

**III CONGRESSO INTERNACIONAL
DE DIREITO E INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL (III CIDIA)**

**TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS, DIREITO E
PROTEÇÃO DE DADOS I**

VALTER MOURA DO CARMO

YURI NATHAN DA COSTA LANNES

LORENA MUNIZ E CASTRO LAGE

T255

Tecnologias disruptivas, direito e proteção de dados I [Recurso eletrônico on-line] organização III Congresso Internacional de Direito e Inteligência Artificial (III CIDIA): Skema Business School – Belo Horizonte;

Coordenadores: Yuri Nathan da Costa Lannes, Lorena Muniz e Castro Lage e Valter Moura do Carmo – Belo Horizonte: Skema Business School, 2022.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-518-8

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

Tema: A inteligência artificial e os desafios da inovação no poder judiciário.

1. Disrupção. 2. Tecnologia. 3. Proteção de dados. I. III Congresso Internacional de Direito e Inteligência Artificial (1:2022 : Belo Horizonte, MG).

CDU: 34



III CONGRESSO INTERNACIONAL DE DIREITO E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (III CIDIA)

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS, DIREITO E PROTEÇÃO DE DADOS I

Apresentação

O Congresso Internacional de Direito e Inteligência Artificial (CIDIA) da SKEMA Business School Brasil, que ocorreu em formato híbrido do dia 08 ao dia 10 de junho de 2022, atingiu a maturidade em sua terceira edição. Os dezesseis livros científicos que ora são apresentados à comunidade científica nacional e internacional, que contêm os 206 relatórios de pesquisa aprovados, são fruto das discussões realizadas nos Grupos de Trabalho do evento. São cerca de 1.200 páginas de produção científica relacionadas ao que há de mais novo e relevante em termos de discussão acadêmica sobre a relação da inteligência artificial e da tecnologia com os temas acesso à justiça, Direitos Humanos, proteção de dados, relações de trabalho, Administração Pública, meio ambiente, formas de solução de conflitos, Direito Penal e responsabilidade civil, dentre outros temas.

Neste ano, de maneira inédita, professores, grupos de pesquisa e instituições de nível superior puderam propor novos grupos de trabalho. Foram recebidas as excelentes propostas do Professor Doutor Marco Antônio Sousa Alves, da Universidade Federal de Minas Gerais (SIGA-UFMG – Algoritmos, vigilância e desinformação), dos Professores Doutores Bruno Feigelson e Fernanda Telha Ferreira Maymone, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Metalaw – A Web 3.0 e a transformação do Direito), e do Professor Doutor Valmir César Pozzetti, ligado à Universidade Federal do Amazonas e Universidade do Estado do Amazonas (Biodireito e tutela da vida digna frente às novas tecnologias).

O CIDIA da SKEMA Business School Brasil é, pelo terceiro ano consecutivo, o maior congresso científico de Direito e Tecnologia do Brasil, tendo recebido trabalhos do Amazonas, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Pará, Pernambuco, Piauí, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Sergipe e São Paulo. Tamanho sucesso não seria possível sem os apoiadores institucionais do evento: o CONPEDI – Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito, o Instituto Brasileiro de Estudos de Responsabilidade Civil – IBERC e o Programa RECAJ-UFMG - Ensino, Pesquisa e Extensão em Acesso à Justiça e Solução de Conflitos da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais. Destaca-se, mais uma vez, a presença maciça de pesquisadores do Estado do Amazonas, especialmente os orientandos do Professor Doutor Valmir César Pozzetti.

Grandes nomes do Direito nacional e internacional estiveram presentes nos painéis temáticos do congresso. A abertura ficou a cargo do Prof. Dr. Felipe Calderón-Valencia (Univ. Medellín - Colômbia), com a palestra intitulada “Sistemas de Inteligência Artificial no Poder Judiciário - análise da experiência brasileira e colombiana”. Os Professores Valter Moura do Carmo e Rômulo Soares Valentini promoveram o debate. Um dos maiores civilistas do país, o Prof. Dr. Nelson Rosenvald, conduziu o segundo painel, sobre questões contemporâneas de Responsabilidade Civil e tecnologia. Tivemos as instigantes contribuições dos painelistas José Luiz de Moura Faleiros Júnior, Caitlin Mulholland e Manuel Ortiz Fernández (Espanha).

