

Andressa Werlang: Compliance como diferencial competitivo

25/05/2022

As *startups* são estruturas empresariais simplificadas que estão cada vez mais crescendo no mercado brasileiro e tem em seu escopo o desenvolvimento de produtos ou inovação de serviços, de forma rápida e sem burocracia.



Diferentemente de uma empresa que nasce com um

modelo de negócio (com capital social, quadro societário, clientes, sede) e preenche todos os requisitos legais para abertura de um negócio, as *startups* não possuem estes requisitos para seu início. Ou seja, ela não é uma minicompanhia ou o que seria a ideia inicial/embrionária de uma empresa. Nesse cenário, um dos maiores desafios das *startups* é observar todo o ambiente do seu negócio, o sistema regulatório que se aplica ao seu produto e à empresa como um todo — legislação trabalhista, tributária/fiscal e cível.

A *startup* como figura de negócio que possui rápido potencial de crescimento muitas vezes tende a colocar a burocracia de lado ou, para ser observada em um segundo momento. Muitos processos, procedimentos e regras dos modelos ditos convencionais são vistos como obstáculos que engessam os negócios das *startups*.

A maioria desses processos, procedimentos e regras a *startup* deixa de observar não pelo seu desconhecimento ou pela falta de preocupação com as questões regulatórias, mas porque muitos destes requisitos burocráticos não se adequam na sua realidade, um modelo mais inovador e ágil de negócio.

O artigo 4º da Lei Complementar 182/2021 (Marco Legal das Startups) traz como ponto diferencial entre empresas ditas "comuns" e as *startups*, justamente a questão da inovação aplicada ao modelo de negócio:

"Artigo 4º São enquadradas como startups as organizações empresariais ou societárias, nascentes ou em operação recente, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo

de negócios ou a produtos ou serviços ofertados."

A ideia de negócio inovador é justamente onde se encontra a maior incerteza do mercado das *startups*, mas também é onde se encontra a sua maior vantagem competitiva de mercado (VIEIRA, 2017, p. 11).

Normalmente as *startups* são empreendimentos ligados à internet justamente por ser mais barato abrir uma empresa de forma digital, com expansão mais rápida e fácil, como empresas de *softwares*. Porém, não é obrigatório que as *startups* sejam ligadas à web, pois existem ligadas à biotecnologia e ao agronegócio que desenvolvem patentes inovadoras, pesquisa em tecnologia e desenvolvimento de equipamentos inovadores neste modelo de negócio.

Este modelo de negócio se popularizou rapidamente nos últimos anos, tendo em vista o crescimento da utilização de produtos digitais. Mas para ser uma *startups*, além de ter como ideia de produto algo inovatório, também é necessário que essas jovens empresas possuam um modelo de negócio receptível e escalável.

Quando falamos que as *startups* possuem a ideia de negócio repetível e escalável, podemos dizer que repetível é justamente a capacidade que este negócio tem de ampliar sua atuação sem modificar o seu produto ou serviço para muitos clientes e, escalável é a possibilidade que este negócio possui de crescer e de ampliar o mercado, sem grande influência no modelo de negócio ou de custos da empresa (VIEIRA, 2017, p. 12).

Como pode-se perceber, o requisito da inovação está presente de forma intrínseca nas *startups*, pois o seu objetivo é buscar soluções ainda não existentes no mercado de forma tecnológica e ágil, o que as torna tão competitivas mas, ao mesmo tempo, tão incertas.

Na *startup* tudo está em teste: o produto, o modelo de negócio e de gestão. Ademais, não se pode afirmar se este produto inovatório dará certo e será repetível e escalável, fazendo com que as *startups* precisem de pessoas que acreditem na ideia e no produto que será desenvolvido pois, geralmente as pessoas que são parte dela não possuem capital para alavancar o negócio de forma suficiente para seu sucesso.

E é dentro deste contexto que nasce a figura dos investidores — que investem valores para alavancar o negócio. No cenário das *startups*, eles são chamados de investidores-anjo, que são pessoas (físicas ou jurídicas) que acreditam no produto e investem seus recursos no desenvolvimento do negócio.

Nesse sentido, para que este modelo de negócio seja mais seguro e atraente para investidores, é necessária uma virada de chave sob a gestão empresarial. A gestão empresarial das *startups* ocorre em uma situação inconstante, sem um modelo empresarial a ser seguido justamente por não possuir um produto existente e com mercado que lhe absorva como os outros modelos empresariais, fazendo o seu desafio de incerteza de inserção e aceitação no mercado ser tão desafiador [1].

Segundo Ries (2012, p. 27,) as *startups* necessitam de um novo modelo de gestão, especificamente constituída para o contexto de incertezas que o ramo de inovação é construído

e com o objetivo de aprender como desenvolver um negócio sustentável.

