

Economia criativa e empreendedorismo em tempos digitais: *crowdfunding* pode ser um novo formato de incubação empresarial?¹

Prof. Dr. César Steffen²
UNIRITTER/UNILASALLE
cesar@steffen.net.br

Resumo:

A incubação de empresas contribui para o desenvolvimento econômico. Através de apoio gerencial, estrutura física e capacitação, oferta condições para que empresas iniciantes ganhem força e sustentação e cheguem mais e competitivas ao mercado. Com a Internet surge o *crowdfunding*, sistema de financiamento coletivo que permite que pessoas de toda a rede efetuem contribuições que viabilizem um projeto. Assim, neste artigo analisamos o *crowdfunding*, seus formatos e regras, de forma a observar se pode ser considerada uma nova forma de incubação empresarial, típica dos tempos da Internet. Utilizamos como amostragem três sites que promovem este tipo de financiamento.

Palavras-chave:

Economia Criativa, *Crowdfunding*, financiamento coletivo, incubação empresarial.

1.Introdução

As incubadoras empresariais são mecanismos que estimulam a criação e desenvolvimento de novos negócios, de micro e pequenas empresas, ofertando o suporte técnico, estrutura física, apoio gerencial e a sinergia com outras empresas internas e externas à incubadora. Abrigando o negócio por tempo limitado, as incubadoras criam um ambiente propício ao desenvolvimento, crescimento e amadurecimento da empresa.

Segundo Medeiros (1992) o conceito de incubadora encontra-se ligado diretamente a um núcleo que geralmente abriga microempresas de base tecnológica, ou seja, aquelas que têm no conhecimento seu principal bem de produção. Já para Spolidoro (1999):

“incubadora é um ambiente favorável à criação e o desenvolvimento de empresas e de produtos (bens e serviços), em especial àqueles inovadores e intensivos de conteúdo intelectual (produtos em cujo custo a parcela do trabalho intelectual é maior que a parcela devida a todos os demais insumos)”.

¹ Trabalho apresentado no GP Conteúdos Digitais e Convergências Tecnológicas do XIII Encontro dos Grupos de Pesquisas em Comunicação, evento componente do XXXVI Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação. Pesquisa desenvolvida com apoio do CNPq, recursos provenientes do edital 18/2012.

² Doutor em Comunicação Social. Professor dos cursos de Mestrado, MBA e Graduação do UNILASALLE (Canoas – RS) e da graduação em Comunicação e cursos de Especialização do UNIRITTER (Porto Alegre – RS). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7814267074560777>

No Brasil, conforme a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimento de Tecnologia Avançada - ANPROTEC³, as incubadoras já graduaram cerca de 450 empresas. Tal número é o reflexo da qualificação do apoio aos projetos por parte das incubadoras, que como apoio aos empreendedores, são uma excelente alternativa de desenvolvimento regional.

Conforme dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, cerca de 56% das micro, pequenas e médias empresas fecham suas portas antes do terceiro ano de vida devido a má administração e maus investimentos. Dentro das incubadoras, este índice cai para 20 a 30%, dependendo da região e do foco de atuação da incubadora.

Vemos, assim, que a incubação de novos negócios pode ser uma excelente forma de fomentar o desenvolvimento, a inovação, e garantir ao(s) empreendedor(es) as condições para a criação e desenvolvimento de novas oportunidades de negócios. Assim, este trabalho foca em observar o *Crowdfunding*, modalidade de financiamento coletivo, observando se pode ser considerado uma nova forma de incubação empresarial. Para tanto, inicialmente caracterizamos o *Crowfundig* para, após, apresentar cases de ações realizadas e seus resultados.

2. Apresentando o *Crowdfunding*

O *crowdfunding*, ou financiamento coletivo, numa tradução livre adotada pelos Brasileiros, tem sua origem no *crowdsourcing*, uma forma de desenvolver soluções e resolver problemas de forma coletiva usando os recursos da Internet para aproximar pessoas que, fisicamente distantes, podem atuar em conjunto. O desenvolvimento do sistema LINUX talvez seja um dos melhores exemplos de *crowdsourcing* aplicado ao desenvolvimento de soluções, mas este pode ser aplicado a qualquer situação ou problema.

