

A EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVA NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA AS STARTUPS

Bruno Marcos Ikeuti¹
Ricardo Sevilha Mustafá²
Natureza do Trabalho³

RESUMO

As *startups* caracterizam-se pelo desenvolvimento de suas inovações em condições de incerteza que requerem experimento e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita, porém possuem dificuldades na concessão de crédito. Propõe-se a possibilidade de utilizar a Empresas Simples de Crédito (ESC) como fonte alternativa às instituições financeiras. Trata-se de uma “empresa” constituída com a finalidade de conceder empréstimos, realizar financiamentos ou fazer descontos de títulos de crédito em favor de microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte. Através da metodologia hipotético-dedutivo e com a utilização da revisão bibliográfica, buscou-se por meio de livros, publicações em periódicos científicos qualificados e artigos originais indexados o aprofundamento do tema. O estudo trouxe a importância das *startups* e seus métodos inovadores que ganham visibilidade no mercado nacional e internacional. Constatou a dificuldade das *startups* na concessão do crédito através das instituições financeiras, contribuindo para a mortalidade das empresas inovadoras. Observou a viabilidade da introdução da Empresa Simples de Crédito na concessão de crédito para as *startups*, visando o impacto no crescimento e na saúde financeira dessas empresas inovadoras através da simplificação do crédito podendo ofertá-lo de forma mais barata. Concluiu que a Empresa Simples de Crédito é fonte alternativa às instituições financeiras ao conceder crédito mais barato para as *startups*, pois contribui para o crescimento e impacta a saúde financeira dessas empresas.

Palavras-chave: Startups; Crédito; Empresa Simples de Crédito

SUMÁRIO: INTRODUÇÃO, 1 STARTUPS, 1.1 Contexto Histórico, 1.2 Conceito, 1.3 Fatores que Contribuem Para a Mortalidade, 2 ACESSO AO CRÉDITO, 3 EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO, 3.1 Conceito, 3.2 Expectativas e Benefícios Para as Startups, CONCLUSÃO, REFERÊNCIAS

¹Aluno do Curso de Direito da Fundação de Ensino Eurípides Soares da Rocha, Marília, São Paulo;

²Professor Ms. do Curso de Direito da Fundação de Ensino Eurípides Soares da Rocha, Marília, São Paulo;

³Trabalho de Conclusão de Curso em Direito apresentado à Fundação de Ensino Eurípides Soares da Rocha, Mantenedora do Centro universitário Eurípides de Marília, para obtenção do grau de bacharel em Direito.

INTRODUÇÃO

A 3ª Revolução Industrial, em meados do século XX, foi um importante marco da era digital em virtude da modernização das indústrias através da eletrônica. Dentre os diversos avanços, podemos citar o uso da tecnologia na produção industrial e o desenvolvimento da robótica, da engenharia genética e da biotecnologia, além da criação dos primeiros computadores, robôs, celulares e softwares.

Esses avanços, além de melhorarem a produção das indústrias, possibilitaram que as pessoas se comunicassem de forma diversa, principalmente rompendo as barreiras físicas e interligando as sociedades, ocasionando o que atualmente conhecemos como globalização.

Entretanto, no final do século XX e início do século XXI, a 4ª Revolução Industrial trouxe novos desafios acompanhados de uma intensa transformação da tecnologia e da humanidade, alterando a economia mundial, as relações de trabalho e o estilo de vida do ser humano em geral. Além disso, essa revolução exigiu maior competitividade e produtividade das empresas diante do intenso desenvolvimento tecnológico e econômico, pois avanços como inteligência artificial, *Big Data*, nanotecnologia, impressão 3D e, principalmente, as mídias digitais, como por exemplo *Facebook*, *Instagram* e *Twitter*, já se tornaram realidade em nosso convívio social.

Conforme explorado pelo Fórum em seu relatório *Digital Media and Society* (Mídia Digital e Sociedade), as mídias digitais estão permitindo conexões pessoais do tipo um-para-um e um-para-muitos totalmente novas, possibilitando que os usuários mantenham suas amizades através do tempo e das distâncias, criando novos grupos de interesse e permitindo que aqueles que estão social ou fisicamente isolados possam se conectar com pessoas que possuem as mesmas opiniões. A alta disponibilidade, o baixo custo e a neutralidade geográfica das mídias digitais também permitem maiores interações que ultrapassam os limites, sociais, econômicos, culturais, políticos, religiosos e ideológicos. (SCHWAB, 2016).

Assim, as empresas que acompanharam essa transformação e modernizaram seus negócios possuíram vantagem em relação àquelas que ficaram estagnadas. E, ainda que em menor escala do que o observado em outros países, o Brasil também figura como parte integrante desse processo de transformação tecnológica e econômica através das pequenas e médias empresas responsáveis pela geração de emprego e renda no país.

Nesse sentido, verifica-se que essas empresas possuem fundamental importância nesse processo de transformação e produção de emprego e renda. No Brasil, esses pequenos negócios

representam cerca de 99% do total das empresas privadas e 27,5% do Produto Interno Bruto (PIB) (SEBRAE, 2017).

Sabe-se que, gradativamente, o número de pequenas e médias empresas aumenta e, com as constantes transformações tecnológicas, um novo tipo de empresa se destacou na economia: as *startups*. Este novo *player* representa a inovação e o avanços por meio de tecnologias, atraindo investimentos e contribuindo para geração de mais empregos.

