de aprofundar cada ponto e, principalmente, avaliar se os argumentos se mantêm válidos após as recentes decisões proferidas pelo STF, nos parece correto tecer breves e objetivos comentários a respeito do modelo contratual em si, que envolve a utilização de um *Software as a Service*.

4. NOÇÕES PRELIMINARES A RESPEITO DO SOFTWARE AS A SERVICE

A legislação brasileira define que o programa de computador é um bem intangível protegido pelos direitos autorais cuja comercialização deve ser realizada mediante (i) licenciamento de uso; (ii) licenciamento do direito de comercialização; ou (iii) transferência de tecnologia⁵.

Com a difusão do *cloud computing* no mundo, tornou-se cada vez mais simples contratar diferentes tipos de serviços que, no passado, dependiam de investimentos elevados e de estrutura física robusta.

A agência de tecnologia do Departamento de Comércio dos Estados Unidos (*National Institute of Standards and Technology* - NIST) considera cinco características essenciais para a atividade de computação na nuvem:

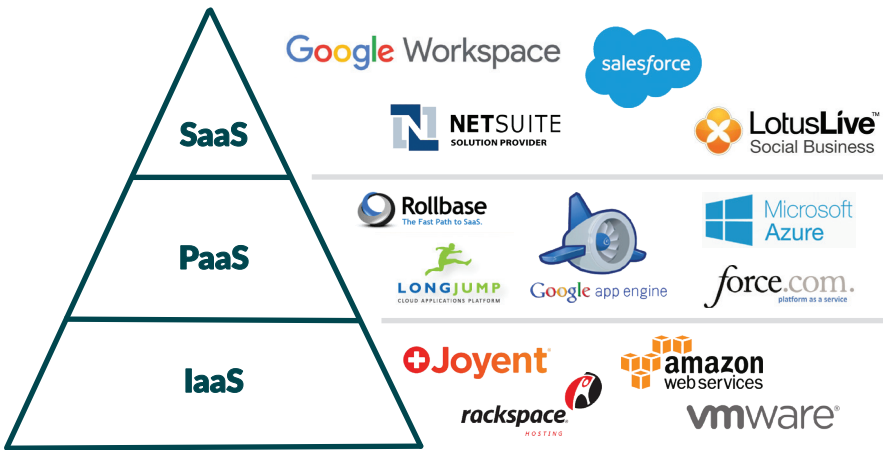
- (i) Amplo acesso à rede ou possibilidade de consumo em qualquer lugar;
- (ii) Consumo do serviço de acordo com a demanda do usuário;
- (iii) *Pool* de recursos de infraestrutura, plataforma virtual e aplicações;
- (iv) Recursos compartilhados de forma a garantir escala horizontal e;
- (v) Serviços medidos ou pagos de acordo com o consumo.

⁵ Artigos 2º, 9º, 10 e 11, da Lei nº 9.609/98 c/c artigo 7º, inciso XII, da Lei nº 9.610/98.

Objetivamente, tem-se que a computação na nuvem é a forma atual em que se oferece ao mercado recursos de infraestrutura e *software* através da internet em tempo real.

Utilizando-se do conceito de “*Everything as a Service*”, o mercado passou a oferecer aos usuários: Infraestrutura como serviço (IaaS), Plataforma como serviço (PaaS), *Software* como Serviço (SaaS), e, recentemente, passamos a observar o Banco como Serviço (BaaS).

A ilustração abaixo reflete bem alguns dos principais players em cada cenário contexto atual:



Ou seja, ao invés de o usuário desembolsar quantias enormes para a estruturação de um *Data Center* capaz de armazenar e processar dados, adquirir *hardware* e o *software* para utilização em um único dispositivo, contrata-se determinadas empresas que oferecem tais serviços através de computação na nuvem.

