



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*



EQUITY

CROWDFUNDING

BRASÍLIA - DF
2015

© 2015 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas-
Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora
SGAS – Quadra 605 – Conjunto A – CEP 70200-904 – Brasília-DF
Telefone: (61) 3348-7100
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros

Gerente

Alexandre Comin

Gerente Adjunta

Patrícia Mayana Maynard Viana

Coordenação

Maria Auxiliadora Umbelino de Souza - Sebrae Nacional

Equipe Técnica

Gabriel Gil Barreto Barros – Sebrae Nacional

Lucas Cavalcante de Azevedo Martini – Sebrae Nacional

Hermelino Olegario da Silva Neto – Sebrae Nacional

Consultores conteudistas

Bruno Oliva Peroni – Semente Negócios

Igor Czermainski de Oliveira – Semente Negócios

Diagramação

Radiola Design & Publicidade

P453c

Peroni, Bruno Oliva.

Cartilhas de capital empreendedor: equity crowdfunding. / Bruno Oliva Peroni, Igor Czermainski de Oliveira. – Brasília : Sebrae, 2015.

- p. il.
- Capital empreendedor 2. Investimento de risco I. Sebrae II. Oliveira, Igor Czermainski III. Título

CDU – 005.52

APRESENTAÇÃO

O Capital Empreendedor, também conhecido como capital ou investimento de risco é uma das formas de captar recursos para realizar os planos e projetos de longo prazo do seu negócio.

Nessa forma de financiamento, um investidor aporta recursos no negócio em troca de uma participação societária, geralmente minoritária, de uma empresa de capital fechado.

Esse aporte pode ocorrer em diversos momentos de um negócio. Desde negócios que estão começando até negócios consolidados que já possuem uma grande operação, mas precisam de recursos para continuar crescendo.

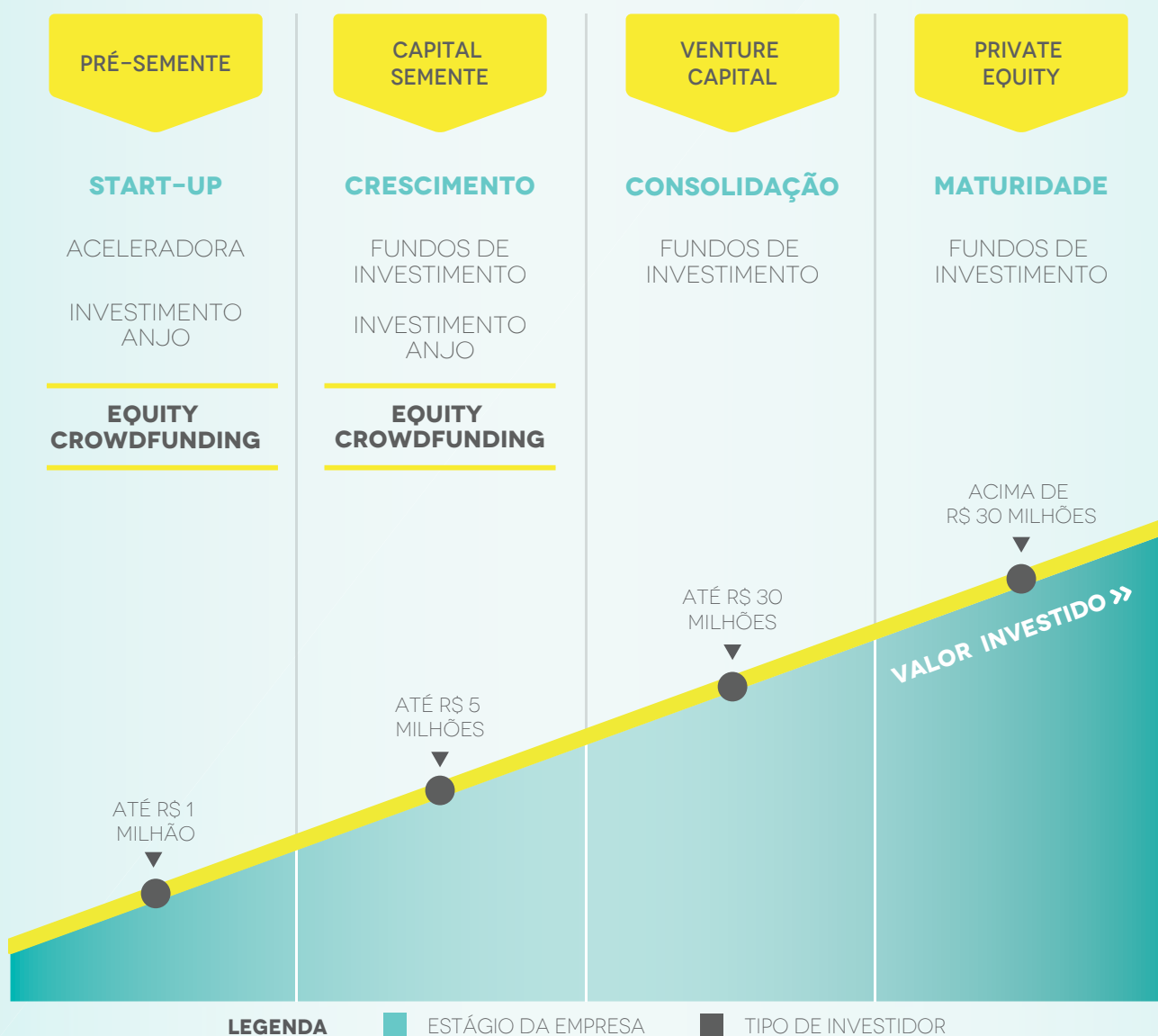
Nessa cartilha vamos apresentar como funciona o processo de captação de recursos por meio de plataformas de Equity Crowdfunding, que permite que empresas obtenham Capital Empreendedor de diversos pequenos investidores pela internet.

