

CARTILHA

STARTUP



Presidente da ANADD

Ricardo Cajazeira

Diretora do Comitê - CESPI

Andréa Medeiros

Coordenação - CESPI 2021/1

Ana Carolina Motta

Áttila Vasconcellos

Iuri Araujo

Renata Devens

Ilustrações

<https://iconscout.com/illustration-pack/startup-56>

<https://undraw.co/>

<https://www.manypixels.co/>

Autores

Ana Carolina Motta

Adalberto Veríssimo

Áttila Vasconcellos

Gabriel Christimann

Iuri Araujo

Luiza Faccin

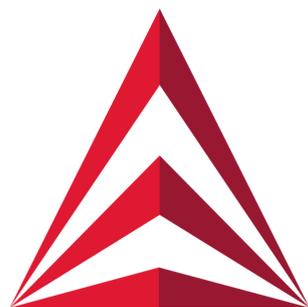
Mariana Guasti

Renata Devens

Edição

Iuri Araujo





ANADP

Nossa Missão

"Colaboração" é a nossa palavra-chave neste projeto inovador, que pretende dar mais poder aos profissionais do Direito frente às mudanças estruturais em nossa sociedade tão impactada por este mundo digital.

Cartilha das Startups

Em iniciativa do nosso Comitê de Empreendedorismo, Startups e Propriedade Intelectual - CESPI, o projeto **Cartilha das Startups** busca levar informações relevantes, de forma simples e prática, a qualquer pessoa interessada no ecossistema das Startups.

Sumário

1. O que é Startup? _____	5
2. O que é um MoU _____	12
3. Carta de Intenção _____	16
4. Direito e Startups _____	23
5. Propriedade Intelectual e Startups _____	25
6. LGPD e Startups _____	31
7. Tributando Startups _____	40
8. Dicionário Startups _____	45

O QUE É UMA STARTUP?



O uso do termo startup teve início entre os anos de 1996 e 2001 com a chegada da “bolha da internet” juntamente com as empresas “ponto com”, ou seja, aqueles negócios caracterizados por empresas de tecnologia da informação e comunicação alocadas no espaço da Internet.

Concomitantemente, no Vale do Silício (agrupamento de cidades ao sul de São Francisco, Califórnia, Estados Unidos) houve a consolidação da Apple, Facebook e Google, tornando-se o polo difusor desta economia criativa e tecnológica.

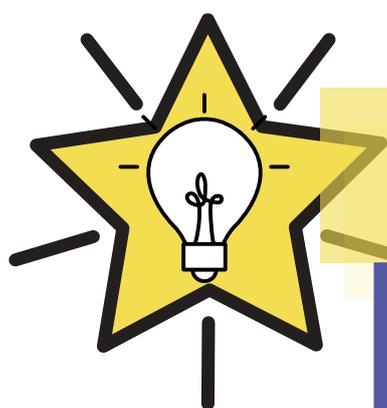
Embora tenha forte ligação com a tecnologia, uma startup não necessita trabalhar com produtos digitais; **startup é uma empresa em estágio inicial de desenvolvimento**, com modelo de negócios repetível e escalável em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas.

No ordenamento jurídico brasileiro ainda não há uma definição para startup; contudo, existe o **Projeto de Lei Complementar 146/19** conhecido como “**Marco Legal das Startups**”; o texto legal enquadra como startups empresas, mesmo com um único sócio e sociedades cooperativas, que atuam na inovação aplicada a produtos, serviços ou modelos de negócios.

Ainda segundo o projeto, as startups deverão ter receita bruta até **R\$16 milhões no ano anterior ou até dez anos antes da inscrição no CNPJ**; bem como precisam declarar, no ato constitutivo, o uso de modelos inovadores ou se enquadram no regime especial **Inova Simples previsto na Lei Complementar 123/06**.



Além das características previstas no Projeto de Lei, existem outros pontos que definem este tipo de negócio: modelo de negócio inovador, repetível, escalável e cenário de incertezas:



INOVAÇÃO

Nova ideia

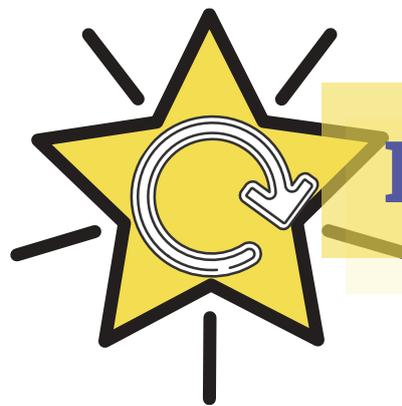
Criar algo, fazer algo de forma diferente ou melhorar algo; mudanças, adaptações e até ajustes em processos repercutem em inovação.

Utilidade

Gerar valor, seja para a empresa, para os colaboradores, para os consumidores ou a sociedade em geral.

Implantação

É essencial que a nova ideia seja efetivamente implementada, já que boas ideias nem sempre resultam em bons negócios, seja pela incapacidade de implementação, inviabilidade ou falta de aceitação pelo mercado.