Nesse particular, julgamos importante destacar breves passagens doutrinárias⁶ sobre tema que, em nossa visão, auxiliarão não só para

6 ROLIM, João Dácio e LARA, Daniela Silveira. *Tributação da Economia Digital*. Ed. Saraiva, 2018. P.

definição de conceitos, mas, principalmente, para avaliação dos desdobramentos fiscais associados aos diferentes tipos de contratos que envolvem os SaaS:

“Apesar do termo *“as a service”*, na contramão das atividades de *cloud computing*, **o usuário adquire a utilidade final**, a partir de sua demanda, e paga pelo que usar ou pelo tempo disponível. Para Millar e Hon., *“the use of ‘as a Service’ emphasizes a change in focus, from obtaining products or licenses, to renting the use of resources as services.”* Ademais, esses recursos podem estar atrelados a uma licença de uso de *software*. Veja que, normalmente, o usuário, ao contratar as atividades, concorda com os “Termos de Uso” da empresa fornecedora e adquire, além do direito de acesso à utilidade contratada, normalmente denominada de “Serviço”, a licença do *software*, quando for o caso.”

(...)

No caso, por exemplo, do *Software as a Service – SaaS*, **há a aquisição pelo usuário de um aplicativo final, desenvolvido pelo provedor, normalmente disponibilizado para acesso por múltiplos usuários que pagam pelo direito de uso por um período determinado.** (...)

Nessa situação, o cliente tem **o direito de acesso ao aplicativo que é um *software* instalado na “nuvem” e acessado via internet pelo usuário que**, normalmente, recebe uma licença de uso limitada e intransferível do fornecedor no exterior, pagamento um valor pelo seu tempo de utilização.”

“(…)

No tocante às licenças de uso da nova geração de *softwares*, designados por *Software as a Service*, e viáveis economicamente por meio de tecnologia em nuvem, o usuário adere a uma espécie de “assinatura”, mediante o pagamento de uma taxa mensal ou anual, e o programa de computador é disponibilizado pela *internet*, com o fornecimento de login e senha, podendo o ou não ser instalado em máquinas locais. (...)

Porém a grande inovação no modo de explorar economicamente a licença de *softwares*, refletindo no conteúdo no negócio jurídico, é que o objeto convencionado no modelo de SaaS consiste em usufruir o *software* licenciado, combinando-lhe a oferta de recursos informáticos, assegurados pela infraestrutura de nuvem, a qual é contratada pelo próprio fornecedor do programa de computador. **Assim, cabe ao fornecedor do SaaS, independentemente da vontade e ações do usuário, controlar e implementar serviços de atualizações (*updates*), inserção de novas funcionalidades e melhorias (*upgrades*), serviço de *backup* (cópia de segurança), serviços de infraestrutura, processamento, hospedagem e armazenamento de dados etc., dentre outros recursos computacionais para a contínua utilização dos aplicativos licenciados a qualquer momento, de qualquer local, pelo consumidor.⁷ ”**

A análise das lições doutrinárias acima retratadas permite concluir que (i) a computação na nuvem passou a ser um importante vetor na economia capaz de viabilizar o acesso aos recursos tecnológicos que, no passado, dependiam de grandes investimentos e; (ii) as funcionalidades oferecidas não necessariamente se desdobram em diversos serviços que serão prestados pelo detentor da tecnologia.

Feitas as considerações preliminares sobre o tema, importante examinarmos os desdobramentos fiscais associados a contratação deste tipo de atividade, diretamente associado aos novos modelos de negócios, à luz, inclusive, da nova orientação da jurisprudência sobre o tema.

Análise da Solução de Consulta nº 191/2017 à luz das normas de direito internacional tributário.

Primeiramente, é importante ressaltar que a operação analisada pela RFB foi realizada com fornecedor localizado nos Estados Unidos, País que não possui tratado contra dupla tributação com o Brasil.

⁷ PADILHA, Maria ÂNGELA Lopes Paulino. "O Software as a Service (SaaS) e a Tributação pelo ISS" em *Tributação da Economia Digital*. Ed. Saraiva, 2018. P. 715

Em diversas ocasiões, examinamos casos em que o Brasil é signatário de Acordo para evitar a dupla tributação (Decreto nº 76.975/1976), o qual deve ser observado antes mesmo da análise da legislação tributária interna conforme dispõe o artigo 98, do CTN⁸.