Não há como negar a importância das pequenas e médias empresas, sobretudo as *startups*, que despontaram e são uma realidade na economia nacional e internacional. Entretanto, as dificuldades financeiras, as condições econômicas, a má administração, a estrutura de mercado e a alta carga tributária são alguns exemplos de fatores que contribuem para a mortalidade das empresas. No caso das *startups* esses fatores são potencializados, pois esse tipo de negócio não surge da mesma forma que as empresas tradicionais e dificilmente há o estímulo necessário para que se mantenham no mercado.

Dentre os fatores mencionados, cabe acrescentar um que vem assombrando as *startups*: a dificuldade de acesso ao crédito. Isso porque, as *startups* são empresas embrionárias e, muitas vezes, carecem de recursos financeiros desde o nascedouro, aumentando a necessidade pela obtenção de financiamentos.

Entretanto, ao tentarem obter crédito junto às instituições financeiras, estas fazem uma análise de crédito com base nos modelos das empresas tradicionais, criando uma desproporcionalidade e, conseqüentemente, uma injustiça para as *startups*. Critérios utilizados como faturamento e garantias são incabíveis para as *startups*, pois não há como exigir delas extratos bancários anteriores pois o processo de geração de caixa não é tão simples e rápido como acontece com as empresas tradicionais, tampouco possui condições de oferecer garantias para as instituições financeiras em razão da ausência de bens ou pessoas que assumam a inadimplência delas.

Diante da existência de mecanismos burocráticos que dificultam o acesso ao crédito e, conseqüentemente, contribuem para a mortalidade das *startups*, está evidente que as instituições financeiras não constituem instrumentos hábeis para auxiliar esse tipo de empreendimento.

Assim, buscando facilitar o modo de obtenção do crédito e reduzindo a burocracia, o surgimento da Empresa Simples de Crédito (ESC) representa uma chance para que as *startups* consigam respirar e se distanciar da mortalidade de seu empreendimento.

A Empresa Simples de Crédito, fruto da publicação da Lei Complementar nº 167/2019, busca ampliar a possibilidade de obtenção do crédito com taxas de juros menores que as

praticadas pelas instituições financeiras, bem como impulsionar o desenvolvimento das pequenas e médias empresas, através da desburocratização.

O tema proposto busca expor a falta de acesso ao crédito para as *startups*, em razão da burocracia das instituições financeiras para liberarem o crédito, bem como os critérios injustos para a análise do crédito, contribuindo para sua mortalidade.

O objetivo almejado é a menor burocracia para concessão do crédito, facilitando seu acesso, em especial, para as *startups* que não dispõem dos recursos necessários para permanecer no mercado como as empresas tradicionais.

A pesquisa encontra-se limitada ao estudo de livros sobre as *startups*, bem como matérias jornalísticas acerca da dificuldade de acesso ao crédito, artigos científicos, dados do governo federal em parceria com o SEBRAE, além Lei Complementar nº 167/2019 que dispõe sobre a Empresa Simples de Crédito.

1. STARTUPS

1.1 Contexto Histórico

A partir do final do século XX e início do século XXI, fruto das Revoluções Industriais, as *startups* começaram a se destacar no cenário econômico e causaram uma transformação no mundo corporativo, diferenciando-se em relação às empresas tradicionais. O intenso desenvolvimento tecnológico e econômico, advindo da propagação da internet e dos avanços da robótica, impulsionaram o crescimento das *startups* no mercado internacional. As *startups* bebem da fonte do progresso tecnológico o qual, por sua vez, é característica inerente dos séculos XX e XXI (FEIGELSON; NYBØ; FONSECA, 2018, p. 22).

Apesar do termo “startup” ser amplamente empregado no vocabulário público, somente no final da década de 1990, e início do século vigente, que esse termo ganhou força e visibilidade com o surgimento de uma bolha caracterizada pelas empresas de tecnologia concentradas no ramo da internet. Entretanto, pode-se dizer que as primeiras *startups* surgiram aproximadamente na década de 1970, tais como Microsoft, HP e Apple em razão da inovação no mundo tecnológico com a criação de softwares, computadores e smartphones.

O surgimento e a difusão da internet foram responsáveis pelo *boom* das *startups*, tendo como marco a criação da empresa de navegação Mosaic em 1993 sendo sucedida por empresas de outros ramos, mas com fundamento na tecnologia, que perduram até os dias atuais. Empresas

como Amazon, Uber, Alibaba, Ifood e Airbnb foram exemplos de *startups* bem sucedidas e altamente lucrativas que aumentaram a sua eficiência e facilitaram a vida dos consumidores.

A quarta revolução industrial tornou possível a existência de novos produtos e serviços que aumentam, sem praticamente nenhum custo, a eficiência de nossas vidas como consumidores. Pedir um táxi, encontrar um voo, comprar um produto, fazer pagamentos, ouvir música ou assistir a um filme – qualquer uma dessas tarefas pode, agora, ser realizada remotamente. Os benefícios da tecnologia para os consumidores são irrefutáveis. A internet, o *smartphone* e milhares de aplicativos estão deixando nossas vidas mais fáceis e – em geral – mais produtivas. (SCHWAB, 2016).

