

## Investimento em startups não é merecimento, é conquista

Renato Gil (\*)

*Nove em cada 10 startups fecham em menos de dois anos por falta de experiência*

Em meio à pandemia e com o mercado aparentemente desaquecido, uma das opções de muitos empresários que buscavam se reencontrar ou até mesmo de iniciantes no ramo - que visavam o próprio negócio - viram como alternativa iniciar uma startup. O ano de 2020 registrou o melhor desempenho em captação de investimentos, de acordo com o relatório Inside Venture Capital Brasil divulgado pelo Distrito Dataminer.

Porém, isso não quer dizer que todos tiveram sucesso, afinal no mercado o importante é a conquista. A pandemia fez o cenário econômico mudar e as medidas de segurança necessárias para garantir a saúde de todos impuseram novos comportamentos. O home office se tornou uma realidade muito mais presente, os serviços delivery ganharam um destaque ainda maior e os pagamentos por aproximação também. Tudo isso fez o digital se consolidar definitivamente no Brasil e as empresas de tecnologia aproveitaram.

Para iniciar, não basta colocar a mão na massa, simplesmente. Nove em cada 10 startups fecham em menos de dois anos por falta de experiência, acompanhamento das mudanças e tendências mundiais. É necessário criar estratégia, fazer planejamento e usar a criatividade para que a jornada seja menos árdua e de sucesso. Quando o assunto é receber incentivo financeiro, ter aportes, não basta apenas querer, dizer que seu projeto é diferente e trabalhar muito. É preciso mostrar, acreditar e conquistar.

Se tivesse um cronograma fixo para ser seguido passo a passo seria fácil, mas não é como uma receita de bolo. Atuo com mais de 100 startups e converso com os meus clientes sempre com foco em mostrar o melhor caminho para que tenham mais oportunidade de conquista, sendo eles diferentes entre si. O primeiro passo é realizar o MVP (produto viável mínimo) da empresa, para mostrar que a sua ideia

tem potencial no setor e realmente resolve uma dor genuína do mercado.

O segundo passo é ter um time bom o suficiente para passar segurança para o investidor, com todas as respostas para possíveis perguntas e prospecção futura. Depois, é interessante ter uma apresentação impactante da startup, que converse com toda a comunicação do negócio, ou seja, o site, as redes sociais e as apresentações devem ter o mesmo padrão visual.

Estando minimamente estruturado, é importante mostrar que tem 100% de entendimento do próprio negócio, analisando e sabendo o mercado em que está inserido e, principalmente, mostrar que você é apaixonado por aquilo que está fazendo e está resolvendo. O investidor gosta de sentir segurança, e também observa se toda equipe é capacitada e está pronta para resolver o problema específico.

As startups brasileiras bateram o recorde em captação de investimentos no ano passado e, impulsionado pela alta demanda por ferramentas digitais, o setor somou US\$3,5 bilhões em aportes, montante 17% superior aos US\$2,97 bilhões levantados em 2019. O mercado de startups também bateu recorde ano passado em número de rodadas, com a maioria dos aportes concentrada em startups nos estágios iniciais (Anjo, Pré-Seed e Seed), e M&As (fusões e aquisições), que dispararam 154% em relação a 2019.

Já os dados em 2021 são ainda melhores: no primeiro semestre de 2021, as empresas brasileiras já receberam US\$ 5,2 bilhões, segundo o Inside Venture Capital, relatório da empresa de inovação Distrito. Na comparação apenas com o primeiro semestre de 2020, a alta é de 299% e representa um recorde histórico, superando em 45% o visto ao longo de todo o ano de 2020. Diante dos dados, sabemos que oportunidades existem, mas não acredite que é apenas porque você merece.

Faça a diferença! E aí, vai encarar?

(\*) - É co-fundador da 2Simple, que atua na criação de estratégias para startups, transformação de ideias em negócios sustentáveis e conexão de empreendedores com investidores.

## Bolsa: cálculos são fundamentais para a renda variável

Desde 2019, a quantidade de pessoas que ingressaram na Bolsa de Valores aumentou mais de 90%. Hoje, são mais de 3,2 milhões de investidores que precisam prestar contas ao Leão da Receita periodicamente

Nesse sentido, a partir do momento em que investem qualquer valor na Bolsa, independente de lucro, do prejuízo ou do valor investido, assumem também três responsabilidades: a 1ª obrigação com o Leão é calcular os resultados das operações todo mês, a 2ª envolve o pagamento do DARF se tiver lucro tributável e a 3ª é declarar o imposto de renda anualmente.

