

TI (NE)

Revista TI Nordeste
Informação a serviço da região

ABR, MAIO E JUN 2021 / Nº 61 / ANO 10

GTN GRUPO
TI NORDESTE

TRABALHO REMOTO ESTRANGEIRO

Como os brasileiros estão exportando seus serviços em tecnologia para fora

DATA CENTER EM COLOCATION NO BRASIL

A transformação digital avançou na economia e se tornou uma tendência entre as empresas latinas

SAÚDE MENTAL NO HOME OFFICE

Empresas buscam soluções para cuidar da segurança psicológica de seus colaboradores

ADEGA VIRTUAL

Startup inova e lança plataforma virtual exclusiva para os amantes de vinhos

MARCO LEGAL DAS

STARTUPS

Tudo que você precisa saber sobre a nova legislação e os benefícios que poderão revolucionar o empreendedorismo inovador brasileiro



COM A XTRATEGUS, É IR ALÉM DAS NUVENS!

Uma empresa brasileira que agrega valor aos seus negócios com a segurança Microsoft!



CONHEÇA AGORA!

Soluções Microsoft



Rua Grã Nicco, 113, CJ 105, Bloco II, Ecoville, CEP 81.200-200,
Curitiba-PR | +55 41 3542-1886 | +55 41 3521-8600

www.xtrategus.com



Microsoft
Partner



Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Datacenter
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
Gold Enterprise Mobility Management

O seu parceiro de serviços Microsoft



18

MARCO LEGAL DAS STARTUPS

Tudo que você precisa saber sobre a nova legislação e os benefícios que poderão revolucionar o empreendedorismo inovador brasileiro

28

STARTUPS

Pesquisa revela preocupação das empresas com a segurança psicológica do colaborador, mas falta plano de ação



8 LANÇAMENTOS

A Johnson Controls–Hitachi lança um ar condicionado Rooftop Modular inovador

10 MERCADO

Exportações brasileiras de serviços de tecnologia da informação cresceram 20%

22 INFRAESTRUTURA

Data centers de Colocation aceleram a economia da América Latina e do Brasil

IMAGEM: ESTÚDIO LLUM



Inovação não é uma palavra fácil de explicar e inovar não é um verbo fácil de pôr em prática. Nos últimos tempos pequenas empresas, que nascem muitas vezes a partir de uma ideia simples tem nos ensinado o caminho da inovação - são as startups. Elas vêm revolucionando a forma de fazer negócios, de gestão, de resolução de problemas e estão influenciando fortemente todo o mundo corporativo. Fintechs, Edtechs, Healthtechs, Energytechs e imobtechs já nascem com conceitos de gestão inovadores. Churn, CAC, MVP e escalabilidade são termos tão conhecidos no mundo delas e que só agora começam a ganhar as grandes corporações. Mas como ser inovador em um ambiente de negócios arcaico, burocrático, com excesso de normas e tributos, com acesso difícil ao crédito e ao investimento? Sim, estamos falando do bom e velho Brasil. E se há uma unanimidade entre os empreendedores bem e mau sucedidos é que o Brasil é um dos piores lugares do mundo para empreender. Mas uma esperança nasce para essa geração de novos empreendedores brasileiros. Uma Lei que promete facilitar a vida das startups. Conhecida como o Marco Legal das Startups, a Lei busca dentre outras coisas facilitar o acesso dessas empresas ao mercado e aos investidores. Mas será mesmo que ela irá cumprir o seu papel? A TI Nordeste sai na frente mais uma vez e preparou uma matéria especial para você entender os prós e contras dessa Lei, com todos os detalhes e opiniões de especialistas. Não podemos esquecer que aqui na região já nasceram startups importantes como Kinvo, Jusbrasil, Agilize, InLoco, Movpak, Tallos e muitas outras que estão impactando o Brasil e o mundo. E que venham muitas outras! Boa Leitura!

José Augusto Barretto
Presidente do Grupo TI Nordeste

EXPEDIENTE

Presidente do Grupo TI Nordeste
José Augusto Barretto

Conselho Editorial
Adrielle Strada
Diego Caldas
José Augusto Barretto
Iago Maia

Mídias Sociais
Adrielle Strada

Colaboração
Gabriel Barretto
Olivan Santos

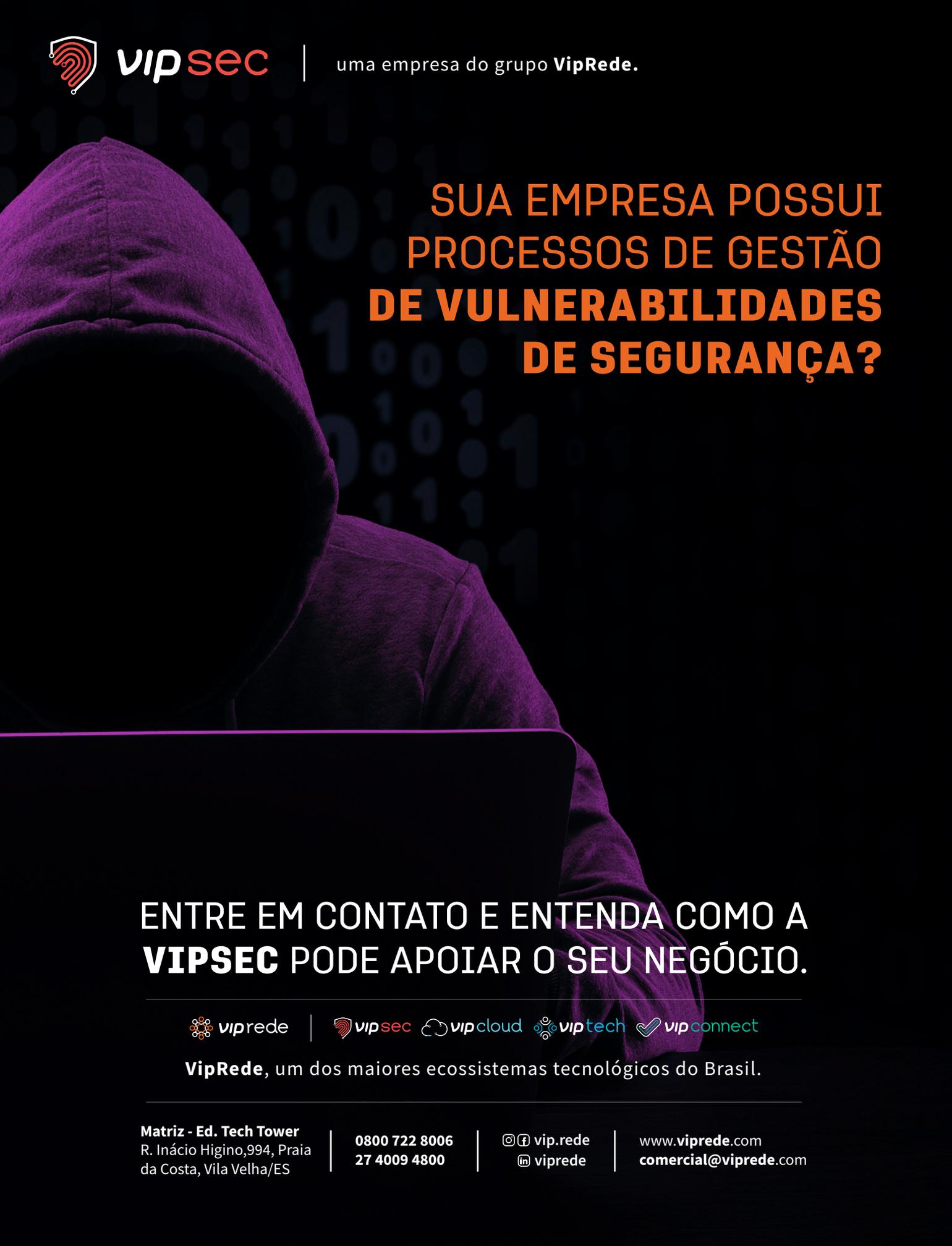
Projeto Gráfico e Diagramação
Felipe Arcoverde

Redação
redacao@tinordeste.com

Para anunciar
contato@tinordeste.com

Para assinar
www.tinordeste.com/assine

GTN
GRUPO
TI NORDESTE



SUA EMPRESA POSSUI PROCESSOS DE GESTÃO DE VULNERABILIDADES DE SEGURANÇA?

