

A IMPORTÂNCIA DA REGULAÇÃO JURÍDICA DIANTE DO CRESCIMENTO DAS STARTUPS NO BRASIL: UMA ANÁLISE DO MARCO LEGAL DAS STARTUPS E SEU IMPACTO NO DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA PÁTRIA.

Maria Beatriz Vieira Gallo (IC) e Pedro Alves Lavacchini Ramunno (Orientador).

Apoio: PIBIC Mackenzie

RESUMO

O presente artigo analisa todas as regras trazidas pela Lei Complementar nº 182/2021, produto do Projeto de Lei nº 146/2021, o chamado Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador, além de trazer um histórico das startups no Brasil. O trabalho busca tecer conclusões acerca de quais medidas regulatórias jurídicas são necessárias para o fomento e amadurecimento da indústria de startups brasileiras, com o objetivo de aumentar o crescimento econômico nacional e conceder mais segurança jurídica para o ecossistema de startups pátrio. A análise do Marco Legal das Startups tem a finalidade de determinar se as normas instituídas pela lei são suficientes, bem como o que pode ser complementado ou alterado. Para a metodologia científica, foram usados os métodos quantitativo e qualitativo de pesquisa. Desse modo, o artigo valeu-se de um procedimento metodológico que contou com a coleta de informações diretamente de empreendedores e professores da área, análise do corpo de dados e estatísticas disponíveis assim como da contextualização histórica e institucional feita e com leitura de conteúdo teórico do recorte específico tratado. Chegou-se em conclusões realistas sobre a adequação dos mecanismos disponibilizados pelo direito para uma regulação jurídica favorável às *startups* e para o desenvolvimento da economia do país.

Palavras-chave: Startups. Inovação. Regulação Jurídica.

ABSTRACT

The present article analyses all the rules brought by the Complementary Law n. 182/2021, product of the Bill n. 146/2021, called the Legal Landmark of Startups and Innovative Entrepreneurship, it also brings a record of startups in Brazil. The work seeks to write conclusions regarding which legal regulatory policies are necessary for the encouragement and maturing of the Brazilian startups industry, with the intention of increasing national economic growth and granting legal security to the native startups ecosystem. The analysis of the Legal Landmark of Startups has the purpose of determining if the rules imposed by the law are enough, as well as what can be supplemented or altered. For the scientific methodology,

the quantitative and qualitative methods of research were used. Therefore, the article drew upon a methodological procedure that dealt with the gathering of information directly from entrepreneurs and teachers from the field, analysis of the data and statistics available together with historical and institutional contextualization made and with the reading of the theoretical background about the specific matter handled. Realistic conclusions were written about the adequacy of the available law mechanisms for a legal regulation that is favorable to startups and for the development of the country's economy.

Keywords: Startups. Innovation. Legal Regulation.

1. INTRODUÇÃO.

O presente artigo explora o elo existente entre o crescimento no número de startups e o desenvolvimento econômico no Brasil, abordando o histórico e o desenvolvimento dessas empresas no país e no mundo e questões jurídicas atreladas às startups. Ademais, tem como foco a análise do Marco Legal das Startups e do Empreendedorismo Inovador, a Lei Complementar nº 182/2021 (“MLS”). Frente a isso, busca-se estipular quais ferramentas do direito poderão auxiliar na conferência de segurança jurídica ao país e atrairão mais investidores nacionais e internacionais, movimentando a economia brasileira.

Trata-se de tema relevante, cuja regulação é extremamente recente, fazendo com que estudos sobre a adequação do MLS sejam necessários para a verificação de como esta legislação será aplicada e seus impactos para o direito, economia e sociedade como um todo. Desse modo, o problema de pesquisa gira em torno da determinação dos mecanismos jurídicos aplicáveis às startups e da análise das regras trazidas pelo MLS.

Portanto, como objetivo principal, objetiva-se tecer conclusões acerca da qualidade das regras trazidas pelo MLS para se chegar à conclusão esperada, qual seja: a determinação de outras medidas jurídicas a serem adotadas pelo país para que o ecossistema de startups nacional obtenha vantagem competitiva no cenário internacional, além de elevar o número de investimentos de capital de risco em startups, de modo a fomentar a economia brasileira.

2. REFERENCIAL TEÓRICO.

Para o direito, as startups são consideradas empresas, afinal encaixam-se no conceito de empresário trazido pelo Código Civil, no *caput* do artigo 966¹: os fundadores de uma startup são empresários que exercem, de modo profissional e habitualmente, uma atividade econômica e organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. A diferença é que as startups estão em fase inicial e possuem como atividade a produção de bens ou a prestação de serviços destinados à inovação, com alto potencial de escalabilidade.

As startups podem ser descritas de acordo com seus elementos principais, sendo empresas que: estão em estágio inicial, não possuindo organização e procedimentos internos; trazem produtos e/ou serviços inovadores para o mercado; buscam diminuir ao máximo seus gastos, valendo-se da capacidade pessoal de cada fundador²; o serviço ou produto funciona na escala de produto mínimo viável³; o produto ou serviço da startup possui escalabilidade; dependem de capital de terceiros para o funcionamento inicial e utilizam meios tecnológicos no modelo de negócios (FEIGELSON, NYBO, FONSECA, 2018, p. 24-26).

Afirma Marcus Regueira que o capitalista de risco investe em empresas com vantagens competitivas, inovadoras e inseridas em mercados promissores. As startups são especialmente apropriadas por buscarem inovar, desenvolver tecnologias e mudar o mercado. Isso se dá porque essas empresas geralmente não têm acesso ao crédito tradicional, como empréstimos em bancos, haja vista o elevado risco envolvido, não possuírem demonstrativos financeiros passados e não conseguirem oferecer garantias reais (PAVANI, 2003, p. 16-17). Além do mais, muitas são concebidas por inovadores com know-how⁴, mas que não possuem os recursos para fundar a empresa, precisando de investidores empreendedores que encontram nela uma oportunidade de lucro. Assim, observa-se que a inovação, as startups e o desenvolvimento do capital de risco possuem um elo forte entre si. Como consequência do fomento às empresas inovadoras, tem-se o desenvolvimento econômico, que demanda segurança jurídica, conferindo aos investimentos uma previsibilidade necessária quando se trata de aporte financeiro, de forma que a regulação das startups é de extrema importância.