Momento marcante do congresso foi a participação do Ministro do Tribunal Superior do Trabalho – TST Maurício Godinho Delgado, escritor do mais prestigiado manual de Direito do Trabalho do país. Com a mediação da Prof^a. Dr^a. Adriana Goulart de Sena Orsini e participação do Prof. Dr. José Eduardo de Resende Chaves Júnior, parceiros habituais da SKEMA Brasil, foi debatido o tema “Desafios contemporâneos do gerenciamento algorítmico do trabalho”.

Encerrando a programação nacional dos painéis, o Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara, da SKEMA Brasil, dirigiu o de encerramento sobre inovação e Poder Judiciário. No primeiro momento, o juiz Rodrigo Martins Faria e a equipe da Unidade Avançada de Inovação do Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais contaram sobre o processo de transformação em curso do Judiciário Estadual mineiro. Em seguida, o Prof. Dr. Fabrício Veiga Costa fez brilhante exposição sobre o projeto denominado “Processo Coletivo Eletrônico”, que teve a liderança do Desembargador Federal do Trabalho Vicente de Paula Maciel Júnior (TRT-3^a Região) e que foi o projeto vencedor do 18^o Prêmio Innovare. O evento ainda teve um Grupo de Trabalho especial, o “Digital Sovereignty, how to depend less on Big tech?”, proposto pela Prof^a. Isabelle Bufflier (França) e o momento “Diálogo Brasil-França” com Prof. Frédéric Marty.

Os dezesseis Grupos de Trabalho contaram com a contribuição de 46 proeminentes professores ligados a renomadas instituições de ensino superior do país, os quais indicaram os caminhos para o aperfeiçoamento dos trabalhos dos autores. Cada livro desta coletânea foi organizado, preparado e assinado pelos professores que coordenaram cada grupo, os quais eram compostos por pesquisadores que submeteram os seus resumos expandidos pelo processo denominado double blind peer review (dupla avaliação cega por pares) dentro da plataforma PublicaDireito, que é mantida pelo CONPEDI.

Desta forma, a coletânea que ora torna-se pública é de inegável valor científico. Pretende-se, com ela, contribuir com a ciência jurídica e fomentar o aprofundamento da relação entre a graduação e a pós-graduação, seguindo as diretrizes oficiais da CAPES. Promoveu-se, ainda, a formação de novos pesquisadores na seara interdisciplinar entre o Direito e os vários campos da tecnologia, notadamente o da ciência da informação, haja vista o expressivo número de graduandos que participaram efetivamente, com o devido protagonismo, das atividades.

A SKEMA Business School é entidade francesa sem fins lucrativos, com estrutura multicampi em cinco países de continentes diferentes (França, EUA, China, Brasil e África do Sul) e com três importantes creditações internacionais (AMBA, EQUIS e AACSB), que demonstram sua vocação para pesquisa de excelência no universo da economia do conhecimento. A SKEMA acredita, mais do que nunca, que um mundo digital necessita de uma abordagem transdisciplinar.

Agradecemos a participação de todos neste grandioso evento e convidamos a comunidade científica a conhecer nossos projetos no campo do Direito e da tecnologia. Foi lançada a nossa pós-graduação lato sensu em Direito e Tecnologia, com destacados professores e profissionais da área. No segundo semestre, teremos também o nosso primeiro processo seletivo para a graduação em Direito, que recebeu conceito 5 (nota máxima) na avaliação do Ministério da Educação - MEC. Nosso grupo de pesquisa, o Normative Experimentalism and Technology Law Lab – NEXT LAW LAB, também iniciará as suas atividades em breve.

Externamos os nossos agradecimentos a todas as pesquisadoras e a todos os pesquisadores pela inestimável contribuição e desejamos a todos uma ótima e proveitosa leitura!

Belo Horizonte-MG, 20 de junho de 2022.