A cartilha é destinada a empresas de estágio inicial com modelo de negócio em validação que buscam captar até R\$2,4 milhões.

ESTÁGIOS DO CAPITAL EMPREENDEDOR

Investidores de risco podem entrar em diversas etapas de desenvolvimento de um negócio. Para cada estágio, existe um tipo de investidor com critérios de seleção e objetivos distintos.

É apresentada abaixo a chamada “escada do investimento de risco”, que indica quais são os principais atores que podem aportar recursos em cada estágio de desenvolvimento de uma empresa.



O QUE É CROWDFUNDING?

A tradução para crowdfunding do inglês é financiamento coletivo. É uma nova definição para a conhecida “vaquinha”, ou seja, é a arrecadação de recursos com um grupo de pessoas para tirar um projeto específico do papel.

O conceito vem crescendo e se popularizando principalmente devido à internet e ao surgimento de plataformas que simplificaram o processo de captação de recursos, possibilitando que desenvolvedores de projetos pudessem arrecadar fundos de apoiadores em todas as partes do mundo.

Em 2014, foram arrecadados US\$16,2 bilhões por meio do crowdfunding, segundo pesquisa da Massolution¹ que buscou dados de 1250 plataformas de crowdfunding, entre elas o Kickstarter, que é a plataforma com maior número de acessos do mundo e é focada em projetos criativos.

OS TIPOS DE CROWDFUNDING

Inicialmente, tais plataformas se concentravam em conectar o público a artistas, causas sociais e projetos criativos em geral, mas o conceito foi evoluindo e atualmente existem os seguintes tipos de financiamento coletivo:

- 1. Baseado em doação:** Apoiadores doam recursos, sem expectativas de retorno financeiro. A satisfação em ajudar uma causa é a principal motivação.
- 2. Baseado em recompensa:** Apoiadores recebem recompensas ou garantem participação em uma pré-venda do serviço ou produto que o idealizador do projeto pretende produzir.
- 3. Baseado em empréstimo:** Investidores recebem um instrumento de dívida, que paga uma taxa fixa de juros e retorna o principal de acordo com um cronograma determinado.

1. MASSOLUTION. The Crowdfunding Industry Report. 2015. Disponível em: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predicts-massolutions-2015cf-industry-report/45376>

O principal benefício desse tipo de crowdfunding é financeiro. Esse modelo é aplicado no financiamento de pequenos negócios e tem se popularizado no segmento da construção civil, segundo pesquisa da Massolution.