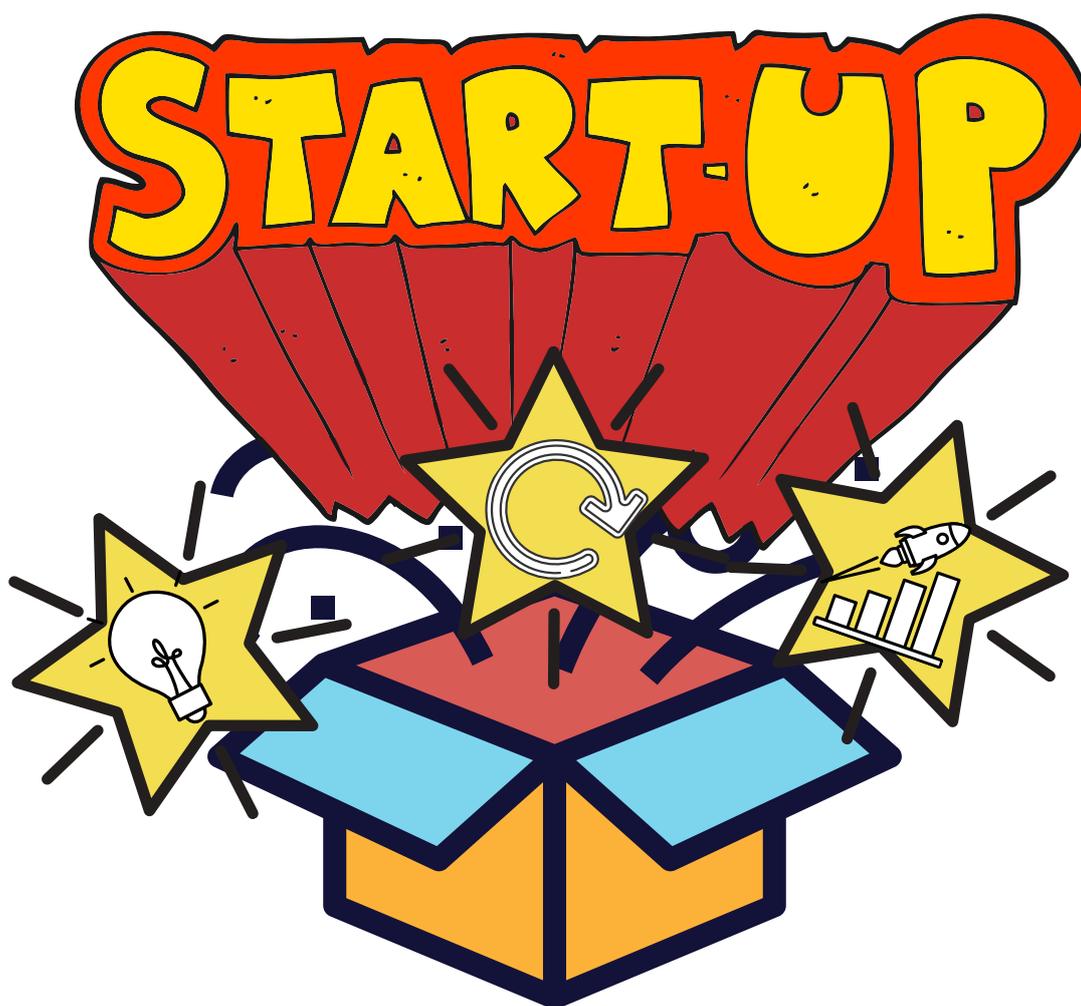
REPETÍVEL

Esta característica consiste na capacidade de entregar o mesmo produto ou serviço de modo reprodutivo, sem a necessidade de customizar em excesso.



ESCALÁVEL

Um negócio escalável é aquele cujo crescimento aumenta exponencialmente mantendo os custos.



Normalmente as startups são constituídas sob forma de sociedade limitada ou por ações; a primeira por ser sociedade de pessoas tem características mais atrativa para os sócios, por serem menos burocráticas e menos custosa; já a segunda é mais adequada sob a ótica de captação de recursos e viabilização de investimentos, contudo é extremamente burocrática.

CLASSIFICANDO STARTUPS



Business to business (B2B) – negócios para negócios: Startup que fornece um serviço ou produto para outras empresas e não para o consumidor final.

Business to consumer (B2C) – negócios para consumidores: Startup que fornece um serviço ou produto diretamente para o consumidor final.

Business to business to consumer (B2B2C) – negócios para empresas e consumidores: Startup que faz parcerias com outra empresa para atrair consumidores finais.

FINTECH

HEALTHTECH

NICHOS

EDTECH

LAWTECH



Fintechs entregam soluções financeiras através da tecnologia e inovação.

Lawtechs **inovam** e otimizam serviços jurídicos através da **tecnologia**.





Edtechs focam na transformação da educação, aliando **tecnologia** e métodos **inovadores** para facilitar e tornar mais acessível o processo educacional.

HealthTechs oferecem **inovação** e **tecnologia** para tornar mais acessíveis e eficientes dispositivos, medicamentos, procedimentos e outros cuidados de saúde.



Você reparou que **tecnologia** e **inovação** apareceram em todas as descrições?

NÃO É COINCIDÊNCIA!

Essas são sem dúvidas as principais bases de toda **Startup!**

O QUE É UM MOU?

Empreender é saber lidar com uma jornada de incertezas e desafios. O modelo de negócio é o certo? Será que o produto é viável? O cliente vai gostar? Quando que vai dar retorno?

Por isso é tão importante para facilitar essa jornada ter **confiança** e **transparência** entre os fundadores da startup. É aí que entra o **MoU**, para deixar seu negócio **organizado, seguro** e **evitar dores de cabeça futuras!**

O **Memorandum of Understanding (MoU)**, ou **Memorando de Entendimentos**, irá estabelecer, desde o princípio, os **termos e condições que deverão reger a relação entre os fundadores**. É como um manual que contém as “regras do jogo” e um pré-contrato entre futuros sócios.

O **MoU** é importante nas fases iniciais de criação da Startup para **alinhar as expectativas** e **divisão de papéis** entre os idealizadores do negócio.

Seja **claro desde o início** quanto aos pontos principais do negócio para validar sua viabilidade e evitar custos.

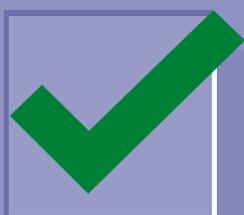




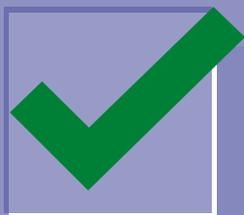
Checklist MoU de qualidade



Foi claramente descrito qual o projeto que será desenvolvido?



Foram estabelecidos os direitos e obrigações de cada fundador?

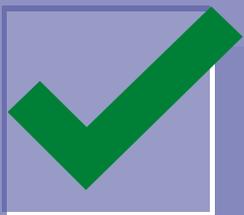


Foram estipuladas as regras para tomada de decisão?

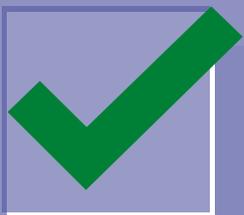




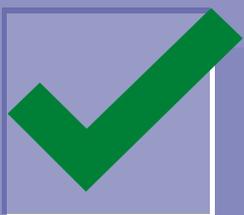
Checklist MoU de qualidade



Foram descritas as formas de participação de cada sócio e modos de divisão de despesas?



Há previsão relativa à confidencialidade e não-competição?



Foi negociada a forma de resolução de eventuais conflitos?

