

MARCO LEGAL PARA STARTUPS NO BRASIL: UM CAMINHO NECESSÁRIO PARA SEGURANÇA JURÍDICA DO ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO

Clara Cardoso Machado Jaborandy¹
Tatiane Gonçalves Miranda Goldhar²

RESUMO

O presente artigo se propõe a discutir a necessidade de criação de um marco legal para startups no Brasil como forma de garantir segurança jurídica para essas empresas inovadoras, que operam em situação de incerteza e risco. Essa análise será feita a partir dos pilares da *lean startup*, uma metodologia de negócios que pretende eliminar burocracia e práticas de desperdício para aumentar ações de produção de valor da empresa. A questão que se pretende enfrentar é se o modelo jurídico existente no Brasil é capaz de solucionar conflitos desse novo arranjo institucional com eficiência e agilidade, além de permitir o desenvolvimento sustentável dessas empresas disruptivas. Diante dessa perspectiva, far-se-á uma análise crítica da regulação existente concluindo-se pela necessidade de uma estruturação jurídica específica para startups, objetivando garantir maior segurança jurídica para essas empresas. Com isso, espera-se evidenciar a importância do tema e contribuir para a regulação das startups. Quanto à metodologia, a abordagem da pesquisa foi teórica, exploratória e descritiva. Como procedimento técnico, utilizou-se a pesquisa bibliográfica, nacional e estrangeira.

Palavras-Chave: Startup; Marco regulatório; Segurança jurídica

1 INTRODUÇÃO

Ao ofertar produtos ou serviços inovadores, empresas embrionárias disruptivas, denominadas startups, operam em situação de extrema incerteza e risco. Apesar disso, em face da evolução tecnológica, as startups vêm impactando cada vez mais o mundo dos negócios gerando uma nova forma de empreendedorismo que transformou o cenário empresarial global, em razão do enorme potencial de crescimento e lucratividade. Esse novo arranjo institucional das empresas demanda uma regulação específica a fim de

¹ Doutora e mestre em direito pela UFBA. Especialista em direito público pela UNIDERP. Professora do Programa de mestrado em direitos humanos da UNIT. Advogada e Vice-presidente da Comissão de Estudos Constitucionais da OAB/SE. claracardosomachado@gmail.com.

² Advogada. Mestre em Direito Civil pela Universidade Federal de Pernambuco. Especialista em Processo Civil pela FANESE/JusPodivm. Professora Universitária de Graduação e Pós-Graduação. Conselheira da Ordem dos Advogados do Brasil - OAB/SE Diretora do Núcleo de Pós Graduação da Escola Superior de Advocacia de Sergipe - ESA/SE Presidente da Associação Jurídica do Estado de Sergipe -AJE-SE. tatianegoldhar@gmail.com

possibilitar segurança jurídica para os investidores, para os contratantes e para os empresários.

No Brasil ainda não há um marco regulatório específico para o ecossistema das startups, razão pela qual encontram-se diversos problemas enfrentados por tais empresas pelo excesso de burocracia existente no arranjo jurídico tradicional.

Instituições com características disruptivas, inovadoras e com modelo de negócio sem qualquer tipo de precedentes, que preconiza a escalabilidade, a repetitividade, rentabilidade e a zona de incerteza, as startups exigem uma regulação específica a fim de que o Direito possa apresentar respostas eficientes e ágeis para esse modelo de negócio, que é mais dinâmico, demandando, portanto, uma nova visão do jurista.

Não obstante o cenário de risco e incerteza, o ecossistema de startups vem crescendo e se consolidando no Brasil. A ABS Startups - Associação Brasileira de Startups indica que de 2015 a 2019 o número de startups deu um salto de 207% atingindo o número de 12.727 (doze mil setecentas e vinte e sete) startups (ABStartups, 2020).

Impulsionadas por investimentos privados na modalidade de *Venture capital* (capital de risco) e *private equity* ou por meio aceleradoras, incubadoras, investidores-anjo, *crowdfunding* (financiamento coletivo), as startups demandam uma regulamentação jurídica específica com o intuito de garantir segurança jurídica ao investidor e mitigar seus riscos.

O objetivo deste artigo é demonstrar que as regras existentes no ordenamento jurídico brasileiro não protege e nem fomenta o desenvolvimento de startups no Brasil em razão da burocracia excessiva e da ausência de adequação às inovações tecnológicas que permeiam essas empresas.

O grande desafio na regulação das startups é a adequação que se faz necessária em razão do seu caráter inovador e mutável, sendo necessária a adoção de regulamentações específicas.

Defende-se, portanto, a criação de um marco legal para startups no Brasil, a fim de proporcionar a segurança necessária a essas empresas que possuem um arranjo institucional complexo com características específicas.

