

ROTEIRO “QUERO FAZER UMA CAPTAÇÃO VIA CROWDFUNDING”

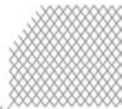
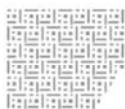
A sociedade emissora dos valores mobiliários, isto é, que capta os investimentos, tem como requisitos:

TEMA	REQUISITO	IN588
SOCIEDADE EMPRESÁRIA	Ser sociedade empresária constituída no Brasil e registrada no registro público competente.	art. 2º, III
SEM REGISTRO	Não estar registrada como emissora de valores mobiliários na CVM.	art. 2º, III
RECEITA <10MILHÕES	Ter receita bruta anual de até R\$ 10.000.000,00, apurada no exercício social encerrado no ano anterior à oferta ¹ .	art. 2º, III

Uma das grandes vantagens trazida pela Instrução 588 é a dispensa do registro da oferta e da sociedade emissora na CVM, reduzindo em muito os custos e a burocracia do processo de captação. Contudo, para que isso seja possível, a oferta deve cumprir certas condições:

TEMA	CONDIÇÃO DA OFERTA	IN588
<5 MILHÕES E 180 DIAS	Possuir valor alvo máximo de captação não superior a R\$ 5.000.000,00, e prazo de captação não superior a 180 dias, que devem ser definidos antes do início da oferta. O valor alvo mínimo de captação deve ser igual ou superior a 2/3 do valor alvo máximo.	art. 3º, I art. 5º, III

¹ Renda bruta anual corresponde à soma dos rendimentos recebidos pelo investidor durante o ano-calendário e constantes da sua declaração de ajuste anual do imposto de renda, incluindo os rendimentos tributáveis, isentos e não tributáveis, tributáveis exclusivamente na fonte ou sujeitos à tributação definitiva (art. 2º, IV). Caso a sociedade não tenha operado nos 12 meses do ano anterior à oferta, o cálculo do limite é proporcional (art. 2º, § 2º). Caso a sociedade seja controlada por outra pessoa jurídica ou fundo de investimento, deve ser considerada a receita bruta consolidada anual do conjunto de entidades que estejam sob controle comum (art. 2º, § 3º).

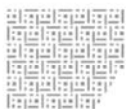


DESTINAÇÃO RECURSOS	Os recursos captados pela sociedade não podem ser utilizados para investir, adquirir ou conceder créditos a outras sociedades.	art. 3º, V
OFERTA ANTERIOR	Nos 120 dias que antecederem a oferta, a sociedade não deve ter logrado êxito em outra campanha de crowdfunding ² .	art. 3º, § 1º
AMBIENTE VIRTUAL	A oferta deve ser realizada exclusivamente no ambiente eletrônico da plataforma. É permitido à sociedade captadora divulgar a oferta em seu <i>website</i> e mídias sociais desde que não veicule material publicitário e veicule somente a informação da existência da oferta e o direcionamento eletrônico para as informações essenciais da oferta na página da plataforma.	art. 11, § 1º
CONTATOS, ENCONTROS E EVENTOS	É permitida a divulgação da oferta por meio de contatos, encontros e eventos, presenciais ou pela internet, desde que: (i) as informações transmitidas sejam consistentes com as informações da oferta disponíveis na plataforma; (ii) não haja distribuição de documentos novos; (iii) as comunicações sejam gravadas e passíveis de verificação e supervisão por parte da CVM; e (iv) não haja confirmação de investimento no local ou em ambiente eletrônico distinto do da plataforma.	art. 11, § 2º

Uma vez bem-sucedida a captação, a sociedade terá como obrigação:

TEMA	OBRIÇÃO	IN588
PRESTAÇÃO CONTÍNUA DE INFORMAÇÕES	A sociedade deve prestar informações de forma contínua para todos os investidores que aderiram à oferta (equitativamente), por meio da plataforma, conforme a periodicidade com que se comprometeu, como, por exemplo: indicadores de desempenho, informações financeiras,	art. 20