Um caso emblemático que demonstra a relevância da celebração de um MoU é o “**caso Facebook**”. Nele os irmãos Winklevoss tiveram a ideia de criar uma rede social para os alunos de Harvard e, para isso, contrataram Mark Zuckerberg para escrever os códigos da rede social ConnectU. Contudo, após determinado lapso temporal, Zuckerberg inspirou-se na ideia dos irmãos gêmeos para criar o Facebook, startup que mantém o sucesso até os dias atuais.

O destaque consiste no fato de que caso os irmãos Winklevoss tivessem firmado um MoU com Zuckerberg, **logo no início do projeto**, quando as expectativas são facilmente alinháveis, provavelmente não teriam sofrido com uma batalha judicial quase que interminável perante os Tribunais Norte-Americanos.

MoU - Empreender com segurança:



O MoU é uma ferramenta importante para os futuros sócios **definirem desde cedo o que esperar do negócio**.

Um passo além em termos de segurança jurídica é assinar **acordos de confidencialidade (NDA)** e de **não concorrência (NCA)**, protegendo o patrimônio intelectual da startup em eventuais disputas.

CARTA DE INTENÇÃO

Sua startup já passou da fase de ideação e recebeu validação do seu modelo de negócios. Seu produto está chegando ao mercado e começaram as conversas sobre rodadas de investimentos e escalabilidade. **Está na hora de conhecer uma Carta de Intenção.**

Também chamada de **Letter of Intent (LoI)**, a Carta de Intenção é um documento simples, até mesmo de 1 a 2 páginas, mostrando o interesse entre duas partes em levar à frente uma negociação. **É uma forma das partes direcionarem a negociação em seu estágio inicial.**

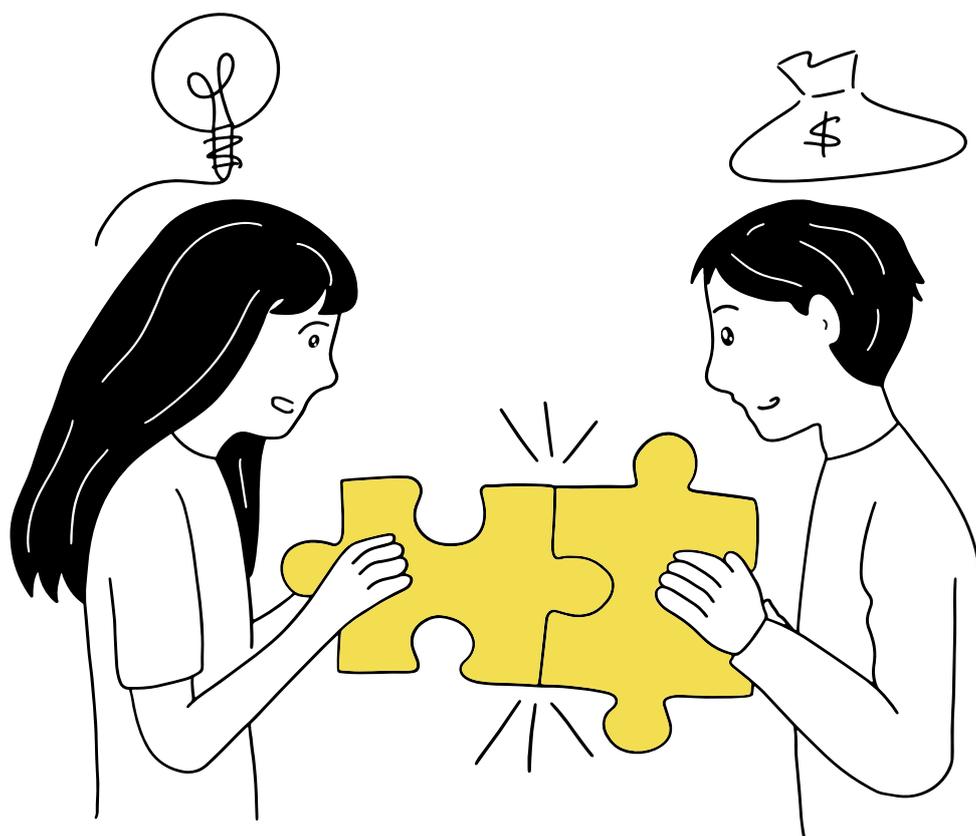
A **Carta de Intenção** ajuda a definir como se darão as negociações, mostrando o que está na mesa, quais os **deal breakers**, o que ainda precisa ser feito **antes de fechar um contrato** e em quanto tempo.

A Carta de Intenção é muito comum em fusões e aquisições (M&A). Por serem processos complexos e custosos, especialmente durante a **due diligence**, é essencial definir o rumo das negociações o quanto antes para descobrir sua **viabilidade**.

Ao assinarem uma Carta de Intenção, as empresas mostram que concordaram com as condições básicas para uma negociação e seu interesse está alinhado.

Esse documento, via de regra, **não cria obrigações jurídicas entre as partes**. Ou seja, as empresas poderão fechar um contrato com outros termos ou mesmo desistir de levar o negócio à frente.

A grande importância da Carta de Intenção está exatamente em sua **simplicidade**, ajudando as empresas a negociar com clareza seus objetivos, o que esperar uma da outra e quais condições não estão dispostas a negociar (deal breakers), **sem investir em procedimentos longos e custosos**.



Vantagens da Carta de Intenção



Vantagens da Carta de Intenção

INFORMALIDADE

Dependendo de como for escrita, não traz obrigações legais entre as partes.

Ao apresentarem suas intenções logo no início, as partes evitam surpresas nas negociações e podem prosseguir com mais rapidez e boa fé.

SEGURANÇA

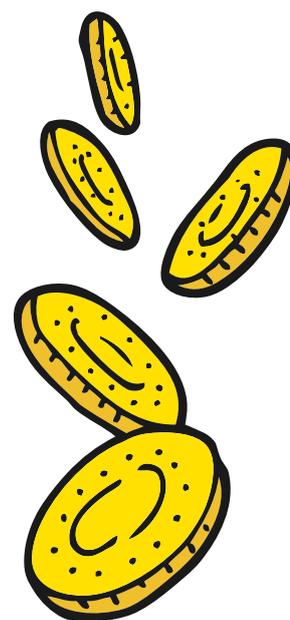
Vantagens da Carta de Intenção

VERSATILIDADE

Pode ser usada para atrair investidores, mostrar tração ou levantar futuros consumidores.

OTIMIZAÇÃO

Evita a aplicação de recursos e tempo em longas negociações que não chegam a um acordo.