Para o alcance desse objetivo abordou-se inicialmente o conceito de startup com suas características específicas. Após, o artigo tratou da regulação jurídica existente e dos problemas encontrados no ecossistema de startups com base na metodologia da startup enxuta e o desenho institucional da mesma. Por fim, defendeu-se o marco legal para startups, abordando-se a lei 13.874/2019, conhecida como declaração de direitos de

liberdade econômica, a lei complementar n. 167/2019, que insitui o Inova Simples bem como os projetos existentes para criação de um marco legal das startups.

Quanto à metodologia, a abordagem da pesquisa foi teórica, exploratória e descritiva. Como procedimento técnico, utilizou-se a pesquisa bibliográfica, nacional e estrangeira, bem como dados disponíveis no site da ABS Startups - Associação Brasileira de Startups.

Por certo, não se pretende neste trabalho esgotar o tema tão complexo e dinâmico da proteção jurídica das startups, mas provocar no leitor o interesse pelo assunto de modo que se compreenda a importância da criação de um marco legal para startups de modo a criar um ecossistema jurídico que facilite a criação e desenvolvimento dessas empresas além de incentivar os investimentos internos e externos.

2 CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DA STARTUP E A NECESSIDADE DE REGULAÇÃO JURÍDICA ESPECÍFICA

A definição do termo startup ainda não é consenso entre os estudiosos do tema. No Brasil, a lei complementar 167/2019 considerou no art. 65-A, § 1º, startup “a empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, de produção, de serviços ou de produtos” (Brasil, 2019). Segundo o mesmo dispositivo se o modelo de negócio já existe a startup terá natureza incremental, mas quando relacionado à criação de algo totalmente novo, é uma startup de natureza disruptiva.

Ainda no mesmo artigo no parágrafo 2º tem-se que as startups “caracterizam-se por desenvolver suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita”.

Esse conceito legal encontra respaldo na doutrina de Steve Blank, Bob Dorf e Erick Ries. O termo startup surge nos Estados Unidos em 1990 no âmbito das empresas de tecnologia (BERTONCINI, 2018, p.51), utilizado para definir empresas embrionárias, cuja existência e perpetuidade no longo prazo eram de extrema incerteza, pois apresentavam modelos de negócios alternativos, mas que poderiam ser escaláveis. Em sua obra “*The Startup Owner’s Manual*” (A Startup: Manual do Empreendedor), Steve Blank e Bob Dorf (2014, p.19) afirmam que a startup não é uma versão menor de uma grande companhia, mas uma “organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo”:

Eric Ries, por sua vez, na obra “*Lean Startup*” (Startup enxuta), define startup como “uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. (RIES, 2012, p.24). No mesmo direcionamento de Steve Blank e Bob Dorf, Eric Ries esclarece que a startup não tem relação com o tamanho da empresa, da atividade ou setor da economia, pois qualquer pessoa que está criando um novo produto ou negócio sob condições de extrema incerteza deve ser considerado um empreendedor. Vê-se, portanto, que Eric Ries consagra um novo conceito de empreendedorismo, adequando-o à realidade contemporânea.

Peter Thiel, cofundador do PayPal, startup “é o maior grupo de pessoas que você consegue convencer a participar de um plano para construir um futuro diferente”. Para Thiel a startup precisa “questionar ideias já reconhecidas e repensar negócios do zero” (THIEL, 2014, p.16).

Com base nesses autores e na lei complementar 167/2019 entende-se que startup é uma organização temporária que cria produtos e serviços inovadores de natureza incremental ou disruptiva, através de um modelo de negócios escalável e repetível, sob condições de extrema incerteza. Trata-se de uma organização temporária, em razão de sua necessidade de validação constante, inclusive mediante comercialização experimental provisória, que pode gerar uma capacidade de se desenvolver mais rapidamente ou, inversamente, de falhar e ter seu negócio finalizado.

A escalabilidade tem relação com a capacidade que o negócio possui de crescer seu faturamento, sem que haja correlação direta com o aumento de custos e mudança no modelo de negócios. É dizer: a Startup pode crescer exponencialmente mantendo a base de funcionários e a estrutura empresarial intactas. Martin Zwilling assevera que a escalabilidade significa que uma startup tem o potencial de multiplicar a receita com um custo incremental ínfimo.

Além disso, a startup possui a característica da repetitividade, ou seja, oferece um produto ou serviço de ordem ilimitada, não necessitando alterá-lo para cada cliente. Um modelo de negócios repetível é aquele em que se faz o mesmo processo de vendas ou de publicidade para usuários adicionais. Steve Blank explica que se deve buscar um padrão replicável de forma a ser capaz de entregar um mesmo produto em escala ilimitada, sem muitas customizações para cada cliente (BLANK, 2012, p.46).