Especificamente em se tratando da tributação de valores remetidos para o exterior como pagamento de “serviços técnicos”, a RFB, após anos de discussão administrativa e judicial, editou o Ato Declaratório Interpretativo nº 05/2014 abaixo transcrito:

“Art. 1º O tratamento tributário a ser dispensado aos rendimentos pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos por fonte situada no Brasil a pessoa física ou jurídica residente no exterior pela prestação de serviços técnicos e de assistência técnica, com ou sem transferência de tecnologia, com base em acordo ou convenção para evitar a dupla tributação da renda celebrado pelo Brasil será aquele previsto no respectivo Acordo ou Convenção:

I - no artigo que trata de *royalties*, quando o respectivo protocolo contiver previsão de que os serviços técnicos e de assistência técnica recebam igual tratamento, na hipótese em que o Acordo ou a Convenção autorize a tributação no Brasil;

II - no artigo que trata de profissões independentes ou de serviços profissionais ou pessoais independentes, nos casos da prestação de serviços técnicos e de assistência técnica relacionados com a qualificação técnica de uma pessoa ou grupo de pessoas, na hipótese em que o Acordo ou a Convenção autorize a tributação no Brasil, ressalvado o disposto no inciso I; ou

III - no artigo que trata de lucros das empresas, ressalvado o disposto nos incisos I e II.”

8 “Art. 98. Os tratados e as convenções internacionais revogam ou modificam a legislação tributária interna, e serão observados pela que lhes sobrevenha.”

A elaboração do mencionado ADI foi subsidiada pelo PARECER/PGFN/CAT/ Nº 2363/2013;

a) Conforme regra geral dos acordos internacionais para evitar a dupla tributação, aplica-se às remessas decorrentes da prestação de serviços técnicos e de assistência técnica o tratamento tributário previsto no Artigo 7 (Lucros das Empresas);

b) na hipótese em que os acordos internacionais autorizem a tributação no Brasil, os pagamentos de rendimentos de prestação de serviços técnicos e de assistência técnica deverão ser submetidos ao tratamento previsto no Artigo 12 (*Royalties*), conforme estabelecido em dispositivo de Protocolo;

c) sob outra hipótese em que as Convenções internacionais autorizem a tributação no Brasil, nos casos de prestação de serviços técnicos de caráter profissional realizada por pessoa ou grupo de pessoas, os rendimentos de prestação de serviços técnicos deverão ser submetidos ao tratamento previsto no Artigo 14 (Profissionais Independentes), quando nele houver disposição expressa sobre atividades de caráter técnico.

Veja-se, portanto, que a RFB definiu que as remessas para pagamento de serviços técnicos e de assistência técnica sem transferência de tecnologia deveriam ser enquadradas no artigo 7º os Tratados no Modelo OCDE, que dispõe sobre “Lucro das Empresas”, no entanto, criou a tese para defender que, nos casos de existência de Protocolo Anexo, tais valores devem ser igualados a **royalties** (art. 12).

Veja-se, por exemplo, a redação do Acordo Brasil-Espanha:

“ARTIGO 12 - “Royalties”

1. Os “royalties” provenientes de um Estado Contratante e pagos a um residente do outro Estado Contratante são tributáveis nesse outro Estado.

2. Todavia, esses “royalties “ podem ser tributados no Estado

Contratante de que provêm, e de acordo com a legislação desse Estado, mas o imposto assim estabelecido não poderá exceder:

a) 10% do montante bruto dos *royalties* pagos pelo uso ou pela concessão do uso de direito de autor sobre obras literárias, artísticas ou científicas (inclusive os filmes cinematográficos, filmes ou fitas de gravação de programas de televisão ou radiodifusão, quando produzidos por um residente de um dos Estados contratante);

b) 15% em todos os demais casos.

3. O termo “royalties” empregado neste artigo designa as remunerações de qualquer natureza pagas pelo uso ou pela concessão do uso de direitos de autor sobre obras literárias, artísticas ou científicas (inclusive os filmes cinematográficos, filmes ou fitas de gravação de programas de televisão ou radiodifusão) , de patentes, marcas de indústria ou de comércio, desenhos ou modelos, planos, fórmulas ou processos secretos, bem como pelo uso ou concessão do uso de equipamentos Industriais, comerciais ou científicos e **por informações correspondentes à experiência adquirida no setor industrial, comercial ou científico** .

