

**XXVIII CONGRESSO NACIONAL DO
CONPEDI BELÉM – PA**

DIREITO, GOVERNANÇA E NOVAS TECNOLOGIAS

DANIELLE JACON AYRES PINTO

ELÍSIO AUGUSTO VELLOSO BASTOS

AIRES JOSE ROVER

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás

Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG – Minas Gerais

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS – Sergipe

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul

Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini - Unimar/Uninove – São Paulo

Representante Discente – FEPODI

Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro

Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC – Santa Catarina

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP – São Paulo

Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF – Distrito Federal (suplente)

Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP – São Paulo (suplente)

Secretarias:

Relações Institucionais

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM – Santa Catarina

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR – Ceará

Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM – Distrito Federal

Relações Internacionais para o Continente Americano

Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG – Goiás

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão

Relações Internacionais para os demais Continentes

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo

Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB – Paraíba

Eventos:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch (UFMS – Rio Grande do Sul)

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho (Unifor – Ceará)

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta (Fumec – Minas Gerais)

Comunicação:

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro (UNOESC – Santa Catarina)

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho (UPF/Univali – Rio Grande do Sul)

Dr. Caio Augusto Souza Lara (ESDHC – Minas Gerais)

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP – Pernambuco

D597

Direito, governança e novas tecnologias [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/CESUPA

Coordenadores: Danielle Jacon Ayres Pinto; Elísio Augusto Velloso Bastos; Aires Jose Rover – Florianópolis: CONPEDI, 2019.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-5505-849-3

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Direito, Desenvolvimento e Políticas Públicas: Amazônia do Século XXI

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Congressos Nacionais. 2. Assistência. 3. Isonomia. XXVIII Congresso Nacional do CONPEDI (28 : 2019 : Belém, Brasil).

CDU: 34



XXVIII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BELÉM – PA

DIREITO, GOVERNANÇA E NOVAS TECNOLOGIAS

Apresentação

O XXVIII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BELÉM – PA mostrou que os temas relacionados às novas tecnologias estão cada vez mais inseridos na realidade jurídica, social, política e econômica brasileira e do mundo. Diversos fenômenos do cenário digital foram abordados ao longo dos trabalhos e deixaram em evidência uma interconectividade de temas e áreas do conhecimento que demonstraram que a busca por soluções nessa esfera só pode ser pensada de forma multidisciplinar e alicerçada na criatividade e inovação. Assim, importantes discussões foram travadas no universo da Inteligência Artificial, Novas Tecnologias e suas repercussões na Relação com o Poder do Estado; da Governança, Novas Tecnologias e suas repercussões no Direito Civil, no Direito Internacional, no Direito Ambiental, no Direito do Trabalho, no Direito Penal e nas Relações Econômicas; e, por fim, das repercussões da Lei Geral de Proteção de dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018).

Lista dos artigos, falta tirar os que não foram apresentados, não anotei o nome...

A INFLUENCIA DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL SOBRE O SISTEMA DEMOCRÁTICO

A INTERNET É A ÁGORA MODERNA: AS NOVAS TECNOLOGIAS COMO INSTRUMENTO DE EXERCÍCIO DIRETO DO PODER

BLOCKCHAIN E DEMOCRACIA: A NOVA TECNOLOGIA A SERVIÇO DA CIDADANIA

BOLHAS SOCIAIS E SEUS EFEITOS NA SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO: DITADURA DO ALGORITMO E ENTROPIA NA INTERNET

O USO DE RECONHECIMENTO FACIAL BASEADO EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM SISTEMAS DE VIGILÂNCIA E SUAS IMPLICAÇÕES NO DIREITO À PRIVACIDADE

A OFENSA AO PRINCÍPIO DA NEUTRALIDADE DA REDE E, POR CONSEQUENTE, AOS DIREITOS HUMANOS EM VIRTUDE DOS SERVIÇOS DE INTERNET OFERECIDOS PELAS EMPRESAS DE TELEFONIA MÓVEL

CROWDFUNDING ENQUANTO CONTRATO VIRTUAL: UMA ANÁLISE DA NATUREZA JURÍDICA E DE SUAS ESPÉCIES

DIREITO E INTERNET: PERSPECTIVAS REGULATÓRIAS NO DIREITO BRASILEIRO SOBRE A UTILIZAÇÃO DE PROVEDORES CASEIROS DE INTERNET

GOVERNANÇA CORPORATIVA EM STARTUPS

GOVERNANÇA E CULTURA ORGANIZACIONAL NA INDÚSTRIA FINANCEIRA: O PAPEL DO SUPERVISOR E REGULADOR BANCÁRIO

A LEI DE ACESSO À INFORMAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE PARTICIPAÇÃO POPULAR

A RELAÇÃO DE CONSUMO E A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: REFLEXÕES ACERCA DA VULNERABILIDADE DO CONSUMIDOR

LEI 13.709/2018 - LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS E OS REFLEXOS NAS PESQUISAS CLÍNICAS

AUTORIDADE GARANTIDORA NÃO INDEPENDENTE E SUAS IMPLICAÇÕES NA TUTELA DO DIREITO CONSTITUCIONAL À PRIVACIDADE

O USO DE SOFTWARES DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NAS DECISÕES DA JUSTIÇA CRIMINAL: PARÂMETROS PARA CRIAÇÃO E UTILIZAÇÃO

A AÇÃO CONTROLADA EM FACE DOS DIREITOS FUNDAMENTAIS CONSTITUCIONAIS NA SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO

DESAFIOS DA GOVERNANÇA AMBIENTAL E ANÁLISE JURÍDICA DO LICENCIAMENTO AMBIENTAL DA RODOVIA BR-319 SOB A LUZ DO PRINCÍPIO DA PRECAUÇÃO

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO GARANTIDORA DO DIREITO FUNDAMENTAL AO MEIO AMBIENTE

O PARADOXO ENTRE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E PRODUÇÃO DE LIXO ELETRÔNICO: UM DESAFIO NACIONAL DO SÉCULO XXI

O DIREITO À DESCONEXÃO: INSTRUMENTO DE EFETIVAÇÃO DOS DIREITOS DA PERSONALIDADE DO TRABALHADOR

INVESTIMENTO EM STARTUPS: ALTERNATIVA À POLÍTICA DE AUSTERIDADE

SANDBOX, UM MODELO REGULATÓRIO ATRAENTE PARA INCENTIVAR A OFERTA DE SERVIÇOS FINANCEIROS INOVADORES E QUE CONTRIBUI PARA UMA LEGISLAÇÃO MAIS ASSERTIVA

MATURIDADE DA INTELIGÊNCIA COMPETITIVA E A INFLUÊNCIA NA TOMADA DE DECISÃO EM ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA: UM ESTUDO DE CASO DE LAWTECHS E LEGALTECHS

Prof.º Dr.º Aires José Rover - UFSC

Prof.ª Dr.ª Danielle Jacon Ayres Pinto – IMM/ECEME e UFSC

Prof.º Dr.º Elísio Augusto Velloso Bastos - CESUPA - Centro Universitário do Estado do Pará

Nota Técnica: Os artigos que não constam nestes Anais foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals, conforme previsto no artigo 8.1 do edital do evento. Equipe Editorial Index Law Journal - publicacao@conpedi.org.br.