A característica da inovação também específica das startups é destacada por Eric Ries ao afirmar que a inovação poderá provir de “descobertas científicas originais, um novo uso para uma tecnologia existente, criação de um novo modelo de negócios que

libera um valor que estava oculto, ou a simples disponibilização do produto ou serviço num novo local ou para um conjunto de clientes anteriormente mal atendidos”. (RIES, 2012, p. 24). Eric Ries afirma que abrir uma nova empresa idêntica a de um modelo de negócio existente pode ser um investimento econômico atrativo, mas não pode ser considerado startup.

A condição de extrema incerteza pode ser observada pelo risco do negócio que está presente nas empresas embrionárias por não saberem quem são os consumidores e qual deve ser o produto (RIES, 2014, p.9). Diferentemente das grandes companhias em que as falhas são exceção, em uma startup as falhas fazem parte do processo de aprendizagem já que o único modo de achar o caminho certo é por meio de experimentos (BLANK; DORF, 2012, p. 35). A incerteza é elemento chave da startup e o futuro é imprevisível (RIES, 2012, p. 29). Em razão do risco e por serem empresas embrionárias as startups necessitam de investimento de terceiros que vêm por fontes alternativas a exemplo do *venture capital* (capital de risco) e *private equity*, investidor-anjo, *crowdfunding*.

Ao destacar a escassez de recursos das startups na fase inicial Erik Frederico Oili (2019, p.14) assevera que essas empresas buscam investidores interessados em compartilhar o risco do negócio. Diante disto, esses investimentos são de altíssimo risco como regra e, conseqüentemente, de elevado potencial de ganhos para o investidor.

No Brasil Bruno Feigelson, Erik Nybo e Victor Fonseca, apresentam como principais características da Startup: (i) empresa em estágio inicial; (ii) perfil inovador; (iii) empresa com controle de gastos e custos; (iii) serviço ou produto da empresa é operacionalizado por meio de um produto mínimo viável; (iv) escalabilidade do produto ou da ideia; (v) necessidade de capital de terceiros para operação inicial; (vi) utiliza tecnologia para seu modelo de negócios (FEIGELSON et al, 2018, p. 25-26).

Além dessas características institucionais, as startups possuem elementos próprios que não se adequam às regulações jurídicas aplicadas à empresa convencional. João Falcão assevera que o direito brasileiro não consegue absorver o dinamismo das startups, destacando que o sistema de impostos é complexo e gera insegurança, o sistema regulatório dos negócios consome tempo e dinheiro da empresa e as leis trabalhistas são muito restritivas e dificultam o escalonamento rápido do negócio. (FALCÃO, 2016, p. 229)

Não bastasse isso o ecossistema de startups possui peculiaridade já que há uma hipersuficiência do empregado, existe um sócio minoritário estratégico, observa-se uma transitoriedade societária e o risco da empresa é calculado (FALCÃO, 2017).

No tocante à hipersuficiência do empregado, o autor argumenta que as relações principiológicas do direito do trabalho não podem ser adotadas para os funcionários das Startups, pois não haveria hipossuficiência dos empregados frente aos empregadores. Ao revés, os empregados possuem um alto poder de barganha, pois em muitos casos a formação da empresa depende integralmente dos que fazem parte do seu corpo de trabalho, a ponto de desconstituir e descaracterizar a empresa caso um de seus membros se retirem (FALCÃO, 2017).

Contribuindo com esse pensamento, no universo das Startups é muito comum a aquisição de empresas com fundamento na força de trabalho, que por vezes desenvolvem sistemas tecnológicos exclusivos. Em razão da vital importância destes funcionários, há a possibilidade de o empregado vir a receber participações societárias na empresa, passando a figurar como sócio minoritário. Tal operação pode ser feita por meio de cláusula de *vesting* que é utilizada para que os funcionários mais importantes da startup sejam valorizados integrando-os no negócio.

Ademais, com o intuito de buscar formas de reduzir os custos iniciais da empresa e maximizar o potencial dos empreendedores, há a utilização de recursos próprios tanto intelectual como financeiro, conhecido como *bootstrapping*, termo da língua inglesa que indica o ato de levantar a si próprio pelas alças da bota (FEIGELSON et al, 2018, p. 78).

Uma questão importante para ser avaliada no aspecto jurídico é que no início as startups são necessariamente empresas menores (THIEL, 2014, p.54) e apresentam um ciclo de vida que passa pelo entendimento do problema e desenvolvimento da ideia (fase 1), planejamento do negócio ou criação do produto ou serviço (fase 2), validação do produto ou serviço por meio do MVP – *minimum viable product* (fase 3), conquista de clientes e aumento do faturamento (fase 4) e crescimento acelerado ou scale up (fase 5).

Na fase de ideação não é necessário ter uma atividade empresarial estruturada, mas é relevante elaborar um memorando de entendimento entre os sócios, ou *term sheet*, para se definir o que se pretende da relação societária futura. Além disso, é importante assinar um acordo de confidencialidade com as pessoas que tiverem acesso ao produto ou serviço da startup. No momento que se cria o produto ou serviço e parte-se para a fase de validação é importante ter uma estruturação jurídica formal uma vez que se começa a ter uma interação com consumidores e investidores.

