

## **A governança corporativa das startups como nova modalidade empresarial no ambiente digital**

### **Corporate governance of startups as a new business modality in the digital environment**

**Adriano Rogério Goedert<sup>1</sup>, Eduardo Novacki, Paulo Roberto Incott Junior, Martinho Martins Botelho**

#### **RESUMO**

A humanidade vive uma revolução no seio da sociedade, a sua evolução do conhecimento e da informação se dá de maneira volumosa, na qual ciência e tecnologia se tornaram aspectos chave para o desenvolvimento econômico. Na medida que se expande ainda mais a economia e a sociedade, os governos serão ainda mais ativos, como por exemplo os legisladores. A startup, caracterizada como novo modelo de negócio, a sua conceituação é um dos temas mais que gera debates no ecossistema de inovação, pois é um organismo inédito que tem características próprias - e merece estudos específicos, aprofundados e amplos. Bem como, análise das normas legais já existentes e, conseqüentemente, naturalmente o legislador poderia ter garantido mais segurança jurídica aos investidores e mais oportunidades de desenvolvimento para as startups. Logo, as críticas visam oportunizar novos horizontes para diminuir as dificuldades encontradas pelos fundadores das startups no Brasil. A forma com a qual os governos responderão no futuro a esses desafios apresentados impactará a liberdade de atuação, contratações e negociações.

**Palavras-chave:** startup, digital, negócios, empreendedorismo, governança.

#### **ABSTRACT**

Humanity is experiencing a revolution within society, its evolution of knowledge and information is voluminous, in which science and technology have become key aspects of economic development. As the economy and society expand further, governments will be even more active, such as legislators. The startup, characterized as a new business model, its conceptualization is one of the themes that generates more debates in the innovation ecosystem, because it is an unprecedented organism that has its own characteristics - and deserves specific, deep and wide studies. As well as, analysis of the already existing legal norms and, consequently, naturally, the legislator could have guaranteed more legal security for investors and more development opportunities for startups. Therefore, the criticism aims to provide new horizons to reduce the difficulties encountered by the founders of startups in Brazil. The way in which governments will respond in the future to these challenges will impact the freedom of action, contracting, and negotiations.

**Keywords:** startup, digital, business, entrepreneurship, governance.

<sup>1</sup> Graduando em Direito pelo Centro Universitário Santa Cruz de Curitiba (UNISANTACRUZ).  
E-mail: [raphaelactds@outlook.com](mailto:raphaelactds@outlook.com)

## 1 INTRODUÇÃO

A presente humanidade vive uma revolução de proporções comparáveis às da Revolução Industrial, há quem diga que se vive a quarta revolução industrial. De qualquer forma, uma revolução não acontece sem princípios fortes e sem aceitar as transições necessárias para que uma nova realidade se estabeleça. Tem-se por nova sociedade a evolução do conhecimento e da informação, na qual ciência e tecnologia são aspectos chave para o desenvolvimento econômico.

As *startups* são uma nova forma de organização a ser estudada. A história apresenta uma particularidade por cada uma, mas há um caminho que se repete. São modalidades de negócios, ou como alguns autores chamam, empresas, inovadoras, emergentes, de crescimento escalável.

No entanto, para regulamentar essa negociação é utilizado outras modalidades de negócio, como, por exemplo, investidores-anjo, crowdfunding de investimento, fundo de sede capital, fundo de venture capital e fundo de private equity. Diante deste cenário, existe uma desordem entre a *startup* ser uma empresa, uma modalidade de negócio ou um estágio de projeto dentro de uma empresa. Assim, entende-se necessário um ecossistema de *startup* mais consciente dos seus desafios.

Em 2021, surgiu a Lei complementar 182 norteando, de forma escassa, a atuação das *startups* no Brasil. Inclusive, a referida lei aponta iniciativas governamentais de incentivo para fomentar o ambiente de negócios e a oferta de capital para financiamento de inovação.

Desta forma, há uma necessidade de estudo jurídico a respeito da atuação das *startups* e sua estrutura a fim de conter confusões oriundas das negociações realizadas, de modo a evitar que questões legais provoquem perda ou diminuição do valor da empresa, restrição quanto a sua operação no mercado e/ou paralise as suas inovações.

Para o presente trabalho foi utilizado o método de heterointegração sendo a técnica pela qual a ordem jurídica se completa, lançando mão de fontes diversas da norma legal, como costumes e a realidade do contexto. Não para fins de enfrentar a norma já existente, mas sim para completá-la.

## 2 TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, A SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO

### 2.1 ERA DIGITAL, PÓS INDUSTRIAL, DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO

Estamos na Era do conhecimento, que traz consigo a ideia de impulsionar a produtividade e o crescimento econômico. Com a ascensão de softwares, mudaram os meios de produção, multiplicação e valor em sociedade. A nova sociedade que se delinea é a do conhecimento e informação, onde ciência e tecnologia são aspectos chaves para o desenvolvimento econômico. Assim, Walter Longo define essa Nova Era, como “Idade Mídia”:

A revolução provocada pela Idade Mídia estabelece uma nova Era, consolida uma civilização completamente original [...] Esse fato implica a adoção de novos comportamentos para lidar com as demandas estabelecidas ao longo do caminho. (2019, p. 311)

Enquanto as aeronaves e os automóveis levaram mais de 60 anos para alcançar os 50 milhões de usuários, a internet levou apenas 07 anos carregando um componente interessante: o acesso a conteúdos em geral. Sendo uma das últimas invenções completamente disruptivas pela qual o mundo passou.

Com esse avanço, permitiu que a tecnologia trouxesse transformações que democratizam produtos, serviços e alteram a percepção do que é liberdade. Assim, entende Pellini (2019, p. 57), "os caminhos oferecidos pelas inovações tecnológicas são imprevisíveis, inimagináveis e têm como foco o indivíduo livre e empoderado.”.