CROWDFUNDING ENQUANTO CONTRATO VIRTUAL: UMA ANÁLISE DA NATUREZA JURÍDICA E DE SUAS ESPÉCIES

CROWDFUNDING AS A VIRTUAL AGREEMENT: AN ANALYSIS OF THE LEGAL NATURE AND ITS SPECIES.

Adriano Fábio Cordeiro Da Silva ¹
Adelgício De Barros Correia Sobrinho ²

Resumo

O artigo trata do Crowdfunding como instituto advindo da economia disruptiva, que tem por base a arrecadação de valores para o financiamento dos mais diversos projetos, a partir de um contrato virtual fechado por apoiadores, empreendedores e as plataformas. Sua natureza é contratual e virtual com regulamentação civil e empresarial ainda incipiente no Brasil, podendo ser dividido em Crowdfunding gratuito, de retribuição, de empréstimo ou de participação. Mesmo estando diante dos riscos típicos dos contratos virtuais, o Crowdfunding se apresenta como uma ótima oportunidade para a captação de recursos pelas empresas brasileiras como forma dependerem menos do financiamento público interno.

Palavras-chave: Crowdfunding, Contrato, Natureza jurídica, Espécies

Abstract/Resumen/Résumé

The article deals with Crowdfunding as an institute deriving from the disruptive economy, which is based on the collection of values for the financing of various projects, based on a virtual contract signed by supporters, entrepreneurs and platforms. Its nature is contractual and virtual with civil and business regulation still incipient in Brazil, and can be divided into free crowdfunding, retribution, loan or participation. Even facing the typical risks of virtual contracts, Crowdfunding presents itself as a great opportunity for fundraising by Brazilian companies as a way to rely less on domestic public funding.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Crowdfunding, Contract, Legal nature, Species

¹ Pós-Doutorando em Direito pela Universidade de Salamanca – ES. Graduado em Direito e em Psicologia. Professor Adjunto da UPE. Professor FDG. Coordenador do curso de Direito da AESA.

² Doutorando em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco. Mestre em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco. Professor Titular do Centro Estácio do Recife

1 INTRODUÇÃO

A atividade em rede tem trazido para o Direito novos institutos que, por vezes, desenvolvem-se em lacunas legislativas ou mesmo em campos onde a criação de novos institutos é aceita com baixa regulamentação, em geral voltadas ao direito privado, como é o caso do mundo contratual, onde as descrições legislativas são exemplificativas.

A visão da sociedade interligada com o desenvolvimento não apenas na conexão comunicativa por computadores, mas em redes sociais controladas por algoritmos, com buscas de perfis de consumidores demonstra-se como causa eficiente de alguns fenômenos como a criação das plataformas de comércio B2C (Business to Consumer¹) e B2B (Business to Business²), além do que se convém denominar de Economia Compartilhada.

O conceito de Economia Compartilhada está intimamente relacionada à capacidade de agregação e aglomeração de dados e vontades em rede, como forma de viabilizar projetos com finalidade, em geral, alinhadas com seus participantes, que podem envolver o melhor aproveitamento das riquezas existentes no mundo do consumo ou mesmo a formação gratuita ou remunerada de novos negócios, inclusive voltados à responsabilidade social.

Como o desenvolvimento se dá em rede com número de participantes altamente mutável e em constante crescimento pelas facilidades de acesso por um sem-fim de dispositivos capazes de integrar pessoas pelos sistemas de *wi-fi* (público ou privado) ou mesmo de formato físico, os novos negócios de internet utilizam a eleição de possíveis interessados a partir de chamamentos públicos denominados *Crowdsourcing*³, onde pessoas conectadas por uma mesma rede social ou grupo de interesses se candidatam ao evento, que pode ser desde a necessidade do desenvolvimento de um serviço até mesmo a doação de valores para uma determinada causa que atraia todas aquelas pessoas.

Dentro destes eventos em rede de *Crowdsourcing* aparece o *Crowdfunding*⁴, que nada mais seria que a capacidade de buscar financiamento junto ao grupo de interessados dentro de uma plataforma, onde, além de meras doações, podem ocorrer contratos com retribuição em bens, serviços ou mesmo participação societária num novo negócio.

O crescimento do *Crowdfunding* terminou por trazer à sociedade brasileira dúvida quanto ao seu tratamento e um certo receio no que toca à sua natureza jurídica ou mesmo os

¹ Tradução livre: “Empresa para Consumidor”.

² Tradução livre: “Empresa para Empresa”.

³ Tradução livre: “Terceirização na Multidão”.

⁴ Tradução livre: “Financiamento coletivo”.

direitos e deveres gerados pelo novo contrato, uma vez que a legislação ainda não é suficiente para abarcar todo o fenômeno, até por sua natureza em rede e altamente mutável.

Partindo do cenário desenhado nos parágrafos anteriores, o presente artigo demanda a formação de uma narrativa avaliativa do contrato de *Crowdfunding*, com sua apresentação a partir de seus fundamentos básicos (natureza jurídica) e de suas espécies, onde se iniciará com a análise da formação do instituto, passando-se para suas espécies já conhecidas no sistema e findando com sua análise junto à legislação brasileira atual.

O método da presente pesquisa será o hipotético-dedutivo, onde se partirá da hipótese de uma nova espécie contratual para o *Crowdfunding*, deduzindo-se deste ponto em diante as suas características e riscos dentro do sistema jurídico brasileiro, onde o objetivo geral do trabalho é apresentar o instituto e suas espécies para um melhor entendimento e regulação pelo direito pátrio em busca da tão sonhada segurança jurídica.

Assim, as páginas que se seguirão nada mais buscam que um desenho do instituto do *Crowdfunding* através de sua íntima ligação com a *Crowdsourcing*, inclusive com o ressaltar de suas espécies, além de deixar claro o tratamento legislativo impingido no direito brasileiro.