Após criar e dominar um segmento de mercado é que a startup se expande para um mercado mais amplo entrando na fase 4, conhecida como fase da tração. Segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, “nessa fase, também denominada *Product Market Fit* (PMF), o serviço/produto oferecido pela startup está validado, e os desafios principais consistem em conquistar clientes e aumentar o faturamento sem abrir mão dos princípios e valores da organização”. (IBGC, 2019, p. 35)

Por serem empresas em constante transformação possuem uma estrutura societária e financeira dinâmicas com entrada e saída de investidores e adequação de relacionamento de sócios. A estrutura societária deve possibilitar que a empresa cresça sem excesso de burocracia organizacional.

Diante deste cenário defende-se que essa transitoriedade societária exija uma regulamentação jurídica específica. Há uma dinâmica de alternatividade de sócios durante o ciclo de vida das startups, seja por meio de *cash in*, compra de parcelas da empresa, por meio de emissão de ações, havendo a diluição dos sócios, ou no caso de *cash out*, em que é adquirido a cota parte da participação de um dos sócios, podendo ser por meio de uma venda integral ou parcial. No ciclo de vida de uma startup a dinâmica societária é visível com a entrada e saída de investidores-anjo, incubadoras, aceleradoras (FALCÃO, 2017).

A outra grande diferença está relacionada ao fator risco da startup. Segundo Joao Falcão (2017), o risco de uma startup é calculado, havendo duas possibilidades, crescer rápido ou fechar. A startup visa o crescimento de maneira exponencial em curto espaço de tempo e que caso não seja concretizado estaria fadada ao fracasso, devendo crescer de maneira linear e sua receita de maneira exponencial.

Como o risco é muito alto, é importante que haja uma regulamentação jurídica própria de modo a fomentar a criação e o desenvolvimento das startups no Brasil. Para o alcance desse desiderato, cumpre realizar uma análise crítica dos institutos existentes com o intuito de se verificar se são adequados ou não à realidade das startups.

Edgar Reis (2018, p.22) pondera que os empreendedores demoram para definir a estruturação jurídica das startups por dois motivos: (i) para reduzir custos ou (ii) por não conseguir compreender a estrutura jurídica mais adequada dentre as existentes no cenário atual brasileiro.

Por não existir uma estrutura jurídica adequada a inovação e ao dinamismo estrutural das startups no Brasil, muitas vezes elas não conseguem se adequar ao ordenamento jurídico existente. Na linha desse entendimento, pontua Joao Falcão:

Operando em ambiente caótico, evoluindo rapidamente e com inúmeras incertezas, as Startups enfrentam pressão intensa em relação ao tempo de entrega e estão expostas ao desafio da inovação. Para ter sucesso neste ambiente as Startups precisam estar prontas para se adaptar e, não menos importante, para adaptar sua estratégia jurídico-legal às exigências brasileiras, mesmo com poucos recursos disponíveis para cumprir essa missão.

De fato, a legislação existente ainda não está apta a acompanhar o dinamismo do ecossistema das startups. Diante disto é que se defende a criação de um marco legal para startups de modo a viabilizar o desenvolvimento e a maximização de resultados sustentáveis dessas empresas embrionárias de caráter inovador.

A construção desse marco legal ou regulatório já vem ocorrendo no Brasil por meio de leis esparsas a exemplo da declaração de direitos de liberdade econômica e a instituição do inova simples por meio da lei complementar 167/2019. Para além disso, há um movimento para criação de um marco legal específico para startups que englobará ambiente de negócios, questões trabalhistas, investimentos e compras públicas.

3 DECLARAÇÃO DE DIREITOS DE LIBERDADE ECONÔMICA (13.874/2019), INOVA SIMPLES E CRIAÇÃO DE UM MARCO LEGAL PARA STARTUPS

Conforme assinalado no tópico anterior as startups demandam uma regulação específica de modo a conseguir se desenvolver de maneira ágil e eficiente. A legislação deve, portanto, responder aos anseios sociais e, dentro do possível, adequar-se às novas realidades do ecossistema das startups que é dinâmico e, na maioria das vezes, relacionados a área de tecnologia. Diante disto, expõe Alan Moreira Lopes e Tarcisio Teixeira (2017, p. 8):

Diante da velocidade com que a tecnologia se desenvolve, é impossível normatizar determinado dispositivo de modo específico, sob pena de ser a lei ultrapassada rapidamente. Na esteira desse pensamento, os legisladores e operadores do direito, que contribuem com a discussão legal no contexto virtual, têm, primordialmente, priorizado a elaboração de dispositivos legais principiológicos, ou seja, textos que sejam a essência e os objetivos das tecnologias. Assim, ainda que se desenvolvam novos equipamentos, estes poderão ser protegidos e regidos legalmente pelos mesmos princípios em vigor