¹ Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

² Trata-se do chamado *bootstrapping*: "(...) prática por meio da qual os empreendedores usam recursos próprios para criar uma empresa, buscando sempre reduzir ao máximo os custos da empresa aproveitando as capacidades dos próprios colaboradores da startup." (NYBO et al, 2018, p. 78).

³ "Um produto mínimo viável (MVP)(é) o trajeto mais rápido no ciclo construir-medir-aprender com o mínimo de esforço. Contrariamente ao desenvolvimento de produtos tradicional, que em geral pede um período de incubação longo e bem pensado, o objetivo do MVP é dar início ao processo de aprendizagem, e não terminá-lo." (RIES, Eric, 2019, p. 96).

⁴ Corresponde ao "(...) conjunto de conhecimentos e experiências ou habilidades de cunho técnico e que sejam dotadas de valor econômico, independentemente de serem sigilosos, ou não, possuindo, destarte, característica de bem incorpóreo ou intangível". (RAMUNNO, RISI, 2019, p.17).

Além disso, é preciso que os fundadores de startups reservem a devida cautela ao direito empresarial brasileiro, mas é raro encontrar empreendedores que se atenham a ele como enfoque de suas preocupações iniciais. Isso ocorre por diversas razões, como: a natureza dinâmica dessas empresas que gera questões priorizadas antes da regularização, a burocracia das regulações de empresas, o fato de os tipos de gestão atuais estarem obsoletos para as startups e a falta de confiança em profissionais alheios à fundação da empresa, como os advogados. (NYBO et al., 2018, p. 35-37).

Para estudar as startups é importante saber que elas estão atreladas à inovação que é entendida como: “(...) inovação não deve ser vista somente como o desenvolvimento de um novo produto. Pode também estar vinculada a novos modelos de negócio, mercados e serviços, a novas formas de gestão, ao desenvolvimento de uma marca, à criação de plataformas tecnológicas e, até mesmo, à formação de canais de distribuição (...)” (SCHERER, CARLOMAGNO, 2016). As startups surgiram na década de 70, contudo, com o advento da internet e a difusão de novas tecnologias, ganharam destaque na década de 90 (NYBO et al., p. 21). No Brasil, o início das startups remonta à década de 90 e desde então, já existem 13.654 startups no país, conforme dados da StartupBase⁵.

Tendo conhecimento de como as startups surgiram, pode-se pensar sobre sua regulação. A segurança jurídica é um princípio presente no art. 5º, XXXVI, da Constituição Federal⁶, correspondendo a um conceito objetivo de que as normas jurídicas são aplicadas concretamente. A certeza do direito decorre da segurança jurídica e é um conceito subjetivo ligado ao sentimento que a sociedade vive ao ver que as leis são aplicadas. (NETTO, 2007, p. 7-10). A atividade empresarial não pode ser regulada por leis estáticas, pois está em constante mudança, e o direito empresarial deve estar preparado para se adequar a estas transformações, por isso, pode-se valer também da força da certeza do direito, que serve para instituir princípios e condutas norteadoras da atividade empresarial na ausência de regulação específica (NETTO, 2007, loc. cit). Assim, a regulação de startups é um atrativo de investimentos, pois estas terão solidez e maior confiabilidade (NYBO et al., 2018, p. 41).

Há uma discussão jurídica sobre a necessidade de criação de um novo arranjo societário para as startups. No âmbito empreendedor existe dificuldade de compreensão da importância da regularização de uma startup, que pode ser gerada pela complexidade das regras nacionais, pelo elevado grau burocrático e custos envolvidos na constituição de uma empresa (NYBO et al., p. 154). Todavia, as startups não precisam de um novo tipo societário

⁵ As estatísticas apresentadas pelo site são em tempo real, de modo que são passíveis de alteração. Dados observados em 02/09/2021 e disponíveis em: <https://startupbase.com.br/home/stats>.

⁶ Art. 5º. XXXVI - a lei não prejudicará o direito adquirido, o ato jurídico perfeito e a coisa julgada;

para terem sucesso. O Brasil possui onze empresas⁷ unicórnios⁸, criadas com as formas de organização existentes, sendo: “(...) aquelas que possuem um valor superior de mercado a US \$1 bilhão antes de serem abertas na bolsa de valores.” (TAJRA, 2019, p. 108.).

A organização com a qual a startup se estrutura é relevante por determinar a proteção do capital social investido; a entrada de sócios investidores e a segurança do patrimônio pessoal adquirido (TEIXEIRA, 2020, p. 45), além de influenciar o grau de governança corporativa da empresa⁹ (NYBO et al. 2018, p. 153). A técnica do *bootstrapping* faz com que os fundadores das startups busquem sócios com habilidades distintas para maximizar o potencial da equipe. Assim, é raro observar startups nas modalidades de Empresário Individual (EI), Microempreendedor Individual (MEI) e Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI). Ademais, a possibilidade de investidores virarem sócios afasta a aplicação destas estruturas (NYBO et al., 2018, p. 160-161). A sociedade em comum e a sociedade em conta de participação (SCP) não possuem personalidade jurídica (arts. 986 e 991, CC), não oferecendo a proteção patrimonial dos demais tipos societários, apesar de a SCP poder ser utilizada para instrumentalizar determinados tipos de investimentos. As startups optam por estruturas garantidoras de segurança e responsabilidade limitada por serem empresas de risco (NYBO et al., p. 163-164).

A sociedade em nome coletivo, a sociedade em comandita simples e em comandita por ações são tipos societários em desuso. A primeira prevê a responsabilidade ilimitada dos sócios, que só podem ser pessoas físicas (art. 1.039, CC), e com a passagem do tempo e o surgimento da noção de limitação da responsabilidade e solidariedade sociais, deixou de ser usada (RAMOS. 2020, p. 470). Nas sociedades em comandita simples há os sócios comanditários, com responsabilidade limitada, e os sócios comanditados, que respondem solidária e ilimitadamente (art. 1.045, CC). Pode-se apontar que essa estrutura não é interessante para as startups, pois não protege os sócios. Em relação às sociedades em comandita por ações, apesar de o capital social ser dividido em ações, há a figura do acionista diretor (administrador), que responde subsidiária e ilimitadamente (art. 1.091, CC), não sendo

⁷ Informações disponíveis em:

<https://startupbase.com.br/home/startups?q=&states=all&cities=all&segments=all&targets=all&phases=all&models=all&badges=Unic%C3%B3rnio>. Acesso em: 16/06/2021.

