
A ABORDAGEM SISTÊMICA PARA O CROWDFUNDING NO BRASIL: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO – VISÃO SISTÊMICA DOS NEGÓCIOS

W. S. SILVA¹ e J. C. FREITAS²

Sessão Temática C

Visão sistêmica dos negócios

http://www.pucpcaldas.br/graduacao/administracao/revista/artigos/esp1_8cbs/artigos_8cbs_2012.html

RESUMO

O presente trabalho é um estudo inicial a respeito da utilização da abordagem sistêmica como auxílio ao desenvolvimento do crowdfunding no país. O crowdfunding trata-se de microfinanciamento coletivo, em que as pessoas podem colaborar com doações para financiar projetos culturais, voltados a música, empreendedores, bem como outros projetos de cunho social. Foi desenvolvido um estudo analisando o crowdfunding de um modo geral com os principais atores envolvidos no processo, bem como a verificação das plataformas existentes no Brasil, as dificuldades encontradas para o desenvolvimento no país e por fim analisar as características dos projetos bem sucedidos. O estudo foi desenvolvido a partir de pesquisa bibliográfica em relação a teoria dos sistemas, e pesquisa nas principais plataformas de crowdfunding do país, com entrevistas com fundadores de duas delas, e análise bibliográfica de material pertinente a respeito da temática.

Palavras-chave: Crowdfunding, Teoria geral dos sistemas, abordagem sistêmica.

1 Introdução

Atualmente, existe no Brasil e no mundo maior acesso à informações pela população, com ferramentas como a internet, que promovem com um custo baixo a ligação entre pessoas como nunca houve em outros tempos. Com isso, movimentos que trabalham coletivamente têm crescido anualmente no mundo todo, e novos modelos de negócios estão se perpetuando em diversas esferas, como sites de compras coletivas e espaços de trabalho coletivo demonstrando novos valores e conceitos para a atual geração.

¹ Wellington Santos Silva

² Juliana Cristina de Freitas,

Dessa forma, aliando o aumento das ferramentas de compartilhamento da informação, com a uma cultura mais voltada à colaboração, que pode ser benéfica para o desenvolvimento do crowdfunding no Brasil.

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

O processo para a aprovação de um projeto com crowdfunding é complexa e envolve várias etapas, e atores envolvidos para o seu financiamento. É necessária uma visão sistêmica que permita ao realizador conseguir o recurso, visualizando as relações existentes entre as diversas partes envolvidas.

A visão sistêmica implica em conhecimento de conexões, relacionamentos e em contexto. Enquanto no reducionismo esses conhecimentos não são relevantes, propiciando que uma parte seja isolada para estudo, sem que o entendimento e o propósito do todo seja prejudicado, o mesmo pensamento não é válido na visão sistêmica. Nesta visão o isolamento de uma parte para estudo destrói o todo.

O crowdfunding, isto é, microfinanciamento coletivo, considerando a complexidade da execução de sua atuação o contexto de ambientes envolvidos no desenvolvimento de suas atividades, torna-se uma estrutura apta a absorver os conceitos do enfoque sistêmico. Diante do exposto, encontra-se no enfoque sistêmico o arcabouço teórico necessário para facilitar a compreensão do crowdfunding como um processo que envolve diversos atores.

Diante dessa afirmação, obtiva-se verificar qual o funcionamento das plataformas de crowdfunding? A aplicação do enfoque sistêmico seria benéfica para o crowdfunding? A utilização do enfoque sistêmico auxiliaria no desenvolvimento do crowdfunding

Baseado nesses pontos o objetivo principal do presente estudo verificar se o enfoque sistêmico beneficiaria o desenvolvimento do microfinanciamento coletivo (crowdfunding) no país. Também serão verificadas questões pertinentes ao desenvolvimento desse estudo que são: identificar os tipos de plataformas de crowdfunding existentes no Brasil, analisar características de projetos bem-sucedidos em plataformas de crowdfunding, apontar possíveis barreiras existentes para o desenvolvimento do crowdfunding no país.