Prof^a. Dr^a. Geneviève Daniele Lucienne Dutrait Poulingue

Reitora – SKEMA Business School - Campus Belo Horizonte

Prof. Dr. Edgar Gastón Jacobs Flores Filho

Coordenador dos Projetos de Direito da SKEMA Business School

CROWDFUNDING BASEADO EM DOAÇÃO

DONATION-BASED CROWDFUNDING

Anna Carolina Pinho dos Anjos ¹

Resumo

O desenvolvimento tecnológico e comunicativo marcou profundamente a realidade econômica e social, dando imediatismo às ideias, informações e conteúdos. Há algum tempo a atenção dos intérpretes se concentra no crowdfunding, uma ferramenta inovadora de origem eminentemente social, que se consolidou explorando a viralidade da rede e o conceito de comunidade, acabando por ganhar reconhecimento junto aos canais tradicionais de financiamento. O crowdfunding é usado para muitas atividades diferentes envolvendo um grupo de pessoas financiando um projeto, objetivo ou empreendimento específico.

Palavras-chave: Direito, Crowdfunding, Financiamento, Doação, Projeto

Abstract/Resumen/Résumé

Technological and communicative development profoundly marked the economic and social reality, giving immediacy to ideas, information and content. For some time, it has been gaining some recognition from interpreters to focus on crowdfunding, a finished tool of eminently social origin, which is consolidated by exploring the virality of the network and the concept of community, making recognition with traditional funding channels of attention. Crowdfunding is used for many different activities for a group of people funding a specific project, goal or venture.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Law, Crowdfunding, Financing, Donation, Project

¹ Doutoranda em Direito Internacional Econômico, Estudos Europeus e Mestre em Direito Internacional pela FDUL. Pós Graduada em Direito Administrativo e Tributário pela UFF. Bacharel pela UCAM. Advogada Brasil e Portugal.

1. *Crowdfunding*: vantagens e potencialidades da rede.

Como o nome sugere, trata-se, em essência, de um sistema de captação de recursos *online*, cuja peculiaridade consiste em movimentar uma iniciativa e arrecadar os recursos necessários, por meio de sites especiais, as chamadas plataformas ou portais¹, que indicam, com certo grau de detalhe, as principais características do projeto, incluindo o capital necessário, o prazo de validade e qualquer contraprestação.²

As vantagens bastante intuitivas consistem na adequação do meio não só para facilitar o envio da mensagem, mas também para torná-la acessível a um número considerável de pessoas, dispostas a somas, mais ou menos modestas, para sustentar uma ideia, demonstrando assim confiança no potencial da rede e envolvimento, mesmo emocional, em processos criativos, ainda mais se forem destinados à criação de obras artísticas (literatura, música etc) ou filantrópicas; os resultados mais vantajosos são obtidos, porém, se o fenômeno estiver inserido em uma cadeia de suprimentos mais longa, ou seja, ao lado de outras oportunidades de financiamento.

O *crowdfunding* é uma ferramenta bastante flexível, capaz de combinar critérios de conveniência financeira e fatores éticos, tanto em setores estritamente econômicos quanto em contextos sociais, para apoiar projetos empresariais ou iniciativas de cunho político, artístico ou solidário.

2. Modelos tradicionais de *crowdfunding*

No *crowdfunding*, a relação entre procura e oferta de financiamento é, pelo menos em princípio, imediata e direta, criada numa plataforma eletrônica e fora da lógica tradicional de intermediação de crédito.

Dependendo dos objetivos e formas de atuação, é possível configurar a relação entre credor e beneficiário de diversas formas, valorizando, caso a caso, expectativas e inclinações. A tipologia adotada na literatura para identificar o tipo de atividade, projeto e plataforma baseia-se essencialmente no fator remuneração, a partir do qual se identificam, por assim dizer, modelos clássicos, a par de formas híbridas cada vez mais difundidas.³

¹ Em particular, Kickstarter e Indiegogo

² Sobre seu potencial para apoiar a economia, ver Explorando o potencial do *crowdfunding* na União Europeia, Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, 27 de março de 2014, COM (2014) 172 final; Plano de ação para as tecnologias financeiras: para um setor europeu mais competitivo e inovador, Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Banco Central Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, 8 de março de 2018, COM (2018) 109 final