Atualmente, é inviável imaginar um cotidiano sem a presença das *startups*, pois seu impacto é perceptível no mercado e na sociedade. O simples fato de utilizar a tecnologia como base para criar um produto ou alterar uma determinada prestação de serviço já representa uma transformação atendendo a uma “dor” da sociedade.

Empresas como Netflix, Amazon e Uber são apenas algumas respostas das demandas apresentadas pela sociedade que necessitava de serviços rápidos, práticos e eficientes, os quais as empresas tradicionais que estavam estagnadas na 3ª Revolução Industrial não conseguiam mais fornecer.

1.2 Conceito

Primeiramente, é necessário realizar apontamentos quanto ao conceito de *startup* que, no decorrer do tempo, sofreu transformações entre os estudiosos no assunto.

Eric Ries, em sua obra “The Lean Startup” (A Startup Enxuta), conceitua que “Uma *startup* é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza” (2012, p. 24). Para este autor, fatores como a iniciativa humana, a inovação e o contexto no qual se insere são importantes para a definição de *startup*.

Entretanto, há quem entenda que uma *startup* é uma organização temporária construída para buscar respostas que promovam a obtenção de um modelo de negócio recorrente e escalável (BLANK; DORF, 2014, p.19 apud VIEIRA, 2017, p.10).

A união das duas concepções abriu espaço para uma nova definição de *startups* atualmente: empreendedores que, em condições de elevada incerteza, buscam atingir um modelo de negócios que seja escalável e repetível (VIEIRA, 2017, p. 10). Assim, para este autor, um negócio escalável seria a capacidade de crescer, ampliar seu mercado e faturamento sem que haja influência no modelo de negócios ou até mesmo nos custos da empresa. Por sua vez,

repetível é a habilidade de ampliar sua atuação sem a necessidade de alterar muito o seu produto ou serviço para cada cliente.

Bruno Feigelson, Erik Fontenele Nybø e Victor Cabral Fonseca (2018) destacam alguns elementos importantes no que tange às *startups*: encontra-se em estágio inicial, sendo notadamente carente de processos internos e organização; possui perfil inovador; possui significativo controle de gastos e custos; seu serviço ou produto é operacionalizado por meio de um produto mínimo viável; o produto ou ideia explorado é escalável; apresenta necessidade de capital de terceiros para operação inicial; e utiliza tecnologia para seu modelo de negócios.

Como principal característica a ser extraída, podemos dizer que a “extrema incerteza” representa a essência das *startups*, dado o contexto em que as inovações acontecem.

As startups são projetadas para enfrentar situações de extrema incerteza. Abrir uma nova empresa, que seja um clone exato de um negócio existente, copiando modelo de negócios, precificação, cliente-alvo e produto, pode até ser um investimento econômico atraente, mas não é uma startup, pois seu sucesso depende somente da execução – tanto que esse sucesso pode ser modelado com grande exatidão. (RIES, 2012, p. 25).

Além dos conceitos acima expostos, cabe uma observação quanto ao ponto de vista legislativo. O conceito de *startup* saiu do campo literário para o campo legislativo, em que os Poderes Públicos de diversos países buscaram regulamentar as *startups*, tentando atribuir uma definição legal.

Para a Itália, a definição legal está prevista no artigo 25 do Decreto-lei nº 18/2012, convertido na Lei nº 221/2012, que conceitua a *startup* como sendo uma sociedade anônima, estabelecida na forma de cooperativa, possuindo os seguintes requisitos: estar estabelecida há no máximo cinco anos, com sede na Itália, auferindo faturamento anual inferior a cinco milhões de euros, sem distribuição de lucro e que possua como objeto social o desenvolvimento, a produção e comercialização de produtos ou serviços inovadores com alto valor tecnológico. Além disso, a lei cita requisitos adicionais, das quais as *startups* devem atender apenas um⁴.

Para o governo da Letônia, uma *startup*, para assim ser qualificada, deve estar constituída há pelo menos cinco anos, com receita inferior a cinco milhões de euros, gerando faturamento inferior a duzentos mil euros nos dois primeiros anos de existência. Ainda, a *startup* deve atender aos seguintes critérios de inovação: a *startup* deve possuir IP relacionado

⁴ O conceito e os requisitos estão previstos no Decreto-lei nº 18/2012, convertido em Lei nº 221/2012, disponível em <<https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:2012-10-18;179!vig=%20>>. Acesso em 29 de junho de 2021.

ao produto, e pelo menos 70% dos empregados devem possuir mestrado ou doutorado, além de pelo menos 50% dos gastos despendidos em pesquisa e desenvolvimento⁵.

Em 2019, a Espanha encerrou uma consulta pública para a construção do anteprojeto da Lei para promover o ecossistema das Startups (“*Ley de fomento del ecosistema de Startups*”). No documento do governo, a *startup* é definida como “empresas de recente criação, geralmente fundadas por empreendedores de base tecnológica, inovadoras e com uma elevada capacidade de rápido crescimento”. O documento destaca a importância da *startup* como uma atividade econômica em crescimento, partindo de valores como o talento e a meritocracia, além de acrescentar que ela atende às necessidades sociais e econômicas, bem como aumenta a eficiência e sustentabilidade de outros setores⁶.