O tema a ser tratado é novo no Brasil, sendo que as plataformas de crowdfunding, objetos de estudo ainda são novas, tendo pouco histórico para se analisar. Com base nessa afirmação, é necessário iniciar um acompanhamento e um estudo a respeito do crowdfunding no país.

O conceito de crowdfunding ainda é novo, e, portanto está em fase de maturação. Tem como significado basicamente microfinanciamento coletivo, ou seja, é como se várias pessoas se juntassem e financiassem um projeto, uma iniciativa ou uma ideia para ela ir para frente. Nesse tipo de plataforma as pessoas se organizam de um modo aleatório, pela ideia e a apoiam, e de certo modo espalham a ideia em

seus círculos de amizade e pela internet por contas de redes sociais. Pode ser pessoa física ou jurídica, que acreditando na causa pode contribuir com ela.

Também se justifica o desenvolvimento do trabalho, com a contribuição que o mesmo trará a uma área que não possui material a respeito, sendo pioneiro no assunto e objetivando enriquecer e entender os aspectos de crowdfunding no Brasil.

O estudo possui limitações devido a ser um dos estudos iniciais a respeito do tema no Brasil, dessa prática que está em construção e, por isso mesmo conta com pouca bibliografia sobre o tema, porém surge como possibilidade para aprofundamento no tema para estudos mais aprofundados no futuro.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Teoria Geral de Sistemas

Inicialmente tem-se que por definição, um sistema é compreendido pela união de seus elementos através de uma rede de relações funcionais, resumindo-se na interdependência entre as partes, influenciando e sendo influenciado pelo ambiente externo, comportando-se de forma a atingir um objetivo determinado. (CHIAVENATO, 1993)

Um todo tem os seus propósitos, as suas próprias propriedades, as suas partes, contendo as suas propriedades específicas e os seus relacionamentos organizacionais. Isto é um sistema. A visão sistêmica sempre considera o ambiente interno e externo

A Teoria Geral dos Sistemas, segundo o próprio Bertalanffy (1973), tem por finalidade identificar as propriedades, princípios e leis característicos dos sistemas em geral, independentemente do tipo de cada um, da natureza de seus elementos componentes e das relações entre eles. De acordo com o autor, existem certos modelos ou sistemas que, independentemente de sua especificidade, são aplicáveis a qualquer área de conhecimento. Tais modelos impulsionariam uma tendência em direção a teorias generalizadas. Assim, Bertalanffy propõe uma nova teoria científica, a Teoria Geral de Sistemas, que tem leis semelhantes às que governam sistemas biológicos. Nessa formulação teórica, o autor incorpora os conceitos fundamentais dos postulados anteriores do sistema biológico e das matemáticas correlatas.

Um sistema pode ser desmembrado em subsistemas. Isto é chamado de hierarquia sistêmica, não implicando em relações falta de subordinação e poder. Essa característica é a demonstração de que existem sistemas dentro de sistemas, que são chamados de subsistemas.

De acordo com Maximiano (2004), as abordagens mecanicistas, a escola do processo administrativo, bem como o enfoque comportamental, levaram apenas em consideração os aspectos internos das organizações e da administração, sem uma preocupação com o ambiente externo e como os aspectos interagem entre si.

Contudo, há que diga que nada é tão simples, que, na verdade, tudo depende de tudo, tudo é complexo. “Entender e lidar com a complexidade são as bases do pensamento sistêmico, uma das mais

importantes ferramentas intelectuais do administrador". (MAXIMIANO, 2004 p.354)

De acordo com Bertalanffy (1973) os sistemas não podem ser compreendidos apenas pela análise separada e exclusiva de cada uma de suas partes. Baseia-se na compreensão da dependência recíproca de todas as disciplinas e da necessidade de sua integração.

Um sistema aberto é aquele que troca matéria e energia com o seu meio externo. E, como diz Bertalanffy (1973), a organização é um sistema aberto, isto é, um sistema mantido em importação e exportação, em construção e destruição de componentes materiais, em contraste com os sistemas fechados de física convencional, sem intercâmbio de matéria com o meio.