⁸ As empresas unicórnios foram nomeadas por Aileen Lee em 2017-O termo foi cunhado no artigo “Welcome To The Unicorn Club: Learning from Billion-Dollar Startups”. Disponível em: <https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/>. Acesso em: 16/06/2021.

⁹ “Governança corporativa é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas.” Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Disponível em: <https://www.ibgc.org.br/conhecimento/governanca-corporativa>. Acesso em: 28/06/2021.

boa opção para as startups. Logo, restam a Sociedade Limitada (Ltda), a Sociedade Anônima (SA), e a SCP. As Ltda e as SA são preferidas pelos empreendedores, por comportarem diversos sócios e oferecerem maior proteção patrimonial. As SCP comumente são criadas após a startup já existir para a viabilização de investimentos-anjo (NYBO et al., 2018, p. 165).

3. METODOLOGIA

O artigo utiliza os métodos quantitativo e qualitativo de estudo. O objetivo geral da pesquisa, de análise das regras do MLS, será atingido valendo-se de conceitos trazidos pela doutrina, dados qualitativos e da análise de dados concretos, ou seja, de pesquisa quantitativa. As entrevistas representam uma coleta empírica de informações.

Foi produzido um roteiro de perguntas adequado ao perfil do entrevistado e, ao total, foram realizadas cinco entrevistas, três com empreendedores e duas com docentes de direito empresarial. Foi elaborado um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), pelo qual, dentre outras questões éticas, os participantes demonstravam anuência para participação no projeto e autorizavam, ou não, a gravação do áudio, a publicação das informações ditas e o uso de seus nomes. Acrescenta-se que o trabalho foi aprovado pelo Comitê de Ética (CEP) por meio do parecer consubstanciado de número 4.387.689. Após as entrevistas e o agrupamento das informações entre problemas, soluções e demandas apresentados, o MLS foi estudado. O referencial teórico foi escrito com base em pesquisa qualitativa, pela utilização de estudos produzidos pela doutrina em livros e artigos e informações provenientes de associações especializadas em startups.

Portanto, o procedimento metodológico dividiu-se em três partes: primeiro foram conduzidas entrevistas para a determinação dos problemas atuais referentes a regulação das startups, quais demandas precisam ser atendidas e quais devem ser tratadas de forma diversa daquela do MLS. A segunda parte refere-se ao momento em que foi feita uma análise comparativa do material produzido pela doutrina com os dados disponíveis. Na terceira fase, após as leituras realizadas e informações coletadas, estudou-se o MLS para verificar se é suficiente e sugerir mecanismos jurídicos apropriados para complementar o MLS.

4. RESULTADO E DISCUSSÃO

A Lei Complementar nº 182/2021 instituiu o MLS, que surgiu como regulação jurídica das startups em meio a uma onda de normativas de temas recentes, como o Marco Civil da Internet e o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação¹⁰. Para a professora Camila

¹⁰ Leis nº 12.965/2014 e nº 13.243/2016, respectivamente.

Ferrara Padin, toda iniciativa legislativa é interessante por permitir o debate. Afirmar que as startups são confundidas com empresas comuns, por isso o MLS traz um avanço ao conceituá-las. Na perspectiva da empreendedora Bruna Rezende Pinto, fundadora da IRIS e CEO da Laje, houve mudanças desde quando começou a empreender e a regulação do tema é bem-vista, porque mesmo que as práticas trazidas já ocorram, a lei traz segurança jurídica.

A criação de um marco legal representa um avanço para colocar o cenário brasileiro de inovação em alinhamento com as práticas internacionais. Padin entende que as startups têm um papel importante na economia, por movimentarem capital, inovação e gerarem empregos. O professor Luis Gustavo Friggi Rodrigues ressalta a necessidade do direito estar em compasso com a economia, a fim de garantir a função social da empresa. Deve-se atentar ao fato de que normas jurídicas passam por um processo de elaboração longo e que podem ser aprovadas desatualizadas ou com disposições desnecessárias. Assim, os objetivos do MLS serão analisados com o intuito de se verificar se as normas trazidas são efetivas, suficientes e o que pode ser alterado ou aprimorado.

Passa-se a análise legal. No Capítulo I “Das Definições, Dos Princípios E Das Diretrizes Fundamentais”, o artigo 1º aborda os objetivos da norma, que disciplina a atuação da Administração Pública, incentiva a maior oferta de investimentos em empreendedorismo inovador, fomenta o ambiente de negócios e regula licitações. O artigo 2º traz os conceitos de investidor anjo e ambiente regulatório experimental. O artigo 3º enumera os princípios e diretrizes da norma, sendo os principais: o reconhecimento do empreendedorismo inovador como fonte de desenvolvimento econômico, social e ambiental; a valorização da segurança jurídica e liberdade contratual como bases para a atratividade de investimentos em iniciativas inovadoras; a atualização do ambiente de negócios nacional; a geração de emprego digno; a adequação de políticas públicas voltadas à inovação; a promoção da interação entre os setores público e privado e o incentivo à contratação de soluções inovadoras.

O capítulo II “Do Enquadramento de Empresas Startups”, traz em seu artigo 4º o conceito de startups¹¹. Para Padin, a definição do MLS é adequada, pois contempla todas as características inerentes às startups, esclarecendo que são empresas recentes, que entram em um mercado novo ou inovam trazendo uma nova forma de produção, serviço ou produto. Para a professora, o conceito legal de startup deve ser breve, caso contrário perde-se a própria essência dessas empresas: a dinamicidade. Todavia, para Friggi, o conceito do MLS não é totalmente bom, pois a Lei, ao estipular que startups são empresas recentes, cria um obstáculo, afinal as startups poderiam ser definidas apenas pela cultura de inovação presente

¹¹ Art. 4. 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.

na empresa. Também são elegíveis ao enquadramento diferenciado da lei as empresas constituídas como EI, EIRELI, sociedade empresária, sociedade cooperativa ou sociedade simples. Devem ter receita bruta de até dezesseis milhões de reais no ano anterior ou de um milhão, trezentos e trinta e três mil trezentos e trinta e quatro reais multiplicado pelo número de meses de atividade no ano anterior, quando inferior a um ano, além de terem uma inscrição perante o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) de até 10 anos e usarem um modelo de negócios inovador ou estarem enquadradas no regime do Inova Simples.