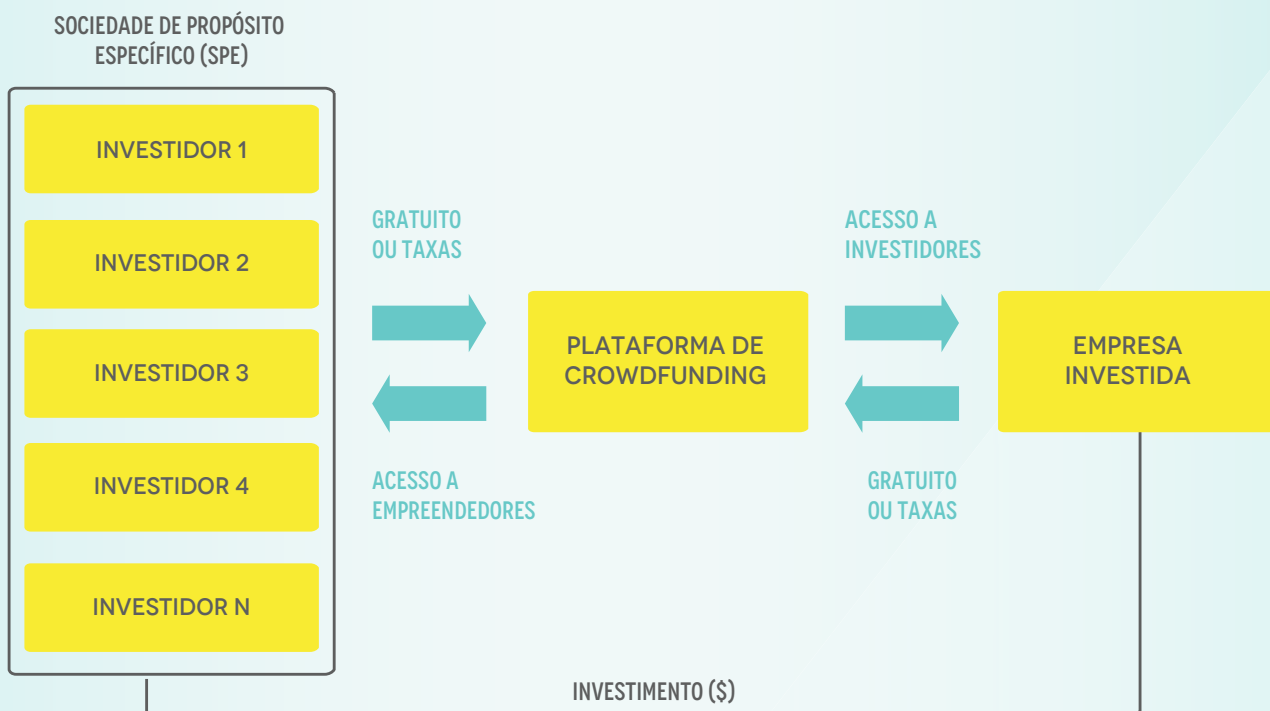
- 4. Baseado em participação societária (Equity Crowdfunding):** Investidores adquirem ações da empresa ou títulos conversíveis em ações, visando retorno financeiro, quer seja por meio de fluxo de dividendos ou ganhos de capital.

COMO FUNCIONA O EQUITY CROWDFUNDING?

Ao contrário do crowdfunding tradicional, no qual os apoiadores recebem brindes ou mesmo o produto como recompensa pelo capital aportado, no equity crowdfunding o investidor, que aporta a partir de R\$1 mil por empresa no caso das plataformas brasileiras, recebe, como contrapartida, uma participação acionária ou um título de dívida, que pode ser conversível em ações da empresa apoiada.

A expectativa do investidor, nesse caso, é obter retorno financeiro superior ao praticado pelo mercado, seja por meio de um fluxo de dividendos ou ganhos de capital (venda com lucro da participação societária em momento futuro).

Segue abaixo diagrama que representa graficamente o Equity Crowdfunding.



Atualmente, o Equity Crowdfunding é regrado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) através da instrução 400 de 2003 que determina que estão dispensadas de registro empresas que desejarem emitir até R\$ 2,4 milhões em valores mobiliários. Ou seja, atualmente o equity crowdfunding no Brasil é restrito a microempresas optantes pela Lei do Simples ou pequenas empresas, que sejam companhias limitadas (LTDA), com faturamento anual inferior a R\$3,6 milhões.

Ao contrário do crowdfunding tradicional, no qual os apoiadores recebem brindes ou mesmo o produto como recompensa pelo capital aportado, no equity crowdfunding o investidor recebe, como contrapartida, uma participação acionária futura. Atualmente, o formato jurídico mais utilizado é o de título de dívida conversível em participação acionária da empresa investida.

Nesse formato, o investidor torna-se um credor da empresa, ficando quase que totalmente protegido de um processo de falência, uma vez que ele não se configura como sócio da empresa até a conversão dos títulos. Esta, por sua vez, é realizada quando vence o prazo da operação, geralmente entre três e cinco anos. Nesse momento, se o investidor tiver interesse em converter os títulos de dívida, ele se torna um acionista da empresa. No momento da conversão, a empresa deve ser transformada em uma Sociedade Anônima (S.A.).