A origem das *startups* fica mais evidente no período pós segunda guerra mundial, quando o governo norte-americano encerra o financiamento direto às pesquisas e inovações nas universidades e centros de experiências no país. Sendo necessária a ciência e a tecnologia se reinventarem em busca de novos modelos de financiamento. E assim, as *startups* estão auxiliando na forma atual de como se relaciona com o dinheiro.

Desta forma Kepler define esse momento como “nova economia”, uma mudança social, de pessoas para pessoas. Assim Kepler argumenta sobre:

devemos colocar, de agora em diante, a tecnologia e a inovação a serviço da criação de uma nova consciência em escala, capaz de pôr em prática novos modelos de negócio, novos modos de trabalho, novos modelos operacionais, novos modelos de distribuição, novos modos de produção, novas redes, novas cadeias de valor, novas formas de entender o que é resultado, novas formas de cobrar e novas formas de se relacionar. (Kepler, 2021, p.33)

Na era do conhecimento, a informação é valiosa e o objetivo é coletar cada vez mais dados. O valor capturado por *startups* e serviços digitais está nos dados produzidos por seus clientes e usuários. A privacidade deve ser incorporada de maneira holística, integrativa e criativa, sendo necessário abordar um sistema com avaliações detalhadas, documentando os riscos para mitigá-los. Desta forma, toda *startup* deve adotar medidas de segurança da informação para proteção de dados pessoais e ter uma política voltada à mitigação de riscos.

Schumpeter (2005), em sua categoria teórica conhecida como "destruição criativa", foi pioneiro ao considerar as inovações tecnológicas como motor evolutivo do desenvolvimento. Segundo ele, a razão para que a economia saia de um estado de equilíbrio e que altere as suas condições é necessário a introdução de um novo bem no mercado, a descoberta de um novo método de produção ou de comercialização de mercadorias. Ele apresenta o conceito de "ato empreendedor", que corresponde a introdução de uma inovação no sistema econômico.

As inovações vêm de todos os lugares e não é possível ignorar nem resistir a ideias que se provam disruptivas, como as *startups*. Quando uma tecnologia chega no segmento de atuação de um setor, não há outra saída a não ser mergulhar na inovação e se adaptar. Dessa forma, Newton (2022, p. 08) define que a transformação digital não tem a ver com tecnologia, mas corresponde a um conjunto de mudanças com estratégias e novas maneiras de aumentar a produtividade e competitividade do mercado.

## 2.2 TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E O MERCADO COMPETITIVO

Inicialmente a empresa deve saber identificar e analisar em que estrutura de mercado está inserida, assim há uma necessidade de estudo do mercado e sua concorrência. Tradicionalmente, entende-se que há uma competição vertical e horizontal. No entanto, com a transformação digital, há o surgimento de um mundo de fronteiras setoriais fluidas. Assim entende Rogers:

Hoje, estamos caminhando para um mundo de fronteiras setoriais fluidas, em que nossos maiores desafiantes podem ser concorrentes assimétricos - empresas estranhas ao setor, em nada parecida com a nossa, mas que oferecem aos nossos clientes valores concorrentes. (Rogers, 2021, p. 21)

O resultado dessa mudança no mercado da concorrência é o grande deslocamento, uma vez que, antes era determinado e certo o mercado em que iria competir, agora torna-se mais extenso a sua análise (e por vezes difícil) da localização dentro do mercado. Afirma David Rogers, (2017, p.386) que em meio a constante mudança digital nenhum negócio pode progredir durante muito tempo ofertando o mesmo produto. Sendo assim, necessário uma expansão na análise do mercado em que a empresa tem a pretensão de entrar, pois atualmente é difícil a empresa conseguir traçar as fronteiras de um negócio, a competência não respeita mais as fronteiras tradicionais.

No passado era possível planejar um produto e/ou serviço nos mínimos detalhes, mas sua aprovação se daria após muito tempo. O que já não acontece hoje, a perspectiva atual é quanto antes colocar o produto no mercado e evoluir melhor será para a empresa, os ajustes vão sendo regulados conforme o *feedback* dos clientes. Discorre sobre Luis Lobão:

O modelo monolítico tradicional, em que as empresas entregavam produtos e serviços para clientes passivos, não existe mais: o consumidor deseja participar, ser ouvido e até mesmo criar junto com as marcas. Para prosperar, as empresas precisam assumir que não possuem mais as respostas. É preciso descobrir todo dia quais são os novos caminhos. (2020, pg. 05)

A transformação digital não se dará simplesmente adicionando uma nova tecnologia a um processo já existente, significa uma transformação do modelo de negócio e, conseqüentemente, do seu setor. Compreende Carlos Zilli (2020, p. 95) “transformar-se digitalmente significa rever sua estratégia e adotar novas maneiras de pensar, significa melhorar radicalmente a performance do seu negócio e trazer novas formas de receita”.

Portanto, as empresas estão passando por um processo de mutação o qual está atingindo diretamente sua maturidade para entender o impacto das tecnologias digitais sobre a sobrevivência e a competitividade dos seus negócios.

### 2.3 A TECNOLOGIA COMO MEIO E NÃO COMO FIM

Todo o impacto da mudança tecnológica e uma jornada para adotar e implantar tecnologias e modelos de negócios que resultam em melhorias de forma quantificável ao desempenho da empresa. O foco de toda repercussão da transformação digital não é atingir a mudança em si, mas que seja o meio pelo qual a empresa irá evoluir de forma rápida e eficiente.

A simples adoção de novas tecnologias modernas não é suficiente, pois a transformação tem muito mais a ver com estratégias e novas formas de pensar e agir. Assim entende Newton (2022, p. 08) que a implementação da transformação digital contempla ações que promovam também mudança de mentes, de pessoas, de estrutura, de penetração no mercado. Ou seja, requer uma reinterpretação do atual cenário do mundo dos negócios.