O prazo de inscrição no CNPJ será computado de diferentes modos. Caso a empresa seja fruto de incorporação, considera-se o tempo de inscrição da incorporadora; caso seja decorrente de fusão, valerá a empresa com o maior tempo de inscrição entre as fundidas e para empresas decorrentes de cisão, considera-se a inscrição da empresa cindida, na criação de nova sociedade, ou da empresa que a absorver, quando houver transferência de patrimônio para empresa existente. Entende-se que o prazo de 10 anos vai de encontro com a noção de que startups são empresas novas e que as regras buscam evitar possíveis fraudes que poderiam ocorrer por meio de procedimentos societários, como fusões e aquisições para enquadramento na definição legal de startup. Friggi vê um problema na estipulação de um prazo para a empresa deixar de ser uma startup ou ter os benefícios de uma, pois a lei concede tratamento diferenciado para as empresas embrionárias, sendo que as startups de sucesso perderiam esse título com o passar do tempo, além disso, a determinação de um faturamento máximo impede que empresas inovadoras que tenham grande receita encaixem-se nos critérios legais, ficando enquadradas no regime comum. No sentido oposto, Guilherme Cavalcante, CEO e fundador da Ucorp Mobilidade, afirma que as empresas devem deixar de ser chamadas de startups após 4 anos, pois já deverão estar consolidadas nesse momento, o que não as impede de aplicarem conceitos de gestão de startup.

O capítulo III, “Dos Instrumentos de Investimento em Inovação” não institui novidades, mas traz segurança. O artigo 5º permite que startups recebam capital de pessoas físicas ou jurídicas, sendo que o investimento poderá gerar participação no capital social, de acordo com a vontade das partes. Não serão computados no capital social os investimentos feitos por meio de contrato de opção de subscrição de ações ou quotas feito entre o investidor e a empresa ou entre o investidor e os sócios ou acionistas; debênture conversível emitida de acordo com a LSA; contrato de mútuo conversível em participação feitos entre o investidor e a empresa; criação de uma SCP entre o investidor e a empresa; contrato de investimento-anjo e demais instrumentos em que o investidor não entre como sócio da startup e/ou não tenha subscrito participação representativa do capital social. O investidor somente será quotista, acionista ou sócio da startup após a conversão do instrumento de investimento em participação formal na sociedade e que os valores recebidos pelas startups serão registrados

contabilmente de acordo com cada investimento. Segundo o artigo 6º, os investimentos feitos por Fundos de Investimentos serão regulados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O artigo 8º dispõe que os investidores não serão sócios, acionistas e nem terão direito a gerência ou voto nas empresas investidas, de acordo com o contrato; ademais, não responderão pelas dívidas sociais, mesmo em caso de recuperação judicial e de desconsideração de personalidade jurídica; porém, em havendo dolo, fraude ou simulação no envolvimento do investidor poderá haver afastamento da proteção. Friggi menciona que o direito traz várias exceções às regras de proteção dos sócios que geram a desconsideração da personalidade jurídica, sendo preciso aguardar a posição jurisprudencial sobre o tema. Cavalcante é a favor da lei esclarecer que o investidor não possui poder de gestão, pois este não conhece o dia a dia da empresa e acredita que o investidor não deveria ter seu patrimônio blindado, por tratar-se de investimento de risco.

O capítulo IV trata “Do Fomento à Pesquisa, ao Desenvolvimento e à Inovação”. O artigo 9º autoriza que as empresas com obrigações de investimento em pesquisa, desenvolvimento (P&D) e inovação provenientes de outorgas feitas com agências reguladoras cumpram seus deveres investindo em startups por meio de fundos patrimoniais de inovação; fundos de Investimento em Participações (FIP¹²), autorizados pela CVM, e criação ou investimentos em programas ou concursos para financiamento, a aceleração e a escalabilidade de startups, gerenciados por instituições públicas. Tal norma não se aplica para os aportes de percentuais mínimos em fundos públicos obrigatórios legal ou contratualmente. Ademais, os representantes das instituições que receberem recursos deverão emitir certificado para que as empresas investidoras estejam liberadas de suas obrigações. Os fundos patrimoniais e os FIP devem direcionar o capital recebido às determinações dadas pela entidade setorial que fiscaliza as obrigações, para que essas instituições possam captar recursos e que o aporte libere as empresas do vínculo contratual. A medida é interessante, porém, Bernardo Fabiani, CEO da TerraMagna, aponta que não vê, na prática, fundos governamentais financiando empresas.

O capítulo V do MLS dispõe acerca “Dos Programas de Ambiente Regulatório Experimental”. O termo *sandbox* regulatório é definido pelo artigo 2º, II¹³. O artigo 11 disciplina que os órgãos públicos de regulamentação setorial poderão, em programas de regulação

¹² Que podem ser de capital semente, empresas emergentes ou empresas com produção econômica intensiva em P&D e inovação.

¹³ “II - ambiente regulatório experimental (*sandbox* regulatório): conjunto de condições especiais simplificadas para que as pessoas jurídicas participantes possam receber autorização temporária dos órgãos ou das entidades com competência de regulamentação setorial para desenvolver modelos de negócios inovadores e testar técnicas e tecnologias experimentais, mediante o cumprimento de critérios e de limites previamente estabelecidos pelo órgão ou entidade reguladora e por meio de procedimento facilitado.”

experimental, afastar a incidência de normas de sua competência. O órgão da Administração Pública regulará o funcionamento do ambiente, definirá os critérios para seleção dos regulados; a duração do programa, o alcance da suspensão das normas e quais serão suspensas. Padin entende que o *sandbox* é positivo por diminuir os obstáculos enfrentados, mas reforça que os programas devem ser equilibrados para não favorecerem em demasia as startups. Friggi afirma que a lei é genérica quanto à criação desses ambientes, mas é relevante por conta do risco envolvido, sendo que ao mitigá-los, estimula-se iniciativas empreendedoras. Cavalcante acredita que existem pontos de flexibilização necessários para o desenvolvimento das startups, mas devem ser bem aplicados, com fiscalização para que empresas consolidadas não se beneficiem dos ambientes experimentais irregularmente.