Protocolo

5. Ad/Artigo 12, parágrafo 3.

A expressão “por informações correspondentes à experiência adquirida no setor industrial, comercial ou científico”, mencionada no parágrafo 3 do Artigo 12, **compreende os rendimentos provenientes da prestação de serviços técnicos e assistência técnica.**”

Nesse contexto, considerando que a Administração Fazendária definiu que natureza jurídica das operações com SaaS seria de “serviço técnico” e que os Acordos celebrados pelo Brasil normalmente equiparam tais remessas ao pagamento de *royalties*, poder-se-ia concluir que os contratos celebrados por contribuintes brasileiros, via de regra, se sujeitariam à incidência de IRRF.

Todavia, a nosso sentir, a tributação pelo IRRF sugerida a partir da aplicação do citado ADI 05/2014 se aplicaria, tão somente, aos contratos cuja prestação de serviços técnicos e assistência técnica estiverem relacionados a contratos que envolvam a transferência de tecnologia, com remuneração por *royalties*.

A doutrina especializada⁹ sustenta o mesmo entendimento de que os “serviços técnicos” seriam, tão somente, aqueles atrelados a um contrato de transferência de tecnologia, o que não é caso do SaaS:

“A linha de fronteira que separa os serviços de assistência técnica dos “serviços puros” em geral está em que, enquanto neste último caso a prestação de serviços é o objeto principal do contrato, no primeiro a prestação do serviço é meramente instrumental relativamente ao objeto principal do contrato, que é a transmissão de uma informação tecnológica (*know how*, assim considerado o contrato que tem por objeto a transmissão de informações tecnológicas preexistentes e não reveladas ao público, na forma de cessão temporária ou definitiva de direitos, para que o adquirente as utilize por conta própria, e sem que transmitente intervenha na aplicação da tecnologia cedida ou garanta seu resultado.) No contato de prestação de serviços em geral, as partes querem a própria execução de um determinado serviço e não uma “assistência” da aquisição de uma informação tecnológica; no contrato de assistência técnica, as partes querem uma informação tecnológica através da prestação de um serviço complementar ou instrumental à transmissão de *know how* (...) Mais complexa se nos afigura a caracterização do conceito de “serviços técnicos”, com vistas à distinção de “serviços puros” em geral. (...) Não nos parece, pois, ter qualquer fundamento legal ou doutrinário a definição de serviços técnicos dada pela Instrução Normativa SRF nº 252/02, segundo a qual “considera-se serviço técnico o trabalho, obra ou empreendimento cuja execução dependa de conhecimentos técnicos especializados, prestados por profissionais liberais ou de artes e ofícios” (art. 17, §1º, II, “a”).”

9 XAVIER, Alberto. *Direito Tributário Internacional do Brasil*. 6ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2007. P 604-606.

O Poder Judiciário, ao avaliar o tema em situações similares, antes das decisões proferidas nos autos das ADIs 1.945 e 5.659, já concluiu ser indevida a pretensão fazendária de igualar aos *royalties* todo e qualquer pagamento decorrente da prestação de serviços técnicos. Confira-se:

Processo nº 0004166-76.2012.4.03.6130 – Rel. Desembargador Federal Antonio Cedenho – Terceira Turma – DJE 18/08/2017¹⁰.

“INTERNACIONAL PRIVADO E TRIBUTÁRIO. PRELIMINARES REJEITADAS. TRATADOS INTERNACIONAIS CONTRA A BITRIBUTAÇÃO. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS SEM TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA. INEXISTÊNCIA DE *ROYALTIES* NA ESPÉCIE. RENDIMENTOS AUFERIDOS POR EMPRESAS ESTRANGEIRAS PELA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS À EMPRESA BRASILEIRA. PRETENSÃO DA FAZENDA NACIONAL DE TRIBUTAR, NA FONTE, A REMESSA DE RENDIMENTOS. CONCEITO DE “LUCRO DA EMPRESA ESTRANGEIRA” NO ART. 7º DA CONVENÇÃO. EQUIVALÊNCIA A “LUCRO OPERACIONAL”. PREVALÊNCIA DO TRATADO SOBRE O ART. 7º DA LEI 9.779/99. PRINCÍPIO DA ESPECIALIDADE. ART. 98 DO CTN. CORRETA INTERPRETAÇÃO. APELAÇÃO E REMESSA OFICIAL IMPROVIDAS