Para dominar a competição na era digital, os negócios precisam aprender a enfrentar desafios, por exemplo: usar a tecnologia como o meio para a evolução da empresa. Destarte Medke:

Se antes as empresas estavam voltadas para o produto/serviço, hoje elas precisam estar focadas totalmente nos clientes, pois assim o seu produto/serviço terá qualidade e valor percebido para quem de fato é o maior interessado. (2020, pg. 08)

Assim, uma empresa que caminha para a transformação digital é um empreendimento em movimento, o qual compreende alguns estágios de mudança como a governança, o modelo de pensamento, investimento e experiência do cliente. Por exemplo: o Facebook utiliza-se da sua plataforma para captar através das câmeras as expressões dos seus usuários, a partir das postagens realizadas na plataformas consegue compreender o que seus usuários querem, pelas curtidas em postagens analisam a preferência de cada um por determinado produto ou serviço. Ou seja, através da plataforma digital captam as preferências dos usuários para que possam oferecer mercadorias da escolha que o consumidor tem naquele momento.

O Facebook não utilizou-se da transformação digital apenas para se tornar uma plataforma digital, mas como um meio de ampliar o que poderia ser fornecido ao usuário, para atingir esse objetivo precisou alterar alguns segmentos internos e utilizar a tecnologia ao seu favor. Entende Water (2019, p. 71-73) que as ferramentas digitais impactam diretamente nas estratégias dos negócios, as corporações podem aprimorar seus processos de análise, aprofundar o entendimento da relação cliente x marca e personalizar suas atividades, por exemplo.

Desta forma, em algum estágio de desenvolvimento a empresa irá se deparar com as novas tecnologias, como a Big Data, Internet das coisas e Inteligência Artificial, por exemplo. A necessidade de usar a tecnologia como meio está evidente, não existe fórmula certa e taxativa para que ocorra a transformação digital, entendê-las é essencial

para a empresa se manter ativa, não se trata apenas de adoção de novas tecnologias, mas está atrelada a pessoas e a seus processos.

Sendo assim, as organizações empresariais terão de implementar uma nova cultura empresarial, se modelar as inovações tecnológicas trazidas, ainda mais aquelas que têm interesse em atuar no ambiente das *startups*.

### 3 AS STARTUPS BRASILEIRAS

#### 3.1 UMA NOÇÃO E IDENTIFICAÇÃO DAS STARTUPS NA SEARA BRASILEIRA

Definir *startup* é um grande desafio, alguns autores entendem que são uma empresa em fase inicial que possui um projeto inicial de caráter inovador, tecnológico e com uma perspectiva de crescimento grande, assim entende Reis:

As startups são fundadas com o objetivo de alcançar um rápido crescimento para, em poucos anos, atingir atratividade suficiente para serem vendidas múltiplas vezes superior a o investimento realizado. (REIS, Edgar Vidigal de Andrade, 2018).

Enquanto outros autores entendem ser uma empresa inovadora com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Os modelos de negócio das *startups* costumam ser inovadores e estarem diretamente ligados à tecnologia, mas não são necessariamente somente empresas de internet. No entanto, são mais frequentes na internet por estarem diretamente ligadas a ideias de tecnologia.

Essa distinção gerou grande debate no Congresso, a Lei Complementar 182 (conhecida também, como Marco Legal das Startups - MLS), optou pelo caminho do meio, em seu artigo 4 definiu de forma equilibrada, no qual, alia critérios objetivos e mensuráveis a possibilidades de que o próprio empresário declare o caráter inovador do seu negócio.

Nas palavras de João Falcão, (2021, pg. 763), é uma organização de iniciativa privada que embarca numa jornada a partir de diferencial competitivo, baseada em conhecimento e inovação, em busca do crescimento escalável, exponencial e de altíssimo risco.

Empresa ou modalidade de negócio, o certo é que trata-se de um fenômeno econômico que cria soluções inovadoras, não se limitando apenas a negócios digitais, possuindo diferencial competitivo intensivo em conhecimento e pede uma estratégia agressiva de crescimento em um dado mercado promissor. Assim, disserta João Falcão:

Quando o assunto é startup, escalar é uma palavra-chave. A empresa deve ser capaz de escalar sua tecnologia inovadora, seu modelo de negócio, suas ações de comunicação e marketing, seu serviço de atendimento ao cliente, suas receitas e estratégias jurídicas. A startup como um todo deve escalar. (2021, pg 658)

Não existe uma modelagem jurídica específica que, por si só, atenda as características essenciais de uma empresa *startup* e, portanto, possa ser utilizada para defini-la. Dessa maneira, estar constituída como "sociedade limitada" ou "sociedade anônima", por si só, não basta para definir se uma empresa é uma *startup* ou não (Falcão, 2021, p. 787). O modo de cumprir com suas obrigações tributárias, seja como "lucro presumido", "lucro real" ou "simples nacional", também não a define.

A *startup* simboliza a quebra do paradigma industrial. Faz-se necessário compreender o seu significado em toda profundidade, a dificuldade é saber e delimitar o que é ou não uma *startup*, o que faz ou não parte da jornada.

### 3.2 EMPRESA E *STARTUP* NO MESMO AMBIENTE

O Código Civil de 2015 definiu apenas quem é o empresário, deixando em aberto uma definição legal para a empresa. Sendo assim, é usual ouvir que a empresa X desenvolve o comércio de vestuário, por exemplo, e a empresa Y contratou dez empregados. Ou seja, definição de empresa sendo concebida como sinônimo de pessoa física ou jurídica.

No entanto, empresa não é determinada pessoa que desenvolve atividade econômica, mas sim uma atividade econômica desenvolvida de forma organizada e profissional.

A empresa tem um ciclo de vida, ela nasce com a constituição da sociedade, adquirindo sua personalidade jurídica e passa ser sujeita de direito e deveres. Eventualmente pode ocorrer sua dissolução total, logo, entende-se a sua morte.