Diante dos exemplos acima, é possível perceber que os países buscam definir o conceito de “*startup*” para fins de regulamentação nos seus respectivos ordenamentos jurídicos. A regulamentação das *startups* é de extrema importância, pois as diretrizes e princípios norteadores da atuação do Poder Público, bem como as medidas de fomento e o aumento de oferta de capital para investimento, concedem segurança jurídica para que as *startups* atuem no mercado.

Até então, o Brasil não dispunha de uma regulamentação concreta direcionada somente para as *startups*, embora o artigo 65-A da Lei Complementar nº 123/06, incluído pela Lei Complementar 167/2019, as enquadrassem como uma empresa de caráter inovador que visa a aperfeiçoar sistema, método ou modelo de negócio e que se autodeclare como tal.

Quanto à natureza das *startups*, a Lei Complementar 123/06 divide em dois: incremental, quando a inovação é baseada em um produto ou serviço já existente no mercado, ou disruptiva, quando a inovação está relacionada à criação de algo totalmente novo. Além disso, o texto legal destaca uma importante característica da *startup*: elas desenvolvem suas inovações em condições de incerteza que requerem experimentos e validações constantes, inclusive mediante comercialização experimental provisória, antes de procederem à comercialização plena e à obtenção de receita.

A referida Lei Complementar estabeleceu uma consonância entre as definições legal e literárias das *startups*, porém estas ainda careciam de uma regulamentação própria.

⁵A qualificação de uma startup está prevista na Lei de Incentivos para Startups da Letônia, disponível em <<https://labsoflatvia.com/en/news/the-latvian-startup-law-what-it-has-to-offer-who-can-use-it-and-how-to-apply>>. Acesso em 29 de junho de 2021.

⁶A previsão da startup está contida na Lei para promover o ecossistema das Startups da Espanha, disponível em <<https://avancedigital.mineco.gob.es/es-es/Participacion/Documents/anteproyecto-ley-startups.pdf>>. Acesso em 29 de junho de 2021.

Assim, visando a regulamentação específica das *startups*, no dia 1º de junho de 2021, foi publicada a Lei Complementar nº 182/2021, instituindo o Marco Legal das Startups e do empreendedorismo inovador, cuja proposta está baseada em medidas de estímulos às novas empresas inovadoras, além de incentivar investimentos visando o aprimoramento do ambiente de negócios.

A LC nº 182/2021, revogou o conceito e característica principal da *startup* previsto no artigo 65-A e parágrafos primeiro e segundo da LC nº 123/06, atribuindo uma nova definição legal da seguinte forma: “São enquadradas como startups as organizações empresárias ou societárias, nascente ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados.

Importante destacar que para esta, não há uma exigência que a *startup* utilize, necessariamente, a tecnologia como base para o seu modelo de negócio, distanciando-se das definições até então existentes e apresentadas pela literatura. Ainda, é possível observar a adoção dos seguintes critérios para a qualificação das startups: tipo empresarial, faturamento, período de existência e requisitos adicionais. Trata-se de critérios similares adotados por outros países que regulamentaram o funcionamento das *startups* em seus territórios.

Podemos afirmar que o advento do Marco Legal das Startups representa um enorme avanço, pois, acima de todo e qualquer fomento aos negócios ou investimento que será captado, esse *player* passará a ser amparado por um fator muito importante: segurança jurídica.

1.3 Fatores que Contribuem Para a Mortalidade

As *startups*, em sua essência, apresentam um caráter inovador do seu modelo de negócio com base na tecnologia causando uma ruptura no paradigma. Para tanto de tempo para que o produto ou serviço possa ser comercializado em larga escala através de um Produto Mínimo Viável (MVP).

[...] os fundadores focam seus investimentos no desenvolvimento de um produto e/ou serviço extremamente rudimentar e simples, apenas para que seja possível verificar se realmente existe demanda e para manter os custos iniciais da *startups* baixos. (FEIGELSON; NYBØ; FONSECA, 2018).

É possível observar que o crescimento das *startups* em nada se assemelha com as empresas tradicionais, pois estas não estão inseridas no contexto do risco da “extrema incerteza” que representa um desafio para as *startups*.

A maioria das empresas – grandes e pequenas – estão excluídas desses contextos. As startups são projetadas para enfrentar situações de extrema incerteza. Abrir uma nova empresa, que seja um clone exato de um negócio existente, copiando modelo de negócios, precificação, cliente-alvo e produto, pode até ser um investimento econômico atraente, mas não é uma startup, pois seu sucesso depende somente da execução – tanto que esse sucesso pode ser modelado com grande exatidão. (Eis por que tantas pequenas empresas podem ser financiadas com simples empréstimos bancários; o nível de risco e incerteza são tão bem atendidos que um analista de crédito pode avaliar suas perspectivas futuras. (Eric Ries, 2012).

Os últimos anos demonstraram a verdadeira importância das *startups* no atual cenário econômico, contribuindo para a geração de emprego e renda. Dados da ABSTARTUPS mostram que de 2015 até 2019, o número de *startups* no país mais que triplicou, passando de 4.151 para 12.727, representando um saldo de 207% (ABSTARTUPS, 2020).