ENTRE EM CONTATO E ENTENDA COMO A
VIPSEC PODE APOIAR O SEU NEGÓCIO.



VipRede, um dos maiores ecossistemas tecnológicos do Brasil.

Matriz - Ed. Tech Tower
R. Inácio Higino, 994, Praia
da Costa, Vila Velha/ES

0800 722 8006
27 4009 4800

  [vip.rede](#)
 [viprede](#)

[www.viprede.com](#)
comercial@viprede.com

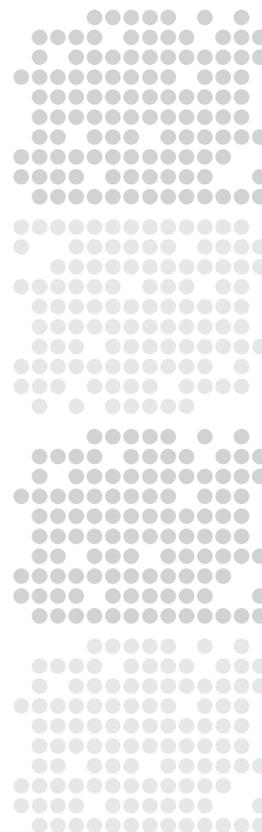


SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

A Revista TI (NE) quer ouvir você leitor. Dê a sua opinião, faça sua crítica ou sugestão sobre as nossas matérias.

EMAIL
redacao@tinordeste.com

TELEFONE
71 3480-8130



A Revista TI (NE) não se responsabiliza pelas opiniões, conceitos e posicionamentos expressos nos anúncios e colunas por serem de inteira responsabilidade de seus autores.

PORTAL www.tinordeste.com



VOCALCOM

SURVEY | NPS |
INTEGRAÇÕES NATIVAS COM ZENDESK®, SALESFORCE®
E OUTROS CRMs DE MERCADO



**CAPACIDADES &
CONFIABILIDADE**

CLOUD NO BRASIL &
INSTALAÇÕES LOCAIS



**SOLUÇÃO
E OPERAÇÃO
SIMPLIFICADA**

VOZ | CHAT & CHATBOT | WHATSAPP® |
REDES SOCIAIS | VÍDEO CHAMADA



**OMNI
CANALIDADE**

> FAÇA COMO MAIS DE 1.400 EMPRESAS AO
REDOR DO MUNDO, **CLIQUE AQUI E CONHEÇA A VOCALCOM**

JOGO GRÁTIS APRESENTA ETAPAS DA CRIAÇÃO DE UM SITE DE FORMA DIVERTIDA

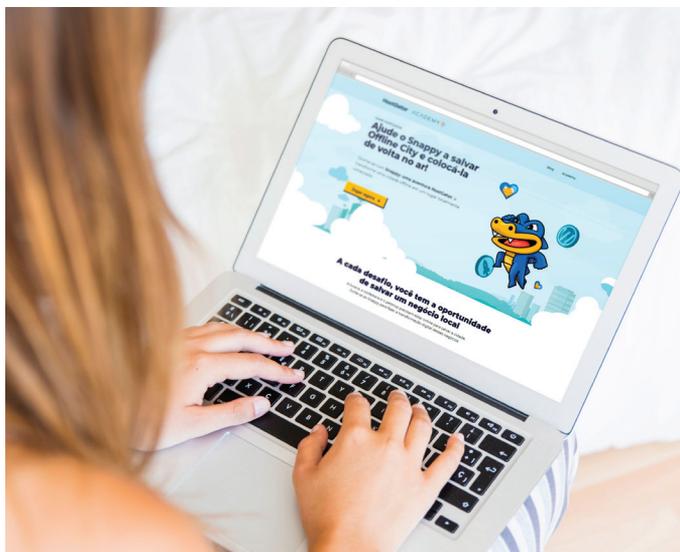
A HostGator, multinacional de hospedagem de sites e serviços para presença online, está lançando no mercado tecnológico uma jornada educativa gamificada, exclusiva para navegadores desktop. Quem protagoniza e dá nome ao mini game é o jacaré azul e amarelo, Snappy, o mascote da marca.

Amigável, atencioso, criativo e curioso, Snappy inicia a sua aventura em Offline City com a missão de deixar a cidade online, porém, ao longo do caminho há inúmeros desafios que precisam ser superados. De acordo com cada fase da campanha interativa, Snappy vai se deparando com inimigos como o Atrasildo, que quer deixar o seu site mega-lento, e também com a presença de malwares e hackers que podem atrapalhar e muito o objetivo da jornada.

Assim como nos jogos digitais, as informações sobre a construção de sites da HostGator aparecem no final de cada fase como recompensa ao jogador ou jogadora. A proposta do Snappy é compartilhar conhecimento de forma lúdica sobre as etapas básicas de hospedagem de sites, abrangendo desde o início até o final do processo de criação.

Além disso, o Snappy apresenta o conceito de gamificação, ou seja, utiliza de elementos similares aos inúmeros jogos online existentes para entregar mais interatividade e ampliar a absorção de conhecimento dos usuários e usuárias. No entanto, a intenção da jornada educativa proposta pela HostGator é ir além de um simples jogo. À medida que as pessoas avançam em cada fase do game, vão acumulando pontuações e recompensas que são convertidas em lições sobre a criação de sites e dicas para a hospedagem segura.

“Queremos incentivar as pessoas a buscarem educação e conhecimento sobre a criação de sites e a maneira mais segura e eficiente de realizar a hospedagem. Digitalizar negócios de todos os portes se tornou uma necessidade e um desafio durante a pandemia e acreditamos que a HostGator, como líder em tecnologia e criação de sites, consegue auxiliar nesse processo. O Snappy é uma maneira divertida e fácil de aprender,” declara Ricardo Melo.



PARA INICIAR A JORNADA EDUCATIVA BASTA CLICAR NO ÍCONE AO LADO



JOHNSON CONTROLS- HITACHI AR CONDICIONADO LANÇA SOLUÇÃO PARA PROJETOS QUE NECESSITAM DE INSTALAÇÃO SIMPLIFICADA

Rooftop Modular é mais um lançamento inovador, cuja fabricação é no Brasil com toda tecnologia reconhecida japonesa

A Johnson Controls-Hitachi Ar Condicionado traz para o mercado brasileiro uma solução para projetos que necessitam de instalação simplificada a um custo reduzido. Trata-se do **Rooftop Modular**, projetado para atender clientes que não possuem espaço disponível para casa de máquinas e desejam que a instalação do equipamento seja feita ao tempo, sobre o telhado, como supermercados, galpões, lojas de departamento, restaurantes, agências bancárias, teatros e cinemas, entre outros segmentos.

Disponível com condensador SIGMA VRF ou Splitão Delta, o equipamento é fabricado no Brasil e carrega a reconhecida tecnologia japonesa. Sua concepção é pensada para simplificar sua instalação, reduzindo custos, além de garantir um sistema estanque e robusto, evitando infiltrações indesejáveis de água nos dutos de ar condicionado. Devido ao conceito de modular, dispensa a necessidade de unir na instalação o módulo trocador ao módulo ventilador.

DIFERENCIAIS DO ROOFTOP MODULAR HITACHI

Alta eficiência, confiabilidade e conectividade são alguns dos diferenciais do equipamento, gerados a partir de um conjunto robusto de características, tais como:

Painéis isolados

os painéis são fabricados em aço pintado e isolados com manta de Polietileno Aluminizado de 14mm, reduzindo o ganho de calor no sistema de ar condicionado ou condensação dos painéis em dias mais úmidos.

Novas gaxetas de vedação

as novas evaporadoras são dotadas de gaxetas de vedação dos painéis dedicadas para este tipo de aplicação, com alta resistência a intempéries, alta durabilidade, alta memória de forma, garantindo a vedação mesmo depois de longos períodos de uso.

Novos fechos

os painéis móveis, utilizados para realizar manutenções no equipamento, são fixados no perfil de alumínio, reduzindo risco de infiltração pelos painéis.