Mostre o seu valor! Faça investidores te levar a sério mostrando Cartas de Intenção assinadas por seus futuros consumidores B2B, ou mesmo suas intenções em adquirir novos equipamentos, mostrando tração e potencial de scale up.

A Carta de Intenção pode incluir cláusulas de confidencialidade. Isso permite que um investidor ou possível comprador tenha uma visão mais profunda e segura do seu negócio sem por em risco informações sensíveis do seu produto.



3

Colocar uma cláusula de exclusividade na carta é um ótimo atrativo! Estabeleça um prazo razoável para a exclusividade (30 a 60 dias, por exemplo), evitando ficar preso em uma negociação alongada e destacando sua proposta como uma oportunidade única.

Ao contrário do resto da Carta de Intenção, as cláusulas de **confidencialidade** e **exclusividade** trazem obrigações legais e sanções para as partes que não cumprirem o que for acordado.



DIREITO E AS STARTUPS

Aqui a grande pergunta é: **como o Direito pode ajudar uma startup?** Startups se definem pela **inovação**. A ideia de regras e burocracia, a imagem tradicional do Direito, não parece se encaixar nesse modelo inovador e ágil.

A burocracia em excesso dificulta o ambiente de negócios no país. Mas ignorar as regras do jogo ou dispensar um assessoramento jurídico pode **inviabilizar negócios** considerados prósperos.

O que o Direito realmente entrega são **estratégias**, os planos de como **levar sua empresa ao próximo nível** controlando os riscos.



O que o Direito pode te oferecer?



Viabilidade jurídica do negócio



Formalização da empresa:

- Tipo de sociedade e Contrato Social;
- NIRE e CNPJ.



Proteção da Propriedade Intelectual:

- Confidencialidade e NDA;
- Marcas e Patentes.



Contratos Empresariais, como:

- Compra e venda, locação, prestação de serviço, transporte, entre outros.



Compliance trabalhista:

- CLT, temporários, freelancers.



Planejamento tributário:

- ICMS, ISSQN, IRPJ, entre outros.

STARTUPS E A PROPRIEDADE INTELECTUAL

Para deixar uma marca no mercado e, principalmente no ecossistema das startups, inovação é essencial.

Isso já foi dito e com certeza será repetido. Mas como você vai proteger suas ideias inovadoras para um produto ou serviço?

Antes de respondermos isso, devemos esclarecer um ponto: **se sua ideia está só na sua cabeça, ela não tem proteção jurídica!**

Para poder garantir alguma proteção, você precisa **materializar sua ideia**, expressá-la de alguma forma. Por isso é tão importante para uma startup não esperar ter "o produto perfeito" para lançá-lo. **Execute, teste, faça protótipos e lance um MVP.** Concretize sua ideia com suas características inovadoras para então proteger sua **propriedade intelectual.**



Se for compartilhar sua ideia para ter validação ou abordar investidores, um **acordo de confidencialidade** poderá proteger sua ideia por um tempo, enquanto o prepara o MVP.

Os direitos da Propriedade Intelectual que estão constantemente relacionados às Startups são: **marcas, patentes, direitos autorais e programas de computador.**

A **marca** é um sinal utilizado para fazer a **distinção** entre os produtos ou os serviços oferecidos por uma empresa e aqueles oferecidos por outra empresa. Com ela, você mostra suas qualidades e valores. **Através da marca, seus clientes vão associar uma experiência única à sua empresa.**

Com o registro da sua marca, você : **identifica** seu negócio, garante sua **propriedade** e **exclusividade** da marca e dá **visibilidade** a seu produto ou serviço. O registro da marca dura **10 anos**, mas pode ser **prorrogado por igual período quantas vezes você quiser.**

Quer expandir seus horizontes? Saiba que sua marca pode ter **alcance internacional** por meio do **Protocolo de Madri**: um tratado internacional que permite o depósito e o registro de marca em **mais de 120 países!**

Este Protocolo facilitou o pedido para os requerentes. Você pode ter a proteção de sua marca **em diversos países** através de um **único depósito**, preenchendo um formulário em apenas um idioma e com o pagamento centralizado de retribuições.

SUA MARCA AQUI



Já as patentes, elas se dividem em dois tipos: patentes de invenção e modelo de utilidade.

INVENÇÃO



MODELO DE UTILIDADE



A patente de invenção protege **produtos originais** ou **serviços inovadores**. Sua duração é de **20 anos**, contados a partir da data do depósito no **INPI** - Instituto Nacional da Propriedade Industrial.

A patente de modelo de utilidade protege **a melhoria de uso** ou **de fabricação**, em objetos de **uso prático**. Sua duração é de **15 anos**, contados a partir da data do depósito no **INPI**.



SÓ TEM

PATENTE

SE TIVER

**APLICAÇÃO
INDUSTRIAL**

Caso ainda reste dúvida se você pode patentear sua ideia, veja a lista do artigo 10 da Lei de Propriedade Industrial de coisas que **NÃO** são patenteáveis:

“

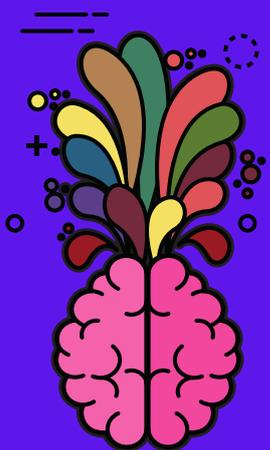
Art. 10. Não se considera invenção nem modelo de utilidade:

- I - descobertas, teorias científicas e métodos matemáticos;
- II - concepções puramente abstratas;
- III - esquemas, planos, princípios ou métodos comerciais, contábeis, financeiros, educativos, publicitários, de sorteio e de fiscalização;
- IV - as obras literárias, arquitetônicas, artísticas e científicas ou qualquer criação estética;
- V - programas de computador em si;
- VI - apresentação de informações;
- VII - regras de jogo;
- VIII - técnicas e métodos operatórios ou cirúrgicos, bem como métodos terapêuticos ou de diagnóstico, para aplicação no corpo humano ou animal; e
- IX - o todo ou parte de seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza, ou ainda que dela isolados, inclusive o genoma ou germoplasma de qualquer ser vivo natural e os processos biológicos naturais.

”

Ainda no contexto dos direitos da Propriedade Intelectual, existem os **direitos autorais**, regulamentados pela Lei nº 9.610/98, segundo a qual os direitos autorais são os direitos que todo **criador de uma obra intelectual tem sobre sua criação**.

Os direitos autorais ainda podem ser divididos em **direitos morais** e **direitos materiais**.