As formas de organização empresarial são quase sempre rígidas. No Brasil, em geral, as empresas são familiares, buscam a perpetuação do poder e não conseguem se movimentar com facilidade. Desta forma pontua Kepler:

Note que o cenário é altamente favorável para um tipo interessante deles: startups ou pequenas empresas. E que, diferente das grandes corporações que, por conta do tamanho, não conseguem se movimentar com tanta facilidade, as pequenas empresas são mais ágeis e podem apresentar crescimento acima da média. (2021, p. 66)

As características específicas das *startups* não definem a empresa clássica, logo nota-se uma particularidade quanto a operação delas no mercado. Desta maneira, de longe parece uma empresa ordinária, de perto entende-se que pode ser considerada uma empresa visto suas características e particularidades. Por exemplo: a cooperação competitiva (busca de melhoria na governança da cadeia produtiva e de aumento da competitividade dos negócios envolvidos) passou a ser vista como um mecanismo que oferece oportunidades para *startups* de base tecnológica ampliarem as conexões que estimulam aprendizagem e inovação.

Dado a complexidade dos temas societários, entende-se viável a operacionalização da *startup* como uma modalidade empresarial, já praticada no mercado, mas que se apodera dos requisitos, estruturas e constituição das demais modalidades empresariais (em especial, as societárias). O que causa uma grande confusão quando há necessidade de resolver algum conflito.

Falta-nos uma modalidade de organização mais condizente com a flexibilidade das empresas intensivas em conhecimento. De uma forma ou de outra, são comparadas a empresas de grandes portes, como se fossem organismos similares, uma versão em menor escala. Nas palavras de João Falcão:

Uma startup não é uma versão menor de empresas de grande porte. Uma diferença fundamental é que, enquanto a empresa estabelecida executa um modelo de negócio, a startup, na verdade, busca um modelo, por meio de método de tentativa e erro. (2020, p. 225).

As *startups* são diferentes e muda completamente a lógica de empresa no sistema brasileiro. Elas estão concentradas em torno de grupos de pesquisa e inovação. Assim, quando falamos das relações regidas e cuidadas pelo direito, são detentoras de um ciclo de vida jurídico, não diferente acontece com as *startups*.

### 3.3 CICLO DE VIDA JURÍDICO DE UMA *STARTUP*

É comum falar em escalar negócios, tecnologia, modelo de negócio, comunicação, marketing e vendas. Mas como escalar a vida jurídica de uma *startup*? As *startups* crescem num ambiente de extrema incerteza e se deparam com desafios legais que dificultam e até, por vezes, inviabilizam suas atividades.

Há como gerir de forma eficiente as questões jurídicas que norteiam as *startups* mas não há um caminho delimitado, determinado e definido. Por isso, torna-se comum as *startups* utilizarem estratégias moldadas para atender às suas necessidades.

A gestão jurídica de uma *startup* é completamente diferente de uma empresa de médio e grande porte, pois são negócios criados para ter um ciclo de vida curto, sendo que, após esse período e em caso de sucesso, atingiram o patamar de empresas consolidadas.

O planejamento e a gestão das empresas *startups* devem prever o começo, o meio e, se for o caso, o fim, isso é, o encerramento das suas operações. Há fases bem características na evolução de uma *startup*: descoberta, validação, eficiência e escala. Não é regra a ser seguida por todas, mas existe uma certa ordem nos passos.

No entanto, sua origem se dá com a formalização, após os estágios de idealização do projeto e sua iniciativa para a saída do papel. E então, neste momento que tem início formalmente o ciclo de vida jurídico da *startup* (definição das estruturas societárias mais adequadas para essa formalização). Afirma Reis:

Mesmo quando o empreendedor começa a dedicar-se mais ativamente à materialização da sua *startup*, não é incomum que ele prefira esperar mais um pouco até constituir legalmente o seu negócio. Essa espera muitas vezes e para reduzir custos, outras por equivocadamente o empreendedor não investir tempo em analisar algo tão fundamental para lhe trazer segurança jurídica, e em alguns casos por não ter definido ainda qual a estrutura mais adequada. (2018, pg. 308)

Neste começo os fundadores dedicam suas melhores energias a promover a atividade-fim da empresa. Desde sua concepção é importante todos os compromissos, direitos e obrigações da *startup* estarem formalizados por escritos, datados, assinados e firmados.

A *startup* deve estar preparada para conversas com investidores em qualquer etapa do seu ciclo de vida. Porém, o próximo estágio é recorrer a investimentos, caso o

empreendedor não possua recursos financeiros próprios para sustentar integralmente o período em que a *startup* ainda não terá retornos financeiros. Quando a oportunidade surgir a *startup* precisa estar pronta para cumprir, sem grandes esforços, a sua segurança jurídica. Assim afirma Lima:

Enquanto está todo mundo feliz e motivado, ninguém acha que seja necessário documentar nada, esse é um grande erro. Os altos e baixos de uma startup são um desafio emocional mesmo para os mais equilibrados. (2020, p. 36)

No entanto, a confecção dos documentos necessários não acontece devido aos altos custos e falta de égide jurídico, o que causa uma lacuna na segurança jurídica da *startup*. Assim, os contratos são deixados de ser formalizados; registro deixados de ser levados ao cartório; impostos são negligenciados; funcionários são contratados como se fossem prestadores de serviço.

No ciclo de vida jurídica da *startup* existem algumas dimensões que faz parte da sua gestão e organização jurídica, por exemplo: o zelo ao fazer o gerenciamento da categoria social escolhida, de acordo com a fase em que se encontra a empresa, a complexidade jurídica pode aumentar; o financeiro, um dos principais pilares de existem da *startup*, sua captação de recursos e a gestão posterior, há inúmeras obrigações legais atreladas aos aspecto financeiros.

Assim, o ciclo de vida jurídico da *startup* se encerra quando ela atinge o seu sucesso (fase em que está pronta para ser vendida) ou, infelizmente, é necessário fazer seu encerramento. Vale ressaltar, várias *startups* são fechadas devido aos problemas atrelados a documentação jurídica e/ou financeira.