O capítulo VI “Da Contratação de Soluções Inovadoras pelo Estado” cria uma modalidade de licitação. O que o MLS faz não é dar um tratamento especial para as startups, favorecendo-as desproporcionalmente, pois seu objetivo é criar normas que disciplinam a contratação das *govtechs*¹⁴, startups capacitadas a trabalharem para a Administração. As startups têm maiores dificuldades que as demais empresas nos processos licitatórios comuns, porém, segundo Padin, aquela que passa por uma licitação ganha confiança e atrai mais clientes. Rezende apoia a disposição pois já vivenciou as burocracias da licitação comum. Contudo, Fabiani afirma que nem todas as startups têm interesse em participar de licitações e relata que muitas startups estadunidenses escalam fazendo negócios voltados ao Governo, mas a situação brasileira é distinta. Porém, pensa que se o MLS viabilizar uma licitação que permita fechar contratos com o Estado e entregar os resultados de forma prática, seria incrível. Cavalcante afirma que o MLS não trará um tratamento diferenciado para as startups, porque o modelo de negócios com o poder público pressupõe que a empresa tenha capacidade para atender as demandas, de modo que terá que haver time, tecnologia e estrutura para lidar com o projeto sem verba inicial e muitas startups não possuem esses recursos, inclusive gerando falência da startup e responsabilidade de arcar com as consequências do descumprimento.

O artigo 12 da lei determina que as licitações com startups objetivam solucionar demandas necessitadas de soluções inovadoras e promover a inovação com o poder de compra do Estado, sendo que as normas abrangem os órgãos e entidades da Administração direta, autárquica e fundacional em âmbito federal, estadual e municipal. A lei foca na apresentação de solução inovadora para um problema, com uma perspectiva nova para as licitações, que geralmente baseiam-se em um produto ou serviço existente. O artigo 13 dispõe que poderão ser contratadas pessoas físicas ou jurídicas para o teste de soluções inovadoras

¹⁴ “Govtechs e a nova modalidade de licitação da Lei das Startups” Disponível em: <https://www.jota.info/coberturas-especiais/inova-e-acao/govtechs-e-a-nova-modalidade-de-licitacao-da-lei-das-startups-30032021>. Acesso em: 03/07/2021.

desenvolvidas ou a serem criadas. O edital da licitação poderá apenas indicar o problema e o resultado esperado pelo Governo, bem como os obstáculos tecnológicos presentes. Não há necessidade de descrição de uma solução técnica. O edital deverá ser divulgado com antecedência mínima de 30 dias até o recebimento de propostas.

Todas propostas serão analisadas por uma comissão formada por três pessoas, sendo imperioso se ter um servidor(a) público do órgão para o qual haverá contratação e um professor(a) de universidade pública relacionado à área da contratação. Entende-se que os pontos abordados trazem avanços, pois possibilitam a criação de editais de licitação mais concisos e que permitem aos empreendedores proporem soluções próprias e inovadoras aos problemas apresentados. A lei autoriza que sejam contratadas pessoas físicas e jurídicas, assim, não há restrição dessa modalidade especial para startups. Ademais, é interessante que a comissão julgadora tenha como membro professores de universidades públicas, haja vista que essa medida valoriza a importâncias dos docentes.

As propostas serão julgadas com base nos seguintes critérios: potencial de resolução do problema e economia para a Administração Pública; grau de desenvolvimento da proposta inovadora; viabilidade e maturidade do modelo de negócio relacionado à proposta; viabilidade econômica da solução com base nos recursos disponíveis e comparação com as demais opções com funções equivalentes para determinação do melhor custo-benefício. O preço de execução da solução inovadora somente será computado nos dois últimos critérios. Acredita-se que esses critérios são adequados, especialmente porque não têm como foco principal o valor da solução inovadora, mas seus aspectos práticos. Apesar disso, o valor da proposta ainda deve ser contabilizado, pois a Administração Pública possui um orçamento restrito.

Pode ser escolhida mais de uma proposta de solução inovadora para o Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI, art. 14). Por isso, o edital deve limitar quantas propostas serão selecionadas. Os documentos para habilitação dos proponentes serão analisados após o julgamento das propostas, sendo que só os selecionados passarão por essa fase. Outrossim, com a ressalva da certidão conjunta federal presente no art. 195, §3º da CF, o Estado pode justificadamente dispensar a documentação de habilitação dos incisos I, II e III; a regularidade fiscal do art. 27, IV, Lei nº 8.666/93, bem como a prestação de garantia para a contratação. A possibilidade de escolha de mais de um licitante permite a integração de suas soluções, o que é benéfico para o Estado, que terá um resultado mais completo. A análise posterior dos documentos é positiva, pois diminui o tempo do procedimento.

Depois do julgamento das propostas, poderá haver negociação com os selecionados em uma busca de condições economicamente vantajosas para o Estado e definição dos critérios de remuneração. Após a negociação, caso o preço esteja superior ao estimado, pode

a Administração, mediante justificativa expressa e comparação custo-benefício, aceitar a proposta que ofereça mais inovação, reduza o prazo de execução ou facilite a manutenção/operação da solução, com limite no preço máximo estipulado pela Administração. Acredita-se que a negociação é boa pois permite que o Estado pague valores razoáveis por soluções inovadoras, entretanto, tais soluções podem não ser baratas, de modo que os critérios listados ajudam o Estado a guiar-se.

Dispõe o artigo 14 do MLS que deve a Administração Pública celebrar um CPSI com os selecionados. O contrato vigorará por doze meses, prorrogáveis por igual período. As cláusulas contratuais deverão abordar: as metas para a validação do sucesso da solução inovadora, a metodologia para a aferição do êxito; forma e periodicidade da entrega de relatórios do andamento da execução da solução; matriz de risco entre as partes; definição da titularidade dos direitos de Propriedade Intelectual resultantes do CPSI e participação nos resultados de sua exploração, resguardado às partes os direitos de exploração comercial, licenciamento e de transferência da tecnologia de que são titulares. O valor máximo do CPSI é de um milhão e seiscentos mil reais, mas o edital pode trazer limite inferior. A remuneração ocorrerá com base nos critérios de: preço fixo; preço fixo mais remuneração variável de incentivo; reembolso de custos sem remuneração adicional; reembolso de custos mais remuneração variável de incentivo ou reembolso de custos mais remuneração fixa de incentivo. Quando a proposta envolver risco tecnológico, o pagamento será realizado de modo proporcional ao trabalho entregue, observada a remuneração escolhida. Com a ressalva das remunerações variáveis de incentivo relacionadas ao cumprimento das metas, a Administração pagará conforme o critério escolhido, mesmo que os resultados não tenham sido os desejados por conta do risco tecnológico, sem prejuízo de rescisão antecipada do contrato mediante prova de inviabilidade técnica ou econômica da conclusão do projeto.