Para dar uma resposta aos novos empreendedores e criar incentivos para as empresas embrionárias no formato de startup foi criada a Medida provisória 881/2019, denominada de MP da Liberdade Econômica, depois convertida na lei 13.874/2019. A lei

teve como base a liberdade no exercício de atividades econômicas (art.1º, § 1º³) a boa-fé dos particulares (art.1º, § 2º⁴), a redução da intervenção do Estado no exercício das atividades econômicas (art. 2º, III) e o reconhecimento da vulnerabilidade do particular perante o Estado (art.2º, IV). O objetivo da lei é desburocratizar e simplificar os institutos para pequenos empreendedores de modo a incentivar o desenvolvimento econômico.

Apesar de não ser uma lei específica para startups, traz importantes contribuições para desburocratizar regramentos antes existentes, a exemplo de: (i) ausência de necessidade de autorização prévia para exercício de atividades econômicas de baixo risco, tais como licenças e alvarás, desde que a atividade seja exercida em propriedade privada própria ou de terceiros consensuais (art.3º, I); (ii) flexibilização de dias horários para exercício de atividades econômicas, sendo que as restrições devem ser justificadas e observar as normas para proteção a meio ambiente, o direito de vizinhança, os direitos trabalhistas e as regras de direito privado eventualmente existentes; (iii) possibilidade de implementação, teste e oferta de novos produtos e serviços quando as normas infralegais se tornarem desatualizadas por força de desenvolvimento tecnológico consolidado internacionalmente (art. 3º, VI); (iv) possibilidade de usar o meio digital para arquivar documentos de caráter tributário, trabalhista, ambiental e previdenciário (art.3º, X).

Como se pode perceber a lei 13.874/2019 viabilizou os trabalhos das startups desburocratizando regras antes existentes e facilitando assim a criação de produtos e serviços com custos mais baixos, fato que demonstra uma política pública de Estado para facilitar a inovação e, conseqüentemente apoiar o ecossistema de *Startups*. Apesar de não tratar da estruturação societária para startups a lei regularizou também a sociedade limitada individual alterando, assim, o art. 1052 do Código Civil, criando mais uma possibilidade para criação de empresa em estágio inicial.

Com o intuito de incentivar e flexibilizar as exigências para abertura e funcionamento das *Startups* foi criada a lei complementar 167/2019, que alterou a lei do Simples Nacional (LC 123/2006) e instituiu o Inova Simples para as startups, compreendidas pela lei como empresa de caráter inovador, incremental ou disruptivo com

³ O disposto nesta Lei será observado na aplicação e na interpretação do direito civil, empresarial, econômico, urbanístico e do trabalho nas relações jurídicas que se encontrem no seu âmbito de aplicação e na ordenação pública, inclusive sobre exercício das profissões, comércio, juntas comerciais, registros públicos, trânsito, transporte e proteção ao meio ambiente.

⁴ Interpretam-se em favor da liberdade econômica, da boa-fé e do respeito aos contratos, aos investimentos e à propriedade todas as normas de ordenação pública sobre atividades econômicas privadas.

o intuito de aperfeiçoar sistemas, métodos ou modelos de negócio, produção, de serviços e produtos, ou que criam algo novo.

Segundo a lei, as empresas que se autodeclararem startups, a partir dos critérios lá estabelecidos, podem aderir a um regime simplificado para abertura e fechamento, denominado Inova Simples. (art. 65-A da LC 167/2019)

O tratamento diferenciado previsto na lei simplifica o registro que será feito através do portal da Redesim (Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios) mediante a apresentação de informações básicas previstas § 4º do art. 65-A da LC 123/2006: (i) qualificação civil, domicílio e CPF; (ii) descrição do escopo da intenção empresarial inovadora e definição da razão social, que deverá conter obrigatoriamente a expressão “Inova Simples (I.S.)”; (iii) autodeclaração de que a empresa é de baixo risco e não produzirá poluição, barulho e aglomeração de tráfego de veículos; (iv) definição do local da sede, que poderá ser comercial, residencial ou de uso misto, admitindo-se a possibilidade de sua instalação em locais onde funcionam parques tecnológicos, instituições de ensino, empresas juniores, incubadoras, aceleradoras e espaços compartilhados de trabalho na forma de *coworking*; e (v) em caráter facultativo, a existência de apoio ou validação de instituto técnico, científico ou acadêmico, público ou privado, bem como de incubadoras, aceleradoras e instituições de ensino, nos parques tecnológicos e afins.

Após o preenchimento das informações será gerado automaticamente o número de CNPJ em código próprio de empresa Inova Simples. A empresa que aderir ao regime deve abrir conta bancária de pessoa jurídica para fins de captação e integralização de capital, ressaltando-se que o limite para comercialização experimental de produtos e serviços em um ano o do MEI que, atualmente é de R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais).