Entretanto, muitos investidores novatos ainda têm dúvidas com relação à periodicidade destes deveres e, por descuido, acabam perdendo prazos, caindo na malha fina e pagando multas desnecessárias.

Ou seja, complicando a vida com o Leão e rasgando dinheiro - o que vai na contramão dos objetivos do investidor ao entrar na bolsa de valores! Alice Porto, do canal Contadora da Bolsa, explica que o cálculo das operações deve ser mensal porque quando o investidor compra, tem que atualizar a carteira com o novo custo de aquisição, para ter os valores



A organização dos cálculos mensais é fundamental para o sucesso no mercado de renda variável.

corretos e atualizados.

E, quando vende, tem que calcular o resultado total das vendas: se é lucro tributável, lucro isento ou prejuízo. Se for lucro tributável, tem que pagar a DARF no último dia útil do mês seguinte às operações. Então, é preciso calcular mensalmente para verificar se há imposto a pagar. Por exemplo, no último dia útil do mês de setembro, vencerá a data para o pagamento do DARF referente às operações de agosto!

Além disso, o cálculo men-

sal é importante porque o investidor precisa ter todos os resultados mencionados acima para informar corretamente na declaração anual do imposto de renda, senão ele pode ser pego pelo temido Leão da Receita. Assim, a organização dos cálculos mensais é fundamental para o sucesso no mercado de renda variável.

“A desorganização e o atraso dos cálculos mensais pelo investidor podem aumentar a margem de erro, causando o pagamento do DARF com

juros e multa, no caso de lucro. Ou ele pode acabar não compensando os prejuízos retroativos e pagando IR a maior, o que significa jogar grana fora, e ainda, corre o risco de informar valores errados na declaração anual de Imposto de Renda”, complementa Porto.

Outro problema que pode ocorrer para o investidor, caso o monitoramento mensal das operações na Bolsa não seja feito corretamente, é ter maior dificuldade para conseguir a documentação retroativa e colocar tudo em dia, ocasionando o atraso na entrega da declaração anual do Imposto de Renda e pagamento de multa.

De acordo com dados da Receita Federal, cerca de 1,7 milhão de contribuintes caíram na malha fina do Leão no ano de 2021. Em 2020, foram aproximadamente um milhão de pessoas. Para não ser um deles, organizar as finanças e manter os cálculos atualizados é condição indispensável. Fonte e mais informações: (www.contadoradabolsa.com.br).

## Automatização de NF-e potencializa os serviços de contabilidade

Ferramentas de automatização de notas fiscais eletrônicas ajudam o segmento de contabilidade brasileiro a ingressar na chamada Contabilidade 2.0, modelo que aumenta a produtividade do dia a dia dos escritórios por meio da inclusão de tecnologias na rotina de trabalho e integração com clientes e fornecedores. Para a startup eNotas, única solução tecnológica do mercado que automatiza 100% do fluxo de emissão de notas fiscais eletrônicas em qualquer cidade do Brasil, trata-se de uma oportunidade para reduzir erros e despesas.

“A automatização da emissão de notas fiscais é uma das modernidades trazidas pelo conceito de Contabilidade 2.0, que também engloba a digitalização da abertura e fechamento de empresas, escrituração e gestão financeira, entre outros serviços. Isso não só agiliza o trabalho dos empreendedores, como também potencializa os serviços prestados pelos contadores”, afirma Christophe Trevisani, CEO da eNotas.

De acordo com Anderson Hernandez, CEO da Tactus Contabilidade, a solução da startup foi fundamental para a melhoria dos serviços de contabilidade prestados aos clientes. “Todo o processo de emissão de notas fiscais era manual, então nós precisávamos pegar as informações dentro da plataforma e entrar em cada prefeitura para poder fazer emissão uma a uma das notas fiscais. Com as automações, isso ficou muito prático e facilitou todo o nosso trabalho. Foi algo tão transformador que nós indicamos para os nossos clientes da contabilidade que também tem esse processo de facilitação das emissões de notas fiscais em 1.500 prefeituras”.

Um outro passo de grande importância para os contadores é monitorar as notas fiscais tomadas e prestadas sem gerar manifestação do destinatário automática via webservice da Sefaz, sistema usualmente usado no mercado brasileiro que pode dar ciência à emissão de notas fiscais frias em nome da empresa e outros tipos de fraude, o que causa pagamentos indevidos de impostos e até mesmo multas.

Além disso, a emissão e consulta manual de NF-e requer muito tempo dos contadores, tanto pelo passo a passo da



A automatização da emissão de notas fiscais é uma das modernidades trazidas pelo conceito de Contabilidade 2.0.

emissão de dezenas, centenas ou até milhares de notas por mês, quanto pela organização prévia das informações de acordo com a regra de cada prefeitura nas cidades onde os clientes atuam.