Para Padin, as startups podem ser vistas com desconfiança, no tocante a lisura, capacidade de cumprimento do contrato e de manutenção a longo prazo, pois são figuras novas no Brasil. Desse modo, as limitações trazidas às startups, como o valor do contrato, são mecanismos de proteção da Administração. Ainda assim, enxerga que é um ponto positivo porque muitas startups nascem atreladas a investimentos públicos em universidades federais e incubadoras, de modo que a licitação poderia ser uma forma dessas empresas retornarem o que foi investido pelo Estado. Ainda que o Brasil esteja atrasado em termos regulatórios, entende ser ideal começar com valores mais contidos para testagem. Friggi enxerga a estipulação de um valor máximo como algo limitante aos contratos públicos, tendo em vista que o Estado é um grande consumidor de inovação, sendo mais correto que essas limitações estivessem presentes em regulações específicas, o que facilitaria a alteração os valores estipulados, já que o quórum constitucional de alteração de uma Lei Complementar é elevado.

No caso de a hipótese da execução do objeto dividir-se em etapas, o pagamento de cada uma poderá ter critérios diversos. O pagamento será feito após a execução do trabalho e, para a garantia de meios financeiros para a etapa inicial, o Estado pode, no edital, prever o pagamento antecipado de uma parcela, com justificativa expressa. Nesse caso, a Administração deverá certificar-se do cumprimento da etapa, se não houver execução sem justificativa deve haver devolução da parcela antecipada, ou serão efetuadas as glosas necessárias nos pagamentos subsequentes.

O artigo 15 dispõe que ao fim do CPSI a Administração poderá celebrar com o selecionado, sem nova licitação, contrato para fornecimento do produto, processo ou estrutura decorrente do CPSI ou para integração da solução à infraestrutura tecnológica ou ao processo de trabalho do Estado. No caso de pagamento com critérios distintos, se mais de uma contratada cumprir as metas do CPSI, o contrato de fornecimento será celebrado, mediante justificativa, com a selecionada que atenda melhor às demandas públicas em uma análise de custo-benefício. O contrato de fornecimento terá prazo de 24 meses, prorrogáveis pelo mesmo período e têm limite de 5 vezes o valor máximo do CPSI, incluídas eventuais prorrogações. O limite poderá ser ultrapassado quando houver reajuste de preços ou no caso dos acréscimos do §1º do art. 65 da Lei nº 8.666/93, a lei das licitações. Aponta-se que o MLS faz menção à esta Lei no artigo em comento e no art. 13, §8º, I. Porém, não indica se esta lei será aplicada na modalidade especial para as startups de forma subsidiária e complementar, ou se a integração será feita pela nova lei licitações, a Lei nº 14.133/2021.

O MLS, no capítulo VII “Das Disposições Finais”, alterou a Lei nº 6.404/1976 (LSA), criando a figura da SA Simplificada, proposta que já vem sendo discutida desde o PL nº 4.303/2012. O artigo 143 da LSA agora determina que a diretoria será composta por um ou mais membros eleitos e destituíveis a qualquer momento pelo Conselho de Administração, se houver, ou pela Assembleia Geral (AG). Friggi acredita que esse valor é baixo e enxerga no MLS uma tendência de tratar a inovação como algo de pequena escala, o que pode ser prejudicial. A nova redação do artigo 294 permite que a companhia fechada com receita bruta de até setenta e oito milhões de reais por ano realize as publicações devidas de forma eletrônica, com exceção do que prevê o art. 298 e substitua os livros do art. 100 por registros mecanizados ou eletrônicos. Caso o estatuto social omitir-se acerca da distribuição de dividendos, estes serão estabelecidos livremente pela AG, não sendo aplicada a regra do art. 202 desde que não haja prejuízo dos direitos dos acionistas preferenciais.

Padin entende que a S.A apresenta vantagens, como ter investidores anônimos e a blindagem patrimonial, mas acha desnecessária a criação de uma S.A Simplificada (SAS), pois a figura do investidor anjo traz as mesmas finalidades e pode ser configurada por contratos mais simples, como o de mútuo conversível em ações. Diz que a inovação trazida

pela Lei é positiva, especialmente quanto a publicação de livros e balanços, mas que o cenário societário pré-existente era suficiente, com exceção do caso de empresas grandes em que uma maior proteção patrimonial é desejada. Rezende apoia a mudança empregada pelo MLS, pois a possibilidade de publicação de livros e registros pela via eletrônica era um dos maiores obstáculos enfrentados pelas startups. Cavalcante não acha necessária a criação da SAS, pois já existem dispositivos jurídicos que conseguem manobrar os obstáculos apresentados às startups, apesar de pensar que a criação pode ser interessante. Nesse sentido, Fabiani pensa que a Ltda é suficiente, bem como os regimes fiscais já existentes, não havendo necessidade de criação de algo novo.

O novo artigo 294-A dispõe que a CVM regulará a facilitação do acesso de companhias de menor porte ao mercado de capitais, que poderão dispensar ou modular a observância quanto à obrigatoriedade de instalação de conselho fiscal a pedido dos acionistas, de intermediação de instituição financeira em distribuições públicas de valores mobiliários; o recebimento de dividendo obrigatório e a realização das publicações mandatórias.

O artigo 294-B define a companhia de menor porte como aquela com receita bruta anual inferior a quinhentos milhões de reais. A regulamentação não impede que a CVM estabeleça procedimentos simplificados aplicáveis às companhias de menor porte, pois poderá regular a forma de atualização do valor da receita bruta anual que as definem, demais critérios para manutenção desse título após o acesso ao mercado de capitais e disciplinar o tratamento das companhias abertas. Cavalcante relata que o acesso a crédito é uma barreira burocrática e jurídico-financeira para o desenvolvimento das startups. Assim, estas regras que permitem o acesso de empresas menores ao mercado de capitais e venda de ações e títulos, deixando de captar capital somente de instituições financeiras, são positivas. Friggi pensa ser importante que haja outros meios de acesso a capital por parte das startups, afinal toda atividade inovadora precisa de investimentos.