2 AS OPERAÇÕES CONTRATUAIS EM NUVEM: a formação do *Crowdsourcing* e do *Crowdfunding*

A grande rede de computadores trouxe ao humano uma capacidade de comunicação nunca vista, e seu desenvolvimento fez o ciberespaço deixar de ser uma mera ferramenta inerte para uma verdadeira transformação em estrutura orgânica, onde, além de ocorrência da mera circulação de dados, existe a formação de uma verdadeira consciência, um verdadeiro organismo vivo. Como diz Malini (2007, p. 163) “O ciberespaço como prática de comunicação interativa, comunitária, intercomunitária, o ciberespaço como horizonte de mundo virtual vivo, heterogêneo e intotalizável no qual cada ser humano pode participar e contribuir”.

Está-se diante de uma verdadeira mudança de conceitos com a formação de uma cultura de rede mundial, com replicação de padrões e descoberta das mais diversas formas de avaliação humana, chegando-se ao que alguns autores convêm chamar de *cibercultura*.

A cibercultura vai se caracterizar pela formação de uma sociedade estruturada através de uma conectividade telemática generalizada, ampliando o potencial comunicativo, proporcionando a troca de informações sob as mais diversas formas, fomentando agregações sociais. (LEMOS, 2002, p.87).

Dentro do mundo virtual, um sistema quase biológico, vive-se dentro da lógica do enxame, com interações que ocorrem a cada minuto, sem que se possa refrear apenas quando se quer, pois se trabalha, praticamente, dentro de uma ideia/projeto que se desprende do seu criador inicial, momento em que se aprende a conviver com seus efeitos e não mais a os controlar.

O principal mecanismo da lógica do enxame é a interação entre formigas vizinhas no mesmo espaço: formigas tropeçando umas nas outras, ou nas trilhas de feromônio de outras, enquanto patrulham a área em volta do ninho. O acréscimo de formigas ao sistema global irá gerar maior interação entre vizinhos e conseqüentemente permitirá à colônia resolver problemas e se ajustar com mais eficiência. Se as formigas não topassem umas com as outras, as colônias seriam somente um conjunto sem sentido de organismos individuais – um enxame sem lógica. (JOHNSON, 2003, p. 58).

As operações de busca de serviços e produtos em nuvem mudam a lógica das operações presenciais, uma vez que a interatividade e o desenvolvimento das realidades virtuais têm aumentado substancialmente as interconexões.

Tudo o que ocorre no mundo digital é reflexo do mundo real, exceto pela interatividade e velocidade de propagação das ideias, pela capacidade de geração de conhecimento e pela possibilidade de executar tudo isso com o concurso de centenas ou milhares de agentes (MELITO, 2013)

Não se pensa mais na visão estática do receptor das informações, já que a sua interação imediata trará reflexos no emissor, pois há verdadeira troca e não mais a mera observação. A visão de centro de conhecimento tende à extinção dentro da nova sociedade em rede.

A expressão cultura participativa contrasta com noções mais antigas sobre a passividade dos espectadores dos meios de comunicação. Em vez de falar sobre produtores e consumidores de mídia como ocupantes de papéis separados, podemos agora considerá-los como participantes interagindo de acordo com um novo conjunto de regras, que nenhum de nós entende por completo (JENKINS, 2008, 28).

Com a difusão do conhecimento em rede das principais ideias humanas não só brotam como estão disponíveis apenas à espera de um convite, que pode ocorrer por uma chamada pública, por uma pergunta num grupo de discussões ou mesmo com a criação de alguma espécie de prêmio, o que tem causado verdadeira revolução na área de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), uma vez que, além de tornar os custos bastante atrativos, consegue captar respostas para o problema proposto a partir de uma inteligência global.

Ao contrário de empresas terceirizadas, que frequentemente não chegam a nenhuma solução, indivíduos espalhados pela Rede estão chegando a resultados bastante satisfatórios para os mesmos problemas, a um custo irrisório se comparado aos honorários da mão-de-obra especializada (BORGES, 2007, p. 81).

Os reflexos no mundo empresarial ocorrem a diuturnamente, onde a utilização da rede se torna essencial dentro da vida e do próprio desenvolvimento do negócio, onde área que antes se encontravam alheias às revoluções em redes, atualmente se encontram forçadas a participar sob pena de serem superadas pela inteligência global.

Todos os dias firmamos parcerias para ajudar nossos criadores de campanha a superarem suas metas e realizarem seus sonhos: assessoria de imprensa, promoção em redes sociais, criação de releases, revisão de campanhas, confecção de recompensas, fabricação de produtos, envio de recompensas, visibilidade global, descontos, networking e muito mais! Toque de mestre. (PASCOAL, 2014).

O *Crowd*⁵ de conhecimentos de aspecto mundial gera um espectro de criação e participação nunca antes visto, o que, além de causar o desenvolvimento mais rápido de diversos assuntos, pela troca constante de opiniões, traz consigo diversos riscos, inclusive quanto à existência material da personalidade virtual que se apresenta dentro das chamadas públicas.

Os riscos são inerentes à atividade em rede, uma vez que o mundo virtual nem sempre traz consigo da personalização dos contratantes, onde, por vezes, a conversa se dá mais por algoritmos do que por pessoas, entretanto não se pode simplesmente deixar os benefícios de lado pela falta de segurança plena, como demonstra Jenkins em alguns de seus textos.

Em toda parte e em todos os níveis, o termo “participação” emergiu como um conceito dominante, embora cercado de expectativas conflitantes. As corporações imaginam a participação como algo que podem iniciar e parar, canalizar e redirecionar, transformar em mercadoria e vender. As proibicionistas estão tentando impedir a participação não autorizada; as cooperativistas estão tentando conquistar para si os criadores alternativos. Os consumidores, por outro lado, estão reivindicando o direito de participar da cultura, sob suas próprias condições, quando e onde desejarem. Este consumidor, mais poderoso, enfrenta uma série de batalhas para preservar e expandir seu direito de participar. (JENKINS, 2008, 228).

Riscos à parte, existe a inevitabilidade das chamadas públicas na multidão como forma de contratação, advindas, por vezes, de desenhos de personalidade captados pelos algoritmos dos sistemas presentes nas grandes redes sociais virtuais.

Trata-se de uma articulação entre diversas unidades que, através de certas ligações, trocam elementos entre si, fortalecendo-se reciprocamente, e que podem se multiplicar em novas unidades, as quais, por sua vez, fortalecem todo o conjunto na medida em que são fortalecidas por ele, permitindo-lhe expandir em novas unidades ou manter-se em equilíbrio sustentável. Cada módulo da rede representa uma unidade e cada fio um canal por onde essas unidades se articulam através de diversos fluxos. (MANCINI, 1999, p. 24).

⁵ Tradução livre multidão.

Com a multidão disponível em rede, chegou-se à uma certa sistematização dos convites a partir do denominado *Crowdsourcing*, termo que nasce da junção de *Crowd* (multidão) com *outsourcing* (terceirização), termo usado de forma pioneira por Jeff Howe (2006).

