

## Dias Neto: Startups: investimento-anjo e outras alternativas

Com a expansão da internet nos anos 1990, tendo como exemplos as gigantes Google e Amazon, houve o surgimento de um novo tipo de gestão de negócio, que hoje é denominado como *startup*. Seguindo essa tendência, elas chegaram ao Brasil e tiveram, nos números de empreendimentos nesse modelo, um crescimento de 207% entre os anos de 2015 e 2019, segundo a Associação Brasileira de Startups. *Startups* são empresas que possuem modelos de negócios repetíveis e escaláveis, com atuação em diversos segmentos da economia trazendo inovações aliadas à tecnologia, possuindo um alto



Diante desse perfil inovador e agressivo, o referido

empreendimento está sujeito a grandes riscos de fracasso, motivo pelo qual muitos empreendedores têm recorrido à figura do investidor-anjo como meio de captação de recursos, bem como para adotar um *mentoring* na gestão.

Diante da necessidade de fomentar a economia, por meio de incentivos às microempresas e empresas de pequeno porte (EPPs), a Lei Complementar nº 123, de 2006, em seu artigo 61-A, criou a figura do investidor-anjo, que se define como sendo a figura de um promotor dos negócios empresariais, via aporte de recursos oriundos diretamente de seu patrimônio.

Dessa forma, ao se deparar com uma sociedade empresária que possa ser rentável no futuro, o investidor-anjo coloca uma quantia no empreendimento e em contrapartida ele deve apoiar e aconselhar os sócios para que sejam bem-sucedidos.

Trata-se de uma relação de parceria entre a sociedade e o investidor, em que a primeira poderá contar com a experiência e a vivência de mercado do segundo, aumentando, assim, as chances do sucesso dessa empreitada, enquanto o retorno da operação para o investidor se daria pela devolução do valor investidos, acrescidos de juros pela remuneração do capital.

É importante se atentar que a legislação prevê que o investidor-anjo não poderá ser considerado sócio, não terá direito a voto, não será responsável por nenhuma dívida da empresa e será remunerado pelo valor aportado.

Portanto, por força de lei, o investidor não possui poder de decidir em nome da empresa, mas somente de "mentorar" os empreendedores, visando a tornar o negócio lucrativo e ser remunerado por isso.

Há de se destacar que esses requisitos existem para separar o patrimônio do investidor do patrimônio da *startup*, trazendo, assim, mais segurança para a relação e evitando que ele se torne juridicamente responsável por obrigações de ordem fiscal, trabalhista e consumerista, entre outras.

Entretanto, existem diversas alternativas para os investidores que possuem interesse em se tornar sócio de *startups*, sem que estejam completamente sujeitos aos riscos de fracasso nessa empreitada.

Como é o caso do contrato de mútuo conversível em quotas sociais. Neste, o investidor empresta uma quantia para a sociedade que deve pagar juros remuneratórios pelo uso do capital e correção monetária, tornando-se credor dela ou, conforme requisitos do contrato, decidir pela conversão do valor em participação no capital social.

Assim sendo, o investidor pode se tornar sócio da empresa; ao invés de optar por receber o débito, ele pode convertê-lo em participação na sociedade. Todavia, esse ponto é delicado, pois a legislação brasileira define um procedimento específico para aquisição de quotas sociais/ações. Dessa forma, é importante que no contrato conste expressamente a forma de pagamento da dívida, tal como a possibilidade da conversão automática em participação no capital social, o parcelamento do débito, as garantias da dívida, entre outros.

Há de se ressaltar que, inexistindo qualquer menção sobre a possibilidade dessa conversão, ela não poderá ser realizada de forma automática, em virtude da separação do patrimônio dos sócios com o da sociedade.

Essa modalidade é bastante interessante para os empreendedores, pois eles terão acesso a todo o recurso aportado, fortalecendo, assim, o seu fluxo de caixa, enquanto para o investidor existe a perspectiva de ser remunerado pelo empréstimo ou, caso a sociedade seja rentável, ele se torne sócio.

É um fato notório que com o aumento das *startups* no Brasil os empresários lidarão com problemas jurídicos cada vez mais complexos. Assim sendo, é importante que saibam todas as alternativas possíveis, levando em conta a alternativa que é mais interessante para cada tipo de negócio e quais os objetivos, tanto da empresa, quanto do investidor.

#### **Date Created**

09/07/2021