³ Para mais detalhes, consulte o IV Relatório Italiano sobre *CrowdInvesting*, 2019, do *Politecnico di Milano, CrowdFunding Observatory*, particularmente exaustivo em modelos relativos a investimentos financeiros, mas também atento a outros métodos de financiamento coletivo

O modelo primitivo de *crowdfunding* é baseado em doação. Reservando mais reflexões para a continuação, antecipa-se desde já que a peculiaridade em relação às outras modalidades reside na ausência de consideração dos valores pagos, o que o torna um instrumento de eleição para a realização de iniciativas filantrópicas, políticas ou culturais, muitas vezes promovido por organizações sem fins lucrativos.

Nos diferentes modelos de recompensa, os apoiantes têm direito a uma espécie de recompensa, não estritamente pecuniária, consistindo na maioria das vezes na pré-venda ou reserva do produto objeto da iniciativa, eventualmente a um preço com desconto face à comercialização posterior, ou com gratificações de vários tipos (por exemplo, camisetas, acesso aos bastidores de um show, download gratuito de vídeos ou músicas).⁴

Dentro destas tipologias costuma-se distinguir duas categorias principais de plataformas digitais consoante o beneficiário seja ou não obrigado a reembolsar os empréstimos caso o montante angariado não atinja o montante mínimo no prazo pré-estabelecido: no primeiro caso, há uma plataforma "*all or nothing*", no segundo uma plataforma "*take it all*", na qual o financiamento, antes da realização do objetivo, permanece em qualquer caso destinado para o projeto e, portanto, na disponibilidade de promotor.

O modelo de *crowdfunding* baseado em empréstimos, por outro lado, incide essencialmente na hipótese de microcréditos entre particulares, normalmente concedidos a uma taxa bonificada e acessíveis a sujeitos não financiáveis (ou seja, incapazes de aceder ao crédito ordinário por falta de recursos económicos e/ou garantias próprias). O portal permite reuniões diretas (no chamado modo *peer-to-peer*, ou seja, que não exerçam uma função profissional) entre os utentes que solicitam um empréstimo, destinado a projetos pessoais ou empresariais, e os utentes dispostos a conceder um empréstimo, normalmente partilhado entre vários beneficiários para limitar o risco. Embora seja um canal alternativo ao bancário, a necessidade de proteger a solidez do capital e a confiabilidade dos sujeitos que administram os fluxos financeiros exige a supervisão prudencial dum banco nacional e, na ausência de uma exaustiva disciplina *ad hoc*, na aplicação das regras de cobrança de poupança.

A tipologia que até a data há catalisado mais atenção, no entanto, é o *equity-based crowdfunding*, um subtipo de *crowdinvesting* entendido como uma coleção de financiamento coletivo que tem como contrapartida o retorno do capital investido.⁵ Concebido como uma ferramenta de apoio às pequenas e médias empresas, sobretudo na fase normalmente crítica de

⁴ Entre os vários portais ativos, *OpenDD B-Distribuzioni Dal Basso* apoia a circulação de obras de arte, *Giffoni Innovation Hub* é dedicado a *start-ups* e trabalhos artístico-culturais, *Ulule* é uma plataforma generalista destinada a projetos criativos

⁵ IV Relatório *CrowdInvesting, 2019*, do Politecnico di Milano, *CrowdFunding Observatory*

arranque da atividade (*start-up*) em que é difícil atrair capital de risco. O modelo consiste na oferta de produtos financeiros ao público através de uma plataforma *online*: ao aderir ao investimento, os apoiantes adquirem uma participação no capital de risco, tornando-se acionistas ou titulares de ações da empresa cujos títulos são objeto da oferta.⁶

3. Novos modelos, plataformas híbridas e coleções especializadas

A classificação exposta, exprime naturalmente um valor ilustrativo e não esgota as formas de *crowdfunding* existentes globalmente. Tentando interceptar as necessidades de um público cada vez mais vasto, têm sido criados novos modelos *online*, plataformas híbridas e especializadas em determinados setores.