Estrutura com perfis de alumínio

a estrutura é composta por perfis de alumínio, que garantem a estabilidade e resistência da evaporadora, reduzindo seu peso e, conseqüentemente, reduzindo o custo de instalação da base do equipamento.

HOME OFFICE E DÓLAR MAIS ALTO ESTIMULAM PROFISSIONAIS DE TECNOLOGIA A PRESTAR SERVIÇOS PARA EMPRESAS ESTRANGEIRAS

Exportações brasileiras de serviços de tecnologia da informação cresceram 20% no primeiro bimestre. Pagamento por serviço exportado já é a principal operação entre clientes da Remessa Online



A combinação entre o trabalho em home office devido à pandemia de Covid-19, a valorização do dólar e o crescimento da demanda internacional por serviços de tecnologia promoveu uma transformação no mercado de trabalho para profissionais da área de tecnologia. O atual ambiente tem impulsionado a prestação de serviço por profissionais freelancers, micro e pequenas empresas brasileiras para clientes no exterior.

No primeiro bimestre deste ano, as exportações de serviços de tecnologia geraram uma receita de US\$ 427 milhões, equivalente a cerca de R\$ 2,3 bilhões pela cotação atual, segundo o Banco Central, em alta de 20,28% em relação ao mesmo período do ano passado.

Um levantamento feito pela Remessa Online, plataforma de transferências internacionais de valores, revelou que 50,7% do dinheiro recebido por seus clientes nos meses de janeiro e fevereiro destinaram-se ao pagamento na categoria de serviços. Um ano antes, esse percentual era de 31,1%.

“A tendência é vermos um crescimento no número de profissionais brasileiros que trabalham remotamente para o exterior, tanto em função da adoção em massa do trabalho remoto, como pelo surgimento de plataformas como a nossa, que ajudam os empreendedores a se internacionalizar. Oferecemos suporte para que essas pessoas possam fazer seu cadastro e receber seus pagamentos de forma online, com tranquilidade, facilidade, baixo custo e rapidez”, explica Alexandre Liuzzi, diretor de estratégia e cofundador da Remessa Online.

A expansão das plataformas para conectar prestadores de serviços de tecnologia, como desenvolvedores, designers, cientistas de dados, entre outros profissionais, com clientes mundo afora deu impulso para esse tipo de trabalho. A demanda aquecida globalmente por trabalhadores com esse perfil é terreno fértil para que esse fenômeno se consolide.

Utilizando dados do Banco Central, a Remessa Online produziu o ranking dos maiores destinos para exportação de serviços do Brasil. Em primeiro lugar aparecem os EUA, com 30% do total de serviços exportados, seguido por Colômbia (17%), Holanda (5%), Alemanha (4%) e Suíça (4%). Em seguida, vêm Reino Unido (4%), Chile (4%), Canadá (3%), Irlanda (2%) e Argentina (2%). Os 10

RANKING DOS MAIORES DESTINOS, QUE REPRESENTAM 75% DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SERVIÇOS

1º EUA	30%	6º Reino Unido	4%
2º Colômbia	17%	7º Chile	4%
3º Holanda	5%	8º Canadá	3%
4º Alemanha	4%	9º Irlanda	2%
5º Suíça	4%	10º Argentina	2%

países representam 75% das exportações brasileiras de serviços.

Esses dados fazem parte das análises de mercado realizadas pela Remessa Online, plataforma online com foco em pequenas e médias empresas (PMEs), tanto para envio, quanto para recebimento internacional de valores. Nascida em 2016, a fintech já é a preferida entre PMEs e também pessoas físicas, graças à operação descomplicada e de baixo custo, quando comparada aos bancos e corretoras tradicionais de câmbio.

Desde que entrou em operação, a fintech já atendeu mais de 350 mil clientes. Em junho do ano passado, a Remessa Online recebeu um aporte de R\$ 110 milhões, liderado pela Kaszek Ventures. O capital permitiu à empresa desenvolver sua operação focada em soluções B2B. Para 2021, a empresa prevê movimentar R\$ 15 bilhões em transações. **TI**

HOUSI APOSTA NO SERVIÇO DE ALTA GASTRONOMIA DA ADEGA COMPARTILHADA PARA CONQUISTAR MORADORES

Parceria da primeira plataforma de moradia 100% digital do mundo com a primeira Rede de Vending Machines de vinhos da América Latina promove consumo personalizado e flexível

Os amantes de vinho que moram na Housi – primeira plataforma de moradia 100% digital do mundo – já podem comemorar. A startup acaba de fechar parceria com a Adega Compartilhada, primeira Rede de Vending Machines de vinhos da América Latina, e vai instalar a máquina nos condomínios que tenham a gestão Housi. A parceria vai permitir aos apaixonados pela bebida acesso à expertise de conservação de vinhos da mais alta qualidade, nas condições corretas de consumo, da mesma forma que uma adega de altíssimo nível.

A empresa alia tecnologia e automação à curadoria de especialistas em vinhos, para promover uma experiência de consumo compartilhado e personalizado para o público de cada uma das adegas. O morador Housi terá à disposição preço acessível e uma experiência completa e guiada pelo mundo dos vinhos de qualidade, evitado por muitos devido à sua aparente complexidade.

Para o CEO da Housi, Alexandre Frankel, a nova parceria consolida o projeto de inovação contínua desenhado pela startup: “Procuramos fechar parceria com empre-

sas que vão agregar ao nosso produto, que estejam alinhadas com o nosso perfil inovador. Essa parceria vai facilitar o dia a dia dos nossos clientes, além de proporcionar uma maior segurança, uma vez que para degustar um bom vinho basta descer para as dependências do prédio”, completa Alexandre.

DIVERSIDADE DE SERVIÇOS E VALORIZAÇÃO DE MERCADO

A Housi conta, hoje, com 47 flagships e todas com um ecossistema de facilidades para o dia a dia dos moradores, como lockers do Ifood, Mini Market autônoma, onde os moradores podem fazer compras 24h por dia, além de lavanderia automatizada OMO, Bicicletas elétricas, Ecopostos de abastecimento para carros elétricos, entre outros.

A startup é a primeira e única plataforma de moradia por assinatura do mundo e traz dentro do seu conceito natural todo um ecossistema de parcerias e facilidades aos moradores, que é o Housi Club. Dentre essas facilidades os moradores podem escolher através do Housi Hub: HBO Go, Amazon Prime, Americanas, Rappi, Netflix, Uber

Eats, Apple Store, Google Play, Xbox, Spotify, Tinder, Ifood, diversas facilidades nas flagships como essa e através do app Housi+, diversos serviços para facilitar o dia a dia.

Até o início de 2020, a Housi atuava apenas em São Paulo, onde um terço da população já vive de aluguel. Mas foi pensando nesta tendência que, além de administrar imóveis em mais de 200 prédios na capital paulista, a empresa expandiu sua expertise para mais de 40 cidades, como Curitiba, Porto Alegre, Recife, Fortaleza, Goiânia, João Pessoa, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Campinas, Santa Maria, Bento Gonçalves, Santos, Maringá e Salvador.

Neste período, o valor de mercado dos imóveis geridos pela Housi girava em torno de R\$ 3,5 bilhões. Atualmente, a startup chega a R\$ 10 bilhões de ativos sob gestão.

Com grande potencial para novas parcerias, a Housi pretende, até o fim do ano, triplicar de tamanho e expandir para 80 novas cidades. Também está nos planos da empresa iniciar uma expansão para a América Latina ainda neste ano.