No caso da eNotas, a solução tecnológica de emissão de NF-e automatiza essa adequação a cada regra, inclusive quando o site da prefeitura está fora do ar. O sistema da startup também permite consultar as notas dos últimos meses quase em tempo real e conta com detector de nota cancelada e de nota emitida que se transforma em um tipo de espelho de centenas de prefeituras de grandes cidades que estão integradas na plataforma - em grande parte das cidades, não há necessidade de certificado digital.

Para as empresas que já emitem nota fiscal eletrônica, a integração com o Gateway Consulta é fácil e rápida, pois a estrutura do JSON é a mesma, é usado um único código. Só no primeiro semestre de 2021, já foram realizadas 2.400.559 consultas na plataforma, todas mostrando o tomador, valor dos impostos, número da NF-e, protocolo, descrição do XML e PDF da prefeitura. Fonte e outras informações: (https://enotas.com.br/).

## Como a tecnologia e as práticas de KYC ajudam a conhecer o seu cliente?

Conhecer o seu cliente é uma das principais tarefas do setor comercial de uma empresa, para manter um relacionamento saudável e duradouro. Muito se vem falando sobre o KYC ou Know Your Customer, que nada mais é do que “Conheça seu cliente”. A política de KYC é um conjunto de procedimentos muito utilizado na área de compliance para gerar transparência nas relações.

O KYC orienta que áreas de compliance de empresas, especialmente entidades financeiras, submetam dados de clientes e prospects a pesquisas junto a Receita Federal, justiça e até mesmo órgãos internacionais, além de pesquisas e análises mais básicas dos dados encontrados em buscadores da internet, como Google e Bing.

Para além do setor bancário, outras empresas vêm utilizando essa estratégia que coleta informações sobre clientes, com o intuito de analisar o risco de suas ações e resguardar os interesses dos negócios. João Drummond, CEO e fundador da Crawly, empresa que desenvolve soluções para automatização de processos de busca, coleta e análise de dados, assegura que o principal objetivo de adotar uma política KYC é garantir um eficaz conhecimento sobre clientes e suas atividades.

Cada vez mais as empresas buscam a tecnologia como aliada para gerar economia e melhorar a qualidade e frequência dos dados coletados. No entanto, João ressalta que esse trabalho de coleta de dados requer cuidados, devido à burocratização relacionada



A política KYC deve garantir a integridade e confidencialidade das informações.

às legislações, principalmente quando se trata da proteção de dados, a recém-conhecida LGPD, já que o processo e a política KYC devem garantir a integridade e confidencialidade das informações e dos documentos eletrônicos utilizados.

“Entender as diretrizes de seu cliente exige que os profissionais se esforcem para verificar a identidade, a ido-

neidade e os riscos envolvidos na manutenção de uma relação comercial. É fundamental criar e implementar uma cultura de segurança de dados dentro da empresa. Todas as áreas precisam estar engajadas e atentas para colocar em prática a análise de perfis com parte inicial de processos”, afirma Drummond.

Segundo o especialista em coleta e análise de dados, o uso

da tecnologia aliado ao KYC são extremamente eficientes no processo de informações e segurança, como: prevenção à lavagem de dinheiro e atividades ilegais; checagem de bancos de dados internacionais e busca de pessoas que estão sendo investigadas; e validação da identidade de clientes e os riscos que os mesmos podem oferecer, como é o caso do procedimento de background check.

“É importante que as empresas invistam em soluções em tecnologia mais avançada para obter o máximo em qualidade, agilidade e precisão de informações prontas para serem analisadas. Todas as empresas estão vulneráveis a vários tipos de fraudes, e o termo KYC chega como uma boa prática que busca evitar problemas futuros”, garante João.

Um dos exemplos desse tipo de tecnologia são robôs inteligentes que podem ser aplicados na rotina de dados de KYC. Trata-se de bots personalizados para buscar e extrair grande volume de dados em fontes diversas como sites, arquivos em pdf, planilhas em Excel ou mesmo banco de dados internos de empresas.

Drummond explica que com a implementação de robôs junto à área de inteligência, é possível otimizar o trabalho de backoffice, fornecendo insumos para análises em tempo real, aumentando a qualidade dos dados para tomadas de decisão que envolvem qualquer tipo de transação comercial com clientes, fornecedores, fusões e aquisições e entre outras. - Fonte e outras informações: (www.crawly.com.br).