

Quem tem pão

Modelo de financiamento pela web, 'crowdfunding' avança no Brasil. Mas há barreiras

Rennan Setti e Melissa Cruz

Enquanto lá fora o chamado financiamento colaborativo pela internet se firma como uma alternativa viável aos fundos de capital e a outros instrumentos de crédito que viabilizam investimentos, no Brasil as iniciativas de *crowdfunding* avançam a passos lentos, ainda concentradas em projetos artísticos, e escorregam na insegurança jurídica, causada pela falta de uma legislação específica. Por causa das barreiras, somente agora projetos empreendedores começam a atrair recursos pelas plataformas verde-amarelas.

Inspirado em experiências estrangeiras, o modelo de arrecadação apareceu no ano passado no Brasil. Atualmente, há 12 sites funcionando e diversos outros recém-criados ou prestes a estrear. Ao todo, atraíram mais de R\$ 600 mil em investimentos dos bolsos de 3.500 internautas. O valor — pequeno se comparado aos US\$ 35 milhões arrecadados por um único site nos Estados Unidos — deve crescer, alavancado pelo sucesso do modelo nas redes sociais.

Levantamento feito pelo GLOBO nos nove principais sites de *crowdfunding* do Brasil revela que 67,77% do total investido foi para projetos artísticos, como a produção de filmes e de livros. Os projetos de empreendedorismo, seja para criação de empresas ou de produtos inovadores, ficaram com fatia de 28,83%. Iniciativas de cunho social levaram 3,40% dos recursos.

A concentração em projetos de arte é mais acentuada se for considerado o site Queremos, *hors-concours* que arrecadou sozinho mais de R\$ 400 mil para a realização de seis shows internacionais no país.

Os nove sites pesquisados obtiveram, juntos, R\$ 164.182, ou 6,75% dos R\$ 2.432.425 que desejam atrair. Dos 118 projetos postados, 11 foram viabilizados, mas 12 fracassaram por não atingirem a meta e 95 estão em aberto.

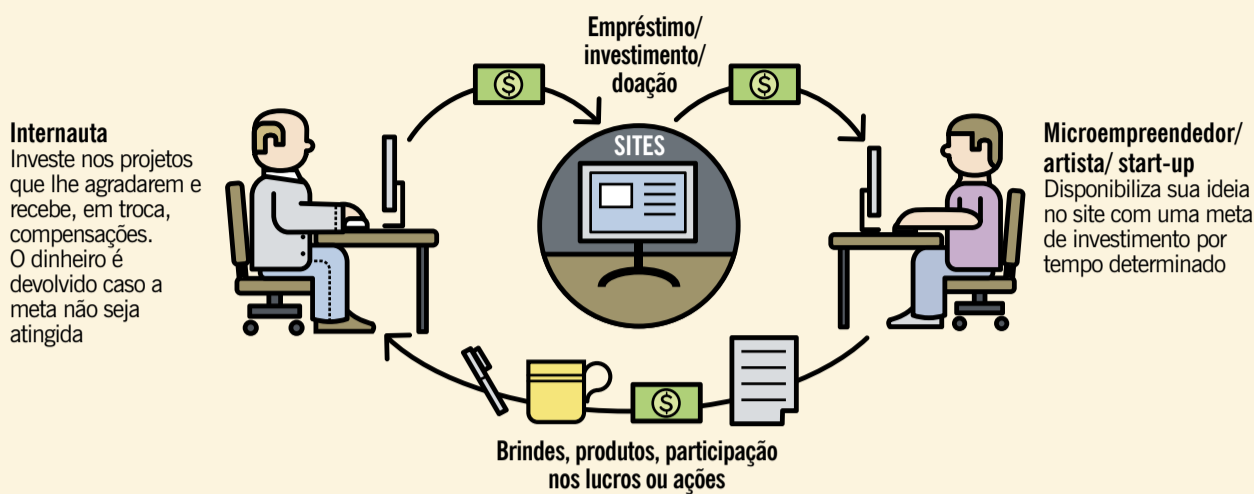
No *crowdfunding* — do inglês *crowd*, multidão, e *funding*, financiamento —, quem busca investimento para alguma iniciativa pública o projeto em um site, estabelecendo quanto quer arrecadar. Os internautas que gostarem da ideia podem, então, colaborar financeiramente. Se a meta for atingida, quem investiu ganha compensações, desde ingressos para o show financiado, por exemplo, até ações da empresa em questão. O site fica com uma fatia do capital repassado, geralmente 5%. Caso o projeto não atinja a meta de arrecadação em determinado tempo, o dinheiro dos que apostaram é devolvido.