### 3.4 O MARCO LEGAL DAS *STARTUPS* - LEI COMPLEMENTAR 182 DE 2021

A iniciativa de construir um Marco Legal das *startups* é considerada um avanço legislativo, especialmente por ter como objetivo o apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo inovador e alavancar o ecossistema de *startups* no Brasil (OLIVEIRA, 2022, pg. 14). Além de ser relevante para retomada de uma economia pós pandemia com a possibilidade de geração de empregos, atração de investimentos e, conseqüentemente, promover melhorias no ambiente de negócios.

Assim, o Marco Legal das *Startups* (MLS) visa solucionar alguns problemas que eram enfrentados, como, por exemplo, o processo de abertura o qual com a referida lei é

esperado que seja mais rápido. Outro ponto a ser considerado, a referida lei traz uma definição para as *startups*, mas de maneira vaga, deixando a disposição para futuras legislações aprofundar e conceituar esse tipo de organizações empresariais. Assim afirma Tomás Neiva:

Definir ‘startup’ para fins de políticas públicas é um grande desafio, e como era de se esperar, gerou debates acalorados no âmbito das audiências ocorridas no Congresso. [...] De todo modo, a boa definição dada pelo MLS as startups - embora pouco utilizada pela própria lei - fica a disposição para futuras iniciativas legislativas e regulatórias destinadas a fomentar, especificamente, esse tipo de organizações empresariais, tão importantes para promover a inovação no setor produtivo. (2021, p.22)

Para ser enquadrada como *startup*, em seu artigo 4, a referida lei amparou-se em conceitos consagrados em normas já existentes "organizações empresariais ou societárias". Estabelecendo, também, um critério temporal para o seu enquadramento “nascentes ou em operação recente” com prazo de até dez anos de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). Essa delimitação faz referência ao “Inova Simples”, regime previsto na Lei Complementar 123, 65-A, o qual é um regime especial criado para incentivar as organizações empresariais inovadoras, por meio da utilização de um rito sumário para a abertura, alteração e fechamento de empresas.

Ainda, o MLS regula sobre os aportes de investimentos com a intenção de afastar a possibilidade de interpretação de que o investidor é equiparável ao sócio da *startup*. Essa preocupação tem fundamento no princípio da separação patrimonial e limitação da responsabilidade, no qual, sustenta que o patrimônio da empresa é diferente do patrimônio pessoal do sócio (OLIVEIRA, 2022, pg. 19).

Nesse sentido, há quem sustente que o principal objetivo do legislador foi positivar instrumentos de investimento que, embora amplamente utilizados pelo mercado, não se encontram expressamente previstos na legislação (MORETTI; OLIVEIRA, 2020, pg. 113). Em seu art. 5, inciso VII, encontra-se um rol exemplificativo deixando claro que poderá haver outras formas de investimentos, desde que não integre o capital social da empresa.

Em todo processo legislativo é natural que algumas matérias previstas inicialmente sejam objeto de alterações posteriormente. Mesmo com a lei que estabelece o Marco Legal das Startups, algumas demandas ficaram de fora e são necessárias de

análise posteriormente pelo legislativo, para uma melhor regulação desse nicho do mercado.

## **4 A GOVERNANÇA DA *STARTUP* COMO NOVA MODALIDADE EMPRESARIAL**

### **4.1 A GESTÃO DE NEGOCIAÇÕES DA *STARTUP*, UM FEIXE DE CONTRATOS COMPLEXOS, IMPERFEITOS E RELACIONAIS**

As relações contratuais são a essência de qualquer empresa - e não é diferente das *startups*. Elaborar, compreender, negociar, preencher, pagar, confirmar e superar cláusulas contratuais é um esforço considerável na vida das *startups*. Assim posiciona-se João Falcão:

Os contratos representam a expressão das trocas voluntárias e são a principal forma de construção de riqueza do universo das *startups*; está em sua essência definir os limites à atuação e a responsabilidade da *startup*. E é impressionante ver o nível de complexidade que esse feixe de contratos pode atingir numa empresa *startup*. (2020, s/p)

O contrato é o representante mais marcante do negócio jurídico, com poder de constituir, modificar ou extinguir a relação jurídica. Além de ser em essência o estatuto jurídico de uma operação econômica.

Assim, para as negociações que envolvem o ciclo de vida da *startup* é preciso fazer contrato para tudo (compromissos, direitos e obrigações). É melhor que estejam explícitos por escritos e assinados, sendo realizados de fácil entendimento para as partes envolvidas nas negociações que os contratos representam.

Os custos de transação envolvida na negociação e celebração dos contratos devem ser levados em consideração no seu ciclo de vida jurídico, assim estrutura a operação da empresa de forma que considera o pior cenário ao negociar para evitar crises, ainda que algumas não sejam previsíveis como pandemia e desastres naturais.

Desta forma, uma *startup* precisa provar sua segurança jurídica nos processos necessários para seu desenvolvimento e maturidade. Assim entende Falcão (2020, s/p) "ter segurança jurídica evita que a *startup* diminua ou perca seu valor. Uma *startup* juridicamente bem administrada estará mais preparada para enfrentar as questões difíceis que surgem ao longo do caminho.". Logo, por exemplo, acordos de confidencialidade,

carta de intenções e/ou memorando de entendimentos podem ser instrumentos contratuais que tragam amparo para as negociações realizadas.

Dito isso, uma das fases em que é essencial a apresentação de uma planejamento jurídico é na obtenção de investimentos (também uma das etapas que causa confusão, contratos confusos e obscuros). Nesta etapa, a *startup* se apodera de modalidades contratuais utilizadas no mercado para regular o interesse do novo investidor em realizar o investimento.

O novo investidor tem o interesse financeiro mas não na gestão, enquanto o fundador compactua do mesmo foco. A confusão gerada nessa negociação é o investidor no contrato ser caracterizado como sócio, mas não tem prerrogativas sociais, sendo vetado algumas particularidades que seriam essenciais para a categorização de "sócio" no modelo de negócio desenvolvido. Sem contar que, dependendo do valor aportado, o novo investidor, à luz da lei, pode ser considerado como sócio majoritário da startup e tendo uma ingerência muito grande (como ser responsabilizado pelas dívidas, má administração, poderá ser alvo da desconsideração da personalidade jurídica), algo que nem ele nem os fundadores desejam.