O artigo 17 altera dispositivos da LC nº 123/06. O artigo 61-A, caput, incentiva os investimentos em inovação permitindo que os aportes feitos em microempresas ou empresas de pequeno porte não integrem o capital social. O MLS modifica seu §2º, acrescentando a possibilidade do aporte de investidor anjo ser feito por Fundo de Investimento regulado pela CVM. As demais principais modificações são que o §4º da lei, que define o investidor anjo, teve seu inciso I alterado pelo Marco, fazendo com que o investidor não seja sócio, tenha poderes de gerência ou de voto, mas que possa participar de deliberações consultivas, desde que haja essa previsão no contrato. O §6º, II, permite que o aporte realizado pelo investidor anjo seja convertido em participação societária e o §7º determina que o investidor somente poderá exercer direito de resgate após, no mínimo, 2 anos de seu aporte, ou prazo maior estabelecido contratualmente, e o valor resgatado não poderá ser superior ao investido

corrigido de acordo com o índice contratual. Para Friggi e Fabiani, essa limitação prejudica os investimentos em startups por afetar a questão da autonomia da vontade contratual que impera no direito privado, especialmente no empresarial.

O artigo 65-A sofreu alteração, com destaque para os §§7º e 8º que versam sobre o registro de patentes e marcas. A lei dispõe que as requisições feitas por empresas enquadradas no Inova Simples terão caráter prioritário. A regra é interessante, pois a inovação tecnológica está sujeita ao registro de patentes, e relevante por trazer segurança jurídica. Porém, nem todas as empresas de inovação visam realizar registros perante o Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI), haja vista que a atividade empreendedora é dinâmica e o tempo de avaliação pode fazer com que o pedido feito, quando aprovado, esteja desatualizado. Padin e Friggi atentam-se aos prazos, informando que o INPI demora cerca de 7 anos para analisar um pedido de patente e a expectativa de uma queda brusca nesse tempo é irreal. Na opinião de Fabiani, tal norma não traz avanços, pois nenhuma startup se baseia em patentes, tendo em vista o ciclo de vida destas empresas, e entende que os registros tornam públicas informações preciosas para a concorrência, podendo haver prejuízos.

Convém dissertar sobre os dois artigos do MLS que foram objeto de veto. O artigo 7º possibilitava que o investidor pessoa física tivesse as perdas sofridas somente nas operações e instrumentos do artigo 5º comporem o custo de aquisição para fins de cálculo de seu imposto de renda com venda das participações societárias convertidas em razão do investimento na empresa. O investidor poderia escolher quais investimentos, feitos antes do ganho de capital, seriam usados no custo de aquisição. O uso dos valores no custo de aquisição, para ganho financeiro, significaria remissão de dívidas da startup. A medida foi vetada pois criava renúncia de receita sem demandar a apresentação da estimativa do impacto orçamentário e das medidas de compensação¹⁵. Além disso, violava a Lei de Diretrizes Orçamentárias, pois os benefícios tributários devem vigor no máximo, por cinco anos. Por último, a Emenda Constitucional nº 109/2021, em seu art. 4º, determina que benefícios federais tributários devem ser graduais.

Entretanto, os entrevistados mostraram-se favoráveis a essa disposição, pois se trata de um incentivo ao investimento em startups. Friggi faz a crítica de que o artigo poderia ser complementado para que pessoas jurídicas façam aportes e tenham compensação, porque são as principais investidoras em inovação. Rezende apoia a revisão do veto, desde que de forma bem articulada. Cavalcante afirma que as startups devem ter noção de estratégias de

¹⁵ Houve, no caso, violação ao disposto no art. 113 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, no art. 14 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000 - Lei de Responsabilidade Fiscal, e nos art. 125 e art.126 da Lei nº 14.116, de 31 de dezembro de 2020 - Lei de Diretrizes Orçamentárias 2021.

captação de investimento e gestão, pois um dos fatores causadores da morte dessas empresas é o número de sócios e brigas. Assim, caso alguma norma futura disponha sobre o tema sem incorrer no veto, deve-se constar a compensação para as pessoas físicas e jurídicas, com atenção ao modelo de gestão corporativa de cada startup. Outra alteração vetada foi a do inciso V, artigo 294-A da LSA. O MLS permite que a CVM regule o acesso das companhias de menor porte ao mercado de capitais, podendo dispensar ou modular a incidência de certas normas. Não foi permitida tal liberalidade nos §§ 4º e 6º do art. 4º e no art. 4º-A da LSA quanto ao modo de apuração do preço justo e revisão. Entendeu-se que a modificação afetaria o interesse público pois não acrescentaria benefício para as regras sobre a apuração do preço justo em ofertas públicas de aquisição de ações para cancelamento de registro e por aumento de participação. No tocante às disposições sobre revisão do preço, o novo texto teria como efeito a flexibilização do direito dos acionistas minoritários já consolidado, afetando o equilíbrio da relação entre o ofertante e o acionista.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se resumir, segundo Friggi, que o MLS cria um grande *sandbox* regulatório, trazendo regras experimentais para a regulação da inovação. O professor afirma que o MLS é permeado por disposições genéricas, por isso haverá necessidade de complementação das disposições com portarias, resoluções e leis ordinárias. Destarte, acredita-se que precisam ser complementadas as regras do *sandbox* regulatório e o acesso de companhias de menor porte ao mercado de capitais. Destaca-se que as lacunas legais devem ser preenchidas em tempo, para que a intenção legislativa do MLS se consolide e a norma possa ser aplicada na prática. Em especial, deve-se determinar se as regras da modalidade especial de licitação serão complementadas pela Lei nº 8.666/93, a qual perderá a vigência em dois anos, ou pela Lei nº 14.133/2021, a nova lei de licitações, para que haja segurança jurídica e maior certeza no momento de utilizar a licitação para startups criada pelo Marco Legal.

Ademais, tendo conhecimento que as startups tendem a atuar na irregularidade no começo de suas atividades, entende-se que o Brasil deve promover a advocacia preventiva. Sabe-se que startups não orientadas corretamente podem acabar em falência, motivada, por exemplo, pela incidência de tributos exagerados, multas administrativas e dívidas que geram penhora de bens da empresa. A advocacia preventiva gera três aspectos positivos: o empresário consegue gerir sua empresa de forma eficaz e legal; o judiciário não terá que apreciar mais litígios e a sociedade se beneficia da geração de empregos promovida (SANTOS, 2016). A presença de um advogado numa startup eleva seu nível de atratividade, pois ele é um meio de comunicação direto com o cliente, dá conselhos apropriados ao modelo

de negócios do cliente, propõe soluções, gerencia riscos e negocia formas de pagamento flexíveis (NYBO et al., 2018, p. 41, apud Heine e Weinberg, 2014). Rezende relata que, desde o início, valeu-se da prática de advocacia preventiva em sua startup. Passou por um processo de mudança de tipo societário e enquadramento tributário, concordando ser de extrema importância uma escolha adequada. Contudo, Padin faz uma ressalva a respeito da desburocratização de leis, porque apesar de ser ideal facilitar a linguagem das normas, essa prática em excesso pode dar a falsa percepção de controle e gerar graves consequências, pois o serviço jurídico somente seria buscado quando houvesse um problema, o que vai contra a advocacia preventiva. Cavalcante afirma ser essencial uma boa escolha de sócios, a definição da estrutura de governança corporativa da empresa para o alinhamento das expectativas dos funcionários e a presença de um advogado entre os sócios, o que vai de acordo com o *bootstrapping* praticado pelas startups, pois estas se beneficiam de ter assessoria jurídica e da redução dos custos a serem contabilizados.