Entretanto, em meio a excelentes notícias, a mortalidade das *startups* continua sendo um assunto preocupante em virtude vários fatores internos e externos. Isso porque diversas *startups* precisam fechar suas portas em tão pouco tempo por diversos fatores. Ao menos 25% das *startups* morrem em tempo inferior ou igual a 1 (um) ano, 50% em tempo inferior ou igual a 4 (quatro) anos e 75% em tempo inferior ou igual a 13 (treze) anos (SEBRAE, 2015).

A mortalidade das *startups* decorre da existência de fatores internos ou externos, ou até mesmo a junção deles.

Dentre os fatores internos podemos citar: alto investimento inicial, número de sócios e a não dedicação ao empreendimento. Muitas *startups* iniciam o empreendimento investindo fortemente antes mesmo de começar a faturarem, abandonando a ideia de custos baixo até escalarem. Além disso, a quantidade de sócios no mesmo negócio representa um fator importante para a mortalidade, pois os interesses envolvidos, os desentendimentos e o relacionamento desgastado contribuem para a queda da *startup*. A falta de comprometimento em tempo integral no negócio é um fator a ser considerado, pois a *startup* é fruto de uma inovação criada pela mente humana e se o(s) fundador(es) não estão totalmente dedicados ao desenvolvimento do produto ou serviço, em vão será os esforços despendidos para o funcionamento da *startup*.

Quanto aos fatores externos, merece destaque a falta de acessibilidade ao crédito, cujo objeto será devidamente analisado em seguida. As empresas, no anseio de alavancarem seus empreendimentos, ou até mesmo para pagarem suas despesas, buscam um aporte financeiro que possa suprir suas necessidades. Com as *startups* não é diferente, porém o acesso ao crédito no Brasil ainda é muito limitado e a burocracia para a obtenção de crédito é um fator prejudicial.

2. ACESSO AO CRÉDITO

No Brasil, imaginar que uma empresa consiga permanecer no meio corporativo sem realizar, pelo menos, um financiamento, é praticamente impossível.

O financiamento é crucial para as empresas investirem e expandirem, mas também para realizarem a sua atividade no curto prazo. Algumas empresas financiam-se essencialmente através de fundos internos, enquanto outras empresas financiam-se sobretudo por recursos externos (BARBOSA & PINHO, 2016).

Entretanto, muitas empresas não dispõem de recursos próprios para financiarem seus negócios, obrigando que elas busquem meios alternativos de financiamento. Nas *startups* esse problema é latente, pois desde o nascedouro elas carecem de recursos próprios para se autofinanciarem em virtude do modelo de negócio que é construído.

Devido à importância que as PME têm em todo mundo bem como à percepção de que estas empresas são financeiramente instáveis o seu financiamento tem sido m assunto de grande importância para pesquisadores bem como para formuladores de políticas. (SOUSA, 2020).

Dentre os diversos tipos de financiamentos existentes, merece um destaque especial os empréstimos bancários concedidos pelas instituições financeiros.

Isso porque 81% dos empréstimos destinados às pequenas e médias empresas (PME's) estão concentrados nas mãos de 6 (seis) bancos, representando uma alta concentração bancária das instituições financeiras. Além disso, a escassez de crédito é evidente ao serem concedidos, em 2018, duzentos e oito bilhões de reais de crédito, o que corresponde a menos de 18% do total do crédito para a pessoa jurídica no Brasil. Ainda, o estudo ressalta as elevadas taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras, sendo que para as pequenas e médias empresas (PME) a taxa é de 44,8% a.a. (SEBRAE, 2017).

Um estudo do Sebrae indica que apenas 11% das PME's recorrem ao empréstimo bancário, seja em bancos públicos ou privados. Além disso, 84% das empresas não tomaram novos empréstimos e 51% desses negócios apresentaram como motivo principal a aversão aos empréstimos bancários, seja por não gostarem, não confiarem na política econômica, pela impossibilidade de pagar, pela burocracia ou a elevada taxa de juros praticada.

Ainda, a entidade apontou que 16% das empresas que conseguiram tentaram novos empréstimo, 82% delas enfrentaram dificuldades. Isso porque 48% das empresas indicaram as taxas de juros muito altas como principal dificuldade.

A desconfiança quanto aos empréstimos bancários se torna visível quando o Sebrae mostra que 16% dos pedidos de concessão de empréstimo foram negados pelas instituições financeiras às empresas, sendo que o estudo aponta que 49% das empresas nunca solicitaram empréstimos em nome da pessoa jurídica.

Em 2017, os bancos receberam a pior avaliação das PME's da série histórica, pois 54% consideraram os serviços de empréstimos dos bancos como “ruim” ou “muito ruim”. Além disso, 53% das empresas acreditam que a redução de juros facilitaria a aquisição de novos empréstimos.

Portanto, podemos concluir que a relação das instituições financeiras públicas e privadas com as empresas precisa ser aprimorada. As *startups* estão nesse meio perigoso, pois a elevada taxa de juros representa um fardo muito grande para que elas consigam acessar o crédito, tendo em vista que a taxa média praticada para as pequenas e médias empresas são elevadíssimas e desproporcionais em relação aos modelos de negócios, e com as *startups* essa desproporção é ainda mais evidente. Segundo o Sebrae (2017):

As “insuficiências das empresas” são, de fato, características intrínsecas à muitos Pequenos Negócios, em especial, os mais novos e/ou os de menor porte, tais como falta de histórico (da empresa e/ou da relação com os bancos), falta de garantias, falta de recursos, baixo nível de atividade/movimentação, etc. Estas características esbarram muitas vezes nos critérios de seleção de clientes potenciais para empréstimos bancários.