O formato ganhou destaque mundial com o site americano Kicks-tarter.com, lançado em 2009. A página já atraiu mais de US\$ 35 milhões, aplicados por 400 mil pessoas em 14 mil projetos. A plataforma também começou focada em projetos artísticos, mas, como mostrou a edição de março da revista "Wired", tornou-se um "laboratório para protótipos ousados e produtos engenhosos". Ou seja, uma incubadora de empreendedorismo e inovação.

O exemplo mais citado é o do designer Scott Wilson, ex-gerente criativo da Nike. Ele pediu pelo Kickstarter US\$ 15 mil para fabricar um relógio de pulso com o iPod nano, mas acabou recebendo quase US\$ 942 mil de 13.512 internautas.

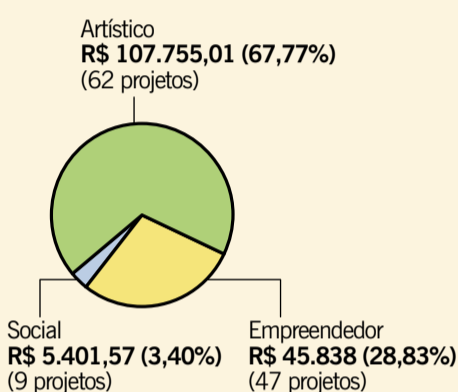
Logo após a crise global de 2008, muitos fundos de capital de risco quebraram. Foi então que a alternativa da cauda longa do investimento on-line se tornou atraente. Surgiram sites de *crowdfunding* para ca-

ENTENDA COMO FUNCIONA

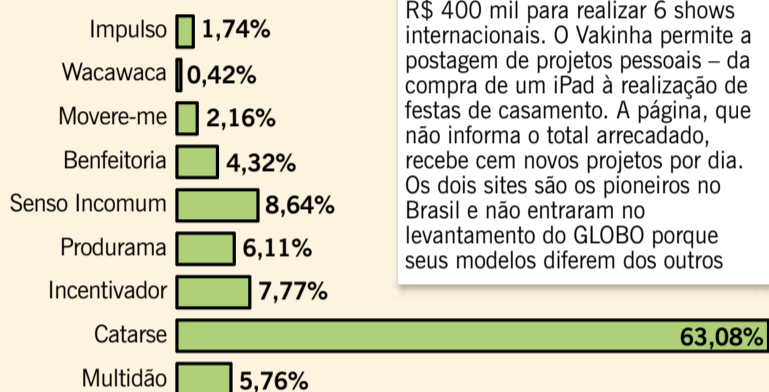


UM RETRATO DO CROWDFUNDING BRASILEIRO

QUANTO ARRECADADA POR TIPO DE PROJETO



PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS SITES NO MERCADO



CASOS À PARTE

O site Queremos arrecadou mais de R\$ 400 mil para realizar 6 shows internacionais. O Vakinha permite a postagem de projetos pessoais — da compra de um iPad à realização de festas de casamento. A página, que não informa o total arrecadado, recebe cem novos projetos por dia. Os dois sites são os pioneiros no Brasil e não entraram no levantamento do GLOBO porque seus modelos diferem dos outros

NÚMEROS GERAIS



FONTE: Levantamento feito pelo GLOBO nos arquivos dos sites no período entre 22/04 e 04/05



BRUNO NJAIME, criador do Rota 5K, busca financiamento de R\$ 26 mil para compra de uniformes de atletismo para crianças do Chapéu Mangueira: *crowdfunding* social



LUCINEIA ARRECADOU R\$ 700, comprou fôrmas e aumentou sua produção de velas decorativas: *crowdfunding* cumpre papel de microcrédito

pitalizar *start-ups* (empresas iniciantes), como o Profounders e o GrowVc. Seus investidores ganham participação sobre os lucros das companhias.

'O ônus do pioneirismo'

• No Brasil, porém, o financiamento de produtos ainda não se consolidou, e a capitalização de empresas inexistente. Felipe Matos, gerente de novos negócios do Instituto Inovação, posterga há meses, por questões jurídicas, a estreia do site de *crowdfunding* para *start-ups* tecnológicas LoveMoney.

— A legislação de *equity* (participação em empresas que não abriam capital) cria um problema logístico, como a necessidade de contratos assinados por cada investidor, e isso é uma dificuldade — disse Matos. — Nosso enquadramento jurídico também é incerto. A plataforma pode ser enquadrada como meio de investi-

mento financeiro, o que só pode ser feito por instituição financeira.

Para o coordenador jurídico da Câmara de Comércio Eletrônico, o advogado Leonardo Palhares, esse é o "ônus do pioneirismo":

— O *crowdfunding* sofre hoje do mesmo problema que aflige qualquer projeto inovador. Há ausência de legislação a respeito e dificuldade de enquadramento jurídico, pois o direito tem um outro tempo de reação. A perspectiva de mudança depende da sedimentação do negócio.