³ Fonte: <http://anprotec.org.br/site/incubadoras-e-parques/> [03/2012]

O *crowdfunding* surge da fusão da expressão “*crowd*”, grupo, multidão, e “*funding*”, financiamento. Ou seja, na raiz da expressão vemos uma forma de financiamento que se origina na multidão, num grande grupo que se une para financiar algo.

Fruto das era das redes digitais de interação e da “inteligência coletiva” (LÉVY, 1998) que possibilita a aproximação e interação entre pessoas com um objetivo ou causa comum, que podem agir em sinergia, o *crowdfunding* surge como uma forma de captação de recursos para projeto em várias áreas.

A primeira experiência com *crowdfunding* no mundo se iniciou em 2009 com o site norte-americano Kickstarter⁴, onde artistas, produtores culturais e pessoas de áreas variadas podiam apresentar um projeto para financiamento. As condições básicas exigiam que o projeto tivesse um valor preciso para realização, um prazo de execução, e recompensas não financeiras para os doadores na rede.

Nestes pontos reside a essência do processo de *crowdfunding*. Os projetos devem ter um foco específico, ser realizados por pessoas com experiência e capacidade de construir o que propõe, ter prazos de execução com início e fim, oferecer recompensas não financeiras para as pessoas que doarem recursos e, acima de tudo, devem ser capazes de atrair a atenção e apoio na rede, transformando-o em recursos doados.

Importante esclarecer que a recompensa não financeira aos apoiadores se sustenta na ideia de que a doação deve ser em prol do projeto, da ideia e sua execução, e não em troca de lucro ou qualquer outro objetivo financeiro.

Assim, a *Internet* acelera e simplifica o processo de encontrar grandes grupos de financiadores potenciais que podem usar o *crowdfunding* para ingressar nas atividades mais inesperadas de nossa cultura, como a música e o cinema (Howe, 2009:222).

A partir esta experiência do Kickstarter vários outros sites surgem, a maioria com foco em empreendimentos e ações com foco cultural, como teatro, exposições e até mesmo shows de artistas consagrados, que são viabilizados com a compra antecipada de ingressos

⁴ <http://www.kickstarter.com/>

na Internet, como o Brasileiro “Showzasso”⁵. A primeira experiência Brasileira que se tem conhecimento é o “Vakinha”⁶, que iniciou focando a aquisição coletiva de presentes, mas atualmente aceita também projetos de cunho social.

3. Metodologia

No momento em que este artigo está sendo gerado, existem cerca de 46 sites de financiamento coletivo atuando no Brasil, como focos diversificados, abrangendo desde produção cultural, shows e espetáculos até financiamento de projetos sociais, de empresas startup’s e até mesmo apoio para animais carentes ou mesmo propostas para produção e circulação de fotografias de mulheres nuas⁷. Para fins de nosso foco de atenção e objetivo neste artigo, observar o *crowdfunding* como uma possível nova forma de apoio e incubação de empresas e negócios, selecionamos sites com foco no desenvolvimento de projetos inovadores.

Foi-nos possível observar várias opções com este foco, como, por exemplo, a rede “eusocio.com” e o site “eupatrocinio.com”, que se propõem a financiar empresas *startup* de forma coletiva. Entretanto, o primeiro não disponibiliza muitas informações sobre o sistema, funcionamento, objetivos ou metodologia, de forma que não é possível incluí-lo no escopo desta pesquisa. Da mesma forma, o segundo apresenta apenas um projeto, de cunho acadêmico, apoiado, e um outro em busca de apoio, mostrando-se como uma amostragem muito pequena para análise.

Assim, selecionamos dois sites, “catarse.me” e “idea.me” e “impulso.org” para observação e análise, pois além de estarem há mais de 2 anos na rede, tem no seu escopo a possibilidade de projetos com foco em empreendedorismo. Focaremos nos objetivos dos mesmos, no formato e processo de submissão e apoio, bem como na observação e caracterização geral dos projetos disponibilizados.

⁵ <http://www.showzasso.com/> - aparentemente fora do ar em março de 2013

⁶ <http://www.vakinha.com.br/>

⁷ Caso do NakeIt.com e do Despindo.com.

