



1º CASO PRÁTICO – MONITORIA DE 29.03.2023

Joana, Carlos e Mateus se conheceram na Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade da USP e se tornaram grandes amigos.

Desde o primeiro ano, o grupo se engajou em entidades e grupos de estudos na Faculdade direcionados ao empreendedorismo. No entanto, seguiram diferentes trajetórias profissionais: Joana iniciou uma carreira no mercado financeiro, enquanto Carlos e Mateus conseguiram estágios em grandes empresas. Carlos ingressou em programa de *trainee* em uma empresa de varejo dedicada à produção e comércio de roupas femininas, e Mateus foi contratado pela área de gestão de *marketing* em uma companhia aberta que produz cosméticos.

Os amigos mantiveram o contato após a formatura, enquanto desenvolviam com sucesso suas carreiras nas respectivas áreas de escolha.

Alguns anos depois, durante um encontro para o café, lembraram-se dos planos da época de faculdade, quando planejavam empreender juntos. Conversando casualmente sobre possíveis oportunidades de negócio, algumas ideias foram surgindo. Carlos contou de sua insatisfação com relação à empresa em que agora ocupava cargo de executivo, que julgava incompetente para captar as demandas do mercado consumidor. Joana colaborou com sua própria experiência pessoal, contando das dificuldades de suas colegas e estagiárias para encontrar roupas de qualidade para o ambiente de trabalho que não tivessem preços excessivamente altos. Mateus, por sua vez, relatou que o departamento de *marketing* que integrava era bastante engessado e falhava em se posicionar para o público de jovens adultas, da Geração Z.

Tiveram então a ideia de criar uma boutique de produção de roupas de alfaiataria femininas a preços moderados, dedicada ao público de 18 a 30 anos. O projeto desenvolveu-se rapidamente: Mateus contactou André, um amigo de infância formado em moda e especializado em alfaiataria. Em agosto, André apresentou um plano criativo que agradou a todos. Carlos usou sua experiência e contatos com fornecedores para propor um projeto de gestão de negócios, em conjunto com Joana, que desenhou a estratégia financeira. Mateus criou o plano de *marketing*, que incluía o apelo por meio do Tik Tok e outras redes sociais.

Com o projeto completo, Joana contactou alguns clientes da área e prospectou três possíveis investidores. Depois de algumas reuniões, decidiram em conjunto sobre uma investidora pessoa física, uma estilista aposentada que tinha os interesses bastante alinhados aos do grupo e que adorou o projeto.

O grupo contratou você para auxiliar na constituição da empresa. Contaram, assim, as pretensões de cada um dos interessados no negócio proposto: (i) Joana, Carlos e Mateus pretendem aportar capital na sociedade a administrá-la de perto, até porque



tiveram a ideia inicial do projeto e pretendem dar à marca uma identidade própria; **(ii)** André, amigo de Carlos, também gostaria de participar ativamente do projeto, mas não dispõe de recursos financeiros para investir, tendo como único patrimônio dois apartamentos deixados por sua falecida avó; **(iii)** a investidora pessoa física, por fim, condicionou o aporte de recursos a uma participação significativa no capital social, mas gostaria de se proteger de qualquer responsabilização que recaísse sobre a sociedade ou seus administradores.

A partir da leitura da bibliografia e consulta ao Código Civil, responda as seguintes questões:

- 1) Qual tipo de societário melhor atende as demandas dos sócios quanto às pretensões de cada um: **(i)** uma sociedade em comum, **(ii)** uma sociedade em conta de participação, **(iii)** uma sociedade em nome coletivo, **(iv)** uma sociedade em comandita simples, **(v)** uma sociedade simples, **(vi)** uma sociedade limitada, **(vii)** uma sociedade em comandita por ações ou **(viii)** uma sociedade anônima? Considere a atividade econômica a ser desenvolvida, o formato de financiamento escolhido e o nível de organização da empresa incipiente.
- 2) Em que circunstâncias cada um dos tipos societários elencados acima se tornaria preferível?
- 3) Cinco anos após a constituição, a empresa cresceu significativamente: os sócios mantiveram-se os mesmos, mas o faturamento aumentou exponencialmente e o quadro de empregados foi ampliado para trinta pessoas. Decidiram, então, expandir as atividades para três novos estados: Rio de Janeiro, Maceió e Goiânia. Joana identificou a necessidade de captarem um investimento de R\$ 200 milhões para o projeto de expansão. Como advogado, como você propõe que a empresa se adapte para se adequar à nova realidade?

Leve em consideração a leitura obrigatória para a monitoria nas respostas.