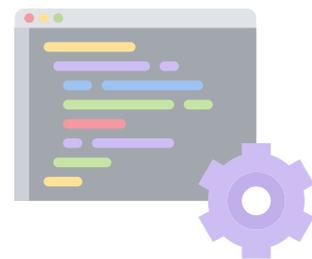


Direitos morais são de **natureza pessoal** e **não podem** ser transferidos. Permitem que o autor reivindique e modifique sua obra, além de assegurar sua integridade e se opor a qualquer modificação ou ato prejudicial.

Os direitos materiais tem **natureza patrimonial** e **são transferíveis**. São os direitos de utilizar, fruir, dispor da obra ou qualquer direito de controle sobre a reprodução.



E quanto ao **software**, como você pode proteger esse tipo de propriedade intelectual?



Segundo a lei brasileira, a proteção do software é parecida com o **direito autoral**. São direitos que **não precisam de registro prévio**. Mas podemos destacar algumas diferenças, como a proteção do software por **50 anos a partir de sua publicação ou criação**.

Além disso, os únicos direitos morais aplicados ao software são os de reivindicar sua paternidade e se opor a alterações não-autorizadas que prejudiquem sua reputação ou honra.

O direito do autor do software protege o código fonte, a expressão única em linguagem de programação.

Contudo, o autor do software vinculado a uma invenção, **hardware** novo, poderá **registrar patente** com a nova solução técnica que cria.



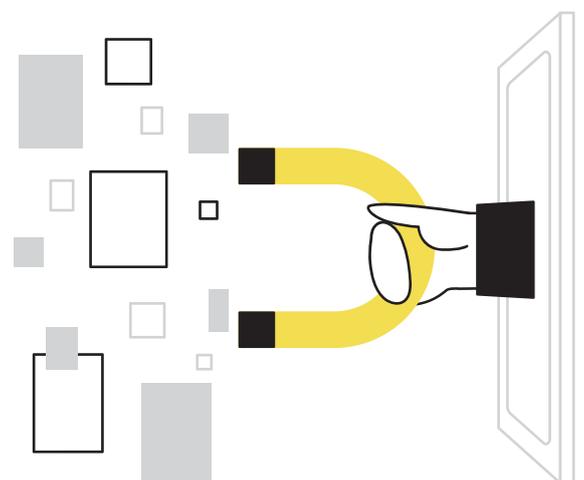
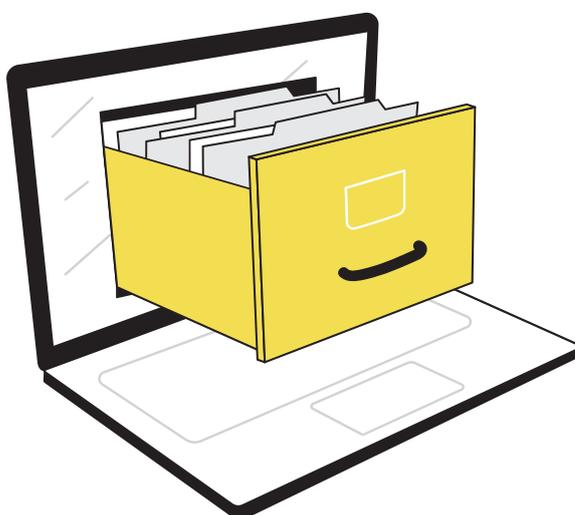
Se uma empresa **contrata** um funcionário ou prestador de serviço para desenvolver um software, **os direitos relativos a esse software são da empresa**, a menos que no contrato se disponha ao contrário.

Usar tecnologia e inovação para entregar produtos, serviços, valor e ir além. Entender a fundo as necessidades das pessoas, suas dores. E então apresentar uma solução que se encaixa tão bem que parece um trabalho artesanal. Esculpido pensando naquela pessoa.

Muita estratégia, pesquisa e análise são necessárias para o desenvolvimento do produto certo. Para fazer tudo isso, **precisamos de dados pessoais**.

Não é por acaso que se repete a expressão "**os dados são o novo petróleo**". Mas assim como no uso do petróleo, nenhuma empresa quer ser conhecida como a **responsável por um vazamento**.

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - LGPD, foi pensada exatamente para proteger a privacidade das pessoas e guiar o tratamento de dados pessoais no Brasil.



Mas o que é um dado pessoal? **Dado pessoal é toda informação relacionada a uma pessoa natural identificada ou identificável.** Isso significa que se uma informação serve para **identificar uma pessoa**, é um dado pessoal. Mas **também é um dado pessoal** a informação que não identifica uma pessoa diretamente, mas **pode ser usada para identificar**, combinando com um outro conjunto de informações, por exemplo.

Além dos dados pessoais, temos os **dados sensíveis**. Devemos ter **mais cuidado** com esses dados, pois podem causar danos mais graves às pessoas se tratados da forma errada, como **provocando discriminação**. São dados sensíveis os dados sobre origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, filiação a sindicato ou a organização de caráter religioso, filosófico ou político, dado referente à saúde ou à vida sexual, dado genético ou biométrico, quando vinculado a uma **pessoa natural**.



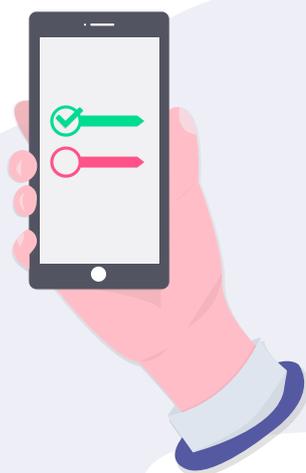
A pessoa natural a quem se referem os dados pessoais é chamada de titular.

A LGPD estabelece diversos direitos dos titulares, que devem ser respeitados pelas empresas, órgãos públicos, instituições e todos os demais a quem a lei se aplica.

Entre esses direitos, encontrados nos artigos 17 ao 22 da lei, destacamos o de pedir a confirmação do tratamento de seus dados, acesso a seus dados, correção, eliminação, portabilidade, revisão de decisões automatizadas e revogação do consentimento.

Quando falamos em tratamento de dados pessoais, toda e qualquer operação feita com dados pessoais é um tratamento. Isso inclui coleta, armazenamento, acesso, classificação, transmissão, utilização, eliminação e muitos outros.

Para que o tratamento de dados esteja de acordo com a lei, ele deve ter uma finalidade, justificada numa das bases legais do artigo 7º da LGPD. Mas e o consentimento do titular?