O movimento de expansão da Housi consolida uma tendência de mercado nacional e internacional de investimento em imóveis residenciais para renda. Em países como EUA e Canadá, esta é a maior classe de ativos para investimento em renda. **TI**

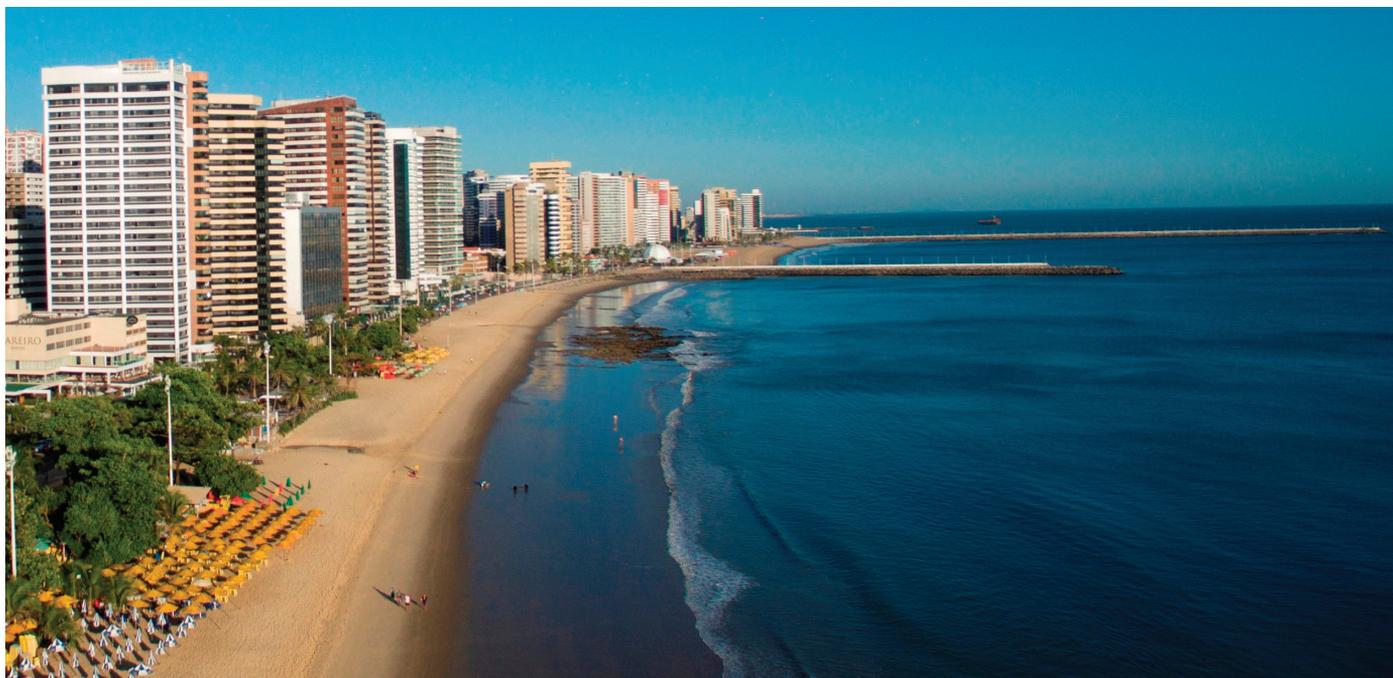
“Procuramos fechar parceria com empresas que vão agregar ao nosso produto, que estejam alinhadas com o nosso perfil inovador. Essa parceria vai facilitar o dia a dia dos nossos clientes, além de proporcionar uma maior segurança, uma vez que para degustar um bom vinho basta descer para as dependências do prédio”

ALEXANDRE FRANKEL,
CEO DA HOUSI



REDE BOURBON CHEGA AO NORDESTE

Seguindo seu planejamento estratégico, grupo paranaense abre primeira unidade em Fortaleza



Mesmo com a pandemia, a Rede Bourbon conseguiu readequar suas operações e manter a tradição de crescimento e inovação, sempre presente em seu DNA. Segundo o presidente da rede, Alceu A. Vezozzo Filho, a rede tem boas expectativas para o futuro.

“Seguindo seu planejamento estratégico, a rede agora chega ao Nordeste, na cidade de Fortaleza e mais duas unidades que vamos inaugurar até o final do ano. Sabemos que ainda temos que seguir todos os protocolos de segurança e isso a Bourbon faz com o máximo de cuidado, mas estamos preparados para receber os

turistas, que pouco a pouco voltam para seus destinos, com a retomada de alguns voos pelas companhias aéreas e também pelo fato de até o segundo semestre termos já uma boa parcela da população vacinada”, declara Vezozzo.

Com vista para o mar da Praia do Meireles, o Bourbon Fortaleza Hotel foi inaugurado no início desse mês de maio, sob o comando do gerente Fabiano Collet, que já passou pela gerência de outras unidades da rede. “O hotel tem uma vista espetacular e é maravilhoso gerenciar um empreendimento dois em um. Uma vez que conseguimos atender um

“Seguindo seu planejamento estratégico, a rede agora chega ao Nordeste, na cidade de Fortaleza e mais duas unidades que vamos inaugurar até o final do ano. Sabemos que ainda temos que seguir todos os protocolos de segurança e isso a Bourbon faz com o máximo de cuidado, mas estamos preparados para receber os turistas, que pouco a pouco voltam para seus destinos, com a retomada de alguns voos pelas companhias aéreas e também pelo fato de até o segundo semestre termos já uma boa parcela da população vacinada”

ALCEU A. VEZOZZO FILHO, PRESIDENTE DA REDE BOURBON



público totalmente corporativo durante o ano todo, bem como turistas em busca de lazer nos meses de alta temporada”, enfatiza o gerente da unidade.

Com uma localização privilegiada, a alguns passos da praia, 200 metros da famosa Feirinha do Meirelles, 11km do aeroporto e 5km do centro da cidade, o hotel ainda conta com piscina e sala de ginástica com vista panorâmica no rooftop, 3 salas de eventos envidraçadas, com capacidade para 190 pessoas e uma das melhores vistas da região, 166 apartamentos e restaurante com vista para o mar.

FORTALEZA

Em pesquisa realizada pelo site Decolar.com em 2020, com base nas reservas realizadas pelos usuários da plataforma, Fortaleza foi considerado o destino mais cotado para o turismo nacional em 2021, seguido por Macaíó e Recife.

A praia do Meirelles conta com uma orla 100% revitalizada. Agora os banhistas contam com uma faixa de areia maior, e pistas para bicicleta, caminhada e corrida separadas, em um espaço ampliado e planejado para garantir a comodidade de todos os visitantes. **TI**

NÓS TEMOS APOIADORES DE PESO

A TI (NE) é uma revista digital e interativa, campeã de audiência na região Nordeste e a mais querida em seu segmento. Em recente pesquisa, o índice de satisfação com o conteúdo da revista atingiu 97% entre os leitores*. Nós sempre apoiamos o desenvolvimento da tecnologia e inovação na região Nordeste.

E AGORA GANHAMOS UM APOIO EXTRA!

O nosso muito obrigado aos
nossos apoiadores oficiais:



A SUA EMPRESA TAMBÉM PODE APOIAR ESSA INICIATIVA. FALE CONOSCO!

*Pesquisa realizada pela TI Nordeste em sua base de leitores, respondida por 227 leitores. O conteúdo foi avaliado por 50% como ótimo e 47% como bom.



AUMENTE OS RESULTADOS DA SUA EMPRESA NO NORDESTE

QUERO RECEBER
O MÍDIA KIT

71 3480-8130

contato@tinordeste.com
www.tinordeste.com



TI (NE)
Informação a
serviço da região



MARCO LEGAL DAS STARTUPS

A nova era da inovação promete maior flexibilidade e segurança para investidores, aumentando a geração de renda e emprego

POR ANDRÉ LUIZ

Uma notícia bastante positiva para o cenário mercadológico brasileiro foi a recente aprovação do projeto do Marco Legal das Startups na Câmara dos Deputados, este que, garante maior liberdade e segurança jurídica para empreendedores e investidores, além da promessa de uma nova geração de empregos no setor de inovação e tecnologia. O Marco Legal das Startups agora aguarda a sanção presidencial.

O Projeto de lei Complementar PLP 146/2019 inclui em seu texto o conceito para a definição de empresa "startup" e todos os requisitos mínimos necessários para que a mesma se enquadre nesta modalidade, além do aumento considerável para oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador.

Com o novo Marco Legal, as Startups terão a disponibilidade de aporte de capital, tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas, tendo sua participação, ou não, no capital social.

O QUE DEFINE UMA EMPRESA COMO STARTUP?

São consideradas Startups empresas e sociedades cooperativas do ramo de inovação que aplicam seus serviços e modelos de negócio em seus produtos, tendo a sua receita bruta de até R\$16 bilhões ao ano anterior, com inscrição no CNPJ de até dez anos.