Simply defined, crowdsourcing represents the act of a company or institution taking a function once performed by employees and outsourcing it to an undefined (and generally large) network of people in the form of an open call. This can take the form of peer-production (when the job is performed collaboratively), but is also often undertaken by sole individuals. The crucial prerequisite is the use of the open call format and the large network of potential laborers⁶ (HOWE, 2006)

Ocorre que a visão de Howe (2006) terminou aparentando como muito ampla, uma vez que não deixou clara a participação na rede de computadores, que, no fundo, diferencia o instituto sob estudo de chamadas públicas em outras mídias de atingimento global, motivo pelo qual autores como Frank Kleemann, Günter Voß e Kirsten Rieder (2008) decidiram rever o conceito para deixar este aspecto como essencial, determinando todas as chamadas de Crowdsourcing como chamadas nas redes de computadores ou mesmo em redes sociais virtuais.

Crowdsourcing, as argued in this article, takes place when a profit oriented firm outsources specific tasks essential for the making or sale of its product to the general public (the crowd) in the form of an open call over the internet, with the intention of animating individuals to make a contribution to the firm's production process for free or for significantly less than that contribution is worth the firm⁷ (KLEEMANN; VoB; RIEDER, 2008, p. 6).

Dentro do *Crowdsourcing* apareceu o movimento em rede com o objetivo específico de financiamento de projetos, o que terminou por se denominar de *Crowdfunding* que, numa comparação histórica, nada mais seria que a busca de investidores para um determinado negócio ou causa, mas tendo por base a rede de computadores.

Como qualquer neologismo, o crowdfunding poderia ser considerado um conceito ligado a tendências sociais temporárias (como crowdsourcing) e contextos económicos contemporâneos (como crises financeiras). No entanto, uma visão histórica sobre diversas alternativas de angariar fundos mostra que esta prática está

⁶ Tradução livre: “Simplesmente definido, o crowdsourcing representa o ato de uma empresa ou instituição assumindo uma função desempenhada pelos funcionários e terceirizando-a para uma rede indefinida (e geralmente grande) de pessoas na forma de uma chamada aberta. Isso pode assumir a forma de produção por pares (quando o trabalho é realizado em colaboração), mas também é geralmente realizado por indivíduos únicos. O pré-requisito crucial é o uso do formato de chamada aberta e a grande rede de trabalhadores em potencial”.

⁷ Tradução livre: “O crowdsourcing, conforme discutido neste artigo, ocorre quando uma empresa orientada para o lucro terceiriza tarefas específicas essenciais para a fabricação ou venda de seu produto ao público em geral (a multidão) na forma de uma chamada aberta pela Internet, com a intenção de animar indivíduos a fazer uma contribuição para o processo de produção da empresa de graça ou por significativamente menos do que essa contribuição vale a empresa”

longe de ser nova, sendo que a única novidade prende-se às tecnologias (internet) e ao vocabulário para designar este método de financiamento (CASTRATARO, 2011)

Importante observar, ao turno do que apresenta Castrataro (2011) que a doutrina internacional tem se concentrado no sentido de considerar o instituto como uma categoria própria de contratação, diferente de uma mera chamada pública ou de um empréstimo efetuado por terceiros.

an open call, essentially through the Internet, for the provision of financial resources either in form of donation or in exchange for some form of reward and/or voting rights in order to support initiatives for specific purposes. Crowdfunding draws inspiration from concepts like micro-finance (Morduch, 1999) and crowd sourcing (Poetz & Schreier, 2012), but represents its own unique category of fundraising, facilitated by dozens of internet sites devoted to the topic⁸ (MOLLICK, 2013, p. 2)

Assim, quando uma determinada organização ou pessoa detém projeto e carece de recursos para tornar possível o seu desenvolvimento, aparece como ferramenta bastante útil o *Crowdfunding*, como realizador financeiro do projeto privado que pode ser desde o lançamento de um livro até a exploração de novas tecnologias agropecuárias por empresas, uma vez que é “uma iniciativa que serve para arrecadar dinheiro para um novo projeto proposto por alguém, através da recolha de pequenos a médios investimentos de várias outras pessoas” (ORDANINI, 2009, 443).

Para a formação adequada do projeto, necessária é a presença dos arrebanhadores, que nada mais são que pessoas influente na rede ou mesmo apenas pessoas que possam aumentar a divulgação do projeto para que os interessados possam participar, uma vez que, por mais que as redes sejam públicas, carece-se de divulgação para que os integrantes das redes venham a observar aquela informação dentro do mar de dados que aparecem todos os dias para os usuários.

Inicialmente, quando um projeto ainda não apresenta um número considerável de financiadores que incentive o outro, por meio do sistema de emergência, um amigo pode influenciar seu próximo a participar do projeto. Ele pode não ser, necessariamente, um líder de opinião, que sempre é ouvido por muitos; mas, naquele momento, ele se torna um ator principal que arrebanha mais participantes ao projeto (COCATE et al., 2012).

Desta feita, o *Crowdfunding* é contrato necessariamente eletrônico de captação de recursos que tem por base financiamento dos mais diversos projetos, produtos ou serviços, o

⁸ Tradução livre: “uma chamada aberta, essencialmente através da Internet, para o fornecimento de recursos financeiros, sob a forma de doação ou em troca de alguma forma de recompensa e / ou direito a voto, a fim de apoiar iniciativas para fins específicos. O crowdfunding se inspira em conceitos como microfinanças (Morduch, 1999) e crowdsourcing (Poetz & Schreier, 2012), mas representa sua própria categoria única de captação de recursos, facilitada por dezenas de sites dedicados ao tópico”

que é acelerado e simplificado pela internet no “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).

O *Crowdfunding* apresenta diversas modalidades, como se demonstrará nos tópicos vindouros, baseadas nas promessas efetuadas a partir da captação dos apoiadores pelos empreendedores, as quais são descritas pela doutrina em doação, retribuição, empréstimo e participação. A descrição de cada uma destas modalidades ocorrerá no próximo item.

3 DO CONTRATO DE *CROWDFUNDING* E SUAS MODALIDADES

Como todo contrato, o *Crowdfunding* apresenta características próprias, estando no Direito Civil brasileiro apoiado na liberdade contratual, uma vez que no sistema pátrio o número de contratos previstos é meramente exemplificativo, restando assim possível a criação de novas espécies não tipificadas.

Neste contexto, o *Crowdfunding* pode se apresentar como novidade para as grandes classificações contratuais do direito brasileiro, pois se convola em modelo contratual amplo que envolve desde modalidades gratuitas a onerosas, além de ser capaz de trabalhar longe das bases territoriais, por muitas vezes atraindo a utilização do Direito Internacional Privado.