2 - A alegação de que os valores remetidos ao exterior pela impetrante se enquadrariam no conceito de *royalties*, e, portanto, poderiam ser tributados no Brasil, conforme previsto no art. 12 da **Convenção Modelo da OCDE, não merece acolhida. Com efeito, os serviços técnicos e de assistência técnica prestados pela impetrante não implicam em transferência de tecnologia, razão pela qual os respectivos contratos não necessitam de averbação junto ao INPI, nos termos do art. 211 da Lei 9.279/96, e tampouco se encontram registrados no Banco Central do Brasil, conforme Portaria MF nº 287/72.**

(...)

10 No mesmo sentido: 0008354-29.2013.4.03.6114/SP (TRF 3 – Des. Mônica Nobre – Dje 22/06/2017).

6 - A remessa de valores para o exterior para pagamento de serviços prestados por empresa estrangeira constitui despesa para a empresa remetente e não rendimento. Já o rendimento obtido pela empresa estrangeira com a prestação de serviços à contratante brasileira, examinado à luz da legislação pátria, compõe o lucro daquela, respeitada a sistemática específica de apuração prevista em lei. A Convenção Internacional refere-se a lucro, que abrange toda receita ou rendimento que o integra, e não ao lucro real ou similar calculado. Assim, a receita operacional, de que é parte o valor recebido em pagamento pela prestação de serviços, integra o lucro. Portanto, resta evidente que a receita obtida pelo serviço prestado integra o lucro, devendo ser assim considerada nos termos do art. 7º das Convenções Internacionais.

7 - Os tratados referem-se a “lucros”, expressão esta que remete, tecnicamente, ao conceito que, na legislação interna, equivale a rendimento ou receita. Tanto assim que as normas convencionais estipulam que “No cálculo dos lucros de um estabelecimento permanente, é permitido deduzir as despesas que tiverem sido feitas para a consecução dos objetivos do estabelecimento permanente, incluindo as despesas de direção e os encargos gerais de administração assim realizados”.

8 - **Para evitar a dupla incidência, o que o tratado excluiu da tributação, no Estado pagador que contratou a prestação de serviços no exterior, não é tão-somente o lucro, até porque o respectivo valor não poderia ser avaliado por quem apenas faz a remessa do pagamento global, mas sim o rendimento auferido com a prestação do serviço para que, no Estado onde se deu sua prestação, seja promovida a tributação, garantida ali, conforme a lei respectiva, a dedução de despesas e encargos, revelando, portanto, que não existe espaço válido para a prevalência da aplicação da lei interna, que prevê tributação, pela fonte pagadora no Brasil, de pagamentos, com remessa de valores a prestadoras de serviços exclusivamente domiciliadas no exterior.”**

Admitindo a classificação indicada pela Receita Federal do Brasil (como “serviço técnico”), se afigurava como sustentável o argumento de que os valores remetidos para o exterior como pagamento pelo SaaS contratado não admitiam a extensão do conceito de *Royalties*, por inexistir previsão de transferência de tecnologia, o que tenderia a afastar a retenção de IR.

Nesse caso, aplicar-se-ia, tão somente, a regra do artigo 7º do Tratado, o que significa dizer que os valores remetidos somente poderiam ser tributados naquela jurisdição.

Análise da Solução de Consulta nº 191/2017 à luz dos conceitos que envolvem a contratação do SaaS.

De acordo com as informações indicadas na citada Consulta Formal, a empresa Consulente se dedicava a comercialização de licenças de dois tipos de SaaS desenvolvidos por fornecedor norte americano: (i) o primeiro oferece proteção para rede de usuários contra vírus, *spam* e demais ameaças e; (ii) o segundo permite a realização de conferências, reuniões, treinamentos e projetos por meio da internet e compartilhamento de informações em tempo real.