Esse é um ponto negligenciado por diversos fundadores de *startups*, poucos se preocupam em discutir durante a negociação quais os direitos do investidor (direito de voto, de veto, de participação, acesso à informação e etc) e os termos do investimento. Resultando, logicamente, em um conflito posterior entre o investidor e o fundador, por exemplo, se utilizado um contrato de mútuo, o investidor posteriormente poderá cobrar a conversão em participação e o valor aportado inicialmente. Assim entende Lima:

A consequência dessa falta de atenção aos detalhes pode acabar se refletindo negativamente no dia a dia, onde para fazer a compra ou contratação, por exemplo, o empreendedor precisa ter autorização do investidor, amarrando completamente a operação e poder de decisão dos fundadores. (2020, p. 56)

Um dos mecanismos adotados no Brasil foi a criação da Lei Complementar 155 de 2016, conhecida também como Lei do Investimento-Anjo. Afirma Kepler (2018, pg. 75) que a referida lei define, em seus artigos 61A a 61D, uma forma de estrutura de investimento para a nova modalidade de aporte de capital que pretende resolver uma das principais barreiras para o crescimento de investimentos em startups no Brasil: a falta de segurança jurídica.

Assim, na prática, quando enquadrada no Simples a startup poderá utilizar-se do meio de investidor-anjo para receber aportes financeiros para alavancar o estágio em que se encontra. Esse investimento, pela lei, não será caracterizado como receita tributável (diferente do que acontece caso a startup opte por outra modalidade contratual que o investidor irá entrar).

A lei trouxe outras características particulares também, como: assegura que o investidor é obrigado a permanecer e manter o capital investido por no mínimo dois anos, mas em contrapartida a manutenção do aporte realizado será de no máximo sete anos, uma vantagem ao investidor. Permitindo, então, um alinhamento de interesses entre as partes.

De qualquer forma, para se valer dos benefícios e prerrogativas que a referida lei disponibiliza, devem as partes celebrar um contrato tipificado (contrato de participação). No entanto, se quiserem optar por outra espécie contratual, não será ilícito, uma vez que, os particulares podem livremente escolher entre os diversos tipos contratuais existentes, assim como podem, optar por qualquer tipo contratual não pertencentes aos já tipificados, desde que respeitados os limites estabelecidos pelo ordenamento jurídico.

#### 4.2 A NECESSIDADE DE MUDANÇA DA CULTURA EMPRESARIAL

Apesar do avanço legislativo com a Lei de investidor-anjo, Lei de proteção de dados, Marco legal da internet e Marco Legal das startups (esta última foi dividida em quatro frentes: ambientes de negócios, investimentos, relações trabalhistas e empresas públicas) com a tentativa de conceituação sobre startup a fim de diminuir a subjetividade no momento de avaliar se uma empresa pode se encaixar no conceito de startup ou não (OLIVEIRA, 2022, pg. 15).

Somente discorrer que para se enquadrar na startup, qualquer empresa precisa ser reconhecida como inovadora ou ter produtos inovadores, faz com que persista, ainda, uma lacuna no quesito de diferenciar o conceito de empresa e startup. Ser uma startup é para além de produzir produtos de alta escalabilidade em um espaço curto de tempo. Requer-se uma mudança interna na cultura da empresa, na gestão, na governança corporativa e, até mesmo, nas relações trabalhistas, por exemplo. Alude Oliveira (2022, pg. 260) que uma boa cultura é transformadora, e é a partir dela que empresas com altíssimo valor de mercado estão se destacando.

Além disso, no âmbito jurídico as *startups* necessitam de uma atenção e cuidado maior, pelo fato de não terem um contrato, um regimento certo e determinado para suas relações negociais. Ou seja, a confusão que é causada pela mescla de contratos que tentam adaptar para regular as relações jurídicas das *startups* causam um desconforto e perigo para toda a existência dela.

Desta forma, uma boa governança corporativa auxilia para que as *startups* ganhem uma boa perspectiva aos olhos dos investidores externos. Nas palavras de Alexandre Di Miceli:

Para os públicos externos a organização - como sócios não envolvidos com a gestão diária, credores e público em geral - o movimento da governança corporativa visa a fazer com que as empresas sejam transparentes, justas, responsáveis e sustentáveis, de modo a contribuir significativamente para uma sociedade melhor. (2010, p. 30).

Preocupar-se com essa estrutura jurídica somente quando a *startup* for categorizada como uma empresa de médio ou grande porte é uma barreira destruidora para atingir o último estágio da sua vida: a escalabilidade. Logo, se desde o surgimento houver uma governança definida e bem fundada, as chances para a efetivação da sua existência aumentam, bem como, auxiliam para que os seus aspectos jurídicos sejam melhor ordenados.

Para fins de entendimento, Saavedra (2020, pg. 13) conceitua governança corporativa é a maneira pela qual as organizações são administradas, monitoradas e incentivadas, com perspectiva de criar um ambiente que induza executivos e colaboradores a cumprir as regras, agir eticamente e tomar decisões no melhor interesse de longo prazo da organização daqueles que a compõe: proprietários, investidores, acionistas, parceiros e outros interessados.

Existe um relativo consenso de que boas práticas de governança corporativa atingem indiretamente o mercado (micro ou macro), estimulando o desenvolvimento do país (RODRIGUES, 2022, pg. 264).

Unindo a destreza das *startups* no quesito tecnologia, aplicação de transformação digital com uma boa prática de governança fala-se de uma estratégia essencial para base de sua existência, seja no âmbito de atrair investidores, oferecer segurança jurídica para que essas relações não se percam, ou futuramente, causem atritos entre os fundadores das *startups* com os interessados.