Essas “insuficiências” aplicam-se perfeitamente às *startups*, já que estas não dispõem de um histórico em relação à ela mesmo ou com as instituições financeiras, já que esse modelo de negócio, por se distinguir das empresas tradicionais, naturalmente necessita de recursos alheios e não possuem um elevado nível de atividade ou movimentação no mercado. Assim, as instituições financeiras, ao adotarem os critérios de análise aplicados para as empresas tradicionais, cometem um grave erro com as *startups*, cuja análise deveria ser diversa com menor burocracia e taxa de juros maleáveis.

A necessidade de uma nova forma de conceder crédito para as *startups* ganha destaque no dia-a-dia do mundo corporativo, pois é pacífico que esse modelo de negócio não possui as mesmas características que as empresas tradicionais, merecendo tratamento diferenciado. A Empresa Simples de Crédito (ESC) é um meio alternativo na forma de conceder crédito para as *startups*, cujo tema será abordado em seguida.

3. EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO (ESC)

3.1 Conceito

É consenso que a economia brasileira precisa crescer economicamente. As empresas, principalmente as pequenas e médias, são extremamente importantes e integrantes deste processo de crescimento no Brasil. Entretanto, como já abordado, a oferta de crédito é insuficiente e de difícil acesso para essas empresas, em especial para as *startups*, dificultando o levantamento de recursos para a realização de investimentos, bem como para conseguir ter um capital de giro.

Muitos avanços tecnológicos existentes hoje não recebem considerações apropriadas nos quadros regulamentares atuais e isso poderá, até mesmo, interromper o contrato social estabelecidos pelos governos com seus cidadãos [...] (SCHWAB, 2016).

Além disso, todos os entes federativos (União, Estados e Municípios) precisam incentivar o empreendedorismo e atrair as *startups* para que se estabeleçam em seus respectivos territórios, bem como oferecer incentivos e meios para que elas se desenvolvam em plena quarta revolução industrial.

Países, regiões e cidades podem fazer mais do que simplesmente alterar seu ambiente regulatório. Eles podem investir fortemente para se transformarem em plataformas de lançamento da transformação digital, a fim de atrair e incentivar empresários e investidores de *startups* inovadoras, garantindo também que as empresas estabelecidas passem a buscar as oportunidades da quarta revolução industrial. A medida que as empresas jovens e dinâmicas e as empresas estabelecidas se conectam umas com as outras, com os cidadãos e com as universidades, as cidades tornam-se locais de experimentação e poderoso polos para transformar novas ideias em valor para as economias locais e globais. (SCHWAB, 2016).

Atentando-se a essa transformação digital, e buscando auxiliar os pequenos empresários, foi instituída a Empresa Simples de Crédito (ESC), através da Lei Complementar nº 167/2019.

Trata-se de uma “empresa” constituída por pessoas naturais com a finalidade de conceder empréstimos, realizar financiamentos ou fazer o desconto de títulos de crédito, prestando serviços em favor de microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME)

e empresas de pequeno porte (EPP). Em resumo, a ESC é uma empresa que concede crédito para MEI, ME e EPP.

As instituições financeiras, antes da vigência da LC nº 167/2019, já exerciam estas atividades desempenhadas pelas ESC's, entretanto a previsão desta figura ocorreu porque microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte encontravam diversas dificuldades de conseguir linhas de créditos junto aos bancos. Portanto, a criação da Empresa Simples de Crédito tem como objetivo facilitar a obtenção de crédito por parte desses empresários.

Importante ressaltar que as ESC's se diferenciam das instituições financeiras, pois estas fazem captação, intermediação ou aplicação de recursos financeiros de terceiros, enquanto as Empresas Simples de Crédito somente realizam suas atividades com recursos próprios, não emprestando dinheiro de terceiros. Além disso, o artigo 3º da LC nº 167/2019 veda as seguintes atividades:

Art. 3º É vedada à ESC a realização de:

- I – qualquer captação de recursos, em nome próprio ou de terceiros, sob pena de enquadramento no crime previsto no art. 16 da Lei nº 7.492, de 16 de junho de 1986 (Lei dos Crimes contra o Sistema Financeiro Nacional); e
- II- Operações de crédito, na qualidade de credora, com entidades integrantes da administração pública direta, indireta e fundacional de qualquer dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

Como podemos observar, a ESC não é simplesmente uma empresa que concede crédito para os pequenos negócios. A Empresa Simples de Crédito poderá, de forma direta, ajudar os pequenos e médios negócios a se manterem de pé e realizarem investimento, bem como, indiretamente, ser uma agente fomentadora de emprego e renda no Brasil, contribuindo para o desenvolvimento territorial e distribuição de renda.

Assim, a instituição e regulamentação da Empresa Simples de Crédito representa a possibilidade da oferta de crédito mais barato e uma taxa reduzida de juros para os pequenos negócios.