Ao lado dos tipos tradicionais, por exemplo, costuma-se citar o *crowdfunding* baseado em *royalties*: nascido como um subtipo de recompensa, prevê em favor dos apoiantes, a participação em uma parcela dos direitos de propriedade intelectual ligados à obra ou ao produto feito (os chamados *royalties*).

No *crowdfunding* pré-compra, por outro lado, uma espécie de meio-termo entre recompensa e patrimônio, o credor, além de ser o destinatário de benefícios relacionados ao uso dos serviços oferecidos pela empresa ou à compra de seus produtos, poderá ter direito de opção de compra de quotas ou ações de sua emissão.

Entre os modelos orientados para formas específicas de investimento, destacamos, entre outros, o *crowdfunding* imobiliário, ligado ao mercado imobiliário, que permite escolher o projeto mais popular entre os publicados no portal e financiar a sua realização oferecendo o valor que pretende investir.⁷ O *crowdfunding* corporativo, por outro lado, ligado ao conceito de responsabilidade social corporativa (responsabilidade social da empresa), funciona como um conjunto de práticas virtuosas adotadas voluntariamente pelas empresas, independentemente da lei (por exemplo, DonaconTIM, plataforma de *crowdfunding* para projetos nas áreas social, inovadora e ambiental). O *crowdfunding* de energia, dedicado ao setor de energia renovável (solar, eólica e biomassa) invoca a implementação de projetos sustentáveis e o desenvolvimento de infraestruturas tecnológicas inovadoras.⁸ O *crowdfunding* cívico, destinado a financiar projetos e obras de utilidade pública, ferramenta também utilizada pelas Administrações Públicas, potencia o sentimento de pertença dos cidadãos, nas relações com as pequenas e

⁶ Entre outros, Mamacrowd, principal plataforma de *equity crowdfunding* e CrowdFundMe.

⁷ A título de exemplo House4Crowd, Italy Crowd S.r.l. e Recrowd, uma plataforma de financiamento coletivo ativa no setor imobiliário

⁸ Ou Sea-Crowd, por exemplo, é uma plataforma ativa na Europa que acolhe ideias e projetos dedicados exclusivamente ao mar

médias empresas locais e, em geral, na vontade de participar ativamente na gestão dos bens públicos, identificando as propriedades do território e fazendo uso de melhores serviços.⁹

Também são frequentes as plataformas híbridas que combinam financeiramente doações e recompensas, mas as combinações podem ser múltiplas¹⁰, até o *do-it-yourself crowdfunding*, que permite aos promotores ativar o seu próprio portal para destacar a sua iniciativa, evitando a intermediação de uma plataforma externa.

Lembramos por fim, como os modelos de arrecadação por doação e por recompensa podem assumir a forma de *crowdfunding* recorrente, modalidade reservada sem vencimento, que exige recursos de forma contínua, com doações periódicas.

4. *Crowdfunding* baseado em doações

A operação simples e intuitiva das plataformas de *crowdfunding* não só oferece visibilidade a projetos empreendedores que lutam para encontrar recursos através de sistemas tradicionais, mas também afeta significativamente a forma de beneficiar e apoiar iniciativas políticas, sociais e culturais.

O *crowdfunding* com base em doação, consiste numa angariação de fundos em larga escala em prol de causas específicas, em que, na origem dos montantes pagos, não existe qualquer forma de remuneração, recompensa ou gratificação, senão estritamente moral.¹¹ O interesse do doador (denominado apoiante) é inerente à participação altruísta e pessoal na arrecadação em prol de um projeto de cunho político, cultural, social, ambiental ou assistencial, escolhido por ele dentre os descritos e monitorados em portais *online*. A falta de atratividade em termos de investimento é bastante evidente: o financiamento assume um valor social e comunitário, inconciliável com soluções orientadas para o negócio, também dada a ausência de objetivos rigorosos e a duração das respetivas campanhas. Nada exclui que os sujeitos envolvidos, promotores e apoiantes, não pertençam a nenhuma associação predeterminada, porém, não surpreendentemente, o modelo é frequentemente utilizado por organizações sem fins lucrativos que atuam no setor de utilidade social: estas exploram as características e a lógica do financiamento coletivo online como uma ferramenta para promover a própria iniciativa a um público de difícil acesso, envolvendo assim numerosos potenciais doadores, também atraídos pela perspectiva não negligenciável de incentivos fiscais.