O consentimento é **apenas uma das bases legais**.

Caso ao tratamento seja aplicada **outra base legal**, o consentimento não é necessário.

Inclusive, para muitas atividades da empresa o consentimento não é a melhor forma de justificar o tratamento de dados, considerando que ele **pode ser revogado a qualquer momento** pelo titular.

Eu posso fazer tratamento de dados se:

tenho o consentimento do titular.

é necessário para cumprir uma obrigação legal.

sou a Administração Pública executando políticas públicas.

**sou um órgão de pesquisa
realizando estudos.**

**é necessário para executar um
contrato do qual o titular é parte.**

**preciso para o exercício regular dos
meus direitos em processos.**

**para proteger a vida do titular ou
de terceiro.**

sou da área da saúde e preciso dos dados para a tutela da saúde.

tenho legítimo interesse, respeitando os direitos do titular.

é para a proteção do crédito.

Legitimate Interest Assessment, ou LIA, é uma avaliação da legitimidade, transparência e necessidade do legítimo interesse.

Através desse teste, é possível ponderar o legítimo interesse com os direitos e liberdades dos titulares

Agentes de tratamento

CONTROLADOR

Pessoa natural ou jurídica, de direito público ou privado, a quem competem as decisões referentes ao tratamento de dados pessoais.



OPERADOR

Pessoa natural ou jurídica, de direito público ou privado, que realiza o tratamento de dados pessoais em nome do controlador.



Encarregado e ANPD

Encarregado, também conhecido por **DPO**, é a pessoa indicada pelo controlador e operador para atuar como **canal de comunicação** entre o controlador, os titulares dos dados e a Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD).

Neste primeiro momento, **toda empresa** deve fazer a indicação de seu encarregado. Além disso, devem **divulgar publicamente o nome e as informações de contato** do encarregado, de preferência no website da empresa. Caberá à ANPD criar normas sobre a possibilidade de dispensa dessa indicação.

A Autoridade Nacional de Proteção de Dados, a ANPD, é o órgão máximo da administração pública sobre a regulamentação e fiscalização do cumprimento da LGPD no Brasil. Também será a responsável por aplicar sanções a quem não estiver em conformidade à lei a partir de agosto de 2021.

A LGPD prevê **regulamentação diferenciada** para microempresas, empresas de pequeno porte e **startups**.

A ANPD já publicou sua **agenda regulatória** e a edição dessas normas está prevista para o **primeiro semestre de 2021**.

Sanções na LGPD

O art. 52, da LGPD, assim traz a lista de penalidades: **advertência**; **multa simples**, de até **2% (dois por cento) do faturamento** da pessoa jurídica, excluídos os tributos, limitada em **R\$ 50 milhões por infração**; **multa diária**, nos mesmos limites da multa simples; **publicização da infração** após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência; **bloqueio dos dados pessoais** a que se refere a infração até a sua regularização; **eliminação dos dados pessoais** a que se refere a infração.

Porém, a punição mais grave que se possa receber é a **destruição de uma imagem**, uma marca, que possui um valor inestimável para aquele que idealizou e buscou colocar em prática um sonho.

Estar em conformidade com a LGPD é cuidar da reputação da sua empresa e preservar a confiança dos seus clientes, fornecedores e parceiros e colaboradores.



LUCRO REAL

O lucro real é uma opção tributária que pode ser escolhida independente do faturamento da empresa. Porém, esse **regime é obrigatório** para certas empresas, como as que no ano anterior faturaram **mais de 78 milhões de reais, instituições financeiras**, as que tiveram o lucro vindo do **exterior**, entre outras.

Toma por base de incidência de alíquotas o valor derivado da subtração das despesas e prejuízos da receita da empresa, chegando-se ao Lucro real. Ou seja, **receitas menos despesas**.



Para adotar esse regime tributário, é importante ter uma **contabilidade bem organizada e precisa** para calcular o lucro real.

LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido tem por base uma tabela predefinida pelo governo por modalidade de negócio, de **quanto se presume que a empresa vá lucrar**, estabelecendo as bases de cálculo sobre as quais incidem as alíquotas.

Para adotar esse regime tributário, é preciso saber se a empresa **não é obrigada** a adotar o regime de lucro real.

Além disso, é importante verificar no planejamento se esse regime é vantajoso. Se a empresa tem **baixos custos operacionais** e uma margem de **lucro maior do que os presumidos** para sua modalidade, a empresa **pagará menos em tributos** pelo lucro presumido.



SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional foi criado para **facilitar o planejamento tributário** de microempresas e empresas de pequeno porte. Nesse regime, todos os tributos são reunidos em **uma só guia de pagamento**, o **Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS)**.

Esse regime possui diversas restrições para sua aplicação. Empresas do tipo **S/A não podem optar** pela modalidade. Além disso, empresas limitadas que tenham como **sócios pessoas jurídicas** também estão proibidas de fazer a opção pelo Simples Nacional.

Para aderir ao Simples Nacional, a empresa deve ter **receita bruta de no máximo R\$ 4,8 milhões**. Contudo, para o recolhimento de **ICMS e ISSQN**, esse limite é de **R\$ 3,6 milhões**. Acima desse limite, o recolhimento deve ser feito por fora do Simples Nacional.

O Simples Nacional traz **praticidade** para o planejamento, mas se deve ter atenção para a realidade da empresa.

