

O modelo de *crowdfunding* no Brasil: um estudo exploratório

Wellington Santos Silva¹

¹ Universidade Federal de Itajubá, MG, admi.wellington@gmail.com

Introdução

Atualmente, existe no Brasil uma mudança de hábitos da população, com o crescimento de trabalhos efetuados de forma coletiva, e com isso novos modelos de negócios estão se perpetuando em diversas esferas, como sites de compras coletivas e espaços de trabalho conjunto, o que demonstra novos valores e conceitos para a atual geração. Diante dessas mudanças, com uma cultura mais voltada à colaboração, é que tem o surgimento do *crowdfunding*.

As plataformas de *crowdfunding* (microfinanciamento coletivo ou microfinanciamento colaborativo) surgem como uma nova alternativa para o auxílio a projetos financiados por pessoas físicas, por trabalhar com um conceito em que pessoas comuns podem financiar um projeto com doações financeiras para o mesmo.

Diante dessa afirmação, o objetivo do trabalho foi verificar o funcionamento das plataformas de *crowdfunding* no Brasil a partir da análise de um modelo existente no país, que é o da plataforma Catarse. Teve como objetivo específico apontar pontos que facilitam a aprovação de projetos na plataforma. O trabalho fez parte da monografia de conclusão do curso de Especialização de Gestão de Pessoas e Projetos Sociais da Universidade Federal de Itajubá.

Material e Métodos

A pesquisa foi desenvolvida durante o segundo semestre de 2011 e primeiro trimestre de 2012, momento ímpar no desenvolvimento do microfinanciamento coletivo no país pelo *crowdfunding*.

Para a classificação da pesquisa, toma-se como base a taxonomia apresentada por Vergara (2011), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Em relação aos fins trata-se de uma pesquisa exploratória, devido a ser realizada em uma situação onde há pouco conhecimento acumulado e sistematizado (VERGARA, 2011).

Destaca-se que “com os estudos exploratórios, procura-se obter um primeiro contato com a situação a ser pesquisada ou um melhor conhecimento sobre o objeto em estudo levantado”. (SAMARA e BARROS, 2002, p.29).

Quanto aos meios, a pesquisa caracteriza-se por ser uma pesquisa bibliográfica e documental. Bibliográfica, devido a realizar investigação em material já publicado e tem-se que “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado constituído principalmente de livros e artigos científicos sobre o tema”. (GIL, 1997, p.48)

O universo a ser estudado compreende: a plataforma nacional de *crowdfunding* catarse; *sites* profissionais, *blogs*, redes sociais e mídias tradicionais que tragam informação e/ou discussões sobre o *crowdfunding*. Também foram realizadas entrevistas com os fundadores de duas das principais plataformas de *crowdfunding* no país, Diego Borin Reeberg da plataforma Catarse e André Gabriel da plataforma Let's. As entrevistas foram realizadas a distância via *Skype*, que é um *software* que faz comunicação a distância.

Resultados e Discussão

Como resultados encontrados na pesquisa, e respondendo ao objetivo principal desse estudo descobriu-se que as plataformas de *crowdfunding* operam exclusivamente *online*, o que significa que, mesmo que os projetos não apresentem qualquer relação com a *internet*, a submissão e o acesso às propostas são realizados através da rede, assim como os aportes financeiros de um patrocinador.

Para exemplificar, será demonstrado o funcionamento da plataforma Catarse, que ocorre da seguinte maneira:

- A pessoa / entidade submete um projeto à equipe do *site*, informando objetivo, justificativa, orçamento, prazo de captação e recompensas aos patrocinadores.
- Quando aprovado, o projeto é publicado na plataforma *online*.
- Após isso os interessados podem colaborar financeiramente com qualquer valor a partir de R\$ 10.
- Um aspecto interessante é que cada quantia investida se enquadra dentro de uma cota que proporciona recompensas ao patrocinador

- O sistema utilizado é denominado “ou tudo ou nada”, isto é, se a meta de não for atingida, dentro do prazo, o projeto é cancelado e o investimento é devolvido, em espécie ou na forma de crédito para aplicação em outros projetos.
- Caso o projeto atinja a arrecadação objetivada o Catarse retém uma comissão de 7,5% do montante arrecadado e repassa o restante dos recursos ao proponente, que se responsabiliza pela realização do projeto e pela entrega das recompensas.

A plataforma possui um *layout* de fácil utilização, que demonstra as informações de forma clara, em que está descrita a quantidade de apoiadores, o dinheiro que já foi arrecado até o presente momento, e o tempo necessário para atingir esse recurso. Para exemplificar abaixo encontra-se o projeto DREAM:IN Brasil.



Figura 1 – Exemplo de projeto da plataforma Catarse

Fonte: Extraído de <http://catarse.me>

De acordo com o valor que a pessoa doa, recebe uma recompensa diferente que vai se modificando conforme o valor da doação aumenta. No caso do projeto DREAM, as doações seguiam a seguinte sequencia.

- Doação de R\$ 10,00 = Agradecimento personalizado no site do DREAM: IN Brasil
- Doação de R\$ 30,00 = Recompensa anterior mais adesivo do projeto
- Doação de R\$ 50,00 = Recompensas anteriores mais livro digital com parte dos sonhos captados no projeto
- Doação de R\$ 100,00 = Recompensas anteriores mais meia hora de conversa por Skype com um dos organizadores do projeto

- Doação de R\$ 200,00 = Recompensas anteriores mais livro digital de oportunidades identificadas no Conclave Nacional
- Doação de R\$ 1.000,00 = Recompensas anteriores, mais agradecimento personalizado no site e uma hora de conversa com um especialista do método,
- Doação de R\$ 5.000,00 ou mais = Recompensas anteriores e participação nos 3 dias do Conclave Nacional em São Paulo.

