



13º CASO PRÁTICO – MONITORIA DE 14.06.2023

Maria e João, antigos colegas na faculdade de farmácia, tiveram a ideia de montar e administrar em conjunto uma empresa de cosméticos. Para tanto, constituíram a Beleza Interior Indústria e Comércio de Cosméticos Ltda. em 2010, na qual cada um investiu R\$ 100.000,00 e passou a deter 50% de participação no capital social.

No início, a sociedade desenvolvia produtos com a marca “Embeleze” e revendia outros produtos cosméticos de marcas brasileiras nas suas duas lojas na cidade de São Paulo/SP. Com o crescimento das vendas, especialmente dos sabonetes “Maria Bonita”, ainda em 2012, começou-se a pensar na inauguração de novas lojas espalhadas pelo estado de São Paulo, em que se revenderia os mesmos produtos.

Maria e João, porém, entendiam que, para facilitar a entrada da Beleza Interior no mercado dessas outras cidades, dada a relativa distância com a capital, seria conveniente que as novas lojas fossem geridas por pessoas da própria região. Assim, implementaram um plano de expansão que consistia na abertura de filiais da Beleza Interior mais a emissão de novas quotas a serem detidas pelos gerentes das filiais, o que garantia um alinhamento econômico estratégico com os sócios fundadores.

Esse plano foi um relativo sucesso e atraiu o interesse comercial em outros estados. Ainda em 2014, Maria e João entraram em contato com novos gerentes para abertura de lojas no Rio de Janeiro, Bahia e Recife, mantendo a mesma estrutura de incentivos que haviam adotado inicialmente. Maria e João, porém, preocupavam-se com a entrada de cada vez mais pessoas na sociedade, inclusive porque conheciam cada vez menos os gerentes, que começavam a representar, em conjunto, uma parcela cada vez maior do capital social.

A despeito de tudo isso, o sucesso da empresa não parava. Cada vez mais apareciam novas oportunidades de negócio em diversos estados, e Maria e João, mantendo o plano de expansão inicial, inauguravam novas lojas. Com a expansão da empresa para quase todos os estados do Brasil em 2016, Maria e João vislumbraram a necessidade de se investir de forma mais intensa na distribuição de seus produtos, o que demandaria mais capital. Os sócios fundadores sabiam do interesse de Caio, um amigo de infância, em investir no negócio (inclusive pela afinidade que tinha com os sócios fundadores). Porém, considerando que não havia espaço para a entrada de um novo sócio desse porte sem que isso implicasse a perda do controle da sociedade, Maria e João optaram por levantar os valores mediante contração de uma dívida bancária.

Em 2018, a “Embeleze” se tornava uma grande promissora no mercado de cosméticos mundial, atraindo investidores de diversos países e recebendo propostas comerciais para abrir lojas e distribuir os produtos para outros continentes. João e Maria tomaram conhecimento que alguns bancos de investimento já avaliavam a Beleza em bilhões de reais. Para fazer frente a esse plano de expansão mundial, buscavam levantar capital com diversos novos sócios no mercado e, ao mesmo tempo, vender uma parcela de sua posição na sociedade.

Você, como assessor jurídico de João e Maria, recomendaria a utilização do tipo societário da sociedade anônima para a Beleza Interior:



DCO0413 - DIREITO SOCIETÁRIO I
1º SEMESTRE / 2023

- 1) Em 2012, por qual motivo?
- 2) Em 2014, por qual motivo?
- 3) Em 2016, por qual motivo?
- 4) Em 2018, por qual motivo?