Para evitar que a empresa investida tenha dezenas ou centenas de sócios, a maioria das plataformas de Equity Crowdfunding atuantes no país sugere a criação de uma sociedade de propósito específico (SPE) que congrega todos os investidores da rodada em um empreendimento distinto que realiza o investimento na empresa. Isso facilita o processo de investimento, a prestação de contas e simplifica a estrutura societária da empresa investida.

Embora o Equity Crowdfunding seja permitido juridicamente no país há alguns anos, o movimento das plataformas online é bem mais recente. A primeira captação online do país ocorreu em junho de 2014 e foi da empresa Broota, uma das plataformas de equity crowdfunding mais ativas do país, que decidiu testar o modelo na sua própria empresa que captou R\$200 mil. No momento de edição dessa cartilha, a plataforma Broota já havia concluído a captação de outras cinco empresas.

Uma delas foi a [Aula Livre](#), empresa que oferece aulas online, baterias de testes, apostilas de reforço e monitoramento em tempo real de performance, que captou R\$230 mil, com uma avaliação de R\$3,5 milhões.

A forma de captação de equity crowdfunding ainda está no seu estágio inicial no país, pois a modalidade ainda não é regulamentada pela CVM. Mesmo assim, se apresenta como uma solução interessante para empreendedores que estejam buscando capital empreendedor nos estágios Pré-Semente e Semente, pois possibilita captar muitos investidores, independentemente de sua localização, de forma simples.

PASSO-A-PASSO PARA LANÇAR A SUA OFERTA PÚBLICA VIA EQUITY CROWDFUNDING

Seguem abaixo os 7 principais passos para buscar Capital Empreendedor via plataformas de Equity Crowdfunding.



Fonte: Elaboração própria

- 1. Definir proposta:** antes de lançar sua campanha de captação de recursos você deve ter clareza sobre a sua proposta de investimento, que consiste no montante de recursos necessários e para quais fins serão usados.
- 2. Definir valuation:** o segundo passo é determinar seu valuation, ou seja, o valor de sua empresa, que irá definir qual é o percentual equivalente ao montante de recursos que você busca captar. Existem duas principais formas de definir o seu valuation:
 - **Valuation fixo:** o valor atribuído à empresa é fixo, ou seja, o investidor já sabe no momento do investimento quantas ações ele receberá em caso de conversão do seu Título em ações da empresa.

- **Valuation variável:** neste caso, a quantidade de ações prometidas ao investidor não é fixa, mas sim estabelecida a partir de um valor máximo (Avaliação Teto) e um desconto em relação à rodada futura. Esta modalidade de determinação do valor de uma empresa é muito comum em negócios de estágio inicial, já que é difícil na maioria das vezes saber quanto vale uma empresa com pouco histórico em um mercado muitas vezes desconhecido.

3. Escolher plataforma: segue abaixo a lista de plataformas exclusivas de equity crowdfunding que estavam ativas no momento do desenvolvimento dessa cartilha²

- [Broota](#)
- [EuSocio](#)
- [EqSeed](#)
- [Startmeup](#)

Para seleção das plataformas leve em consideração dois principais critérios:

- a) Taxa de intermediação:** em troca de oferecer a conexão entre investidores e startups, as plataformas cobram taxas de intermediação que variam entre 5% e 7,5% do valor captado. Algumas plataformas também realizam cobrança de taxas de serviço para elaboração de contratos e termos jurídicos. Busque pesquisar e se informar profundamente sobre as regras de cobrança e termos de uso das plataformas.
- b) Histórico:** faça uma pesquisa sobre o tamanho da rede de investidores e sobre o histórico de captação das plataformas existentes, pois em plataformas mais consolidadas a probabilidade da sua captação ser bem sucedida é maior. Também fique atento à veracidade das informações apresentadas pelas plataformas e busque entender bem os termos de uso e políticas de

2. Agosto de 2015

privacidade. Além disso, se informe sobre as plataformas existentes por meio da Equity, que é a Associação Brasileira de Equity Crowdfunding, que possui mais de 10 plataformas associadas no momento da autoria desta cartilha.

- 4. Montar deck:** o chamado deck de investimentos, ou material publicitário, é uma apresentação detalhada do negócio e da oportunidade de investimento. É uma versão do pitch, porém muito mais aprofundada. Como as captações por meio de equity crowdfunding no Brasil são consideradas ofertas públicas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), o deck deve ser bastante detalhado e específico. A plataforma Broota possui um [modelo de deck](#) que pode ser utilizado para montar o seu e já inclui as seções obrigatórias segundo regulação da CVM.