Percebe-se pelos dados acima que conforme a doação aumenta, o tipo de recompensa é diferenciado com prêmios de maior valor agregado.

Em relação ao objetivo específico, após a realização das entrevistas com os fundadores das duas plataformas, e analisar o material bibliográfico específico foi possível chegar aos pontos que facilitam a aprovação de projetos na plataforma Catarse.

Entre os pontos que facilitam a aprovação de projetos na plataforma estão:

1. **Ter uma boa ideia:** o primeiro passo é possuir uma ideia, que possa fazer a diferença. Na entrevista com Diego do Catarse, o mesmo diz que tudo começa com a ideia central do projeto e como ele pode modificar determinada situação
2. **Necessidade de bom vídeo.** Um bom vídeo mostra o produto ou trabalho que se pretende produzir, explica onde o dinheiro será gastado e oferece um pouco de entretenimento.
3. **Oferecer recompensas pouco significativas.** Apesar de ser um movimento engajado, é necessário pensar nos doadores gananciosos. Isso pode ser verificado em projetos que possuem como maior recompensa conhecer o autor do projeto, ou uma visita do mesmo na residência e cidade do apoiador.
4. **Estruturar uma rede de apoio.** É necessária uma rede para apoiar o seu projeto, pois a plataforma é um meio para a apresentação do projeto, mas não deve ser o único. Sobre esse ponto André do Let's acrescenta que a utilização das redes sociais é fundamental, mas o planejamento deve começar antes da internet.
5. **Um objetivo realista.** O projeto não pode ter uma meta de R\$ 50 mil sendo que o público não enxerga potencial para mais do que a metade desse valor.

6. **Definição clara do público-alvo.** Definir o público é importante para atingir o sucesso em iniciativas de *crowdfunding*.

7. **Campanha com tempo adequado.** São indicadas campanhas mais curtas, que tenham foco no objetivo, com prazo de no máximo 60 dias.

Conforme a realização da pesquisa, esses são os pontos que facilitam que um projeto seja bem sucedido em uma plataforma de *crowdfunding*, e que de um modo geral, representam um planejamento necessário para se ter sucesso em uma campanha desse tipo.

Conclusões

Em primeira análise, percebe-se que o *crowdfunding* provém de novos hábitos de comportamento das pessoas, e que vem tendo cada vez mais adeptos. Com o trabalho foi possível identificar o funcionamento de uma plataforma de *crowdfunding*, através da plataforma catarse, que possui o sistema de tudo ou nada.

Os projetos bem-sucedidos possuem algumas características em comum, como um objetivo definido, boa apresentação com um vídeo adequado, e a necessidade de uma rede em torno dos projetos, para citar alguns destes. O que os pontos para sucesso de um projeto demonstram é a necessidade de um planejamento adequado, visando contemplar todos os passos necessários para o lançamento em uma plataforma de *crowdfunding*.

Um estudo mais aprofundado com os realizadores do projeto, também se torna pertinente para entender a abrangência do *crowdfunding* sobre o ponto de vista de quem apoia os projetos, e o impacto do financiamento para quem recebe o apoio financeiro.

Acredita-se que com o tempo, e maior conhecimento do tema, mais entidades possam se beneficiar dessa forma de financiamento, e mais atores façam parte desse complexo e fascinante sistema.

Referências Bibliográficas

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Editora Atlas S.A 1999

LIMA, R. **O crowdfunding chega ao Brasil.** Disponível em: <<http://www.hsm.com.br/blog/2011/02/o-crowdfunding-chega-ao-brasil/>> Acesso em 10 de novembro de 11.

MOREIRA, D. *In Crowdfunding ganha força no Brasil.* Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/fenomeno-do-crowdfunding-ganha-forca-no-brasil>>. Acesso em 5 de novembro de 11.

REEBERG, D. B. **Kickstarter made in Brasil.** Disponível em: <<http://crowdfundingbr.com.br/post/1516597105/kickstarter-made-in-brasil>>. Acesso em 10 de dezembro de 11.

SAMARA, B. S; BARROS, J.C. **Pesquisa de Marketing: conceitos e metodologia.** São Paulo: Person Prentice Hall, 2002.

SETTI, R., & CRUZ, M. **Modelo de financiamento pela web, 'crowdfunding' avança no Brasil. Mas há barreiras.** Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/tecnologia/mat/2011/05/08/modelo-de-financiamento-pela-web-crowdfunding-avanca-no-brasil-mas-ha-barreiras-924412343.asp#ixzz1Qg8CqBC6>> Acesso em 20 de Junho de 2011.

SILVA, W.S. **A UTILIZAÇÃO DO MICROFINANCIAMENTO COLETIVO PARA INICIAR PROJETOS SOCIAIS: um estudo exploratório sobre o fenômeno de crowdfunding no Brasil.** UNIFEI, 2012. 34 p. (Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Especialização a Distância em Gestão de Pessoas e de Projetos Sociais da Universidade Federal de Itajubá, Pólo Santa Rita de Caldas – MG

VERGARA, S C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração.** 12º ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ZATTI, R. **Crowdfunding.** Disponível em: <<http://crowdoque.typepad.com/blog/crowdfunding/>>. Acesso em 2 de fevereiro de 2012.