A Lei também criou a comunicação automática ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) do conteúdo inventivo do escopo da iniciativa empresarial, se houver, para fins de registro de marcas e patentes. O Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) disponibiliza o registro simplificado integrado ao portal da Redesim, permitindo que as startups mantenham suas ideias protegidas e devidamente registradas de forma ainda mais fácil e rápida.

Outro ponto relevante na lei é que se a startup não der certo a baixa da empresa poderá ser feita de forma automática através de formulário próprio no site da Redesim.

Em 24 de março de 2020 foi publicado a resolução 55/2020 do Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e

Negócios (CGSIM). A resolução teve como objetivo regulamentar o rito sumário para abertura, alteração e fechamento de empresas sob o regime do Inova Simples, que se dará de forma simplificada e automática, no Portal Redesim.

Segundo a resolução no momento de escolha do nome empresarial, o empreendedor terá duas alternativas: optar que este seja o número do CNPJ acompanhado do I.S. (Inova Simples), ou definir um nome empresarial, que somente será autorizado se não colidente com nenhum outro presente na Base Nacional Cadastral Única de Empresas (BNE).

Uma regulamentação importante da resolução CGSIM n.55/2020 foi a do art. 4º que descreve a natureza jurídica da empresa como “Empresa Simples de Inovação (Inova Simples), vendando-se a transformação de pessoa jurídica já existente em Empresas Simples de Inovação. Contudo, como o objetivo do modelo é permitir a validação de um negócio, caso ele seja viável, é possível converter uma empresa simples de inovação em empresário individual, EIRELI ou Sociedade Empresária.

Segundo a resolução na escolha do nome empresarial, a Empresa Simples de Inovação poderá optar por utilizar o número do CNPJ seguido do termo "Inova Simples (I.S.)", hipótese na qual o nome será gerado automaticamente ou incluir um nome empresarial que será verificado para fins de colidência por identidade na Base Nacional Cadastral Única de Empresas (BNE), hipótese na qual deverá ser preenchida declaração manifestando-se ciência de que o nome empresarial deverá ser alterado, se eventualmente for constatada semelhança entre marcas.

A medida representa um avanço para o ecossistema de startups no Brasil, mas a resolução só entrará em vigor depois de decorridos 240 (duzentos e quarenta) dias da data de sua publicação, ou seja, em meados de novembro de 2020.

Além dessas inovações legislativas e executivas vê-se a necessidade de criação de um marco legal para startups no Brasil a fim de criar um ambiente de maior confiança e competitividade com outros países, capaz de propiciar o desenvolvimento de novas startups.

A preocupação e o incentivo às empresas de inovação, por meio de regulamentações específicas, estão presente em vários países e podem ser utilizadas como modelos para a construção do marco legal no Brasil.

A Itália, por exemplo, possui várias políticas públicas de benefícios para o ecossistema de startups desde 2012. O decreto-lei 179/2012 implementa *Italian Startup Act*, (ISA) uma agenda digital italiana com o objetivo de promover a criação e o

crescimento de seu ecossistema de startups. O decreto-lei foi construído a partir de recomendações do relatório “*Restart, Itália!*”, elaborado pelo Ministério da Economia e do Desenvolvimento. O artigo 25 do decreto introduziu a definição legal de startup inovadora como uma sociedade de capital constituída há menos de 60 meses (5 anos), com sede na Itália ou em algum país da União Europeia com receita inferior a 5 milhões de euros, que não podem distribuir lucros ou estarem listadas no mercado aberto. Além disso, o decreto exige o preenchimento de, pelo menos, um dos três requisitos a seguir: (i) destinar pelo menos 15% de seus recursos para a área de pesquisa e desenvolvimento; (ii) 1/3 de colaboradores doutores ou doutorandos e/ou 2/3 de colaboradores com título de mestrado; e (iii) ser titular, depositária ou licenciada de uma patente; ou ser proprietária/autora de um software registrado. (REPÚBLICA ITALIANA, 2012)

O decreto criou vários incentivos para startups, simplificou o processo de abertura e fechamento de empresas, flexibilizou as relações trabalhistas, permitindo negociações diretas entre patrões e empregados e trouxe incentivos fiscais para quem investisse em startups.

O *ISA* contou com várias atualizações e melhorias ao longo dos anos, a exemplo do decreto-lei n.3 de 24 de janeiro de 2015, a lei 232 de 11 de dezembro de 2016 e a lei 145 de 30 de dezembro de 2018, que aperfeiçoaram, fortaleceram e expandiram os incentivos oferecidos às startups inovadoras.