Ao avaliar o caso concreto, a autoridade fazendária, como visto, entendeu que as operações com SaaS extrapolariam o licenciamento do *software*, devendo ser caracterizadas como “serviços técnicos”. Nos termos da IN nº 1.455/2004, tal caracterização é atribuída aos serviços que dependam “de conhecimentos técnicos especializados ou que envolva assistência administrativa ou prestação de consultoria, realizado por profissionais independentes ou com vínculo empregatício ou, ainda, decorrente de estruturas automatizadas com claro conteúdo tecnológico”.

Confira-se abaixo as razões aduzidas:

“13. Assim, não há uma venda dos *softwares* para os usuários no Brasil. Os *softwares* permanecem sob a administração da empresa estrangeira, que recebe pagamentos mensais como prestação decorrente do uso dos programas à distância, por meio da *internet*. O tratamento das informações é feito pela

empresa que desenvolve os *softwares* no exterior e permanece responsável por todas as funcionalidades desenvolvidas. Do relato da consulente nota-se que os contratos que determinam esse novo tipo de modelo de negócio são feitos de maneira padronizada, semelhante a um contrato de adesão, em que, através do pagamento de uma mensalidade, são oferecidos diversos serviços de acordo com o “pacote de utilidades” escolhido pelo cliente. Consta-se que os *softwares* comercializados pela consulente, oferecem, dentre outros serviços, rede de proteção contra vírus e demais ameaças, acesso remoto a banco de dados, participações em conferências, reuniões e projetos através de serviço da *internet*, com acesso e uso personalizado, o que se pode confirmar como típicas operações de prestação de serviço.

14. Saliente-se portanto que, os serviços postos à disposição dos usuários caracterizam-se como serviços técnicos, pois dependem de conhecimentos especializados em informática e, além disso, conforme se depreende da sistemática relatada pela consulente, os serviços decorrem de estruturas automatizadas com claro conteúdo tecnológico, que os usuários acessarão à distância para usá-los nas suas atividades empresariais, cabendo ao fornecedor do serviço prover a manutenção e o suporte técnico para o funcionamento dos aplicativos disponibilizados.”

Ou seja, para concluir que os SaaS contratados assumem características de “serviços técnicos”, a RFB se valeu, basicamente, dos seguintes fundamentos:

- i) Não haveria aquisição do *software* e nem a possibilidade de realização de qualquer mudança, de forma que o programa permaneceria sob a administração do desenvolvedor;
- ii) Instalação em local desconhecido – em nuvem – e o provedor seria o responsável por garantir o acesso;
- iii) A atividade do SaaS seria combinada com serviço de manutenção, suporte técnico, serviço de hospedagem de dados etc.;
- iv) A operação dependeria de conhecimento técnico especializado.

Embora tenhamos que considerar o tratamento atribuído pela Autoridade Fiscal, nos parece que a RFB não avaliou detalhadamente as características essenciais que giram em torno de atividades realizadas através de computação na nuvem, em especial a disponibilização de *Software as a Service*.

Ao contrário do que arguiu o Fisco, entendemos que os requisitos acima listados são exatamente os atributos essenciais classificam o licenciamento de um *software* através da modalidade de SaaS.

Conforme esclarecido no tópico próprio, a utilização de *cloud computing* para a disponibilização do *software* praticamente impõe ao fornecedor a obrigação de prover outras funcionalidades para garantir que o objeto do contrato seja, de fato, alcançado.

Em outras palavras, trata-se de nova modalidade de licenciamento de uso do *software* em que o desenvolvedor/fornecedor é o responsável por adotar todas as providências necessárias para garantir que o usuário final tenha acesso ao programa de forma ininterrupta e de qualquer lugar.

Portanto, em situações litigiosas, os contribuintes arguíam que a natureza jurídica do contrato pressupõe o licenciamento de uso do *software* “de prateleira”, que, de acordo com a então orientação do Supremo Tribunal Federal, se equiparava a importação de mercadoria, não havendo que se falar em prestação de serviço técnico.

4.1 – Contratos de Saas. A regra é haver pluralidade de serviços?

Especificamente em relação ao segundo ponto, é salutar lembrar que o SaaS é um novo modelo de negócio explorado pelo mercado que oferece ao consumidor o acesso, em tempo real, de qualquer lugar, ao programa de computador que foi desenvolvido.