Considerando a perspectiva de sistema aberto, pode-se dizer que um sistema consiste em quatro elementos básicos: a) Objetivos: são partes ou elementos do conjunto. Dependendo da natureza do sistema, os objetivos podem ser físicos ou abstratos; b) Atributos: são qualidades ou propriedades do sistema e de seus objetos; c) Relações de interdependência: um sistema deve possuir relações internas com seus objetos. Essa é uma qualidade definidora crucial dos sistemas; e d) Meio ambiente: os sistemas não existem no vácuo; são afetados pelo seu meio circundante.

2.2 Abordagem sistêmica

Conforme descrito por Martinelli (2006) abordagem sistêmica consiste na efetiva resolução de problemas, a partir da análise do todo, e não apenas do olhar sobre cada parte separadamente. Desse modo ela surge a partir da necessidade de se resolver problemas com complexidades cada vez maiores, para os quais a metodologia empregada em problemas simples não mais atende às necessidades que surgem no ambiente.

Dessa forma pode-se caracterizar a abordagem sistêmica como uma abordagem, que possua o todo como centro da questão, com um envolvimento de um ou mais ambientes, e que possua interação com o ambiente ao seu redor. (MARTINELLI e VENTURA, 2006)

De acordo com Martinelli e Ventura (2006), a abordagem sistêmica foi elaborada para atender as necessidades de:

- Generalização (ampliação da visão sistêmica de uma área de conhecimento para outras, a partir de uma perspectiva mais ampla);
- Simplificação (compreensão e simplificação da complexidade);
- Integração (assegura que os subsistemas trabalhem juntos em prol de um objetivo comum);
- Otimização (a maximização de um sistema afeta a otimização dos outros sistemas e subsistemas que são afetados);
- Avaliação (apresentação de uma série de métodos de mensuração e avaliação);
- Planejamento (pelo fato de o planejamento ser o meio mais efetivo de enfrentamento da

complexidade);

- Controle (para garantir que o sistema mova em direção aos objetivos estabelecidos).
- Generalização (ampliação da visão sistêmica de uma área de conhecimento para outras, a partir de uma perspectiva mais ampla);
- Simplificação (compreensão e simplificação da complexidade);
- Integração (assegura que os subsistemas trabalhem juntos em prol de um objetivo comum);
- Otimização (a maximização de um sistema afeta a otimização dos outros sistemas e subsistemas que são afetados);
- Avaliação (apresentação de uma série de métodos de mensuração e avaliação);
- Planejamento (pelo fato de o planejamento ser o meio mais efetivo de enfrentamento da complexidade);
- Controle (para garantir que o sistema mova em direção aos objetivos estabelecidos).

Dessa forma, pode-se dizer que a visão sistêmica é uma maneira eficaz de auxiliar no desenvolvimento de projetos de microfinanciamento coletivo. A partir do momento que se considera os projetos de crowdfunding, formados por diversos aspectos, além do econômico, reputação da entidade, credibilidade da plataforma, rede de contatos do realizador, a complexidade tende a aumentar, o que necessita de uma análise mais eficaz nesse processo.

Utilizando o enfoque sistêmico para analisar esse cenário complexo do crowdfunding no Brasil, pode-se entender melhor o processo dos atores envolvidos: realizadores, apoiadores e plataformas de crowdfunding.

2.3 Crowdfunding

Atualmente ainda não existe um conceito que defina crowdfunding vindo de algum autor, porém o termo pode ser conceituado como uma forma de se obter capital para iniciativas de interesse coletivo através da colaboração de diversas pessoas.

É algo que é feito com a colaboração de muitas pessoas, em que a pessoa acredita na proposta e colabora com uma doação e recebe uma recompensa por isso, que pode variar de acordo com o valor da doação. Um fato interessante é que geralmente essas doações são de algo que tem um valor único para a pessoa, de modo que ela se torne parte do sucesso do mesmo.

Vale a pena frisar que o crowdfunding existe desde 2008 nos Estados Unidos, que foi o primeiro país a praticá-lo, já no Brasil ele tem sido realizado desde final de 2010 e vem crescendo com o tempo. O crescimento do crowdfunding no mundo só acontece devido a uma mudança de comportamento das pessoas, bem como da criação de ferramentas necessárias que permitem novas interações e compartilhamento.