⁹ exemplo de Un Passo per San Luca, iniciativa promovida pela Câmara Municipal de Bolonha para a restauração do famoso pórtico

¹⁰ A TIP Ventures, por exemplo, possibilitou o lançamento de coleções baseadas em recompensas e em ações, por meio de seus portais Tip Reward e Tip Equity, antes de focar no modelo de ações com o novo nome 200Crowd

¹¹ em um de seus primeiros demonstrações de que o modelo foi usado recentemente para financiar a campanha presidencial de Obama em 2008.

O *crowdfunding* baseado em doação é muitas vezes recusado como angariação de fundos pessoal, um tipo de financiamento coletivo que permite que qualquer pessoa que apoie uma "boa causa" ative uma campanha de angariação de fundos pessoal dentro de um portal.

Como se sabe, as doações são atribuições gratuitas entre vivos feitas por espírito de liberalidade, com a intenção de proceder espontaneamente a uma atribuição patrimonial sem contrapartida em benefício do donatário, que aceita receber sem dar nada em troca. A presença de interesse econômico, ainda que indireto e de longo prazo, determina a exclusão do rol da doação de operações gratuitas, incluindo as atribuições sem contrapartida destinadas a aumentar as vendas (por exemplo, prêmios a serem sorteados entre clientes), ou iniciativas artísticas ou culturais ou de investigação científica por parte de empresas interessadas em publicitar ou valorizar a sua imagem. O enriquecimento, por sua vez, é essencialmente a implicação de não correspondência, inerente ao próprio fato de as partes terem querido estipular uma doação.

Olhando mais de perto, no *crowdfunding* baseado em doação, ainda que projetos fúteis ou discricionários não possam ser excluídos em teoria, a atribuição gratuita não visa apenas favorecer um interesse individual do beneficiário, limitando-se a aumentar seu patrimônio; a doação destina-se a um uso certo e preciso. No fenômeno do *crowdfunding*, independentemente das conotações estruturais, é o projeto que catalisa a atenção dos apoiantes, muitas vezes indiferentes à natureza e propósitos do candidato: em última análise, é a ideia de que, atuando como elemento seletivo e condicionante, capta capital junto aos credores, na maioria das vezes não interessados em participar ativamente da organização, mas sim em entrar instrumentalmente na realização concreta do projeto em que acreditam.

Por outro lado, é quase inevitável pensar em doação modal, não tanto na hipótese em que o donatário está onerado por uma obrigação que de alguma forma limita, em sentido econômico, a doação, mas naquela em que estabeleceu ao beneficiário uma obrigação que consiste na total destinação da doação ao objetivo especificamente perseguido e expresso na cobrança. Sem entrar em reflexões que aqui seriam avassaladoras, no *crowdfunding* baseado em doação é possível reconhecer um constrangimento de destino que faz com que a atribuição seja dirigida a um fim específico acordado e partilhado entre as partes, respondendo a um interesse também do credor, de natureza inespecífica.

5. Crítica e Perspetiva

Na maioria dos países onde operam os portais de *crowdfunding*, o fenómeno não está sujeito a regulamentação específica.¹²

Não se pode deixar de considerar o impacto da *web* como veículo de expressão; as oportunidades oferecidas pela *web*, de fato, se, por um lado, tornam o acesso ao capital mais rápido e fácil, ampliando potenciais financiadores e o aumento sobre a visibilidade dos projetos, por outro lado, modificam profundamente a dinâmica do acordo ao levantar, entre outros, problemas em termos de proteção contra falta de ponderação, juntamente com as questões mais tradicionais da sua correta execução e o dever de boa-fé.