Para tanto, o fornecedor do programa passa a ser o responsável por prover, ainda, toda a estrutura de tecnologia necessária para sustentar a operação.

Nesse particular, importante ressaltar que a pluralidade de ações que devem ser executadas pelo fornecedor **não necessariamente caracteriza diversas prestações de serviço**, pois muitas dessas correspondem a atos essenciais que devem ser praticados para garantir que o programa seja adequadamente oferecido ao usuário final.

Confira-se, nesse particular, o entendimento doutrinário sobre o tema¹¹:

“(...) o licenciamento do *Software as a Service* compõem-se de diversos elementos negociais indissociáveis, cuja combinação é operada em razão de os aplicativos apoiarem-se na infraestrutura da *cloud*. **Não se trata de somatório de contratos individualizados – interdependentes ou autônomos. Ao contrário, trata-se do encadeamento de diversos deveres e correspondentes direitos na formação de um contrato uno que tem como específica finalidade preponderante o licenciamento de uso do programa. Todos os elementos negociais reunidos no SaaS subordinam-se à especificidade preponderante, que é a outorga do direito de uso do *software*.**

(...)

Por fim, convém lembrar que, a depender dos interesses envolvidos, da aplicabilidade/destinação do *software* e da complexidade em manuseá-lo, é possível que haja uma pluralidade de negócios coligados no licenciamento de uso, contratando-se, à parte, serviços técnicos complementares e/ou customizações do programa, adaptando-o para atender às necessidades específicas do licenciado. **Nessas hipóteses de contratos coligados, os serviços de manutenção e customização têm importância econômico-jurídica individualizada, são dissociáveis do licenciamento de uso se descaracterizá-lo, assumindo, portanto, tais atividades efeitos fiscais próprios.”**

11 PADILHA, Maria ÂNGELA Lopes Paulino. “O *Software as a Service* (SaaS) e a Tributação pelo ISS” em *Tributação da Economia Digital*. Ed. Saraiva, 2018. P. 719/720.

À luz das premissas acima delineadas, nos parece mais correto concluir que as relações contratuais que envolvem a disponibilização de *software* através de cloud computing **podem assumir, tão somente, as características de um licenciamento de uso de programa de computador** cujo acesso se dá a partir de utilização de tecnologia de computação na nuvem.

Nesses casos, as etapas normalmente descritas nos contratos celebrados pelo mercado (implantação do sistema, suporte técnico em caso de falha, processamento dos dados etc.), embora possam possuir preços individualizados, não caracterizariam serviços autônomos.

O que ocorre nesses tipos de operações, basicamente, é a definição contratual para o momento do pagamento do preço ajustado pelo serviço (no caso, licenciamento de uso do *software*), não havendo que se falar em atividades autônomas capazes de caracterizar combinação de contratos e potenciais desdobramentos, pelo prestador, por performance.

Há casos, por outro lado, em que o próprio instrumento celebrado entre as partes já prevê que eventuais atividades adicionais demandadas pelo tomador (como, por exemplo, treinamentos, apoio técnico etc.) serão objeto de pagamentos apartados e devem ser submetidos à tributação de forma dissociada do licenciamento originalmente ajustado.

Dessa forma, tendo em vista a complexidade e, por vezes, a falta de clareza dos contratos celebrados, recomenda-se a análise particular de cada operação para definição se eventuais atividades executadas pelo prestado são correlatas ou autônomas.

5. O SAAS E POTENCIAIS CONSEQUÊNCIAS ASSOCIADAS À DECISÃO PROFERIDA PELO STF

Como visto acima, não obstante a Receita Federal do Brasil tenha editado a Solução de Consulta nº 191/2017 para classificar os contratos que envolvem o uso de SaaS como “prestação de serviços técnicos”, a depender do caso concreto, era possível questionar o

reflexo fiscal decorrente do posicionamento da Fazenda.

Considerando o entendimento da RFB externado na SC nº 191/2017: Ainda que se entenda que a atividade assume os contornos de um “serviço técnico”, no caso concreto, há Acordos celebrados pelo Brasil e diversos Países para evitar a dupla tributação, de modo que os valores pagos devem ser tributados, exclusivamente, pela prestadora, como “Lucro das Empresas” (Art. 7º).