### 4.3 UMA ESTRATÉGIA JURÍDICA PARA VENCER NO UNIVERSO DAS STARTUPS

O mundo mudou, as relações entre as pessoas mudaram e o Direito está enxergando uma nova forma de se ajustar nessa engrenagem para que continue contrabalanceando o sistema, para que não haja um desequilíbrio entre os direitos e os deveres de toda coletividade. Assim, entende Helder (2022, pg. 89), que há uma tendência clara - ainda que devagar - no contexto brasileiro de implementação de leis favoráveis ao empreendedorismo.

A falta de conhecimento jurídico pode se tornar um grave problema para as empresas promissoras de um ecossistema de inovação. Além de que, em razão da escassez regulamentar e legislativa, os instrumentos contratuais de investimentos detêm um caráter atípico no ordenamento jurídico. Obrigando as startups a mesclar seus contratos com algumas formalidades já pré-existentes no direito, como já supramencionado, causando uma desorganização jurídica, como disserta Rodrigues:

Um empreendedor sem noções básicas de aspectos jurídicos relevantes pode, sim, arruinar a sua startup, por mais inovadores e/ou disruptivos que sejam os seus serviços e/ou produtos. (Oliveira, 2022, pg. 07)

Compreender e se relacionar com a Lei e com o Estado é fundamental para o ecossistema de qualquer empresa. Para uma *startup* florescer, é preciso conhecer o ordenamento jurídico e a legislação aplicável, mesmo sabendo que novas tecnologias fazem a Lei e o Estado ficarem obsoletos. Destarte Helder:

É evidente que sempre há espaço para avançar, e ainda existem campos nos quais o debate ainda é bastante incipiente, com muitos assuntos carentes de atenção pela legislação brasileira. Por outro lado, é certo que a existência de resposta do Poder Legislativo aos avanços tecnológicos e ao crescimento da relevância do empreendedorismo no âmbito da economia brasileira é um importante rumo a um ecossistema mais robusto e próspero. (2022, pg. 90)

O princípio da livre concorrência faz com que a lei tenha por dever proteger o mínimo de existência e ambiente saudável para que dois ou mais empreendedores possam atuar na mesma área, no mesmo ramo, sem que um prejudique o outro de forma ilegal. O mercado, ainda que norteado pelo princípio da livre concorrência e a livre iniciativa, não cria a base de seu próprio funcionamento. Elas são definidas pelo Estado.

E neste ponto temos uma particularidade das dificuldades enfrentadas pelas *startups*, sua flexibilidade para compreender qual legislação é aplicável para seu desenvolvimento. O regulamento da LC 182 é um marco inicial de direcionamento para as *startups*, assim, podem compreender quais modalidades de contratos, o porte empresarial e noções tributárias mas ainda não dá embasamento firme e profundo para que a *startup* esteja segura o suficiente em sua escalabilidade.

Existem leis que provocam interpretações dúbias, organizações societárias mais complexas, normas e regulações que enrolam e amarram as *startups*.

Assim, pouquíssimas conseguem sobreviver intactas, sem cicatrizes jurídicas que causam impactos financeiros negativos no empreendimento.

Além de se preocupar com as questões jurídicas que norteiam o processo de vida das *startups*, paralelamente, estará auxiliando para o seu crescimento, sendo base para que a empresa se torne escalável.

O objetivo de reconhecer a *startup* como um porte de empresa, não é apenas para que o país construa novas vantagens comparativas na economia, é preciso entender a tensão entre o direito posto, que foi criado pensando nas empresas ordinárias e o novo ecossistema trazido pelas *startups*. É dar ao universo das *startups* as condições para se criar, fortalecer, enrijecer e fundar, ou seja, ficar de pé e ser agente do seu próprio destino. Discorre sobre João Falcão:

Para empreender a tarefa da imaginação e da construção de uma nova legislação aplicável às *startups*, é preciso encontrar uma maneira de administrar os problemas emergentes. (2021, s/p).

O desafio proposto é a construção de uma estratégia jurídica flexível para a *startup*, ou seja, sustentar de maneira profunda as suas estruturas jurídicas sem que essas questões legais façam com que ela perda ou diminua seu valor. Pouco a pouco as *startups* brasileiras transformaram o país e a alteração proposta promoverá a garantia, no mínimo, de uma boa organização, governança, disciplina e compliance. No Brasil não existe um procedimento que traga segurança jurídica para o fechamento de *startups* nos primeiros anos após o início de suas atividades e nem segurança para atuação dos investidores.

De acordo com Ramos, (2020, p. 48) uma das características fundamentais para o direito empresarial, é quanto a sua elasticidade, ou seja, refere-se ao fato de ser um regime jurídico que permanece em constante processo de mudança, para melhor se adequar às atividades econômicas.

A medida proposta no presente trabalho não se torna inviável uma vez que entende sua praticidade, vejamos: se uma medida por parte do órgão responsável pela regulação das startups enquanto empresas específicas for tomada, o custo da operacionalização, adequação e gestão se torna mais baixo. Não é o que acontece quando a startup tem que se adequar aos modelos empresariais pré-existentes, gerando um custo de operação muito maior, sem contar, o risco que enfrentam no percurso, conforme enfoca Valter Marcondes (2021, p.77) “[...] para as empresas se adequarem a norma, precisaram de fazer investimento em sua estrutura, treinamento pessoal, adequação dos sistemas, gestão de dados e outras questões.[..]”.

Sem prejuízo, de todo o exposto, é importante a existência de uma delimitação típica para o universo das *startups*, visto que toda sua operação desde seu nascimento até seu sucesso (ou em alguns casos, o seu perecimento) são de caráter singular, subjetivo, exclusivo e determinado. Logo, uma modalidade tão rica para o mercado brasileiro, que tem trazido inúmeros benefícios pós pandemia, auxiliando a economia interna e oportunizando investimentos externos, necessita de uma atenção legislativa pormenorizada e aprazível.