Nas empresas comuns, mesmo sendo pequenas/embrionárias, você pode modelar com exatidão produto, preço, cliente-alvo e risco do negócio, tanto que muitas pequenas empresas conseguem financiamentos bancários para seu aporte inicial. O mesmo já não se torna tão fácil com as *startups*.

Geralmente os recursos iniciais das *startups* são escassos, não havendo muitos investidores que queiram colocar seu capital. Assim como, a maioria das *startups* não é atrativa para recebimento de financiamento bancário, justamente por essa incerteza na gestão, no produto e no mercado. Por isso que muitas *startups* estão inserindo o *compliance* como uma ferramenta para atrair novos investidores.

No mundo corporativo, o termo *compliance* tem sido utilizado como o conjunto de práticas que tenham como objetivo o cumprimento de normas seja da própria instituição (ética) quanto às normas legais (ou seja, regras internas e externas), visando diminuir os riscos da empresa e viabilizar a segurança das suas relações por estar em conformidade, assegurando a efetivação dos atos, regimentos, normas e leis estabelecidos internas e externamente (PORTO, 2020, p. 27).

Além disso, esse conjunto de ações, quando colocadas em práticas, garantem uma relação ética e transparente não apenas dentro da empresa, mas também entre empresas e o Poder Público.

O principal objetivo de se implementar um "programa de integridade" é poder afirmar que a empresa está cumprindo a legislação, as regulações de mercado e normas internas da empresa; prevenir riscos de demandas judiciais por estar em conformidade com as leis e regulamentos; transparência nos negócios, por apresentar contas auditáveis; resguardar a confidencialidade da informação; evitar o conflito de interesses; evitar ganhos pessoais indevidos; evitar o ilícito da lavagem de dinheiro; e disseminar a cultura organizacional por meio de treinamento e educação os valores de *compliance* (CANDELORO. RIZZO, 2012, p. 37-38).

Será através do *compliance* que a empresa conseguirá ter materializada quais são suas regras; seus com objetivos e com isso, conseguirá utilizar recursos de forma mais eficiente; possuir mais uniformidade e coerência nas suas decisões e atos, o que colabora com um ambiente mais transparente nas decisões e possuir um ambiente de cultura organizacional mais fácil para novos colaboradores.

Tudo isso tem como objetivo final trazer mais confiança a novos investidores e maior credibilidade no mercado (RIBEIRO, 2015, p. 90) e assim *alcançará altos níveis de cooperação interna e externa, com o consequente aumento de lucro, mas sempre de forma sustentável, trazendo benefícios à organização, a seus empregados e à sociedade.*

Dentro do cenário de dificuldade na observância de normas e leis por empresas com o perfil mais disruptivo e menos burocrático como das *startups*, implantar "programas de integridade" de maneira efetiva será considerado um diferencial na busca de investimentos com terceiros, pois serão vistas como um investimento mais seguro.

Podemos aqui afirmar que este seria um dos principais pontos positivos na implementação de um programa de *compliance* para as *startups*. Para que a *startup* alcance seus objetivos de forma mais rápida possível será de extrema importância esse aporte inicial. Assim, se alguma pessoa (física ou jurídica — de direito público ou privado) optar por investir na *startup*, obviamente haverá uma análise minuciosa sobre a adequação legal da empresa para dar mais segurança ao investimento.

Se a *startup* não estiver com todas as suas questões legais adequadas, deixará de ser atrativa e poderá perder esses investimentos, pois investidores não querem arriscar o investimento em empresas inadequadas, que não respeitem as questões legais.

Aliás, muitos fundos internacionais têm negado investimentos à *startups* que não apresentem um programa de *compliance* [2]. Portanto, pode-se perceber que há um movimento no setor exigindo que as *startups* façam seus "programas de integridade" como forma de angariar investimentos.

Por isso que tem sido amplamente difundida a ideia de crescimento das *startups* já devidamente adequadas e com firmes padrões éticos como maneira de potencializar um crescimento robusto e com fortes padrões éticos. Ter essa cultura pautada sobre a ética e a legalidade desde o início diminuirá o risco de adaptação ao programa, potencializando as chances de sucesso do *compliance* e da *startup*.

Outro benefício que podemos citar é a boa reputação da empresa, que pode trazer investimentos, parcerias, oportunidades de novos negócios. Porém, isso somente é viável se a boa reputação da empresa estiver regular perante os clientes e o mercado.

Além disso, garante segurança e proteção jurídica à atividade desenvolvida pela *startup*. Este é outro benefício de um "programa de integridade". Este patamar de segurança jurídica somente é alcançada se a *startup* se preocupar em desenvolver o programa efetivamente, monitorar e controlar de forma assertiva e direcionada para obtenção dos objetivos esperados e consequentemente, expansão da empresa.

Infelizmente não há somente pontos positivos na implementação de um programa de *compliance* nas *startups*. Planejar, organizar e inserir esta cultura na empresa gera um custo, que muitas vezes é elevado para uma *startup* em estágio inicial.