Considerando a operação como pagamento de *royalty* decorrente do licenciamento de uso do SaaS: É factível interpretar que a natureza jurídica atribuída pela RFB merece revisão, de modo a classificar a operação como licenciamento de uso de *software* de prateleira, o qual assumiria os contornos de aquisição de mercadoria (em linha com a diretriz judicial) não sendo, portanto, sujeito à incidência do IRRF.

Entretanto, o novo posicionamento do Supremo Tribunal Federal vem gerando preocupação para o mercado pois, baseado no entendimento de que todos os contratos que envolvem o uso de *software* assumem as características de um licenciamento, teme-se que a Receita Federal revise o entendimento, passando a classificar as remessas ao exterior como pagamento de *royalties*, sujeitos, nesse caso, à retenção de IRRF.

Por outro lado, a referida mudança de entendimento traria maior clareza quanto à não incidência da CIDE. Especialmente em se tratando de eventual revisão da natureza jurídica da operação e classificação como “licenciamento de uso de programa de computador”, nos parece admissível que a estrutura operacional a ser desenhada possa ser enquadrada na ressalva constante do artigo 2º, §1º-A, da supracitada Lei, que assim dispõe:

“§ 1º-A. A contribuição de que trata este artigo não incide sobre a remuneração pela licença de uso ou de direitos de comercialização ou distribuição de programa de computador, salvo quando envolverem a transferência da correspondente tecnologia.”

Ademais, não obstante o Supremo Tribunal Federal tenha ensaiado o entendimento no sentido de que a contratação de SaaS tende a assumir as características de negócio jurídico que envolve diferentes prestações de serviço, alertamos quanto ao risco de assumir tal afirmação como realidade absoluta, tendo em vista que a complexidade dos contratos não necessariamente denota obrigações de performance independentes.

6. CONCLUSÃO

Em vista de todo o exposto, de se concluir que as recentes decisões proferidas pelo STF podem dar ensejo a novas discussões jurídicas, notadamente em se tratando de modelos de contrato que envolvem o licenciamento do direito de comercialização do programa de computador.

Especificamente em se tratando da contratação de programas de computador através de *cloud computing*, de se notar que o posicionamento externado pelo Poder Judiciário poderá servir de fundamento para reavaliação de entendimentos da Administração Fazendária Federal, em especial nos temas que envolvem a remessa de recursos para o exterior.

Na medida em que a contratação do SaaS passe a ser classificada como contrato de licenciamento de direito de uso do *software*, os pagamentos feitos para o prestador estabelecido em outra Jurisdição tendem a ser caracterizado como *royalty*, sujeito, portanto, à incidência de IRRF.

No que concerne ao pagamento de CIDE-*Royalties*, entendemos que a regra de não incidência será mantida nos casos em que não há transferência de propriedade do intangível.

Ou seja, diante do cenário que, no passado, era possível afastar o pagamento da Contribuição e questionar a retenção do IRRF, ao que tudo indica, haverá uma tendência maior pela tributação, o que torna o ambiente de negócios no Brasil menos atrativo para *players* de outros Países.



GAIA SILVA GAEDE
ADVOGADOS

SÃO PAULO

Rua da Quitanda, 126 - Centro
CEP: 01012-010 - São Paulo, SP
Tel.: +55 11 3797 7400

RIO DE JANEIRO

Av. Almirante Barroso, 81 – 24º andar - Centro
Edifício Torre Almirante
CEP: 20031-004 - Rio de Janeiro, RJ
Tel.: +55 21 2506 0900

CURITIBA

Rua Eurípedes Garcez do Nascimento, 1281 - Ahú
CEP: 80540-280 - Curitiba, PR
Tel.: +55 41 3304 8800

BELO HORIZONTE

Av. do Contorno, 7.069 - salas 508 a 512
CEP: 30110-043 - Belo Horizonte, MG
Tel.: +55 31 2511 8060

BRASÍLIA

SRTVN Quadra 701
Edifício Centro Empresarial Norte
Salas 519, 521, 532 e 534 - Bloco A
CEP: 70719-903 - Brasília, DF
Tel.: +55 31 2511 8060