4. Catarse.me – a maior comunidade de crowdfunding do Brasil⁸

O site CATARSE se autodenomina “a maior comunidade de crowdfunding do Brasil”. Criado em 2011 por um grupo de pessoas de estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul⁹ que administram o site como “um espaço de trocas entre indivíduos que, juntos, viabilizam a realização de projetos criativos¹⁰”.

Através do site Catarse, pessoas com ideais nas mais variadas áreas, podem apresentar seus projetos para análise e apoio financeiro de todas as pessoas da Internet, cuja única tarefa será fazer um cadastro e efetuar a doação com cartão de crédito.

O processo se inicia com o envio do projeto pelo proponente, que passa por uma curadoria cujo objetivo é, primeiramente, filtrar os projetos, para depois auxiliar o proponente a aumentar as chances de aprovação e sucesso da proposta. Claro que não é qualquer projeto que pode receber apoio. O projeto deve ser “criativo e finito”, trazer “benefícios coletivos”, prever “recompensas não financeiras” aos apoiadores, “não ser um projeto tipo financiei minha vida ou caridade” e ter obrigatoriamente um “vídeo de apresentação”¹¹ (figura 1), bem conectado aos fundamentos do *crowdfunding*.



Figura 1 - Como funciona o Catarse - http://catarse.me/pt/guidelines_start [03/2013]

⁸ <http://catarse.me/pt>

⁹ <http://catarse.me/pt/about>

¹⁰ <http://catarse.me/pt/guidelines>

¹¹ http://catarse.me/pt/guidelines_start

Isto feito, ou seja, cumpridas estas exigências e passada a etapa de curadoria, o projeto passa a ficar disponível no site e pode receber apoios, com prazo para finalizar. Se atingido os valores necessários, o proponente recebe os valores para a realização do projeto. Se não atingir a meta de captação necessária, os doadores ou recebem os valores de volta ou podem doar para outro projeto.

Todos os projetos devem ter algum tipo de recompensa prevista, ou seja, o realizador deve dar uma contrapartida aos financiadores, seja através de citação nos créditos, exemplares ou convites, ou outra forma que garanta aos internautas que contribuíram financeiramente para a realização e concretização da ideia uma forma de retorno sobre os valores dispendidos.

O processo de inserção do projeto e criação de textos, imagens e vídeos de divulgação é totalmente a cargo do proponente, a quem cabe gerar os documentos necessários, fazer o projeto circular na mídia e em redes sociais, bem como implementar em caso de obter todo o apoio pedido.

Este é um ponto curioso do sistema do Catarse: não há, aparentemente, nenhum tipo de controle sobre a realização do projeto e seus custos, ou seja, não fica claro de que maneira o site, que intermedia uma operação financeira, consegue acompanhar os gastos e dar garantia da realização do projeto. Aparentemente o sistema de *crowdfunding* do Catarse funciona no “fio do bigode”, na confiança dentro da comunidade de apoiadores e realizadores¹².

Remunerado em 13% do total arrecadado, para fins de manutenção do processo financeiro, que opera totalmente através de cartão de crédito, em março de 2013, o site indicava já ter mais de 55 mil apoiadores, ter recebido mais de 72 mil apoios, ou seja doações, arrecadando mais de 6 milhões de reais de cerca de 127 mil usuários. No total, forma 464 projetos recebendo apoio, e havia na data 71 projetos passíveis de receber apoio (figura 2).

¹² Neste aspecto devemos citar que tentamos vários contatos com a equipe do Catarse para esclarecimentos por e-mail, formulário de contato no site e Twitter, deste e de outros pontos, sem obter nenhum tipo de retorno.



Figura 2 - Estatísticas da Catarse - <http://catarse.me/pt> [12/03/2013]

Nota-se que não há apoio gerencial ou estrutural para o projeto por parte do Catarse. O proponente do projeto recebe a consultoria inicial da curadoria para avaliação e melhorias e, depois de passado o prazo recebe, ou não, os valores para realização. A execução do projeto fica totalmente a cargo do proponente, que deve organizar também as recompensas conforme prometidas no projeto proposto. Uma observação breve, realizada em março de 2013, mostrou que a grande, quase esmagadora maioria dos projetos ficava na área cultural, abrangendo desde a produção e montagem de filmes em curta-metragem até a gravação e produção de CD's de bandas.