Itens obrigatórios no deck segundo a CVM:

- I. Ofertante
- II. Ativo Ofertado
- III. Natureza Jurídica do Ativo Ofertado
- IV. Emissão
- V. Séries
- VI. Valor Nominal Unitário
- VII. Quantidade Ofertada
- VIII. Valor Total da Emissão
- IX. Data da Emissão
- X. Prazo e Data de Vencimento
- XI. Remuneração
- XII. Atualização Monetária

Elementos que não podem faltar em um deck:

- Problema: qual problema ou necessidade que o meu negócio resolve.
- Solução: qual é a solução trazida pelo negócio e qual é sua principal inovação.
- Mercado: qual é o mercado de atuação e o seu tamanho.
- Modelo de receita: como seu negócio irá gerar faturamento.
- Modelo de crescimento: como seu negócio irá crescer e se desenvolver.
- Concorrência: quais são os competidores e os seus principais diferenciais frente a eles.
- Equipe: qual é a equipe de empreendedores e por que esta é a equipe certa para esse negócio.
- Proposta: apresentar a proposta de investimento já elaborada, ou seja, qual é a sua necessidade de capital, para quais finalidades e por qual contrapartida de participação.

Outros elementos: estratégia de canais de comunicação e vendas, estratégias de saída (alternativas de como o investidor poderá vender sua participação no futuro) e uma descrição do timing do negócio (porque este momento é o momento adequado para fazer esse negócio acontecer).

- 5. Fazer validação jurídica:** a vantagem de captar por meio de uma plataforma é que todos os documentos seguem formatos padronizados e já validados pelo mercado. Mesmo assim, a empresa que está realizando a oferta de investimentos deve possuir um advogado que a assessor e que deve validar a minuta do Título de Dívida Conversível, principal documento que regula a captação. Além disso, nessa etapa você deve comunicar oficialmente a CVM sobre a utilização do mecanismo de dispensa de registro à CVM, que deverá ser acompanhado pelo material publicitário, bem como pelo Anexo IX à Instrução CVM no 400/2003. A equipe da plataforma irá auxiliá-lo nesse processo.

- 6. Captar recursos:** como em qualquer plataforma de financiamento coletivo, a rede dos empreendedores é fundamental para a captação dar certo. Geralmente, segundo o manual do empreendedor da plataforma de equity Crowdfunding Broota Brasil, uma captação via equity crowdfunding dura em torno de 90 dias. O primeiro passo é buscar investidores que liderem a rodada, que geralmente investem até 25% do valor total da meta de captação. Os investidores líderes são os investidores que são os primeiros a aderir e a se comprometerem com o investimento e validam o potencial da empresa. Muitos empreendedores que captam recursos via equity crowdfunding já possuem investidores-chave engatilhados para liderar a rodada. Essa é uma ótima estratégia para acelerar a captação. Após fechar com os investidores que lideram a captação, a empresa passa para a segunda fase de captação, na qual deve garantir um volume mínimo de investidores para ter certeza de que a captação aconteça. Geralmente, com 30% a 40% da captação já concluída, as empresas abrem as suas ofertas para o público geral.
- 7. Relacionamento com investidores:** após o encerramento da captação, a empresa iniciará a execução de seus projetos de crescimento. Uma das atividades fundamentais de toda captação é o relacionamento com investidores durante o período de investimento, de modo a atualizá-los sobre como a empresa está evoluindo e como os recursos estão sendo investidos. Defina uma rotina e modelo de relatório para os investidores de modo a construir a confiança de que você está investindo os recursos da melhor forma possível.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BROOTA BRASIL. Manual do Empreendedor. Disponível em: www.broota.com.br/manual-do-empendedor/ Acesso em: 20 jul 2015.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Instrução nº 400, de 29 de dezembro de 2003. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst400.html>. Acesso em: 20 jul. 2015.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Instrução nº 409, de 18 de agosto de 2009. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst409.html> Acesso em: 20 jul. 2015.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Instrução no 480, de 07 de dezembro de 2009. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst480.html>. Acesso em: 20 jul. 2015.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. Instrução no 482, de 05 de abril de 2010. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/inst/inst482.html>. Acesso em: 20 jul. 2015.

FONTES, R. Financiamento Coletivo (Crowdfunding): Uma Alternativa para a Captação de Recursos. 2015.

INFODEV. Crowdfunding's potential for the developing world. Finance and Private Sector Development Department, World Bank. Washington, DC: 2013.

MASSOLUTION. The Crowdfunding Industry Report. 2015. Disponível em: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predicts-massolutions-2015cf-industry-report/45376> Acesso em: 20 jul 2015