Um dos projetos que foi muito comentado no site Kickstarter foi o projeto Diáspora, que se trata de uma rede social com a proposta de deixar a privacidade no controle do usuário. Esse projeto levantou uma quantia maior do que US\$ 200 mil dólares, junto a mais de 6000 pessoas. Um fato curioso é que os idealizadores no início haviam pedido apenas US\$ 10 mil.

Esse movimento nos EUA foi o pioneiro no crowdfunding mundial, que tende a crescer exponencialmente para outros países e alcançar a profissionalização, conforme vem ocorrendo no Brasil atualmente, com maior regulação do segmento.

3 Metodologia

Inicialmente, é importante salientar que a pesquisa foi desenvolvida durante o ano de 2011 e início de 2012, momento ímpar no desenvolvimento do microfinanciamento coletivo no país pelo crowdfunding.

Para a classificação da pesquisa, toma-se como base a taxonomia apresentada por Vergara (2000), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

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

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

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

A pesquisa é também documental. A análise documental baseia-se “na investigação de documentos que não receberam tratamento analítico como, por exemplo, registros, anais, circulares, resoluções, entre outros”. (VERGARA, 2011, p.48; GIL, 1997, p.51).

O universo a ser estudado compreende: plataformas nacionais e internacionais de crowdfunding que sejam consideradas relevantes; sites profissionais, blogs, redes sociais e mídias tradicionais que tragam informação e/ou discussões sobre o crowdfunding, bem como entrevistas com fundadores de plataformas de crowdfunding no país. Foram realizadas entrevistas com os fundadores de duas das principais plataformas de crowdfunding no país, Diego Borin Reeberg da plataforma Catarse e André Gabriel da plataforma Let's.

As entrevistas foram realizadas a distância via Skype, que é um software que faz comunicação a distância. A transcrição das entrevistas se encontra no apêndice no final do trabalho.

Como o crowdfunding é um fenômeno recente, existe pouca literatura sobre o tema na língua portuguesa, porém foi feita uma busca por literatura estrangeira sobre a temática visando melhorar a

qualidade do presente trabalho.

4 O Crowdfunding no Brasil

4.1 Plataformas de crowdfunding no Brasil

No Brasil o crowdfunding está em estágio inicial, porém possui diversas plataformas que operam no país. O site Catarse (www.catarse.me) é a principal plataforma de crowdfunding do Brasil e aceita propostas artísticas, como circo, fotografia, música, teatro, livros, bem como propostas criativas que vão de campos como alimentação, design, moda, tecnologia jogos, entre outros com um prazo definido de execução.

No site não são aceitas propostas de caridade e pedidos de financiamento para abertura de empresas, apenas projetos com objetivos bem determinados e previsão de início, meio e fim. Nesse fato, pode-se perceber uma semelhança com a definição de um projeto, que possui prazos de conclusão claros para sua execução.

No Brasil, além do Catarse, operam mais de uma dezena de plataformas de crowdfunding, havendo, inclusive, um grupo de discussão formado para debater o assunto na internet (www.crowdfundingbr.com.br). Vale a pena ressaltar que conforme entrevistas feitas com membros das plataformas Catarse e Let's, o principal canal de contato sobre o tema é um grupo de discussão no Google sobre crowdfunding.

Existem diversas plataformas de crowdfunding no país entre as quais se pode citar:

- BePart (www.bepart.com.br),
- Movere (www.movere.me),
- Embolacha (www.embolacha.com.br),
- Bemfeitoria (www.bemfeitoria.com),
- Incentivador (www.incentivador.com.br),
- LET'S (www.lets.br)
- Vakinha (www.vakinha.com.br),
- Impulso (www.impulso.org.br),
- Showzasso (www.showzasso.com),
- Vamos Agir! (www.vamosagir.com),
- Make IT Open (www.makeitopen.com.br),
- Começa Aki (www.comecaki.com.br),
- Eu Patrocino (www.eupatrocino.com.br),
- Ulule (<http://br.ulule.com/>)

Existe ainda um grupo de discussão sobre o tema no Brasil, que possui acesso aqueles que pretendem estudar essa temática, cujo endereço eletrônico é: <http://groups.google.com/group/crowdfundingbr?pli=1>.