Outrossim, Fabiani afirma que pouco importa o serviço ofertado pelas startups, pois a relevância está forma de distribuição e capacidade de relacionamento interpessoal dos sócios fundadores, pois as empresas dependem de pessoas que confiam na empresa: os investidores. Afirma ser essencial que novas leis tratem de venture capital (VC), pois é impossível entender o ambiente de startups sem falar sobre VC, o qual é responsável pelo fornecimento do capital necessário para o desenvolvimento das startups e ressalta que o que mais as ajudou nos últimos dois anos foi a redução da taxa de juros. Nesse sentido, Cavalcante expressa que independentemente da estrutura jurídica da startup, deve haver redução e flexibilização da carga tributária, além disso, defende que, com o dinheiro de impostos, a Administração Pública deveria oferecer serviços jurídicos a startups, pequenas e médias empresas, bem como cursos de capacitação ofertados por órgãos como o Senai, Sebrae e a Fatec, medidas que vão de encontro com os princípios trazidos pelo art. 3º da Lei.

A regulação dos *stocks option plans* (SOP- “plano de opção de compra de ações”) estava presente no texto original do MLS, mas não foi aprovada. Trata-se da prática na qual as startups ofertam aos funcionários a compra de participação societária. A regulação foi suprimida adequadamente, pois considerava que os SOP têm natureza remuneratória, não mercantil, gerando a incidência de encargos trabalhistas e previdenciários. Friggi afirma que os SOP são um instrumento essencial na atração de talentos para as startups, pois os funcionários poderão participar no capital social. Entende-se que a medida pode contribuir para que não haja fuga de talentos empreendedores para fora do país, o que gera crescimento econômico, além de contribuir para a governança corporativa presente na startup por criar um alinhamento de expectativas. Para Friggi, caso essa disposição venha a ser regulada por norma futura, deverá abordar os reflexos trabalhistas, tributários e previdenciários de modo

detalhado e compatível às necessidades dos empreendedores. Cavalcante aponta que a questão trabalhista é relevante, sendo necessário haver uma estrutura jurídica alinhada com o grau de governança da empresa, bem como um modelo de contratação delimitado. É a favor do SOP, porém, ele não pode ser banalizado, gerando o pagamento de salários menores e maior entrega de participação societária, porque isso implica alterações no quadro de sócios da empresa e pode gerar consequências trabalhistas.

Acrescenta Friggi que se deve pensar na questão da falência e encerramento de empresas, pois a atividade econômica inovadora é naturalmente arriscada. Atualmente, o procedimento perante a Junta Comercial é burocrático, de modo que iniciativas legislativas devem enfrentar esta problemática. Ademais disso, deve haver promoção de integração entre os poderes Judiciário, Executivo e Legislativo para o favorecimento do desenvolvimento do cenário de empreendedorismo inovador e crescimento econômico nacionais.

Diante de todas essas conclusões, infere-se que o MLS trouxe pontos positivos em sua maioria, mas que, como legislação inicial sobre o tema, ainda requer complementação e debates para que todos os anseios e necessidades do mundo empreendedor sejam satisfeitos da melhor forma pelo direito.

6. REFERÊNCIAS.

Constituição da República Federativa Brasileira de 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/ConstituicaoCompilado.htm. Acesso em: 30/03/2020.

FEIGELSON, Bruno. NYBO, Erik Fontenele. FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups. Editora Saraiva Educação, 2a Tiragem, 2018. São Paulo.

Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 28/06/2021.

Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em: 10/07/2021.

Lei Complementar nº 167 de 24 de abril de 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp167.htm. Acesso em: 10/07/2021.

Lei Complementar nº 182 de 1º de junho de 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp182.htm. Acesso em: 28/06/2021.

NETTO, Adyr Garcia Ferreira. Globalização, atividade empresarial e a segurança jurídica. 85 Revista de Direito Público, Londrina, V. 2, N. 1, P. 75-88, JAN./ABR. 2007. Disponível em <http://www.uel.br/seer/index.php/direitopub/article/view/11474/10208>. Acesso em: 25/03/2020.

PAVANI, Claudia. O capital de risco no Brasil: conceito, evolução e perspectivas. Rio de Janeiro. E-papers Serviços Editoriais Ltda., 2003.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. Direito Empresarial - Vol. Único. 10ª Edição, Grupo GEN, 2020.

RAMUNNO, Pedro A. L.; RISI, João Marcelo Novaes. Reflexões sobre a integralização de know-how para integralização de capital social: aspectos societários. Revista de Direito Bancário do Mercado de Capitais e da Arbitragem, v. 85, p. 161-190, 2019.

RIES, Eric. A startup Enxuta. Rio de Janeiro, Ed. Sextante, 2019.

SANTOS, Iara Rodrigues dos. O lado jurídico das startups: empreendedorismo, inovação e responsabilidade social. Trabalho de Conclusão de Curso, 2016. Disponível em: <http://repositorio.ufjf.br:8080/jspui/bitstream/ufjf/3339/1/iararodriguesdossantos.pdf>. Acesso em: 28/03/2020.

SCHERER, Felipe Ost. CARLOMAGNO, Maximiliano Seliestre. Gestão da Inovação na Prática: Como aplicar conceitos para alavancar a inovação na prática. 2ª Ed., Editora Atlas.

Tajra, Sanmya F. EMPREENDEDORISMO CONCEITOS E APLICAÇÕES. 2ª Edição, Editora Saraiva, 2019.

Contatos: biagallomack@gmail.com (aluna) e pedro.ramunno@mackenzie.br (orientador).