O site de *crowdfunding* para microempreendedor Kiva.org não conseguiu entrar no Brasil porque, pela lei, o capital doado não pode sair do país. Inspirado nele, o Impulso.org teve de transformar os empréstimos dos internautas em doações, para respeitar a lei. Apesar das restrições, já arrecadou quase R\$ 3 mil para microempreendedores:

— A legislação ainda protege muito os bancos — afirmou Lina Usetche, co-fundadora do site, para quem a concentração do *crowdfun-*

ding em projetos culturais vem mudando aos poucos.

Dona de uma microfábrica de velas decorativas em Curitiba, Lucinéia Cardoso, de 32 anos, conseguiu empréstimo de R\$ 700 pelo Impulso.org para comprar fôrmas e quadruplicou sua produção:

— Agora penso em pedir, pelo site, crédito para alugar um galpão.

Outro dos pouquíssimos projetos empreendedores inteiramente financiados pelo *crowdfunding* brasileiro, o site de e-commerce de design Rabis-caria surpreendeu seu criador Carlos Filho ao angariar mais de R\$ 23 mil pelo Catarse.me em 45 dias. A página estreia este mês, e o empreendedor planeja capitalizar mais três projetos pelo Catarse, que concentra dois terços do capital movimentado por aqui.

— O *crowdfunding* brasileiro ainda está concentrado, mas certamente haverá uma expansão para projetos mais ambiciosos. Já há iniciativas até para financiar um time inteiro de futebol por meio dele, como fez lá fora o site MyFootballClub — disse

CORPO A CORPO

KEVIN LAWTON

Ligação emocional com o projeto

• Autor do livro "The crowdfunding revolution" (sem edição no Brasil), o empresário e jornalista americano Kevin Lawton disse, em entrevista ao GLOBO por e-mail, que uma boa penetração da internet e das redes sociais, além de um ambiente empreendedor, é crucial para o desenvolvimento do *crowdfunding*.

O GLOBO: No Brasil, o *crowdfunding* apresenta uma concentração em projetos artísticos. O que explica isso?

KEVIN LAWTON: As colaborações são motivadas, geralmente, por uma ligação emocional entre o investidor e o projeto. Então, é natural que haja concentração em projetos artísticos, que criam reação afetiva imediata em um enorme espectro de pessoas. Projetos sociais também criam esse efeito, mas suas recompensas são menos imediatas e mobilizam um grupo mais restrito. Já a capitalização de empresas é muito pouco utilizada mundo afora, pois ainda não é permitida em muitos países. Mas o mercado para ela é enorme.

• Qual é o caminho para transformar essa situação?

LAWTON: Há um certo padrão no desenvolvimento do *crowdfunding*, que é influenciado por diversos fatores. Mas há um forte

componente jovem envolvido, de modo que uma boa penetração de internet, aliada a uma cultura que tenha aderido às redes sociais e ao empreendedorismo, parece ser um elemento comum em vários lugares.

• Os empreendedores brasileiros ainda esbarram em insegurança jurídica. A situação é a mesma lá fora?

LAWTON: Isso ocorre em diversos países. Mas assim que uma grande nação adotar uma regulamentação amigável ao *crowdfunding*, outros países se apressarão a fazer mudanças para se manterem competitivos. Os EUA estão discutindo

mudanças neste momento, e o Brasil deveria prestar atenção para não ficar para trás. (Rennan Setti)

Diego Reeberg, do Catarse e editor do blog Crowdfunding Brasil.

— Em outros países, grandes empresas já buscam capital por meio de *crowdfunding*, em vez de recorrer a bancos. Acho que é o caminho — disse Guilherme Brotto, um dos responsáveis pelo Daily Crowdsourc, fórum internacional sobre o tema.

Se o empreendedorismo ainda encontra pouco suporte, as causas sociais encontram quase nenhum. Há apenas um site voltado para elas, o Senso Incomum. Lançado há poucos meses, arrecadou pouco mais de R\$ 700 e financiou um dos oito projetos que publicou. Único do Rio, o projeto Rota 5K do Futuro, de atletismo para crianças do Chapéu Mangueira, quer arrecadar R\$ 25.625 para compra de uniformes, mas até agora nada.

— Nunca tinha ouvido falar do site, mas um primo me apresentou e eu topei. É mais uma forma de divulgar o projeto. Já pensou se, pelo Facebook, um empresário achar bacana e resolver financiar a gente? — disse Bruno Njaime, criador do Rota 5K. ■