Como já referimos, não fica claro no site como é feito o processo de acompanhamento da execução do projeto financiado, ou seja, que recursos, limites, cobranças ou penalidades o proponente de um projeto que recebeu todos os recursos terá. O apoio gerencial à execução não existe, nem mesmo espaço físico ou qualquer outra forma de ajuda a não ser um sistema de indicação que aproveita do potencial as redes sociais como forma de captação. Da mesma forma, não localizamos qualquer página que mostre os resultados dos projetos que receberam apoio.

4. Idea.me – a maior plataforma de crowdfunding da américa latina¹³

“Idea.me” é uma plataforma de financiamento coletivo de projetos que abrange toda a américa latina. Através deste site os “artistas, designers, inventores e

¹³ <http://www.idea.me>

empreendedores”¹⁴ podem apresentar seus projetos para financiamento pela rede, sendo a única exigência a maioria legal devido aos trâmites financeiros.

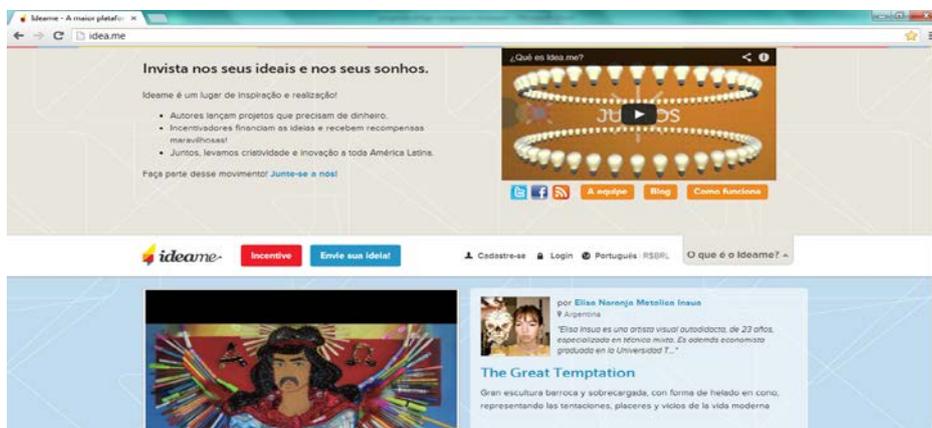


Figura 3 – O que é o ideame? – fonte: site [03/2013]

Assim como o Catarse, o autor é totalmente responsável pela inserção e divulgação do seu projeto. Entretanto, ao contrário do anterior, não há dicas ou limitações quanto a duração ou caracterização do projeto, nem mesmo consultoria. O projeto passa por avaliação e é inserido no site dentro do prazo e com os valores solicitados pelo proponente.



Figura 4 – Como funciona o “Ideame” – [03/2013]

A página inicial do site destaca um projeto a cada dia, aparentemente de forma aleatória, ou seja, sem um conceito ou mesmo sem levar em conta prazo, valores ou percentual atingidos.

¹⁴ <http://idea.me/faq#general>

Observando os projetos disponíveis, vemos que a maioria tem foco em projetos de cunho ecológico – como a alpargata biodegradável¹⁵ - ou culturais – como o “great temptation¹⁶”, em destaque na capa na semana em que efetuamos as visitas.

Ou seja, longe de foco em empresas, o “Idea” se mostra como um ambiente de incentivo e apoio a ideias de cunho cultural e social, sem a necessidade de maior impacto ou mesmo sem foco no empreendedor ou no empreendedorismo. Da mesma forma que o anterior, não notamos qualquer forma de controle sobre a realização nem formas de apoio gerencial além da filtragem dos projetos.

5. Impulso.org.br – o primeiro site de crowdfunding para microempreendedores do Brasil

Criado pela Aliança Empreendedora, uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), fundada em 2005 em Curitiba, Paraná, o site “Impulso” se propõem a apoiar projetos de empreendedorismo, através da captação de pequenos apoios na rede.