Será preciso também que seja declarado em seu ato constitutivo o uso de recursos inovadores que estejam enquadrados no regime especial Inova Simples, que está previsto no Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte ([Lei Complementar 123/06](#)).

Segundo o relatório Inside Venture Capital, emitido pela empresa Distrito, de janeiro deste ano até o momento já foram investidos em aportes financeiros para startups brasileiras o valor de 2,3 bilhões de dólares, o equivalente a mais de 70% do valor investido em todo o ano de 2020.

Diante deste avanço do Marco Legal, o crescimento das startups este ano será a grande promessa para seus investidores, sócios e colaboradores.

QUEM SÃO OS INVESTIDORES ANJO?

A maioria das startups possui um potencial de crescimento notável durante o seu início de jornada, e isso atrai bastante os olhos de seus investidores.

O investidor anjo se designa em pessoa física, jurídica ou fundos de investimento, que busca aplicar recursos financeiros com seu capital próprio em startups que estão iniciando, tendo sua participação societária minoritária no negócio sem ocupação de cargo executivo dentro da empresa.

Com a nova regulamentação do Marco Legal, os investidores-anjo poderão receber a remuneração proporcional ao seu investimento aplicado na empresa, porém, não serão considerados como sócio e não terão poder decisório administrativo.

Além disso, os investidores-anjo poderão usufruir de proteção jurídica contra obrigações e dívidas empresariais em casos de falência.

COMO O MARCO LEGAL DAS STARTUPS BENEFICIARÁ PEQUENOS NEGÓCIOS?

Thiago do Val, professor de Pós-Graduação em Relações Institucionais e Governamentais da Faculdade Presbiteriana Mackenzie Brasília, explica que este novo Marco Legal busca estimular o investimento em inovação e fomentar a pesquisa e o desenvolvimento para incentivar o empreendedorismo, assim, facilitando a contratação de novas soluções inovadoras pelo Estado.

"A regulamentação dos investidores e contratos, bem como as definições, trazem segurança jurídica e confiança para os investidores, atraindo mais interessados. Inclusive a não responsabilização por dívidas da empresa face aos investidores, foi um bom incentivo para o fomento dessas empresas. O fato de uma flexibilização pela contratação nas licitações e fomento de P&D de empresas públicas em startups também vai aumentar as possibilidades para as startups", ressalta o professor Thiago do Val.

PRINCIPAIS DESTAQUES DO MARCO LEGAL

O professor Thiago do Val destaca que existe um potencial aumento para o registro de novas startups nos próximos anos, devido ao incentivo que o Marco Legal dispõe para as empresas que aproveitarem destes benefícios.

PRINCIPAIS MUDANÇAS A PARTIR DE AGORA PARA O SETOR DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

LICITAÇÃO

Esta nova modalidade de concorrência dá permissão para que órgãos públicos realizem licitações em busca de soluções inovadoras que estejam voltadas somente para startups. Cada contrato de licitação desta nova modalidade terá vigência máxima limitada de até 12 meses, com possibilidade de prorrogação por mais 12 meses, e um valor máximo de R\$ 1,6 milhões de reais por contrato.

RESPONSABILIDADE DOS INVESTIDORES

O investidor não responderá por qualquer dívida da empresa, inclusive em recuperação judicial, e a ele não se estenderá a desconsideração da personalidade jurídica (maior segurança jurídica e aumento da capacidade de captação de investimento).

SOCIEDADES ANÔNIMAS

Retira a obrigação de sociedades anônimas de capital fechado com receita bruta de até R\$ 78 milhões de publicar os balanços em jornais de grande circulação, e inclui a possibilidade de substituição dos livros de ações, transferências de ações, atas e demais livros societários previstos no art. 100 da Lei de Sociedades Anônimas por livros eletrônicos (torna mais prático e menos burocrático).



“Estimular o investimento em inovação e fomentar a pesquisa e desenvolvimento; incentivar o empreendedorismo; facilitar a contratação de soluções inovadoras pelo Estado; regulamentar o ambiente regulatório experimental. Estas são as principais mudanças reais para o Novo Marco Legal das Startups”

THIAGO DO VAL, PROFESSOR DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E GOVERNAMENTAIS DA FACULDADE PRESBITERIANA MACKENZIE BRASÍLIA

STARTUPS E A NOVA GERAÇÃO DE EMPREGOS

O Marco Legal das startups também traz a esperança de novas contratações para o setor de tecnologia e inovação. Isto se dá devido ao grande aumento no surgimento de novas mentes criativas que buscam agregar valor no ecossistema empreendedor.

Além disso, com base no texto do Marco Legal, o contrato de trabalho para startups pode chegar em até 4 anos, não podendo ser prorrogado por este limite. Caso a empresa deixe de ser considerada como startup, o mesmo contrato passa a ter validade de 2 anos.

Com o crescimento potencial de novas startups, muitas portas estarão abertas para estes talentos.

STOCK OPTIONS (OPÇÕES DE COMPRA)

O texto do Marco Legal das Startups também formaliza a participação de empregados como sócios, onde o mesmo poderá trabalhar recebendo um salário efetivamente menor, porém recebendo parte do lucro em ações, utilizando a opção de compra acordada entre o gestor e o colaborador.

Ao conceder este benefício a empresa contratante poderá deduzir o valor do lucro real recebido na opção de compra, diminuindo a sua tributação no imposto de renda e na contribuição social sobre o lucro líquido.

MODELOS ECONÔMICOS UTILIZADOS EM OUTROS PAÍSES

Outros países utilizam hoje modelos similares ao do Marco Legal das Startups, buscando incentivar a cultura da inovação para pequenas e médias empresas. Entre estes modelos podemos citar:

Alemanha: *com programas de benefícios para investidores-anjo e pequenas e médias empresas do ramo de inovação;*

Argentina: *legislação federal (Lei de apoio ao capital empreendedor), que tem por objetivo incentivar a expansão da atividade empreendedora argentina.*

Austrália: *parceiras internacionais e programas nacionais e regionais de incentivo às áreas de tecnologia e R&D;*

Bélgica: *incentivos fiscais e econômicos;*

Espanha: *anteprojeto da "Ley de fomento del ecosistema de startups"*

Estados Unidos: *cada estado pode propor*

diferentes métodos de incentivo. Vale destacar também o projeto de lei americano: "The Jumpstart Our Business Startups Act", que trouxe inspiração para a legislação brasileira quanto ao crowdfunding (economia criativa - incentivo coletivo);

Portugal: *Estratégia nacional para o empreendedorismo startup Portugal, com diversas medidas para incentivar o ecossistema e atrair investidores;*

SANDBOX

Um dos principais objetivos do Marco Legal é a segurança jurídica, e pensando nisto, o projeto visa incentivar programas de ambiente regulatório experimentais, conhecidos também como Sandbox Regulatório.

O Sandbox regulatório oferece maior liberdade para as startups realizarem testes experimentais em seus produtos e serviços no mercado competitivo, suspendendo temporariamente normas e regras exigidas por órgãos públicos e agências reguladoras.

A partir da devida autorização temporária, as empresas poderão realizar estes experimentos, seguindo as orientações de acordo com o seu contrato. O Sandbox regulatório alcança principalmente os setores financeiro, tecnológico e agropecuário.

O FUTURO DAS STARTUPS NO NORDESTE

O crescimento de startups na região norte e nordeste vem recebendo incentivo de investidores e gestores da área tecnológica, tendo como perfil principal: empresas com soluções para a área da saúde, desenvolvedoras de software e educação.

Em uma recente pesquisa realizada pela a Associação Brasileira das Startups, hoje existem 1.171 startups no nordeste em exercício, onde 28,5% atuam no modelo SaaS - Software as a Service; 15,7% com vendas diretas; e 11,3% atuam em marketplace, segundo dados coletados pela Abstartups.

Muitos desafios ainda cercam o cenário tecnológico das startups no nordeste, e a criação de programas de incentivos, assim como, capacitação e iniciativa pública ajudam a moldar a nova identidade deste mercado.