Com o reconhecimento das *startups* como modalidade de uma empresa, suas operações ficam mais fáceis e juridicamente corretas, pois não se obrigam a apanhar recortes de contratos, portes empresariais e modelos de gestões, por exemplo. Da mesma forma, para aquelas empresas já existentes no mercado que desejam empreender no mundo das *startups* estaria facilitado os requisitos mínimos para que possam se enquadrar.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho preocupou-se em analisar todo o impacto trazido pela transformação digital que reflete diretamente na atuação das empresas, no mercado em que atuam. Aspectos como adaptação necessária por parte daqueles que se arriscam atuar no mundo empresarial, como isso exige uma modelagem dos seus fundadores, gestores e investidores.

Para tanto, as startups apresentaram uma nova modalidade de existência das empresas, não cabendo ser categorizada como um processo interno das empresas já consolidadas, ainda que o Marco Legal das Startups tem como um requisito de tempo pré-

estabelecido. O que é uma falha, pois quando está na seara de startup categorizada pela sua tecnologias avançadas, escalabilidade e projetos inovadores, não há como falar em empresa já existente no mercado mas sim de uma singularização trazida consigo na sua existência.

Assim, o cerne da resolução dos problemas apresentados acredita-se ser um olhar mais cuidadoso por parte daqueles que regulam os meios burocráticos do mundo empresarial, havendo uma análise mais profunda e cuidadosa para a modalidade inovadora que tem causado um impacto significativo no mercado brasileiro, além de que, ajudou a sobrevivência do país após uma era dura e sofrida causada pela pandemia do COVID-19.

Por fim, é evidente que sempre há espaço para avançar e estando a *startup* sujeita a uma regulação diversa daquela aplicável aos concorrentes, deve-se claro e explícito a possibilidade de serem criados novos marcos regulatórios no futuro. Aprimorando suas políticas internas, proteção dos dados, segurança nas negociações internas e externas, por exemplo.

Portanto, as demandas para regularizar o reconhecimento das governança das *startups* como nova modalidade empresarial tem aumentado cada vez mais, pois como abordado em todo o trabalho, ainda que o mundo empresarial seja norteado pelo princípio da livre iniciativa e concorrência, o direito se constitui com a evolução e está presente na sociedade para que haja um mundo mais justo e facilitado de atuar.

## REFERÊNCIAS

BAGNOLI, Vicente. MENEZES, Daniel F. N. MASSO, Fabiano Dolenc Del. RAMUNNO, Pedro Alves Lavacchini. **Direito, Empresas e empreendedorismo**. 1 ed. São Paulo: Eseni, 2020. ebook.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Novo Manual de direito comercial: direito de empresa**. 30 ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018.

DOURADO, Raul L. **Advocacia Startup**. 1 ed. São Paulo, 2020. ebook.

FALCÃO, João. **Startup law: direito e economia do conhecimento**. 1 ed. Rio de Janeiro: Ed. do Autor, 2021. ebook.

FILHO, Allen dos Santos Pinto da Silva. **Uma reflexão sobre os resultados do programa startup rio 2015 à luz da lei de inovação**. 1 ed. Rio de Janeiro, 2018. ebook.

FREITAS, Eudres. **Startup: inicie um negócio disruptivo com baixo investimento e impacte o mundo com sua inovação**. São Paulo. 2022. ebook.

GODZIKOWSKI, Anderson. **Governança & Nova Economia**. 1 ed. São Paulo: Lura editorial, 2018. ebook.

KEPLER, João. **Smart money: a arte de atrair investidores e dinheiro inteligente para seu negócio**. São Paulo: editora gente, 2018

KEPLER, João. **O poder do equity**. 1 ed. São Paulo: editora Gente, 2021.

LEITE, Antonio José Teixeira. **Manual de Direito empresarial**. Vol 1. 1 ed. São Paulo, 2022. ebook.

LEITE, Valter Marcondes Bento. **Direito Empresarial**. São Paulo, lifetools, 2021. ebook.

LIMA, Fabiany. **Investimento em startups: o que ninguém te contou**. São Paulo. 2020. ebook.

LINS, Bernardo W.; MORETTI, Eduardo; ROSSINI, Guilherme de M. PHILIPPI, Guilherme T. M. OLIVEIRA, Leandro A. G. GONCALVES, Lukas R.; POLLI, Marina; PESCADOR, Rafael B. BERTOCINI, Rodrigo J. **Startups: aspectos jurídicos relevantes**. 2 ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. ebook.

LONGO, Walter. **O fim da Idade média e o Início da Idade midia**. Rio de Janeiro: alta ebook, 2019

MELO, Marco Aurélio Bezerra de. **Direito Civil: contratos**. 3 ed. Rio de Janeiro: forense, 2019.

MORETTI, Eduardo; OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy. **Contrato de mútuo conversível aplicado ao investimento em startups**. In: Revista dos Tribunais. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2020. Vol. 1020

NEIVA, Tomás. **Comentários ao Marco Legal das Startups**. São Paulo: Expressa, 2021. ebook.

PELLINI, Ruda. **O futuro do dinheiro: banco digital, fintechs, criptomoedas e blockchain**. São Paulo: editora gente, 2019.

PINHEIRO, Hugo Assis. **Direito Empresarial básico**. 1 ed. São Paulo, 2021. ebook.

RAMOS, A. L. S. C. **Direito Empresarial - Volume Único**. 10 ed. Método Editora. ebook.

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

ROGERS, David L. **Transformação Digital: repensando o seu negócio para a era digital**. 1 ed. São Paulo: autêntica business, 2017. ebook.

SAAVEDRA, Giovani. **Governança Corporativa, Compliance e Gestão de Riscos**. 1 ed. São Paulo: Eseni, 2021. ebook

SILVEIRA, Alexandre di Miceli da. **Governança corporativa no brasil e no mundo: teoria e prática**. 3 ed. São Paulo: Virtuous Company, 2021. ebook.

SCHUPEMTER, Joseph A. **Capitalism, Socialism e Democracy**. Oxfordshire: Taylor & Francis, 2005.