No sector que nos interessa, o respeito pela centralidade do elemento de *design* e a caracterização teleológica decisiva, ao mesmo tempo que orienta a preferência por uma disciplina pouco invasiva, não conduz necessariamente à exclusão de intervenções legislativas e regulamentares (se necessário inspirados em práticas já estabelecidas), que podem promover os valores de cooperação e solidariedade, não só em termos de benefícios fiscais, mas também criando um ambiente mais seguro para a adequada implementação da autonomia privada. A lei protege e promove a iniciativa autónoma de particulares no âmbito de atividades de interesse geral, podendo abranger legitimamente as finalidades habitualmente prosseguidas através de *crowdfunding* com base em donativos, deixando à iniciativa privada se expandir com certa liberdade.

6. Conclusão

O *crowdfunding* é uma maneira de obter financiamento que não requer suas fortes relações pessoais ou sua capacidade de se comprometer. O *crowdfunding* envolve uma chamada aberta, essencialmente através da Internet, para a disponibilização de recursos financeiros quer sob a forma de donativos (sem recompensas) quer em troca de alguma forma de recompensa e/ou direito de voto para apoiar iniciativas de propósitos específicos. Por meio do *crowdfunding*, os empreendedores podem adaptar sua campanha de financiamento melhor do que em plataformas padronizadas. Isso permite que os empreendedores ofereçam uma grande variedade de compensações à multidão, como oportunidade de envolvimento ativo em termos de tempo e experiência.

Regulamentar a relação entre empreendedores que criam um projeto e apoiantes que financiam um projeto, permitindo que os pequenos negócios comecem desta forma com

¹² No entanto, que, no setor financeiro, tendo identificado a desconfiança dos investidores devido à existência de regimes regulatórios fragmentados, a Comissão Europeia apresentou a Proposta de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo aos prestadores europeus de serviços de *crowdfunding* corporativo, 8 de março de 2018, COM (2018), 113 final 2018/0048 (COD), destinado precisamente a facilitar o crescimento das plataformas de *crowdfunding* no mercado único

benefícios fiscais ou isenções para os fundos arrecadados de forma a promover o *crowdfunding* como forma válida de criar novos negócios e empregos.

Em suma, seriam ferramentas que, embora não aprisionando as práticas sociais de doação, poderiam, ao contrário, contribuir para o sucesso das lógicas solidárias e cooperativas e, portanto, para a efetiva realização das escolhas de valor subjacentes ao ordenamento jurídico.

7. Bibliografia

Ahlers, Gerrit, Douglas Cumming, Christina Gunther, and Denis Schweizer. 2015. Signaling in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice* 39: 955–80.

Belleflamme, Paul, Nessrine Omrani, and Martin Peitz. 2015. The Economics of Crowdfunding Platforms. *Information Economics and Policy* 33: 11–28.

Cruz, Jordana. 2018. Beyond financing: Crowdfunding as an informational mechanism. *Journal of Business Venturing* 33: 371–93.

D'Ambrosio, Mario, and Gianfranco Gianfrate. 2016. Crowdfunding and venture capital: Substitutes or complements. *The Journal of Private Equity* 20: 7–20.

Giudici, Giancarlo, Massimiliano Gueirini, and Cristina Rossi-Lamastra. 2017. Reward-based crowdfunding of entrepreneurial projects: The effect of local altruism and localized social capital on proponents' success. *Small Business Economics* 50: 307–24

Hommerová, Dita. 2020. Crowdfunding as a new model of nonprofit funding. In *Financing Nonprofit Organizations*.

Edited by Inigo Garcia-Rodriguez and Maria Elena Romero-Merino. London: Routledge, chp. 13. Hossain, Mokter, and Gospel Oparaocha. 2017. Crowdfunding: Motives, definitions, typology and ethical

Joshi, Manoj Kumar. 2018. Crowdfunding for Startups in India. *Aweshkar Research Journal* 24: 37–48.

Kaartemo, Valtteri. 2017. The elements of a successful crowdfunding campaign: A systematic literature review of crowdfunding performance. *International Review of Entrepreneurship* 15: 291–318.