A existência desses hubs de inovação na região do norte e nordeste também fortalece o relacionamento e conexão de novos negócios, trazendo um crescimento destes setores que buscam oferecer soluções mais práticas para a população. **TI**

150 DATA CENTERS DE COLOCATION ACELERAM A ECONOMIA DA AMÉRICA LATINA E DO BRASIL EM 2021

A transformação digital é um dos motores da economia da América Latina e do Brasil. Estudo do IDC Latin America publicado em 2020 indica que, até 2022, 40% do PIB da LATAM virá de negócios digitais. Isso exigirá gastos em TI de até 460 bilhões de dólares. Desse total, 35% serão investidos em soluções de cloud computing. A tendência é corroborada por estudo do instituto de pesquisa Aritzon, também de 2020. A empresa aponta que, até 2026, o mercado latino-americano de data centers chegará a 780 bilhões de dólares.



POR ANDERSON QUIRINO



Por trás desses números está a forte expansão dos data centers de Colocation na América Latina, o segmento mais pujante do universo de infraestrutura crítica digital. Hoje, segundo o Data Center Map, do México ao sul da América do Sul há mais de 150 data centers de Colocation em operação. Somente o Brasil conta com 65 sites, sendo 6 deles na região Nordeste: Recife(1), Fortaleza (2), Natal (1), Campina Grande (1) e João Pessoa (1).

Um data center que oferece serviços de Colocation coloca à disposição do cliente um espaço dedicado que fornece toda a infraestrutura para receber os racks com servidores, roteadores etc. da empresa usuária. Essa base inclui soluções de energia, sistemas de climatização e software de monitoração do ambiente, tecnologias essenciais para a continuidade da operação do data center.

UNIDADES HYPERSCALE CHEGAM AO CHILE, COLÔMBIA E MÉXICO

Grandes data centers hyperscale operados em modelo de Colocation acolhem as maiores nuvens do planeta. A demanda por floor space nesse perfil de data centers é tal que, em alguns casos, exige a construção de unidades com 5000 metros quadrados. O movimento de expansão dos data centers hyperscale de Colocation nasceu no Brasil e, ao longo de 2020, avançou para o Chile, a Colômbia e a Argentina, e segue criando unidades em outros países da região, como o México.

Muitas plantas são sites de grandes empresas que desejam garantir em toda a América Latina a homogeneidade de sua infraestrutura crítica. Esses provedores de serviços são classificados como Tier IV ou Tier III (certificação do Uptime Institute). As certificações do Uptime Institute são o padrão do mercado global em tudo o que diz respeito a projetar, construir e operar data centers. Os níveis de certificação acompanham as demandas de negócios - os mais altos níveis exigem uma infraestrutura crítica que ofereça mais recursos de redundância e tolerância a falhas. A manutenção desses selos exige uma gestão excelente e constante, independentemente de onde esteja instalado o data center de Colocation.

Essa realidade está levando os grandes clientes de Colocation da América Latina e do Brasil a exigirem, de seus fornecedores, uma visão regional e não mais nacional sobre

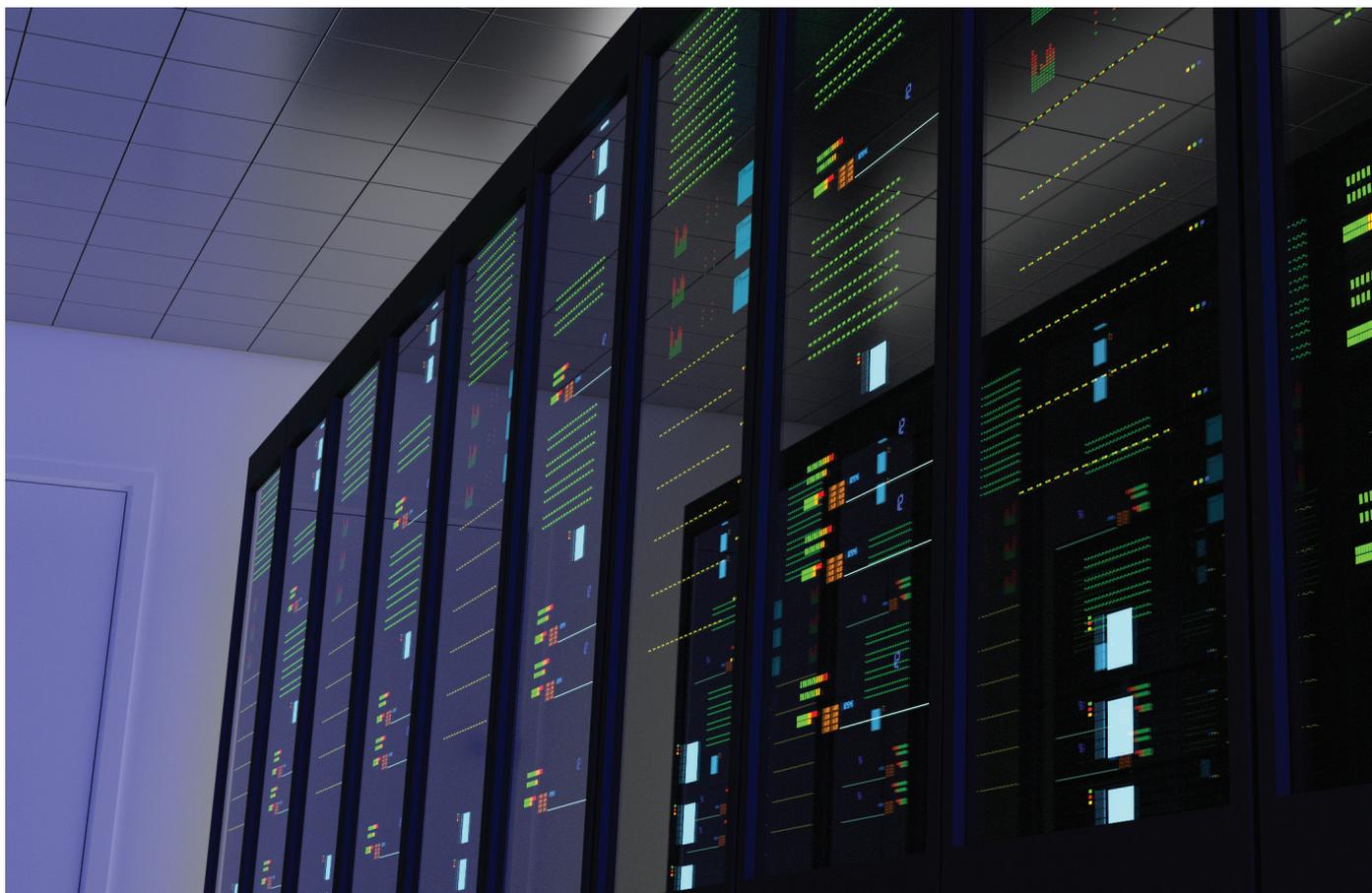
sua infraestrutura crítica. A velocidade de expansão desse tipo de site é tal que alguns fornecedores estão revolucionando seus processos internos de modo a atuar plenamente como uma customer-centric company. Nesse modelo, todos os times internos - engenharia, projeto, logística, serviços, finanças, Recursos Humanos - alinham-se com um único foco: antecipar e resolver as demandas atuais e futuras dos data centers de Colocation, um ambiente em evolução constante.

ISPS E OPERADORAS DE TELECOM TAMBÉM DISPUTAM ESSE MERCADO

Nos últimos anos estão se multiplicando, também, data centers de Colocation de portes variados implementados em provedores de Telecom e em ISPs. Vale destacar que um site de Colocation considerado pequeno hoje é quatro vezes maior do que o que seria um pequeno data center de Colocation há dez anos.

A crescente adoção de soluções Edge Computing no Brasil irá contribuir para que o número de data centers de Colocation aumente ainda mais. Segundo a pesquisa Data Center 2025: Mais Próximo do Edge, desenvolvida em 2019 pela Vertiv a partir de entrevistas com 800 gestores de data centers, a quantidade de sites de Edge Computing deverá crescer 226% até 2025 (dados mundiais). Com a chegada das redes 5G e a crescente demanda de processamento de dados próximo ao local de consumo de dados, essa expansão será ainda maior. Até o final desta década, teremos milhares desses centros na América Latina.