Com base na experiência italiana está sendo discutido no âmbito dos poderes executivo e legislativo o Marco Legal das Startups. Para tanto foi formado subcomitê denominado “Ambiente Normativo de Startup” integrante do Comitê Ministerial para Transformação Digital, que foi formado por membros do Ministério da Economia, Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, outros órgãos públicos e a sociedade civil organizada. Os blocos de discussão, que representam os pilares das propostas normativas apresentadas para criação da regulamentação das startups englobam o ambiente de negócios, questões trabalhistas, investimentos e compras públicas.

O Marco Legal das Startups trabalha com seis projetos de lei e traz uma série de medidas para facilitar a criação de empresas de tecnologia, facilita a segurança jurídica aos investidores e cria novos modelos de remuneração e contratação de pessoas. Dentre os pontos de destaque no projeto está a criação de um novo modelo societário denominado sociedade anônima simplificada.

Embora a Sociedade Anônima seja o modelo societário mais recomendado para as startups porque protege o patrimônio do investidor e possui instrumentos de

governança que conferem transparência no uso do capital investido, muitas vezes não é a primeira opção do empreendedor, que acaba optando por alternativas societárias que limitam o seu crescimento em razão do elevado custo da manutenção de uma sociedade anônima no Brasil e do excesso de burocracia.

Diante deste cenário é que se pensou na criação da Sociedade Anônima Simplificada (SAS) com as seguintes características: a) Enquadramento facultado às sociedades anônimas que tenham receita bruta anual inferior a R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais); b) Aprovação de enquadramento por acionistas que representem, no mínimo, metade mais uma das ações com direito a voto; c) Adaptação do estatuto social indicando expressamente a adoção da configuração como SAS; d) Ser companhia aberta ou fechada, formada por um ou mais de um acionista, pessoas físicas ou jurídicas.

Uma questão relevante do marco regulatório é a possibilidade de as sociedades anônimas simplificadas aderirem ao simples nacional, medida que viabilizará que as empresas captem investimentos através de ações sem perder os benefícios fiscais tributários.

Não é o escopo do artigo tratar das especificidades da sociedade anônima simplificada, mas pode-se afirmar que esse modelo societário, se aprovado, soluciona grande parte das dificuldades existentes na natureza societário de uma SA, diminuindo os custos, viabilizando uma estruturação mais simples tornando mais atraente o negócio para os investidores.

Outro ponto de destaque é a impossibilidade de desconsideração da personalidade jurídica para investidores de empresas startups. Os investidores não responderão por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial.

No que tange ao aspecto trabalhista o marco legal estabelece a possibilidade de remuneração variável levando em consideração a eficiência e a produtividade da empresa, do empregado ou do time de empregados, ou outros objetivos e parâmetros que as partes vierem a acordar, incluindo a remuneração por plano de opção de compra de ações (*stock options*), com dedutibilidade dos tributos.

Além disso, o marco legal aprimora o ambiente de negócios das startups, garante segurança jurídica aos investidores, traz alíquotas diferenciadas de imposto de renda para os rendimentos em startups, concede incentivos fiscais para startups e confere um tratamento preferencial para startups em licitações a fim de estimular a competitividade no mercado.

Como se pode perceber o marco legal é um caminho necessário para a expansão das startups e a difusão do empreendedorismo inovador. Ademais, a regulação facilitará a relação investidor e startup, viabilizando o crescimento da empresa.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com exceção da 13.874/2019 e da LC 167/2019, que instituiu o INOVA SIMPLES, no Brasil as startups ainda não possuem regulamentações específicas, seguindo as mesmas burocracias, regimes societários, cargas tributárias de empresas convencionais. Esse formato tradicional não é adequado ao dinamismo e a flexibilidade que as startups exigem, fazendo com que seja urgente que o ordenamento jurídico brasileiro acompanhe os avanços desse empreendedorismo inovador sem criar obstáculos que impeçam a consolidação dessas empresas.

Por ser uma organização temporária que cria produtos e serviços inovadores de natureza incremental ou disruptiva, através de um modelo de negócios escalável e repetível, sob condições de extrema incerteza, a startup precisa de uma regulação jurídica específica a fim de viabilizar o crescimento e a consolidação da empresa com segurança jurídica para os investidores e proprietários.

Diante disso é que se defende a criação de uma estrutura regulatória ágil, estável e que dê suporte às startups em fase inicial, até mesmo por meio de regulações assimétricas, principalmente em temas como direito societário, propriedade intelectual, tributação, contratos de trabalho.

O marco legal deve abranger essas interfaces de modo a desburocratizar o ambiente de negócios da empresa, facilitar a segurança jurídica nos investimentos e recursos financeiros para os investidores, facilitar a participação das startups no processo de licitação para compras públicas, flexibilizar as relações trabalhistas.

Como ficou demonstrado uma das principais contribuições do marco legal é a criação da sociedade anônima simplificada que reduzirá os requisitos exigidos para constituição e funcionamento de sociedades anônimas atendendo assim os anseios dos pequenos e médios empreendedores, que conseguirão dar mais segurança jurídica para os investidores.