Assim, para que se faça uma análise mais didática do assunto, o presente tópico será dividido em outros dois, onde ao primeiro caberá tratar das características contratuais do *Crowdfunding* e o segundo de suas espécies.

3.1 Das características contratuais do *Crowdfunding*

Pode-se dizer que o *Crowdfunding* é um contrato eletrônico com base em plataforma virtual que busca atrair apoiadores para o projeto proposto pelo empreendedor, onde, claramente, se observa a existência de três sujeitos básicos: o empreendedor, o apoiador e a plataforma, onde esta última pode ou não se confundir com o empreendedor.

O empreendedor é a pessoa física ou jurídica que detém a ideia a ser desenvolvida a partir dos valores arrecadados pela plataforma junto aos apoiadores, onde ser projeto pode estar vinculado à qualquer atividade legal onde será desenvolvido, devendo a plataforma também respeitar o direito da sua sede, ou seja, o empreendedor deve deter uma ideia/projeto a ser desenvolvido, que seja compatível não apenas com a sua legislação de origem como a legislação do domicílio da plataforma.

O apoiador, por decorrência, é a pessoa física ou jurídica que decide participar do evento proposto pela plataforma, disponibilizando valores, seja de forma gratuita ou onerosa e tendo por base o desenvolvimento da proposta. Importante mencionar que causa certa celeuma no direito pátrio a necessidade ou não de identificação do apoiador, uma vez que, sem a necessidade de identificação completa, pode ser utilizado para a lavagem de dinheiro.

Problemas relacionados à real identidade dos participantes dos financiamentos coletivos podem gerar consequências negativas tanto para os contribuidores como para PMEes que levam a cabo suas campanhas. Roubo de identidade, lavagem de dinheiro, financiamento do terrorismo, violação à privacidade e à proteção de dados, isto é, problemas que as instituições e participantes dos sistemas financeiros tradicionais encaram, podem também ser encarados no “mercado” de crowdfunding, novamente, especialmente pela característica dele estar situado num ambiente on-line mais difícil de regular (MARTINS; SILVA, 2014, 43).

As plataformas são os meios pelos quais há a aproximação entre o empreendedor e o apoiador, ela, além de responsável pela captação dos valores e identificação das pessoas que estão contratando. Por exemplo, num *Crowdfunding* de doação é a plataforma que, com sua expertise, faz o apoiador confiar que os valores serão destinados para a finalidade proposta.

Observe-se que, como em qualquer empreendimento privado, há a existência de riscos inerentes à atividade, logo a plataforma não responde diretamente pela devolução de valores quando se trata de *Crowdfunding* oneroso ou quando a vaquinha virtual alcançou o seu intuito no *Crowdfunding* gratuito, apenas pela sua má-fé, pois o investimento tem riscos próprios a serem suportados pelos contratantes.

the crowd investors hold equity stakes in the firm and assume all the risks associated with investing in equity. However, being start-ups, these businesses are inherently much more risky as an investment, with market intelligence indicating that there is a 50% chance of a start-up folding in the first 5 years of existence. Additionally, initial shareholdings in a company can be diluted in value through further issuances⁹. (IOSCO, 2014, 10)

Apenas de forma adicional essas plataformas podem oferecer outros tipos de serviços, já que não estão na sua contratação básica, como a facilitação de captação de recursos, a disponibilização de instrumentos jurídicos, assessoria jurídica, realização de auditoria, consultoria, procura de coinvestidores (HEMER, 2011, p. 10-11).

⁹ Tradução livre: “Os investidores da multidão detêm participações acionárias na empresa e assumem todos os riscos associados ao investimento em ações. No entanto, sendo startups, essas empresas são inerentemente muito mais arriscado como investimento, com a inteligência de mercado indicando que há 50% de chance de uma partida dobrada nos primeiros 5 anos de existência. Além disso, as participações iniciais em uma empresa podem ser diluídas em valor através de outras emissões”.

Assim, pode-se chegar ao conceito de que o contrato de *Crowdfundig* é uma espécie contratual que tem por base a aproximação por meio da rede mundial de computadores de um apoiador (pessoa física ou jurídica) para trazer fundos, de forma gratuita ou onerosa, para um empreendedor (pessoa física ou jurídica) que utiliza de um terceiro (que pode ser ele mesmo) chamado de plataforma de intermediação, sendo que esta última responde apenas em caso de má-fé quanto ao negócio, uma vez que a hipótese contratual por sua natureza apresenta riscos.

Najarian (2012) afirma que:

Resta, pois, descortinado que o crowdfunding (o financiamento pelas multidões) é antes de tudo, contrato telemático, pois é negócio jurídico bilateral, mercantil, oneroso e que se utiliza do computador e de uma rede de comunicação como suporte básico para a sua celebração (p. 52-53).

Desenhados os contornos contratuais do *Crowdfunding*, resta avaliar as suas espécies.

3.2 Espécies de Crowdfunding

A primeira espécie de *Crowdfunding* que se aborda é a derivada de doação, uma vez que detém por base o apoio a evento ou projeto, em geral de origem social, onde o apoiador, ao turno que esperar qualquer retorno, faz entrega de valores para que o empreendedor possa efetuar o seu intuito.

Trata-se de contrato vinculado a retorno social de projeto, sem qualquer intuito mercantil básico, mas arredado a partir de plataforma digital e seguindo os parâmetros básicos dos sistemas de *crowdfunding*.

NGO's have used this model to attract donations for specific projects for over ten years. Unlike with traditional fundrasing, donations are collected and ear-marked for a specific project. Because funders know that their money will be used on a very specific project, they are more willing to donate higher amounts per person. These types of donors also tend to be more loyal in the long term when the NGO will keep them updated about the progress of the project, ensuring recurring donations. The main motivation for funders is social. It is intrinsic motivation, which is usually a good base for a long term donor relationship¹⁰ (BUYSERE et al., 2012, p. 13).

¹⁰ Tradução livre: “As ONGs usam esse modelo para atrair doações para projetos específicos há mais de dez anos. Ao contrário da captação de recursos tradicionais, as doações são coletadas e marcadas para um projeto específico. Como os financiadores sabem que seu dinheiro será usado em um projeto muito específico, eles estão mais dispostos a doar quantias mais altas por pessoa. Esses tipos de doadores também tendem a ser mais leais a longo prazo, quando a ONG os manterá atualizados sobre o andamento do projeto, garantindo doações recorrentes. A principal motivação para os financiadores é social. É uma motivação intrínseca, que geralmente é uma boa base para um relacionamento de longo prazo com doadores”.

Como se vê, esta espécie de Crowdfunding se demonstra como um contrato gratuito previsto no Brasil como doação para fim específico. Note-se que não se trata de doação a fundo perdido.

A segunda espécie de Crowdfunding que se avalia é a sua versão baseada em retribuição para o apoiador.