² Caso a sociedade não tenha sucesso na campanha anterior, ela não será proibida de, logo em seguida, iniciar nova campanha. Vale notar que, na versão da Instrução 588 submetida a consulta pública, mesmo que a sociedade não tivesse obtido êxito na campanha anterior, ela seria impedida de veicular outra campanha por 120 dias. Isso chamou atenção do Baptista Luz Advogados, que sugeriu a mudança da regra, o que foi acolhido pela CVM. Agora, a sociedade não irá se prejudicar pela exposição de suas ideias e projetos a terceiros por um período desnecessário, podendo logo iniciar nova campanha caso a anterior falhe.

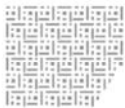


	desenvolvimento de novos produtos, mudanças de equipe, etc. A periodicidade mínima é semestral.	
--	---	--

PASSO-A-PASSO DA OFERTA

Para simplificar todo o exposto, o empreendedor deve ter em mente o seguinte passo-a-passo para dar início à sua captação via crowdfunding de investimento:

1. Verificar se sua empresa é **sociedade empresária** constituída no Brasil e se a **receita bruta apurada no ano anterior à oferta** foi igual ou inferior a R\$ 10 milhões;
2. Estimar o quanto pretende captar, definindo seus **valores alvo máximo e mínimo de captação**, sendo que o valor mínimo deve ser igual ou superior a 2/3 do valor alvo máximo. Se a captação não atingir o valor mínimo, ela não será concretizada. O valor máximo não pode ser superior a R\$ 5 milhões por ano;
3. Encontrar uma **plataforma de crowdfunding de investimento** compatível com seus interesses, a qual exigirá mais detalhes sobre a sua empresa e sobre o plano de captação dos recursos. É interessante que o empreendedor já tenha em mente os **instrumentos de investimento** que pretenda emitir, que devem atender melhor aos seus interesses (mútuo conversível em participação societária, contrato de participação etc.). Além disso, o empreendedor deve se assegurar, junto à plataforma, de que as informações que considerar **sigilosas** não serão divulgadas a terceiros sem sua autorização, o que pode ser formalizado por um acordo de confidencialidade;
4. Se a plataforma entender pela conformidade de seu projeto de captação com a Instrução 588, o próximo passo será pactuar um **contrato com a plataforma** estipulando como se dará a oferta e as obrigações de cada um dos participantes (ex. prazos, fornecimento de documentos legais, obrigação de prestação contínua de informações);
5. Em paralelo às etapas anteriores, o empreendedor pode buscar possíveis **investidores líderes** que tenham interesse em sua oferta. No crowdfunding de investimento, é admitido o agrupamento de



investidores apoiadores em torno de um investidor líder, constituindo-se um sindicato de investimento participativo, o que aumenta as chances de sucesso da captação;

6. Durante todo o processo de captação, o empreendedor deve ter muito cuidado com a forma de buscar investidores ou divulgar a oferta. É **proibida** a utilização de qualquer **material publicitário**, por exemplo, como mencionado na tabela acima (“AMBIENTE VIRTUAL” e “CONTATOS, ENCONTROS E EVENTOS”). Desse modo, o empreendedor deve se envolver na elaboração de **materiais de divulgação permitidos** (ex. vídeo e informações básicas veiculados no *website* da plataforma); e
7. Quando a oferta abrir ao público, o empreendedor deve ter em mente que há o **risco de apropriação de informações estratégicas por terceiros**. Assim, deve ser divulgado apenas o necessário para atrair o interesse do público de investidores. Por outro lado, é importante cogitar se o crowdfunding, pela necessidade de divulgação de sua ideia, projeto ou negócio na Internet para uma pluralidade de investidores, é o meio mais adequado para a captação dos recursos necessários para tornar tudo realidade, ou se a divulgação para público em geral coloca em risco seu modelo de negócio.

Permanecemos à disposição para esclarecer quaisquer dúvidas a respeito do tema.