4.2 Funcionamento de uma plataforma de crowdfunding

As plataformas de crowdfunding operam exclusivamente online, o que significa que, mesmo que os projetos não apresentem qualquer relação com a internet, a submissão e o acesso às propostas são realizados através da rede, assim como os aportes financeiros de um patrocinador. Além disso, o modo de mobilização para o financiamento é preferencialmente online, em torno das redes sociais.

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

- o proponente submete um projeto à equipe do site, informando objetivo, justificativa, orçamento, prazo de captação e recompensas aos patrocinadores.
- Quando aprovado, o projeto é publicado na plataforma online.
- Após isso os interessados podem colaborar financeiramente com qualquer valor a partir de R\$ 10.
- Um aspecto interessante é que cada quantia investida se enquadra dentro de uma cota que proporciona recompensas ao patrocinador
- O sistema utilizado é denominado “ou tudo ou nada”, isto é, se a meta de não for atingida, dentro do prazo, o projeto é cancelado e o investimento é devolvido, em espécie ou na forma de crédito para aplicação em outros projetos.
- Caso o projeto atinja a arrecadação objetivada, o Catarse retém uma comissão de 7,5% do montante arrecadado e repassa o restante dos recursos ao proponente, que se responsabiliza pela realização do projeto e pela entrega das recompensas.

O primeiro financiamento coletivo realizado através do Catarse foi a loja virtual Rabiscaria, que mobiliza designers, ilustradores e artistas amadores para a criação de produtos personalizados em suportes variados, em troca do recebimento de royalties. O projeto arrecadou 103% do valor necessário, superando a meta de R\$ 22.500, em trinta dias. A menor faixa de contribuição, de R\$ 10, concedia ao patrocinador um adesivo da Rabiscaria e a menção do nome na lista de colaboradores do site.

Até o momento de realização da pesquisa mais de 306 projetos foram bem sucedidos desde a estreia em janeiro de 2011. Até a data de 7 de setembro de 2012, a plataforma possuía 36790 apoiadores, que contribuíram com 45043 apoios, totalizando R\$ 3.850.434,00 .

Entre as características que permeiam esses projetos, destacam-se o interesse público suscitado pela proposta, ou seja, a quantidade de pessoas beneficiadas e a importância moral de financiá-la, bem

como a dificuldade que o proponente enfrentaria para viabilizar a proposta pelos meios tradicionais de incentivo.

4.3 Exemplos de projetos financiados pelo crowdfunding

De modo a elucidar de forma mais concreta, os projetos de crowdfunding que já foram apoiados, abaixo são listados alguns projetos que possuem caráter de transformação social, de algumas plataformas nacionais de crowdfunding, que foram aprovados e receberam apoio para sua realização da plataforma Catarse.

Ônibus Hacker: Queremos adquirir o ônibus da Transparência Hacker e adaptá-lo como um ambiente de criação. A ideia é comprar um ônibus de viagem de aproximadamente 48 lugares, usado, porém em bom estado. Contamos com um mecânico de confiança que vai fazer a avaliação técnica. Esse ônibus será modificado, e incluirá webcam, conexão 3G e GPS, o que permitirá aproveitar o trajeto das viagens para concretizar os diversos projetos articulados na comunidade Transparência Hacker, além de viabilizar o acompanhamento e participação à distância de quem não estiver no ônibus. O percurso deixará de ser um tempo inútil e cansativo para se tornar um momento propício para ter ideias e por a “mão na massa”. (CATARSE, 2011)