Esta espécie não apresenta contrato com prestações e contraprestações proporcionais, pois, em geral, são voltadas apenas ao fomento de atividades de caráter nem sempre lucrativo. São as mais comuns dentro do sistema brasileiro para que o apoiador seja contemplado em parte com a sua contribuição, mesmo que apenas com um pequeno tem que confirmar a sua participação na campanha.

This business model is used by project owners who want to collect donations for a specific project and can give (often small) non-financial rewards in return. The rewards are of a symbolic value and provided by the investee. They are usually much lower than the donation amount, to ensure there is enough money left for the project. Nevertheless, the perception of the value can be much higher, for example special VIP tickets as a reward for a higher donation. A reward in this context should not be understood as a token of appreciation. In general, the parties do not consider it a legally binding obligation to provide the goods and do not classify it as a sale. When the different reward-levels are chosen wisely, it is possible to receive a much higher average donation than with a pure donation-based approach¹¹ (BUYSERE et al., 2012, p. 13).

Nestes contratos, também como finalidade específica, em geral trabalha-se num modelo onde a plataforma fica com parte dos ganhos pela intermediação, mas também num formato de “tudo ou nada”, ou seja, fixa-se um valor para a arrecadação em determinado prazo, onde, quando se chega ao valor pré-determinado, os apoiadores recebem seus prêmios e os empreendedores conseguem o serviço ou bem que almejam, restando a plataforma com parte dos valores relativos à sua intermediação, entretanto se a finalidade não for alcançada todos os valores são devolvidos aos apoiadores.

A terceira espécie estudada é o *Crowdfunding* baseado em empréstimos, ou seja, são baseados em captação financeira sem a presença de instituições financeiras, onde o órgão

¹¹ Tradução livre: "Esse modelo de negócios é usado pelos proprietários do projeto que desejam coletar doações para um projeto específico e podem oferecer (geralmente pequenos) recompensas não financeiras em troca. As recompensas são de valor simbólico e são fornecidas pela investida. Eles são geralmente muito mais baixos do que o valor da doação, para garantir que haja dinheiro suficiente para o projeto. No entanto, a percepção do valor pode ser muito maior, por exemplo, bilhetes VIP especiais como recompensa por uma doação mais alta. Uma recompensa neste contexto não deve ser entendida como um sinal de agradecimento. Em geral, as partes não consideram legalmente obrigação obrigatória de fornecer as mercadorias e não a classifique como venda. Quando os diferentes níveis de recompensa são escolhidos com sabedoria, é possível receber uma doação média muito maior do que com uma abordagem baseada em doações”.

intermediador seria a plataforma, ao passo que o mutuante seria o apoiador e o mutuário seria o empreendedor.

Nesta espécie é possível, a depender da localidade onde esteja a plataforma, a cobrança de juros consoante a legislação do Estado onde se encontram. Há verdadeira intermediação financeira no caso, o que, por vezes, causa espécie na regulamentação internacional e local do crédito.

Estas relações são chamadas em geral de P2P (Peer-to-Peer) e tem por base um alcance de melhores juros pelo apoiador (investidor). Alguns teóricos consideram que esta relação desconfigura as bases do Crowdfunding, mas em geral são aceitos pela doutrina.

Although Peer-to-Peer Lending (P2P) is not “real” crowdfunding and is not necessarily based on goodwill, it is an interesting new financing model for loans. It has some characteristics of crowdfunding lending, but the main difference is that the lenders and borrowers usually do not know each other. With P2P lending, the main motivation for the funder is a (higher) financial return. The interest-rates in general are based on the risk-factor. The risk-factor is calculated based on financial data and personal securities. These calculations are currently done by P2P-platforms that showcase the loans or by independent institutes. There are also innovative models in which the risk is borne by provision funds and not the individual lenders. This model is used by borrowers who are looking for a loan with a lower interest rate than the one they can get from a bank. It can also be used by borrowers who can offer fewer securities. Existing data shows that default rates for P2P lending on average are very low, below 1%. This subset of crowdfunding is continuously growing and profitable. New lending is estimated at well above €20 million per month for Europe. In P2P lending only the money provided by the funders is being lent out. Therefore there is no money creation within the platforms unlike with traditional banks. As a result, there is no systemic risk attached to P2P lending¹² (BUYSERE et al., 2012, p. 13).

Importante mencionar que ainda não existe regulamentação direta para este tipo de Crowdfunding no Brasil em virtude da necessidade de vinculação ao Banco Central.

A última espécie é a denominada de Crowdfunding de participação (equity crowdfunding), que é baseado no apoio às empresas que estão a nascer, onde os apoiadores se

¹² Tradução livre: "Embora o empréstimo ponto a ponto (P2P) não seja um financiamento coletivo “real” e não seja necessariamente baseado em boa vontade, é um recurso interessante. novo modelo de financiamento para empréstimos. Possui algumas características dos empréstimos de crowdfunding, mas a principal diferença é que os credores e os mutuários geralmente não se conhecem. Com os empréstimos P2P, a principal motivação para o financiador é um retorno financeiro (mais alto). As taxas de juros em geral são baseadas em o fator de risco. O fator de risco é calculado com base em dados financeiros e valores mobiliários pessoais. Esses cálculos são feitos atualmente por plataformas P2P que mostram os empréstimos ou por institutos independentes. Existem também modelos inovadores nos quais o risco suportados por fundos de provisão e não pelos credores individuais. Esse modelo é usado pelos mutuários que procuram um empréstimo com uma taxa de juros mais baixa do que a que eles podem obter de um banco. Isto também pode ser usado por mutuários que podem oferecer menos títulos. Os dados existentes mostram que as taxas padrão para empréstimos P2P em média são muito baixos, abaixo de 1%. Esse subconjunto de crowdfunding está crescendo continuamente e é lucrativo. Novos empréstimos são estimados em acima de € 20 milhões por mês para a Europa. Nos empréstimos P2P, apenas o dinheiro fornecido pelos financiadores está sendo emprestado. Portanto, não há criação de dinheiro dentro das plataformas, ao contrário dos bancos tradicionais. Como resultado, não há risco sistêmico associado aos empréstimos P2P.

transformam em sócios da pessoa jurídica ou credores por debêntures, inclusive com todos os seus riscos.

When a company wants to attract an investment from a group of people, instead of funding by a business angel or another private investor, this is called equity crowdfunding or crowdfunding. Some funders are primarily interested in investing in projects that share their own values, that are locally engaging, or that create jobs in their community. Others have a real knowledge of what the market, project, or company is addressing and desires to bring funds and expertise to the success of the project. This practice is very similar to business angels. Equity crowdfunding also generally includes equity-like arrangements, offering the same payoff as equity (shares), and where the “funder” is actually merely a creditor who has a contractual right to receive that payoff¹³ (BUYSERE et al., 2012, p. 14).