“Somente o Brasil conta com 65 sites, sendo 6 deles na região Nordeste: Recife(1), Fortaleza (2), Natal (1), Campina Grande (1) e João Pessoa (1)”



SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, BUENOS AIRES E CIDADE DO MÉXICO SÃO HUBS DA REGIÃO

Em termos de geografia, a expansão dos data centers de Colocation está em toda a região. A presença dos data centers de Colocation é uma realidade há anos no Brasil. Mais recentemente, países como Peru, Uruguai e Paraguai também estão recebendo projetos de Colocation. Estudo da Equinix divulgado em abril de 2020 aponta as cidades da América Latina por onde passam 90% dos dados processados pelos data centers de Colocation da Equinix na região: São Paulo, Rio de Janeiro, Buenos Aires e Cidade do México.

A expansão dos data centers de Colocation na América Latina ainda enfrenta desafios. A competitividade dessas empresas depende cada vez mais da otimização do consumo de energia. Estudo realizado pelo governo dos EUA em 2016 mostrou que, neste país, 2% de todo o consumo de energia elétrica vinha de data centers. Segundo pesquisa realizada em 2020 pelo Uptime Institute, despesas com

energia elétrica representam até 44% de operação de um data center. No caso das unidades de Colocation, a eficiência energética tem um papel crítico no preço dos serviços. A solução para esse dilema passa por avançadas soluções de infraestrutura crítica de refrigeração. Muitos gestores têm estudado a aplicação, em seus sites, de Evaporative Coolers e soluções que utilizam simultaneamente refrigeração por água e ar. Essas novas tecnologias têm sido cada vez mais adotadas nos data centers de Colocation do Brasil, Chile e Colômbia.

Devido aos altos custos de montagem e operação de data centers de Colocation tem aumentado, também, a busca por data centers pré-fabricados, projetados, montados e testados no Brasil e exportados para toda a região. Os data centers pré-fabricados reduzem o prazo entre o desenvolvimento do novo centro e sua operação para um período entre 4 e 5 meses. Isso agiliza o ROI desse tipo de projeto.



O DESAFIO DA OTIMIZAÇÃO CONTÍNUA DO DATA CENTER DE COLOCATION

Outro grande desafio é a contínua otimização da infraestrutura crítica do data center de Colocation. Nossa região conta com experts nas melhores práticas de projeto e gestão de data centers - são times que já têm, em seus currículos, o atendimento a dezenas de data centers de Colocation em vários países. Vale destacar que Brasil, Chile, Colômbia, México e Argentina, entre outros países, contam com profissionais muito qualificados nessas disciplinas, trabalhando de forma colaborativa e compartilhando conhecimento entre si.

Todo data center é crítico e o data center de Colocation é determinante para o sucesso de milhares de empresas latino-americanas. É essencial que, em 2021, esses centros de dados avancem em disponibilidade, conectividade e eficiência energética. Isso vai acelerar o crescimento da economia digital da nossa região.

“Outro grande desafio é a contínua otimização da infraestrutura crítica do data center de Colocation. Nossa região conta com experts nas melhores práticas de projeto e gestão de data centers - são times que já têm, em seus currículos, o atendimento a dezenas de data centers de Colocation em vários países. Vale destacar que Brasil, Chile, Colômbia, México e Argentina, entre outros países, contam com profissionais muito qualificados nessas disciplinas, trabalhando de forma colaborativa e compartilhando conhecimento entre si”

Anderson Quirino é diretor de vendas da Vertiv Latin America.



JAMEF ANUNCIA SEDE PRÓPRIA NA PARAÍBA COM NOVA UNIDADE EM JOÃO PESSOA

Com a nova base operacional no Nordeste, a empresa projeta maior movimentação para economia local e possibilita um ganho significativo durante todo o processo operacional

A Jamef Encomendas Urgentes, especializada no transporte de cargas fracionadas, preserva a solidez de sua história e reforça a sua capacidade de acompanhar as tendências, atendendo toda demanda e crescimento econômico do país. Reflexo disso é a inauguração da nova base operacional em João Pessoa, dia 1º de maio, contemplando benefícios para os clientes, colaboradores e para o setor de transporte.

A nova unidade, localizada dentro do condomínio CLIP - Complexo Logístico e Industrial, na Rodovia BR-101, KM 101, s/n, Galpão G255, Distrito Industrial, Conde-PB, conta com 1.880 m² de área construída.

“Hoje a Jamef conta com 30 unidades no Brasil, sendo nove no Nordeste. Definimos por um ponto estratégico, onde encontram-se os maiores embarcadores do estado da Paraíba, a apenas 30km da capital João Pessoa e isso é um fator preponderante. Com a alavancagem da performance e ganho expressivo na produtividade operacional, garantimos a velocidade durante todo o processo, mantendo elevada a satisfação de todos os nossos clientes”, explica Pedro Maniscalco,

diretor de operações da Jamef.

João Pessoa é responsável por 32% do Produto Interno Bruto (PIB) da Paraíba, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com R\$ 19,73 bilhões, em valores nominais. E no setor varejista, o comércio, de acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) e o (IBGE), a Paraíba registrou o segundo maior crescimento do país em 2020. As vendas apresentaram alta de 10% no mês de dezembro, em comparação com o mesmo período do ano anterior, nas lojas comerciais do estado, enquanto o país registrou alta de 2,6% nas vendas.

“A nova unidade de João Pessoa possibilita maiores ganhos na eficiência operacional e na agilidade das entregas, elevando ainda mais o nível de qualidade dos nossos serviços. Garantiremos para região a excelência de uma experiência única para os clientes, assegurando o compromisso com os prazos e conseqüentemente, com as suas satisfações”, comenta Bruno Dornellas Maia, gerente regional Nordeste, sobre o reflexo de um planejamento bem estruturado com foco no futuro. **TI**

João Pessoa é responsável por 32% do Produto Interno Bruto (PIB) da Paraíba, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com R\$ 19,73 bilhões, em valores nominais. E no setor varejista, o comércio, de acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) e o (IBGE), a Paraíba registrou o segundo maior crescimento do país em 2020.



PESQUISA REVELA PREOCUPAÇÃO DAS EMPRESAS COM A SEGURANÇA PSICOLÓGICA DO COLABORADOR, MAS FALTA PLANO DE AÇÃO

Startup de recrutamento e seleção Kenoby entrevistou 488 profissionais de RH de todo o Brasil

Com o objetivo de mapear as principais dores e desafios da área de RH com relação ao tema saúde mental, levantamento realizado pela Kenoby, software de recrutamento e seleção, mostrou que as empresas estão mais atentas a essa questão. A startup ouviu mais de 488 profissionais de RH de grandes empresas brasileiras, entre fevereiro e março deste ano.

"A pandemia acabou favorecendo esse início de mudança e acendeu uma luz de alerta, principalmente em tempos de trabalho híbrido. Sabemos que as pessoas estão adoecendo mentalmente, quando não fisicamente, e a prova disso é o aumento na busca por psicólogos e psicanalistas via telemedicina", explica Felipe Sobral, Diretor de Marketing da Kenoby, hrtech que utiliza a ciência da psicologia organizacional para conectar os talentos às empresas e construir igualdade oportunidades de emprego.

Segundo ele, a falta de previsibilidade quanto à estruturação de uma área voltada à saúde mental, a curto prazo, chama atenção. "Para que os programas de saúde mental sejam efetivos, a mudança deve ocorrer, primeiro, na estrutura do modelo de trabalho e na cultura. As empresas estão sim preocupadas com o tempo

que os colaboradores passam no computador, se estão almoçando ou não, fazendo pausas de descanso. A escuta, sem fazer juízo de valor, é importante para entender o que pode ser melhorado, facilitado. Trazer esse assunto para liderança, é o primeiro passo", diz Sobral.

A segurança psicológica é um tema que vem sendo colocado na mesa, e a Kenoby foi protagonista neste sentido, quando trouxe ao Brasil o Adam Leonard, da área de Desenvolvimento de Pessoas da Google. O especialista participou do estudo Aristóteles/Google, que mostrou aos pesquisadores um mix de características que revelaram os melhores times/de alta performance, e a segurança psicológica foi um dos critérios fundamentais nesse processo, pois permite que os profissionais possam externalizar suas ideias para a construção de um ambiente muito mais criativo, inovador e colaborativo.