3.2 Expectativas e Benefícios Para as Startups

Como dito anteriormente, a Empresa Simples de Crédito (ESC) é uma empresa cuja atividade principal é a concessão de crédito para os microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte que encontram muita dificuldade de conseguir linhas de crédito junto às instituições financeiras e, conseqüentemente, se manterem no mercado.

Evidentemente que a implementação da ESC é um avanço para o crescimento econômico do Brasil em virtude de ser uma forma alternativa de acesso ao crédito, facilitando e ampliando a possibilidade de impulsionar os pequenos e médios negócios, inclusive as *startups*, fomentando essas empresas.

A alta concentração bancária dos créditos, bem como as elevadas taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras e a burocracia, devem ser dirimidas, pois 51% das pequenas e médias empresas (PME's) possuem aversão aos empréstimos bancários, 54% avaliam as instituições financeiras como “ruim” ou “muito ruim”, e 53% argumentam que a redução de juros facilitaria a aquisição de novos empréstimos (SEBRAE, 2017). Desta forma, a implementação da Empresa Simples de Crédito como uma alternativa de concessão de crédito representa um avanço para o mundo empresarial.

Tais avanços citados certamente podem refletir na criação e no desenvolvimento das *startups*. Isso porque, se as empresas tradicionais já encontram dificuldades em acessar o crédito em função da política adotada pelas instituições financeiras no momento da análise de crédito, para as *startups* tal problema é potencializado, pois desde o nascedouro carece, em grande parte, de recursos financeiros, seja de forma interna ou externa.

Com a criação das ESC's, espera-se que sejam injetados R\$ 20 bilhões de crédito às PME's, além da oferta de crédito mais barato, da redução da taxa de juros e do aumento em 10% do volume de crédito no país. Além disso, a contribuição para a geração de emprego e renda na região de atuação da ESC promoveria o desenvolvimento e a distribuição de renda local (BRASIL, 2019).

Um mês após a sanção da Lei Complementar, foram abertas 29 (vinte e nove) Empresas Simples de Crédito e, em agosto de 2019, foram registradas 238 (duzentas e trinta e oito) empresas neste segmento, ou seja, um aumento de 720% no período. Segundo o levantamento do Sebrae, até o mês de agosto de 2019, estas empresas já tinham realizado 84 (oitenta e quatro) operações, totalizando R\$ 1,5 milhão, representando uma média de R\$ 17,8 mil por operação. Em pesquisa feita com mais de 100 (cem) Empresas Simples de Crédito, 30% realizaram alguma operação de crédito, sendo 58% na faixa entre R\$ 11 mil e R\$ 30 mil. Para 25% das empresas, a taxa de juros ficou entre 3,1% e 4% ao mês (INVEST SP, 2019).

Em um levantamento feito pelo Sebrae no dia 24 de abril de 2020, foram identificadas 646 (seiscentos e quarenta e seis) Empresas Simples de Crédito (ESC's) constituídas no país, sendo que 67% fazem negócio com Microempreendedor Individual (MEI). Além disso, o estudo mostrou que o capital disponível para operações estava em R\$ 300 milhões (SEBRAE, 2020).

Por fim, até março de 2021, foram constatadas 824 (oitocentos e vinte e quatro) Empresas Simples de Crédito em todas as Unidades da Federação, somando R\$ 396 milhões em capital, com potencial de R\$ 1 bilhão para novos financiamentos. Ainda, o valor médio das operações ficou em torno de R\$ 15,9 mil (GRNEWS, 2021).

Diante dos dados apresentados, a oportunidade para que as *startups* desfrutem deste novo segmento de concessão de crédito é totalmente viável para sua criação e desenvolvimento, já que, por serem criações humanas, necessitam de linhas de crédito acessíveis com juros baixos para que possam continuar crescendo no mercado. Além disso, a Empresa Simples de Crédito permitirá que os empresários que desejam constituir *startups*, exerçam a atividade de forma independente.

Em um mundo altamente tecnológico com intensas transformações, as *startups* terão presença cada vez mais constantes diante das inovações apresentadas e, conseqüentemente, necessitarão de fomento para que continuem crescendo. Assim, a Empresa Simples de Crédito será um importante instrumento para que as *startups* tenham acesso a linhas de crédito mais baratas e com burocracia reduzida.

CONCLUSÃO

Entender a origem da 3ª Revolução Industrial, cujo marco foi o surgimento dos primeiros computadores e da internet, é fundamental para compreender como a 4ª Revolução Industrial opera no cenário nacional internacional. Os avanços tecnológicos não mais se resumem em simplesmente aprimorar a produtividade das indústrias.

A inteligência artificial, a nanotecnologia, a internet das coisas, a impressão 3D, o armazenamento de dados em nuvens, e tantas outras tecnologias, estão cada vez mais presentes no cotidiano das pessoas. As tecnologias digitais, baseadas no computador, *software* e redes, estão sendo aprimoradas exponencialmente e a rede social é apenas, mas não menos importante, um exemplo de integração dessas tecnologias no convívio social.

Importante lembrar que por trás disso, as empresas constituem-se como peças fundamentais para a revolução tecnológica e a reinvenção é uma palavra-chave para que continuem se mantendo no mercado nacional e internacional.

As *startups* são *players* fundamentais para a geração de emprego e renda do país, visto que, em meio à 4ª Revolução Industrial, utilizam como base a tecnologia para as suas inovações, ou seja, não há como desassociar a *startup* e a revolução tecnológica.