Figura 5 – tela inicial do site impulso [http://impulso.org.br/pt - 03/2013]

O site – ou portal, como se autodenominam – foca apenas em projetos de empreendedorismo, mas especialmente empreendedores de baixa renda com fins de desenvolvimento de novas ações ou soluções evitando apoio para a manutenção ou revitalização de ações já existentes¹⁷. Da mesma forma que os demais, e em consonância

¹⁵ <http://idea.me/proyecto/2656/alpargatas-biodegradables>

¹⁶ <http://idea.me/proyecto/3145/lagrantentacion>

¹⁷ <http://impulso.org.br/pt/guidelines> [03/2013]

com a lógica do *crowdfunding*, todos os projetos devem prever recompensas aos apoiadores via rede.

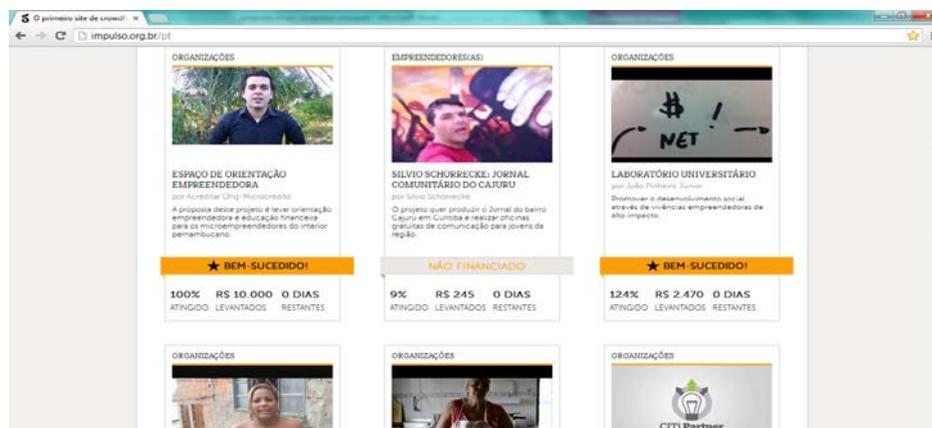


Figura 6 – projetos disponíveis no site Impulso

Os projetos disponíveis e organizavam basicamente entre as categorias “empreendedores(as)” e “organizações”, tendo esta a maior quantidade de projetos disponíveis e com apoio concretizado.

Observando mais, notamos que grande parte dos projetos tem como objetivo gerar ações de estímulo ao empreendedorismo, como o “Partner – Programa de Educação Empreendedora”¹⁸ e “Laboratório Universitário”¹⁹. Mas também há espaço para ações empreendedoras, como o “Ajuda de pronta entrega”²⁰, gerada por uma empresa de consultoria interessada em apoiar uma pequena empreendedora do ramo de alimentação para aprimorar seus serviços.

Para o envio de projetos é obrigatório cadastrar-se no site, processo com várias etapas e que já exige algumas informações de projetos. Assim, por não termos um projeto a apresentar, e também para não gerar tráfego indevido no site, evitamos esta etapa, ficando assim impedidos de apresentar maiores detalhes sobre as formas de ação e apoio.

¹⁸ <http://impulso.org.br/pt/projects/10-partner-programa-de-educacao-empreededora>

¹⁹ <http://impulso.org.br/pt/projects/13-laboratorio-universitario>

²⁰ <http://impulso.org.br/pt/projects/11-ajuda-de-pronta-entrega>

Assim como os anteriores, é pedido um vídeo de apresentação. O site informa que pré-seleciona os projetos que terão espaço e analisa antes de publica-los, e estimula os proponentes a divulga-los através da rede.

Nota-se que é necessário algum conhecimento de tecnologia e mesmo acesso a alguns recursos básicos de comunicação – como gravação de um vídeo – para poder inserir e buscar apoio para um projeto. Da mesma forma, é necessário ter acesso a conta ou outros recursos bancários para poder receber os recursos obtidos das doações

Não fica claro qualquer tipo de apoio gerencial para os projetos além da pré-seleção, nem mesmo o destino dos recursos obtidos em projetos que não obtém sucesso, ou mesmo qualquer forma de controle sobre os resultados. Assim como os sites anteriores, o “Impulso” parece fornecer o canal de divulgação e aproximação de projetos e apoiadores, sem interferência gerencial ou cobrança e verificação de resultados obtidos.