“Projeto Tellus Inspira: O Tellus Inspira será um lugar onde você encontrará inovações sociais para inspirar políticas públicas de alto impacto. Esses casos apresentarão ações promovidas em benefício da sociedade, seja para resolver problemas públicos ou melhorar a vida das pessoas. Assim, o Tellus Inspira será um solo fértil de grandes ideias e experiências que permitirá ao governo e à sociedade conhecer o “estado da arte” em inovação social, que poderá servir como referência para novas políticas públicas. O objetivo desta iniciativa é mostrar para a sociedade que um governo diferente já existe. Por meio de uma plataforma virtual que reunirá casos de diferentes lugares do mundo, experiências locais bem sucedidas ganharão visibilidade nacional. E como queremos engajar toda a sociedade na idealização e no desenvolvimento de maneiras diferentes de lidar com os desafios públicos, cidadãos e organizações também serão criadores de conteúdo para o Portal. Os casos apresentados virão não só de membros da rede do Instituto Tellus, mas principalmente de pessoas no Brasil e no mundo que identificaram alguma iniciativa interessante e gostariam de disseminá-la”. (CATARSE, 2011)

Pontos do Bairro: Através do mapeamento do bairro, serão descobertas as potências que esse bairro possui, ou seja, quantos e quais são os profissionais e conhecedores de determinados serviços, detentores de ferramentas, artistas, possuidores de produtos etc. O objetivo é que todos os moradores se cadastrem e doem pelo menos 1 ou 2 horas por semana ou por mês de serviços que eles sabem fazer ou outro tipo de potência. Também, eles podem se cadastrar apenas para usar os serviços. Ao se cadastrarem, automaticamente ganham 20 pontos que podem trocar por 20 serviços de outros moradores, porém, a cada serviço prestado, o colaborador também ganha pontos fazendo assim que estimule o morador a prestar algum serviço para o bairro com a expectativa de ter mais pontos e, por conseguinte mais serviços. A ferramenta será uma plataforma para sugestões de mini ideias organizados por essa, onde os moradores possam se organizar e utilizar o conceito do “copie e cole”, fazendo assim com que outras práticas sejam realizadas e também computem pontos. (CATARSE, 2011)

Todos os projetos apresentados possuem como características em comum o fato de promover uma mudança social, seja por meio da tecnologia (ônibus hacker), mapeamento local em um bairro (Pontos do

bairro), bem como promoção de novos hábitos (Tellus). De acordo com os fundadores do Catarse os principais fatores para o sucesso de um projeto são: uma boa ideia, um bom vídeo de divulgação e boas recompensas.

Porém, mesmo que tenhamos casos de sucesso espalhados pelo Brasil, ainda existem muitas barreiras para o desenvolvimento do crowdfunding no país, independentemente da área em que está inserida.

4.4 Barreiras para o crowdfunding no Brasil

Existem diversas barreiras para o crowdfunding se desenvolver mais ainda no Brasil, e também para os projetos que serão desenvolvidos, mas nem sempre os “donos” do projeto conseguem identificar essas dificuldades. No blog <http://crowdoque.typepad.com/> Rafael Zatti aponta para alguns critérios que podem fazer um projeto não dar certo, que são:

1. Necessidade de uma rede de apoio. Em um primeiro momento é necessário uma rede para apoiar o seu projeto, pois a plataforma de crowdfunding é um meio que complementa a apresentação do projeto, e não deve ser o único.
2. Ter um objetivo realista. O projeto não pode ter uma meta de R\$ 50 mil sendo que o público não enxerga potencial para mais do que a metade desse valor
3. Definição do público-alvo. Definir o público é importante para atingir o sucesso em iniciativas de crowdfunding, visto que o projeto deve abranger pessoas além da rede de contatos.
4. Campanha com tempo adequado. No site Kickstarter existem indicações para campanhas mais curtas, que tenham foco no objetivo. Um ponto positivo é comentar informações úteis, em torno do assunto despertando o interesse do público. Um prazo aconselhável é de 60 dias.
5. Oferecer recompensas pouco significativas. Apesar de ser um movimento engajado, é necessário pensar nos doadores gananciosos. Ser criativo sobre o que pode ser oferecido como recompensa é necessário para ter sucesso.
6. Necessidade de bom vídeo. Ter um bom vídeo aumenta as chances de financiamento. Um bom vídeo mostra o produto ou trabalho que pretende-se produzir, explica onde o dinheiro será gastado e oferece um pouco de entretenimento.