Descobriu-se que, equipes com ambientes psicologicamente seguros tinham funcionários com menor probabilidade de sair, aproveitam o poder da diversidade e têm mais sucesso. A Google gastou milhões medindo aspectos da vida dos seus empregados e até particularidades como a frequência com que as pessoas almoçavam juntas. **TI**

PESQUISA NA ÍNTEGRA

A sua empresa leva em consideração o tema saúde mental na hora de avaliar a expectativa dos colaboradores?

67,3% Sim
32,7% Não

Na sua empresa existe uma área ou pessoa dedicada à saúde mental dos colaboradores?

28,9% Sim
71,1% Não

Na sua opinião, falta um olhar das empresas, no geral, para a saúde mental da equipe?

93% Sim
7% Não

Na sua empresa, já aconteceram afastamentos de colaboradores por algum problema emocional?

67,4% Sim
32,6% Não

Como você acredita que a saúde mental pode impactar o trabalho e a empresa?

36,6% Na produtividade individual e do time como um todo
23,3% Na falta de engajamento de ações internas
19,6% Aumento de turnover
16,1% Na imagem de marca empregadora da empresa
4,5% Outros

Na sua opinião, quais os principais motivos acarretam problemas mentais no trabalho?

19,1% Falta de diálogo da liderança
18,9% Assédio moral e constrangimentos
18,7% Falta de diálogo com o colaborador
16% Falta de feedbacks constantes
15,2% Falta de espaço para opiniões
12,3% Metas difíceis de ser batidas

É uma prioridade para a sua empresa contratar uma pessoa ou criar um departamento de saúde mental?

59,9% Sim
40,1% Não

Na sua empresa, existem benefícios voltados para melhorar o bem-estar e saúde mental das pessoas?

38,7% Não, mas estamos estudando a possibilidade
37,7% Sim, temos soluções
23,6% Não temos e não é uma prioridade para este ano

Em quanto tempo a empresa pretende investir nesta área?

53,4% Não sei dizer
35% Em menos de um ano
5,5% Nos próximos dois anos
3,1% Daqui um ano
3,1% Nos próximos cinco anos

ENTENDA PORQUE O STF DEFINIU O ISS COMO IMPOSTO A SER COBRADO SOBRE O USO DE SOFTWARES



Exportações brasileiras de serviços de tecnologia da informação cresceram 20% no primeiro bimestre. Pagamento por serviço exportado já é a principal operação entre clientes da Remessa Online

**POR DR MARCIO MIRANDA MAIA,
DRA AVANY EGGERLING DE
OLIVEIRA E DR BRUNO CHRISTO**

Chega ao fim o impasse entre qual imposto deveria ser utilizado sobre as operações de licenciamento e cessão do uso de softwares no Brasil. Em 18 fevereiro, os Ministros do Supremo Tribunal Federal (STF), por maioria dos votos, durante julgamento das Ações Diretas de Inconstitucionalidade nº 5659 e 1945, estabeleceram que o ISS, e não do ICMS deve ser utilizado.

Os Ministros analisaram duas ações. Em uma delas, a Movimento Democrático Brasileiro (MDB) contesta o artigo 25, §6º, da Lei 7.098/98, do Estado do

Mato Grosso, que determinou a incidência do ICMS sobre as operações de cópias ou exemplares dos programas de computador. Já na outra, a Confederação Nacional de Serviços (CNS) pediu a declaração da inconstitucionalidade do Decreto nº 46.877/15, de Minas Gerais, que determinou que as empresas prestadoras de serviços de processamento de dados e de informática, passassem a ser submetidas ao recolhimento do ICMS sobre as operações com o programa do computador.

A recente decisão muda o posicionamento anteriormente adotado pelo STF (RE nº 176.626/SP), no qual, o Ministro Sepúlveda Pertence distinguiu o chamado "software de prateleira", produzido em série, do "software cópia única", elaborado ou adaptado por encomenda para as necessidades específicas do usuário. No primeiro caso, o STF entendeu que se tratava de mercadoria e, por essa razão, poderia ser submetida à tributação do ICMS. No tocante ao segundo – software cópia única – como se trataria de software elaborado ou adaptado para necessidades específicas do cliente, a tributação aplicável seria o ISS.

Em que pese a decisão, ao longo dos anos, a discussão acerca da natureza jurídica do software não cessou, inclusive, agravando-se pelo fato de, com o tempo, a comercialização de software ter se pautado em transferências eletrônicas dos arquivos de programa, sem a necessidade da venda por meio físico.

Do ponto de vista do ISS, os Municípios prosseguiram cobrando o imposto em qualquer transação com software, amparados no item 1.05 (Licenciamento ou cessão de direito de uso de programas de computação) da lista de serviços anexa à Lei Complementar nº 116/2003. Noutro giro, os Estados passaram a exigir o ICMS sobre o "software de prateleira", visto o caráter de mercadoria indicado pelo STF.

Com a decisão do STF sobre as ADIs 1945 e 5659, ficou estabelecido que as operações com software não são sujeitas ao ICMS, mas sim, a ISS, visto que essas operações não implicam a transferência da propriedade do programa, essencial para a caracterização da circulação de mercadorias, mas sim, o licenciamento ou cessão de direito de uso. No mais, no tocante a incidência do ISS, a Constituição Federal determinou que o imposto incide sobre os serviços definidos em lei complementar e, na medida que a LC 116/03 estabeleceu em sua lista de serviços, a subsunção da licença e cessão de

direito de uso do programa de computador ao ISS, tal imposição pelo legislador deve ser respeitada. Portanto, tem-se que é inconstitucional a incidência do ICMS sobre as operações com software.

No mais, é importante ressaltar que o STF modulou os efeitos da sua decisão, preocupando-se com o impacto financeiro da decisão para os Estados caso estes tivessem que restituir o valor do ICMS pago sobre tais operações. Dessa forma, foi atribuída à decisão o efeito *ex nunc*, nos seguintes termos: (i) contribuintes que recolheram somente o ICMS: não podem ser cobrados pelo ISS retroativamente e não fazem jus à restituição; (ii) contribuintes que recolheram somente o ISS: o pagamento será validado e os Estados não poderão cobrar o ICMS; (iii) contribuintes que não recolheram o ICMS e nem o ISS até a véspera da publicação do julgamento: haverá a possibilidade de cobrança do ISS, observado o prazo quinquenal da prescrição; (iv) contribuintes que recolheram o ISS e ICMS, mas não ajuizaram ação de repetição do indébito: diante da bitributação, há a possibilidade de restituição do ICMS. As decisões judiciais em curso deverão ser decididas em conformidade com a decisão do STF, devendo ser cancelada a cobrança do ICMS sobre software que estejam sob discussão judicial.

Por fim, apesar de a decisão encerrar uma controvérsia há muito deflagrada, e ser, a princípio, benéfica ao contribuinte, destaca-se que o STF não tratou especificamente sobre a transferência ou compartilhamento de outros arquivos eletrônicos que não se caracterizem como programas de computador. Contudo, o aspecto relevante da decisão sobre a tributação pelo ISS sobre as operações com software se pauta na segurança jurídica trazida aos contribuintes que, agora, sabem a qual ente federativo deve recolher o tributo incidente nessas operações, sem o risco de serem surpreendidos com a cobrança de outro tributo.

Dr Marcio Miranda Maia é advogado e sócio no escritório Maia & Anjos e os doutores Avany Eggerling de Oliveira e Bruno Christo são advogados no mesmo escritório que é especializado em Direito Empresarial e Tributário.



Assista no YouTube:



/ DIGIFORTBR

#ReconhecimentoFacial

Surprenda-se com as possibilidades e os diferenciais do Digifort Face Recognition, o módulo de Reconhecimento Facial do Digifort.

- Funciona em ambientes internos e externos.
- Reconhece vários indivíduos de forma simultânea.
- Permite o uso de câmeras Dome PTZ em ambientes externos.
- Reconhece para controlar portões, catracas, cancelas, luzes, sirenes, etc.
- Cadastra imagens via câmeras de segurança, fotos da internet, entre outras.
- Ideal para forças policiais que controlam diversas câmeras Dome PTZ nas cidades.



DIGIFORT BRASIL:

 (11) 4226-2386

 contato@digifort.com.br



www.digifort.com.br | facebook.com/DigifortBR
- 1º SOFTWARE BRASILEIRO DE MONITORAMENTO IP -