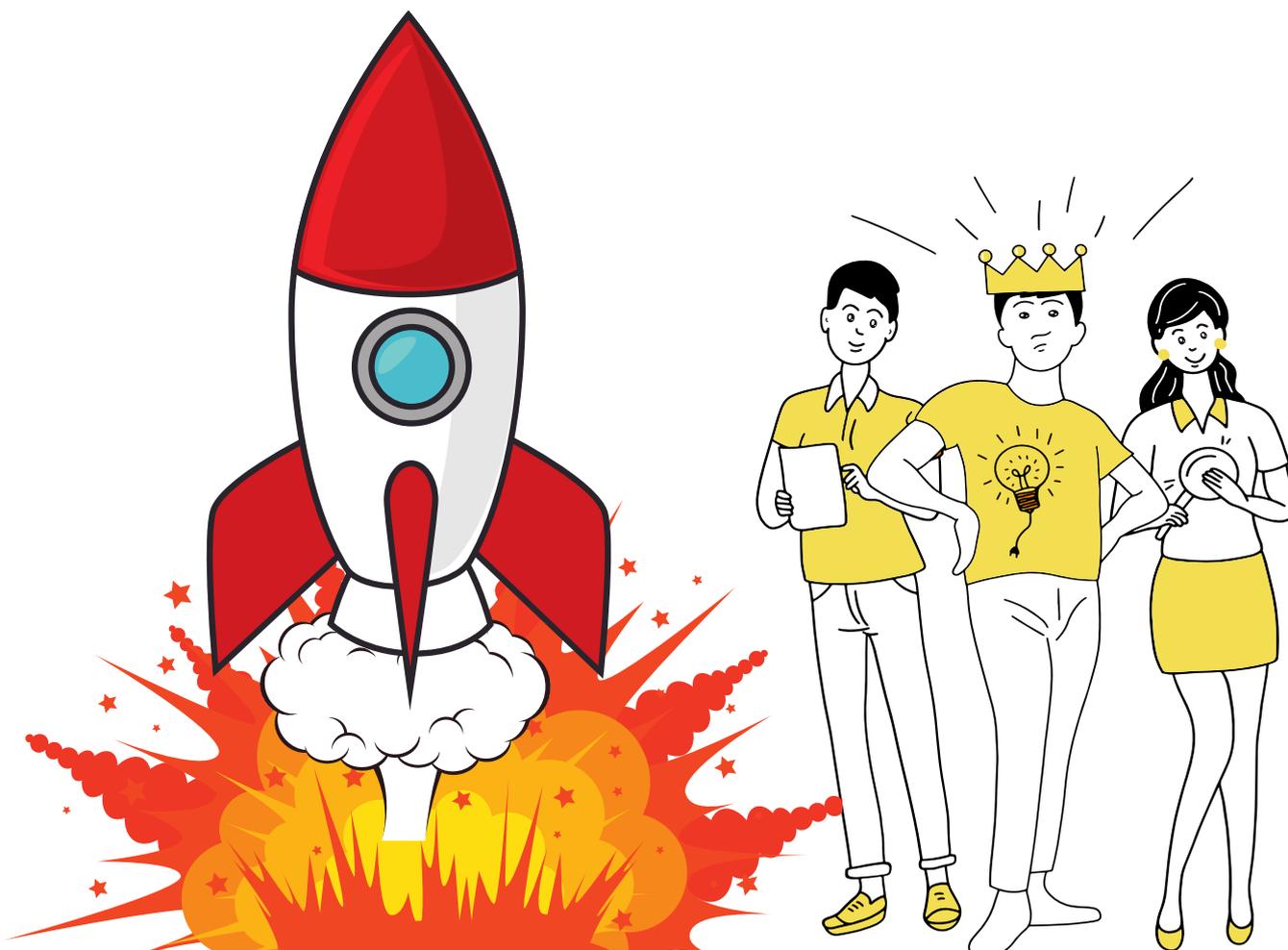
Dependendo dos **custos, margens de lucro** e outros fatores, outros regimes podem ser mais vantajosos.

INOVA SIMPLES

O **Inova Simples** foi criado pela Lei Complementar nº 167/2019 e traz um regime mais benéfico às **startups** e às **empresas de inovação**.

Essa opção busca **acelerar e desburocratizar a abertura e fechamento das startups**, simplificando o processo por meio de um formulário digital próprio. Além disso, **facilita-se** o processamento de solicitações de **marcas e patentes para startups** junto ao INPI.

Uma iniciativa muito esperada para o cenário da inovação é o **Marco Legal das Startups**. O projeto prevê desde incentivos a investimentos, fomento à pesquisa e inovação, até novas regulamentações de stock option, sandbox regulatório e nova modalidade de licitação.



1. Aporte



O aporte é uma palavra comum no mercado financeiro e tem o mesmo significado entre as startups. Está relacionado com a contribuição financeira feita a uma empresa.

Nesse caso, um investidor pode dar um aporte na startup, com o objetivo de injetar dinheiro para o seu desenvolvimento, mas pedir parte no quadro societário do negócio.

2. Bootstrapping

Bootstrapping é uma prática comum entre as startups. Em geral, essas empresas começam com poucos recursos – até conseguirem um investidor. O termo se refere a essa estratégia, de começar um negócio com recursos limitados e sem o apoio inicial dos investidores.

A maior parte dos investidores que optam pelo bootstrapping não querem perder a oportunidade de colocar seus produtos ou soluções no mercado. Por isso, utilizam os recursos que têm para começar e depois vão em busca de um investidor.

3. Burn Rate

É o fluxo de caixa negativo de uma empresa, ou seja, o dinheiro gasto em despesas por mês (ou por algum período mais longo). O cálculo do burn rate é feito para compreender quanto tempo o empreendedor pode operar até ficar sem dinheiro.

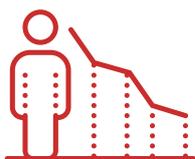
Existem diversas formas de calcular o fluxo de uma empresa, e diversos sites, como a empresa Pilot, oferecem uma calculadora online para facilitar o processo.

4. CAC

CAC é a sigla para a métrica de Custo de Aquisição por Cliente. É uma forma de avaliar quanto a empresa está investindo para atrair seus clientes e se esse valor está trazendo resultados positivos para o negócio.

Por exemplo, se o CAC estiver muito alto, superior ao valor que a empresa tem de retorno em vendas, é preciso analisar essa métrica e encontrar formas de reduzir esse valor.

5. Churn Rate



Essa é a taxa que mede o volume de cancelamento dos seus clientes ou abandono de sua base. A métrica é importante para avaliar o sucesso do negócio e apresenta impacto direto no faturamento da empresa.

Quanto maior o Churn Rate, maior a perda de clientes. Por isso, as startups estão sempre acompanhando essa métrica, principalmente aquelas que trabalham com modelo de assinatura.

6.Demo Day

Este termo significa “dia da demonstração”. É o momento em que empreendedores se reúnem com investidores para a apresentação de seus pitches, em busca de investimentos e networking. Muitas vezes ocorrem durante eventos ou feiras de empreendedores.

7.Escalabilidade



É o crescimento financeiro ou em recursos de uma startup, que não demanda altos investimentos. Uma empresa escalável é aquela que consegue atingir um grande faturamento sem fazer mudanças drásticas em seu modelo de negócio, ou sem ter recebido algum alto investimento para tal. É uma empresa que “se paga” pela sua própria eficiência.