No Brasil este tipo de atividade é regulamentado pela Lei 6.385/1976 e a retribuição efetuada pela plataforma, em geral, é por Títulos de Dívida Conversível, como se estudará no próximo capítulo que trata da regulamentação do *Crowdfunding* no Brasil.

4 DA REGULAMENTAÇÃO DO *CROWDFUNDING* NO BRASIL

A legislação brasileira ainda está se adequando ao modelo imposto pelas novas tecnologias, o que não é diferente em relação ao *Crowdfunding*, onde ainda há regulamentação geral no Código Civil (como o contrato de doação) e na legislação acerca do mercado financeiro (como é o caso do inciso XI, do artigo 2º da Lei 6.385/1976), mas, no geral as normas específicas estão em geração e divulgação pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em especial a Instrução CVM Nº 588, de 13 de Julho de 2017.

A legislação mencionada, entre outros pontos define o que é no Brasil o *Crowdfunding* de investimentos (em seu artigo 2º, I) como:

captação de recursos por meio de oferta pública de distribuição de valores mobiliários dispensada de registro, realizada por emissores considerados sociedades empresárias de pequeno porte nos termos desta Instrução, e distribuída exclusivamente por meio de plataforma eletrônica de investimento participativo, sendo os destinatários da oferta uma pluralidade de investidores que fornecem financiamento nos limites previstos nesta Instrução;

Na mesma toada conceitua a plataforma de investimentos em seu artigo 2º, I, como:

¹³ Tradução livre: “Quando uma empresa deseja atrair um investimento de um grupo de pessoas, em vez de financiar por um anjo de negócios ou outro investidor privado, isso é chamado de crowdfunding de ações ou de crowdfunding. Alguns financiadores estão interessados principalmente em investir em projetos que compartilhem seus próprios valores, que sejam engajados localmente ou que criar empregos em sua comunidade. Outros têm um conhecimento real do que o mercado, projeto ou empresa está abordando e deseja trazer fundos e conhecimentos para o sucesso do projeto. Essa prática é muito semelhante aos anjos de negócios. O crowdfunding de ações também geralmente inclui acordos semelhantes a ações, oferecendo o mesmo retorno que ações (ações) e, quando o “financiador” é na verdade apenas um credor que tem o direito contratual de receber esse pagamento.”

plataforma eletrônica de investimento participativo (“plataforma”): pessoa jurídica regularmente constituída no Brasil e registrada na CVM com autorização para exercer profissionalmente a atividade de distribuição de ofertas públicas de valores mobiliários de emissão de sociedades empresárias de pequeno porte, realizadas com dispensa de registro conforme esta Instrução, exclusivamente por meio de página na rede mundial de computadores, programa, aplicativo ou meio eletrônico que forneça um ambiente virtual de encontro entre investidores e emissores;

E retira de sua regulamentação os Crowdfundings gratuito e de retribuição ao demandar que:

Não se considera como oferta pública de valores mobiliários o financiamento captado por meio de páginas na rede mundial de computadores, programa, aplicativo ou meio eletrônico, quando se tratar de doação, ou quando o retorno do capital recebido se der por meio de: I – brindes e recompensas; ou II – bens e serviços. (Art. 2º, §1º)

Remetendo tais hipóteses à legislação civil comum brasileira, havendo efetiva separação entre os sistemas de *Crowdfunding* gratuito e de retribuição como plataformas B2C e legislação no Código Civil e no Código de Defesa do Consumidor, ao passo que o *Crowdfunding* de empréstimo e o *Crowdfunding* de Participação estariam envolvidos em plataformas B2B, onde o primeiro estaria proibido por determinação do Banco Central Brasileiro, uma vez que a plataforma teria que se transformar em instituição financeira.

Enquanto institutos regulados pelo Código Civil e pelo Código de Defesa do Consumidor, os *Crowdfundings* gratuito e de retribuição devem atentar às normas de doação e de permuta existentes nas referidas legislação, o que, por vezes pode atravancar a relação, pois se trata de legislação direcionada a questões de contratos de compra e venda e prestação de serviços que não estão adequados à visão das novas tecnologias.

Ocorrendo a efetiva adaptação dos institutos ao Código Civil e ao Código de Defesa do Consumidor, não só o empreendedor como a plataforma seriam responsáveis pela entrega do produto/serviço ou mesmo da destinação adequada dos valores sob pena de responsabilização solidária.

Por outro lado, o *Crowdfunding* de empréstimo depende em nossa legislação de regulamentação própria para sua implementação ou mesmo que a plataforma consiga uma instituição financeira parceira para que possa operar (MONTEIRO, 2014, p. 28).

Quanto ao *Crowdfunding* de participação (equity crowdfunding), sua regulamentação é efetuada pela Comissão de Valores Mobiliários e pela Lei 6.385/1976, onde seu enquadramento depende do seu tamanho, onde o ponto de corte é o valor da receita bruta anual, onde quem detém receita bruta anual de até R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais) é considerada sociedade de pequeno porte e opera de acordo com as normas da Instrução CVM

Nº 588, de 13 de Julho de 2017 ao passo que as outras empresas terão que operar com base na Instrução CVM Nº 480, de 07 de dezembro de 2009 e suas alterações.

Assim, resta claro, que a regulamentação do Crowdfunding no Brasil pode ser dar de forma civil ou empresarial a partir da observação de suas espécies.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O assunto *Crowdfunding* é relativo a instituto que demanda diversos estudos em todo o mundo, já que aparece como alternativa para o financiamento das mais diversas atividades, configurando-se como uma das mais utilizadas ferramentas das novas tecnologias e da economia compartilhada.

Partindo desta premissa, o presente trabalho descreveu o instituto passando pelos mais diversos teóricos, mas sempre levando em conta se tratar de um novo instituto, mesmo que nascido a partir das bases da captação de financiamentos já conhecidas no mundo, o seu efeito enxame é algo que o ressalta em relação a qualquer outro.

O *Crowdfunding* aparece dentro do contexto de uma sociedade que espera uma maior liberdade para fazer suas contratações, que traz consigo a possibilidade de restrição das atividades pelo Estado, como observamos no Brasil em relação ao *Crowdfunding* de empréstimo, todavia demonstra a mesma resistência social que as outras tecnologias disruptivas têm apresentado ao mundo.

O *Crowdfunding* como decorrente do *Crowdsourcing* é verdadeira inovação no campo da responsabilidade social, vez que em suas versões gratuita e de retribuição trazem a possibilidade de arrecadação de valores para os mais diversos projetos, sejam eles meramente artísticos ou de serviços para toda a sociedade. É um avanço dentro do que se convém chamar de empreendedorismo social, em que as pessoas começam a se integrar numa sociedade que deixou de ser local para se integrar dentro do espectro mundial.