O Poder Público deve incentivar e impulsionar a inovação que transforma a mentalidade e o consumo de produtos e serviços disponíveis no mercado, com uma atenção, em especial, às *startups*.

Mecanismos para auxiliarem o crescimento e o desenvolvimento das *startups* devem ser levados em consideração pelas autoridades públicas, pois essas empresas, ao contrário das tradicionais, são instituídas sob condições de extrema incerteza na qual não há como prever se os produtos ou serviços criados atenderão aos anseios do mercado, bem como se serão aceitos pelos consumidores. Além disso, elas carecem de recurso externos para que possam sobreviver no mundo corporativo, pois o autofinanciamento, através de recursos próprios, é praticamente inexistente.

As instituições financeiras não constituem um meio eficiente para as *startups*, em virtude da má avaliação que recebem, pois não compreendem a realidade em que elas estão inseridas.

Outro ponto a se destacar é o fato de que os critérios de análise de créditos adotados para as empresas tradicionais não se coadunam às *startups*, tendo em vista que é totalmente irracional exigir destas empresas um histórico de movimentações financeiras ou até mesmo uma garantia para que uma linha de crédito possa ser concedida. É totalmente inviável e injusto tais exigências para uma empresa que começou suas operações no mercado.

Neste cenário desfavorável de acesso ao crédito, a Empresa Simples de Crédito (ESC) é uma alternativa cabível para que as *startups* tenham acesso ao crédito com burocracia reduzida, com oferta de crédito mais barata às que são praticadas pelas instituições financeiras, isto é, a taxa de juros reduzida.

REFERÊNCIAS

RIES, Eric. **A Startup Enxuta**. São Paulo: Leya Editora, 2012.

SCHWAB, Klaus. **A quarta revolução industrial**. Tradução de Daniel Moreira Miranda. São Paulo: Edipro, 2016.

VIEIRA, L. B. **Direito para Startups: manual jurídico para empreendedores**. Natal: Edição do autor, 2017.

FEIGELSON, Bruno; NYBØ, Erik; FONSECA, Victor. **Direito das Startups**. São Paulo: Saraiva, 2018.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 2006. **Lei Complementar Nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 29 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar nº 167, de 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: 29 jun. 2021.

BRASIL. Lei Complementar nº 182, de 2021. **Lei Complementar Nº 182, de 1º de Junho de 2021**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm. Acesso em: 29 jun. 2021.

BRASIL. MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Apresentação - Empresa Simples de Crédito (ESC): uma nova alternativa de crédito para os pequenos negócios (24/04/2019)**. 2019. Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/centrais-de-conteudo/apresentacoes/2019/empresa-simples-de-credito-esc.pdf/view>. Acesso em: 31 mar. 2021.

AQUECIMENTO do mercado de crédito pode favorecer Empresas Simples de Crédito. Grnews. 2021. Disponível em: <http://grnews.com.br/16032021/grnews/aquecimento-do-mercado-de-credito-pode-favorecer-empresas-simples-de-credito>. Acesso em: 30 jun. 2021.

CRESCIMENTO das startups: veja o que mudou nos últimos cinco anos. Abstartups. 2020. Disponível em: <https://abstartups.com.br/crescimento-das-startups/>. Acesso em: 30 jun. 2021.

EMPRESAS Simples de Crédito são alternativa para pequenos negócios reforçarem o caixa. 2020. Disponível em: <http://www.es.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/empresas-simples-de-credito-sao-alternativa-para-pequenos-negocios-reforcarem-o-caixa,062bb008350e1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 30 jun. 2021.

PAÍS tem mais de 230 empresas de crédito direcionado a MPEs e MEIs; veja como funciona. Investsp. 2019. Disponível em: <https://www.investe.sp.gov.br/noticia/pais-tem-mais-de-230-empresas-de-credito-direcionado-a-mpes-e-meis-veja-como-funciona/>. Acesso em: 30 jun. 2021.

AQUECIMENTO do mercado de crédito pode favorecer Empresas Simples de Crédito. Grnews. 2021. Disponível em: <http://grnews.com.br/16032021/grnews/aquecimento-do-mercado-de-credito-pode-favorecer-empresas-simples-de-credito>. Acesso em: 30 jun. 2021.

SEBRAE. **Estudos e pesquisas**. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/outros-estudosdestaque18,c61af925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD. Acesso em: 30 jun. 2021.

SEBRAE. **Aquecimento do mercado de crédito é favorável ao surgimento de ESC**. 2021. Disponível em: <https://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/aquecimento-do-mercado-de-credito-e-favoravel-ao-surgimento-de-esc,887930d72b628710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 31 mar. 2021.

SOUSA, Ana Sofia Pinheiro de. Avaliação do risco no crédito bancário às PME em Portugal. **ISCAP - DM - Contabilidade e Finanças**, [S.L.], nov. 2020. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10400.22/17411>. Acesso em 30 jun. 2021.

BARBOSA, Luciano; PINHO, Paulo Soares de. Estrutura de financiamento das empresas. **Revista de Estudos Econômicos**, [S.L.] jan. 2016. Disponível em: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/re201601_p.pdf. Acesso em: 30 jun. 2021.