Ele é um programa que necessita de profissionais capacitados, muitas vezes de vários profissionais de várias áreas que desenvolverão um trabalho em conjunto para que o programa efetivamente seja aderido pela empresa e efetivo.

Ocorre que muitas empresas não têm tempo e dinheiro para ver esse programa se efetivar, muito menos *startups* que possuem poucos recursos iniciais e seu modelo de negócio é ágil por si só.

Outro ponto negativo — e neste podemos dizer que é extensível a qualquer empresa que esteja interessada em inserir o *compliance* — é quanto à dificuldade de inserção ou a modificação da cultura ética da empresa.

Os programas de integridade não são facilmente inseridos dentro da cultura da empresa, pois eles pressupõem uma mudança de paradigma ético empresarial de todos os setores da empresa e o que interfere diretamente no comportamento dos colaboradores — seja o diretor, seja do porteiro.

Porém, para haver essa mudança de paradigma ético empresarial (e também social), é necessário tempo, pois será de suma importância a continuidade do programa, com a realização de muitos treinamentos, adequação à legislação, análise de riscos e o alinhamento da comunicação assertiva entre todas as pessoas que fazem parte daquela empresa. Tempo este que as empresas ágeis não possuem.

Dentre os pontos positivos e negativos, podemos dizer que a *startup* que decidir por investir nas suas pesquisas e deixar para um momento posterior o investimento na gestão do negócio terão dois grandes desafios pela frente: modificação da sua cultura ética/empresarial e sua imagem como uma empresa com alto nível de risco, sendo menos atrativas para investidores.

Em contrapartida, a *startup* que decidir por implementar seu programa de *compliance* desde a sua forma embrionária, poderá demorar mais tempo no desenvolvimento do seu produto, mas ao ser criado, poderá ser vista como um investimento seguro, o que irá alavancar de forma escalável o seu negócio.

Segundo Jacqueline Leoni, professora e gerente sênior de auditoria da consultoria KPMG [3] "*a cada US\$ 1 investido, o retorno é de US\$ 5 em economia com multas e processos e em reputação*".

O que podemos depreender deste estudo é que, apesar de alguns pontos negativos quanto ao custo e ao tempo de implementação do programa de integridade, a *startup* que melhor investir no seu modelo de gestão, estruturando seu Programa de Integridade de forma efetiva, será atrativa e segura aos 'olhos' dos investidores, inclusive internacionais.

Obviamente, a *startup* deverá ter bons produtos e serviços de inovação, mas é um consenso que o melhor produto ou serviço, não se tornará escalável se não houver o aporte de recursos.

Portanto, será de suma importância para as *startups* o processo de gerenciamento financeiro e administrativo para a tomada de decisão de valorar, dentro do seu espectro de crescimento, quando e quanto investir em *compliance*. Esta decisão poderá levar a *startup* ao sucesso ou ao fracasso.

Bibliografia

BLOG. *Tudo o que precisa saber sobre Startups*. ASTARTUPS. <https://abstartups.com.br/como-criar-uma-startup-do-zero-o-guia-definitivo/?gclid=CjwKCAjwzOqKBhAWEiwArQGwaHCrHwEH6pak16r292Ce8blWjrQ21tVVA23QuXSI>

BLOG. *Descubra Os Desafios E Benefícios Do Compliance Para Startups!* — <https://lec.com.br/beta2021final/descubra-os-desafios-e-beneficios-do-compliance-para-startups/>. Acesso em 01 de novembro de 2021.

BRASIL. *Lei Complementar 182/2021*.

CANDELORO, Ana Paula P.; RIZZO, Maria Balbina Martins de; PINHO, Vinícius. *Compliance*

360º: *riscos, estratégias, conflitos e vaidades no mundo corporativo*. São Paulo: Trevisan Editora Universitária, 2012.

PORTO, Ederson Garin. *Compliance & Governança Corporativa: uma abordagem prática e objetiva*. Porto Alegre. Lawboratory. 2020.148p

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. *Compliance e a lei anticorrupção nas empresas*. Disponível em: <http://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/509944>. Publicado em jan. 2015. Acesso 24 de outubro 2021.

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

VIEIRA, Lucas Bezerra. *Direito para startups: manual jurídico para empreendedores*. Natal, RN: Edição do autor, 2017. 180 p.

[1] Blog. Tudo o que precisa saber sobre Startups. ASTARTUPS. Disponível em <https://abstartups.com.br/o-que-e-uma-startup/> . Publicado em 05 de julho de 2017.

[2] <https://lec.com.br/beta2021final/descubra-os-desafios-e-beneficios-do-compliance-para-startups/>

[3] <https://agenciafiep.com.br/2018/03/21/compliance-e-investimento-para-empresas-diz-especialista/>

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2022-mai-25/andressa-werlang-compliance-diferencial-competitivo/>