Na mesma linha, voltando ao *Crowdfunding* de empréstimo, nota-se que ele é uma contrarreação social aos sistemas bancários como ocorreu com o *Blockchain* e as criptomoedas (ou criptoativos), motivo pelo qual enfrenta todas as dificuldades para conseguir operar nos países em que a regulamentação bancário se apresenta como muito forte, o que é o caso brasileiro.

A quarta espécie de *Crowdfunding* não demanda diferença muito maior das anteriores quanto ao efeito enxame, entretanto traz a possibilidade muito rápida da captação de valores

para empresas em formação e IPOs, onde, ao turno de se ter um investidor anjo, consegue-se uma verdadeira legião angelical para se dar força ao empreendedor.

Riscos existem dentro destas contratações, pois a grande rede traz consigo grandes perigos no desenvolvimento do grande cérebro mundial, normal desculpa que os Estados utilizam para proibir a prática ao turno de regulá-la.

O *Crowdfunding* como prática apresenta-se como a união de apoiadores (investidores) com empreendedores por meio de plataformas que operam junto ao *Crowd*, com atividade tipicamente privadas e que tendem ao desenvolvimento social.

No Brasil a regulamentação ainda se demonstra incipiente, o que abre grandes hipóteses para o desenvolvimento destas plataformas que em muito podem ajudar a captação de capitais dentro de um mundo desconfiado com a realidade dos países emergentes, pois podem atrair pequenos investidores para negócios que, sem financiamento estatal, podem efetivamente gerar valor dentro do país.

O *Crowdfunding* é uma oportunidade e não um risco como tentam desenhar os discursos contrário a si, o que deve ser aproveitado por um país como o Brasil que se encontra com problemas de financiamento interno, onde se poderá buscar uma legislação menos impeditiva para o crescimento deste tipo de operação, gerando, assim, uma saída para o efetivo crescimento do mercado interno sem a utilização da “bengala estatal” que sempre é utilizada pelas grandes empresas, impedindo o crescimento dos pequenos negócios.

Assim, observa-se que as espécies de *Crowdfunding* podem se convolar em grande oportunidade ao mercado brasileiro se não forem regulamentados de forma draconiana pelo Estado.

REFERÊNCIAS

BORGES, J. D. Terceirizando para a multidão. **GV-executivo**, São Paulo, v. 6, n. 5, p. 80-83, set./out. 2007.

BUYSERE, De Kristof et al. A Framework for European Crowdfunding. **Europe crowdfunding**, 2012. Disponível em: <http://www.europecrowdfunding.org/files/2013/06/FRAMEWORK_EU_CROWDFUNDING.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2019.

CASTRATARO, Daniela. A social history of crowdfunding. **Social media week**, 2011. Disponível em: <<http://socialmediaweek.org/blog/2011/12/a-social-history-of-crowdfunding/>>. Acesso em 15 de jul. 2015.

COCATE, Flávia Medeiros; PERNISA JÚNIOR, Carlos. Crowdfunding: estudo sobre o fenômeno virtual. **Líbero**, São Paulo, p. 135-144, jun 2012.

HEMER, Joachim. A snapshot on Crowdfunding. **Working Papers Firms and Region** No. R2/2011. 2011. Disponível em: <http://www.isi.fraunhofer.de/isi-wAssets/docs/p/de/arbpap_unternehmen_region/ap_r2_2011.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

HOWE, Jeff. Crowdsourcing: a definition. **Crowdsourcing.com**, 2 jun. 2006. Disponível em:<http://crowdsourcing.typepad.com/cs/2006/06/crowdsourcing_a.html>. Acesso em: 14 jul. 2019.

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

IOSCO. **Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast**. Staff Working Paper of the IOSCO Research Department. Madrid: IOSCO, 2014.

JENKINS, Henry. **Cultura da convergência**. São Paulo: Aleph, 2008.

JOHNSON, Steven. **Emergência: a dinâmica de rede em formigas, cérebros, cidades e softwares**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editora, 2003.

KLEEMANN, Frank; Voß, G. Günter; RIEDER, Kerstin. Un(der)paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. **Science, Technology & Innovation Studies**, v. 4, n. 1, jul. 2008. Disponível em: <<http://www.stistudies.de/ojs/index.php/sti/article/viewFile/81/62>>. Acesso em: 15 jul. 2019.

LEMOS, André. **Cibercultura: tecnologia e vida social na cultura contemporânea**. Porto Alegre: Sulina: 2002.

MALINI, Fabio. **O Comunismo da Atenção: Internet, Colaboração e Nova Economia**. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Cultura. Rio de Janeiro. Escola de Comunicação, 2007.

MANCE, E. A. **A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual**. Petrópolis: Vozes. 1999.

MARTINS, Norberto Montani; DA SILVA, Pedro Miguel Bento Pereira. Funcionalidade dos sistemas financeiros e o financiamento a pequenas e médias empresas: o caso do crowdfunding. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia (MG), 29, n. esp., p. 25-56, dezembro 2014.

MELITO, Adolfo Menezes. BA economia criativa e crowdsourcing, **Bmaiscompet**, 08 jul. 2013. Disponível em: <http://www.bmaiscompet.com.br/conteudo_pti.asp?idioma=0&tipo=45343&conta=45>. Acesso em: 22 jul. 2019

MOLLICK, Ethan R., The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. **Journal of Business Venturing**, Volume 29, Issue 1, January 2014, Pages 1–16. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2088298> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2088298>. Acesso em: 14 jul. 2019.

MONTEIRO, Mônica de Carvalho Penido. **Crowdfunding no Brasil: uma análise sobre as motivações de quem participa**. 2014. 209 f. Dissertação (Mestrado Executivo em Gestão Empresarial) – **Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas**, Rio de Janeiro. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/13384>>. Acesso em: 12 jul. 2019.

NAJJARIAN, Ilene Patrícia de Noronha. O crowdfunding e a oferta pública de valores mobiliários. **Revista FMU Direito**, São Paulo, ano 26, n. 37, p. 48-55, 2012. Disponível em: <http://www.revistaseletronicas.fmu.br/index.php/FMUD/article/view/244>>. Acesso em: 10 ago. 2019.

ORDANINI, A., L. M. Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. **Journal of Service Management**, 2009. Disponível em: <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/1757-5818>>. Acesso em: 22 jul. 2019

PASCOAL, D. Conheça a Plataforma de Crowdfunding da Kickante. **Kickante**, 2014. Disponível em: <https://colunistas.kickante.com.br/candice-pascoal/conheca-a-plataforma-de-crowdfunding-da-kickante/>>. Acesso em: 20 jul. 2019.