8. Growth Hacking

A técnica é utilizada para trabalhar o crescimento dos negócios. Para isso, a estratégia utiliza as melhores práticas obtidas a partir de hipóteses e testes. Existem diversas práticas, ferramentas e estratégias que podem ser usadas dentro do Growth Hacking, sempre com o objetivo de acelerar o crescimento do negócio.

A linha de raciocínio utilizada é bastante simples. A empresa deve focar seus esforços no seu principal problema ou potencial, pensar e priorizar a melhoria de ideias e estratégias, buscar formas mais simples de testar suas ideias, aprender com os erros e acertos e usar esse aprendizado em novos testes.

9.ICO

Initial Coin Offering, ou oferta inicial de moedas. Ocorre quando um empreendedor lança a sua própria criptomoeda, e parte em busca de seus investimentos iniciais. São mais comuns em empresas com plataformas baseadas em blockchain.

10. Investidor-anjo



O investidor-anjo tem esse nome porque é quase um anjo mesmo, pois utiliza seu capital como pessoa física ou jurídica para ajudar no crescimento de startups com potencial de crescimento.

Ele só não é um anjo de fato porque o valor não é uma doação, é um investimento. Algumas startups não utilizam esse tipo de recurso por causa das garantias que precisam oferecer em troca, como parte do negócio, por exemplo. Por isso, antes de adotar essa solução como uma forma de expandir o negócio, é preciso avaliar bem.

11. Joint Venture

Assim também conhecido como empreendimentos conjuntos, ou união de riscos, é a aliança entre duas ou mais empresas com objetivos em comum, mas sem a necessidade de estabelecer uma sociedade formal e contínua. Durante o joint venture, as empresas compartilham seus recursos, como capital financeiro, espaço físico, mão de obra e matéria-prima, para atingirem determinada meta.

12. LTV

Lifetime Value ou valor do tempo de vida do cliente é uma métrica utilizada pelas empresas que vendem software como serviço (SaaS) para calcular o faturamento que cada cliente traz para o negócio.

Basicamente, o LTV mede o faturamento da empresa no tempo em que dura o relacionamento com o cliente. O cálculo pode ser usado para definir as estratégias, aumentar o faturamento do negócio e mudar as ações com objetivo em melhorar a retenção de clientes.

13.MRR

Além de LTV, temos ainda Monthly Recurring Revenue, ou receita mensal recorrente, é a métrica de ganhos utilizada por empreendedores que oferecem serviços de assinatura. É um cálculo importante para rastrear as receitas recorrentes ao longo do tempo, e analisar os dados de crescimentos para adotar estratégias para o futuro.



14.NDA

Já Non-Disclosure Agreement, ou termo de sigilo, é um acordo de confidencialidade, usado quando uma empresa compartilha informações ou documentos com uma pessoa ou empresa, e deseja que eles sejam mantidos em sigilo. Também é possível fazer um NDA mútuo, caso duas ou mais empresas compartilhem informações entre si. O termo pode ser usado, também, quando uma startup apresenta um pitch a investidores, para garantir que seus dados ou ideias não sejam usados de modo indevido.

15. Rodada Semente



A rodada semente são processos pelos quais as startups participam com objetivo de captar recursos para avançar o desenvolvimento de seus produtos ou soluções. Em geral, nesses processos as empresas buscam capital para começar a investir em seus processos de marketing e vendas.

Quando a startup chega em uma Rodada Semente, o negócio já está mais maduro e os recursos captados vão ajudar na aceleração do negócio. Os investimentos nas rodadas podem variar de R\$ 400 mil a R\$ 2 milhões e ajudam a escalar a startup.

16.SaaS

Sigla para “Software as a Service”, ou Software como Serviço. É quando uma empresa fornece um serviço ou produto que pode ser utilizado de modo 100% online, sem a necessidade de instalar programas em computadores ou dispositivos. Pode ser considerada a evolução natural dos aplicativos ou programas de computador, e tem sido muito utilizada por empreendedores para oferecer serviços mais baratos e desburocratizados.

17.Tração

Tração é a prova clara, baseada em estatísticas, de que existe demanda para o produto ou serviço do empreendedor no mercado. Normalmente, os dados usados para comprovar a tração são a receita da empresa, número de usuários ou clientes ativos, rentabilidade e perspectivas de crescimento.

Quando uma startup adquire tração, é dito que ela passa para o Growth Stage, ou estágio de crescimento.

A tração está relacionada com a maturidade do negócio. A maturidade é a fase em que a empresa já se conhece, conhece o mercado, seu cliente e consegue caminhar de forma mais assertiva.

Identificar esse momento é importante para que a startup participe das rodadas de investimento que estão relacionadas com o seu momento.

18. Venture capital

Também conhecido como capital de risco, essa modalidade de investimento é indicada para empresas de médio porte com alto potencial de crescimento, mas ainda faturam baixo. Isso quer dizer que atende as startups que já estão em um estágio mais avançado, saindo desse modelo para um maior.

O venture capital é usado para ajudar a empresa a crescer e influenciar na gestão do negócio, gerando valor para o negócio pela venda da participação acionária.

BIBLIOGRAFIA

<https://www.fintechweekly.com/fintech-definition>

<https://abstartups.com.br/fases-de-uma-startup-saiba-tudo-sobre-cada-etapa/>

<https://a16z.com/2018/05/17/b2b2c-business-models-rampell/>

Oioli, Erik Frederico. Manual de Direito Para Startups. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

Porto, Éderson Garin. Manual jurídico da startup: como desenvolver projetos inovadores com segurança. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2018.

<https://www.regradainovacao.com/single-post/2016/05/18/Assinatura-de-carta-de-inten%C3%A7%C3%B5es-ou-memorando-de-entendimentos>

<https://www.rocketlawyer.com/gb/en/documents/letter-of-intent>

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas>

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13709.htm

MELO, de Soares Eduardo José. Importação e Exportação no Direito Tributário: impostos, taxas e Contribuições. Revista dos Tribunais. -- 2. ed. -- São Paulo : Thomson Reuters Brasil, 2014.

<https://capitalsocial.cnt.br/simples-nacional-lucro-presumido-lucro-real/>

<https://blog.nubank.com.br/lucro-real/>

<https://www.whow.com.br/startups/15-termos-intermediarios-de-startups-que-todo-empendedor-precisa-saber/>

<https://www.remissaonline.com.br/blog/glossario-das-startups-10-jargoes-que-voce-precisa-conhecer>

STARTUP