Diante de um contexto em que o desenvolvimento é cada vez mais pautado pelas inovações tecnológicas a criação de um ambiente regulatório moderno e eficiente para

essa modalidade de empresa é essencial. Por isso conclui-se que o marco legal para startups é um caminho necessário para o ecossistema de inovação.

REFERÊNCIAS

BERTONCINI, Rodrigo Junqueira. Resolução de Conflitos Societários: Retirada e Exclusão de Sócios. in: MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy (ORG). Startups: aspectos jurídicos relevantes. Lumen Juris: Rio de Janeiro, 2018

BLANK, Steve. **Holding a cat by the tail: Lessons from an Entrepreneurial Life.** K&S Ranch, 2014.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company.** K & S Ranch, 2012.

BRASIL, Lei Complementar no 167, de 24 de abril de 2019. Dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito (ESC) e altera a Lei no 9.613, de 3 de março de 1998 (Lei de Lavagem de Dinheiro), a Lei no 9.249, de 26 de dezembro de 1995, e a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006 (Lei do Simples Nacional), para regulamentar a ESC e instituir o Inova Simples. **Palácio do Planalto Presidência da República**, Brasília, DF, 24 abr. 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp167.htm

IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa). Governança Corporativa para Startups & Scale-ups. São Paulo, IBGC, 2019 (série IBGC Segmentos).

FALCÃO, João Pontal de Arruda. **O Direito Brasileiro rege, mas desconhece as Startups.** In: LEAL, Fernando; MENDONÇA, José Vicente Santos (organizadores). Transformações do Direito Administrativo: consequencialismo e estratégias regulatórias. Rio de Janeiro: Escola de Direito do Rio de Janeiro da Fundação Getúlio Vargas, 2016. 1 ed.. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18009/Transforma%c3%a7%cc3%b5es%20do%20Direito%20Administrativo.pdf?sequence=4&isAllowed=y>. Acesso em 10 abr 2020

FALCÃO, João Pontual de Arruda. Uma visão 360° do direito brasileiro aplicável às Startups. In: JÚDICE, Lucas Pimenta (Coord). Direito das Startups. Vol. II. Curitiba: Juruá, 2017.

FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontanele; FONSECA, Victor Cabral. Direito das startups. São Paulo: Saraiva Educação, 2018

GIOIELLI, Sabrina Patrocínio Ozawa. **Os Gestores de Private Equity e Venture Capital Influenciam a Governança Corporativa das Investidas?** .Rio de Janeiro, RJ. ANBIMA, 2013

LOPES, Alan Moreira; TEIXEIRA, Tarcisio. Direito no empreendedorismo, Entrepreneurship law. In: _____. Startups e inovação: direito no empreendedorismo (entrepreneurship law). Barueri, SP: Manole, 2017

OIOLI, Erik Frederico. Por que um “direito para startups”? In: OIOLI, Erik Frederico (coord.). Manual de Direito para Startups. São Paulo: Thomson Reuters, 2019.

REIS, Edgar Vidigal de Andrade. **Startups: análises de estruturas societárias e de investimento no Brasil.** São Paulo: Almedina, 2018, p. 22

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

RIES, Eric. **The Startup Way. How Modern Companies Use Entrepreneurial Management to Transform Culture and Drive Long-Term Growth-Currency.** United states. Penguin Random House LLC, New York. 2017.

REPÚBLICA ITALIANA. **Decreto-Legge 18 ottobre 2012, n. 179.** Disponível em: <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:2012-10-18;179!vig=>. Acesso em 30 abr 2020.

SANTOS, Iara Rodrigues dos. **O lado jurídico das startups: empreendedorismo, inovação e responsabilidade social.** Juiz de Fora. UFJF, 2016.

SOUZA, Pedro Henrique Menezes de. **Startups e seu controle societário.** Juiz de Fora: UFJF, 2014.

STARTUPS: investidores-anjo brasileiros investiram R\$ 984 milhões em 2017. Revista Pequenas Empresas e grandes Negócios Publicado em 22 de Agosto de 2018. Disponível em: < <https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2018/08/startups-investidores-anjo-brasileiros-investiram-r-984-milhoes-em-2017.html> > Acesso em 11 maio 2019

THIEL, Peter. **De zero a um: o que aprender sobre empreendedorismo com o vale do silício.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2014. Tradução Ivo Korytowski

VIERA, Lucas Bezerra. **Direito para startups: manual jurídico para empreendedores.** Edição do Autor, 2017

ZWILLING, Martin. **10 tips for building the most scalable startup.** Forbes, New York, 06 sep. 2013. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/09/06/10-tips-for-building-the-most-scalable-startup/#1a29082e5f28>. Acesso em: 26 abr 2020.