6. Considerações Finais

Em nossa exploração do ambiente de financiamento coletivo disponível na Internet Brasileira, nos foi possível observar que o *crowdfunding* é uma realidade forte, presente e em crescimento. Como novos sites e recursos surgindo a cada dia, se mostra como uma boa forma de captação de recursos fora do sistema tradicional de financiamento público ou bancário, minimizando assim riscos econômico típicos do início de um empreendimento.

Pudemos observar também que a maioria absoluta dos sites de *crowdfunding* tem foco em projetos pequenos e estanques, ou seja, com começo meio e fim determinado, que não chegam a constituir empresas no sentido estreito. Oferecem, sim, os projetos, oportunidades a seus empreendedores, mas isso não significa que se constituem de ações com prazo maior que permita caracterizar como uma empresa.

Os poucos sites e sistemas que observamos como declaradamente de apoio a empresas e startups tem regras, acesso e estatísticas fechadas, o que infelizmente impede qualquer análise de resultados. E quando contatados, tais sites não responderam aos pedidos de informações, o que nos impede de tecer qualquer comentários maior a seu respeito.

Nos cases observados, notamos que os sites de *crowdfunding* se caracterizam como um ambiente de fomento assemelhando as incubadoras. Há apoio, há seleção, há recursos a captar, há ações a empreender. Entretanto, não há apoio gerencial, e o suporte se limita a captação de recursos dos – indispensáveis – recursos financeiros, sem outro tipo de elemento de apoio aos empreendedores.

A ausência de controle quanto aos resultados e mesmo quanto a entrega das contrapartidas causa até mesmo certo desconforto, uma vez que deixa uma porta aberta a fraudes. Assim, apensar de ser uma fonte de fácil e rápida captação de recursos para ações específicas, não pode ser considerado uma forma de incubação empresarial, na medida em que a maioria absoluta das ações apoiadas são isoladas, não há apoio estrutural e gerencial e nem mesmo garantias aos apoiadores quanto aos resultados obtidos pelo projeto apoiado.

Assim, trata-se de uma forma de incentivo e apoio típica, nativa dos tempos de comunicação e interação sem fronteiras da internet, mas não podemos colocá-la no *roll* das ações de incubação de empresas por crer – e os conceitos e fundamentações mostram - que esta vá além da simples captação de recursos.

Referências

ANGUERA, Maria Teresa. *Metodologia de la observación en las Ciencias Humanas*, 1985

DOLABELA, Fernando. *A vez do Sonho*. São Paulo: Cultura, 2000
_____. (a) *O segredo de Luísa. Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa*. São Paulo: Cultura, 1999

_____. (b) *Oficina do Empreendedor – A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza*. São Paulo: Cultura, 1999

HOWE, Jeff. **O poder das multidões: por que a força da coletividade está remodelando o futuro dos negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

LIMA, José Valdeni de. **Contribuição para a discussão sobre cooperação universidade-empresa**. Instituto de Informática da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Projeto Integração Universidade Empresa II/UFRGS-NUTEC. 1996. Disponível em: <http://www.di.ufpe.br/%7Esrlm/secomu96/fabio.htm>. Acesso 10/2010.

MEDEIROS, J.A. **Pólos científicos, tecnológicos e de modernização**. TECBAHIA Revista Baiana de Tecnologia, v.11, N.1, p.11-25, 1996.

MENEZES, Robert K. **O que é incubadora de empresas?** Disponível em: <http://www.executivosenegocios.com.br/empreendedorismo/empreendedorismo009.htm>. Acesso em 07.09.2004.

SEBRAE. **Dúvidas freqüentes: o que é e como funciona uma incubadora de empresas?** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/br/duvidasfreqüentes/index.asp?especifico=true&id=4718>. Acesso em 07.09.2004.

SPOLIDORO, R. **Habitats de inovação e empreendedores: agentes de transformação das estruturas sociais**. TECHBAHIA R. Baiana Tenol., Camaçari, v.14 n.3 p.9-21, set./dez. 1999.