Além desses pontos descritos por Rafael Zatti, a legislação nacional atrapalha, pois não atua de forma rápida acompanhando as mudanças e tendências do mercado.

Existe uma dificuldade em qualificar o tipo de relação que ocorre no sistema de crowdfunding, pois pela legislação nacional, pode ser enquadrada como doação, prestação de serviço ou mesmo uma relação de compra e venda. É necessária agilidade para viabilizar essas mudanças de modo a proteger os

envolvidos, a plataforma, o doador e a pessoa/instituição que receberá a doação.

Outra dificuldade é a necessidade de maturidade das plataformas, com o intuito de identificar os amadores dos profissionais nesse momento em que está havendo um boom de plataformas de crowdfunding no Brasil. É necessária uma visão sistêmica por parte dos realizadores dos projetos, pois conforma entrevista feita Diego Boorin (fundador do Catarse) estes não entendem as relações de seus projetos com o ambiente em que estão inseridos, e dessa forma entenderem como angariar mais recursos e consequentemente sucesso para seus projetos.

4.5 Principais atores do crowdfunding: apoiadores, realizadores e plataformas

Dentro desse universo temos três atores, aquele que apoia, isto é de quem oferece o recurso, de quem é apoiado e recebe o recurso para a execução do projeto e das plataformas que fazem o intermédio entre essas duas partes.

É válido informar que muitas vezes a pessoa vai submeter os projetos nas plataformas não entende que é responsável por executar o projeto, e propiciar uma maior divulgação do mesmo, sendo que o papel da plataforma é de meio e não fim nesse processo.

No outro lado dos apoiadores, no ano de 2011 foi feita uma pequena pesquisa com 300 pessoas que apoiaram projetos em plataformas de crowdfunding por Rafael Zatti do Blog <http://crowdoque.typepad.com/> e os resultados são apresentados nos gráficos 1 a 4.

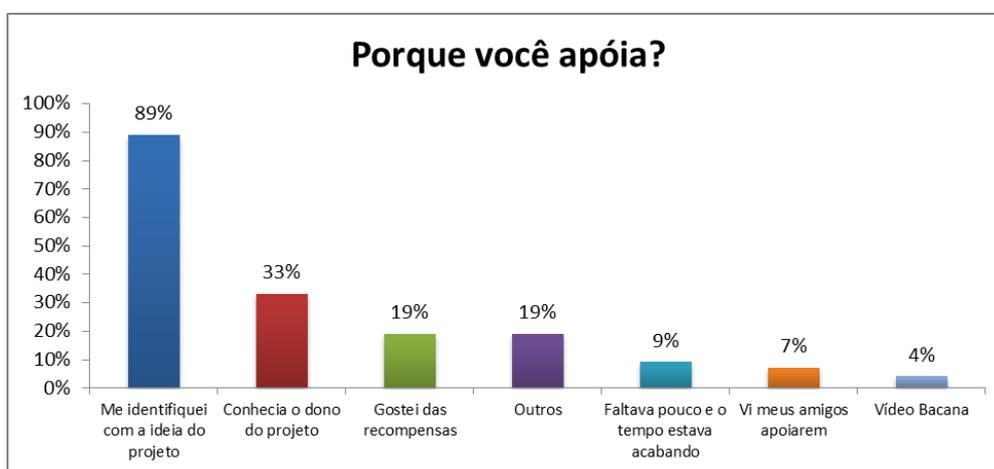


Gráfico 5 - Pergunta Por que você apoia?
 Fonte: Adaptado de <http://crowdoque.typepad.com/>

Após a análise da pesquisa realizada, pode-se verificar que existem vários pontos que podem se indagados. O primeiro dos pontos remete sobre o motivo de estar apoiando, e 89% dos apoiadores apoiam por conta do projeto. Essa resposta vai ao encontro do que é colocado no site Catarse que diz que para um projeto ser bem sucedido necessita de uma boa ideia, um bom vídeo e uma boa recompensa.

Apesar de ser um esboço, não podendo ser extrapolado para todo o universo é interessante notar

que 9% dos respondentes apoiaram porque o tempo estava acabando.

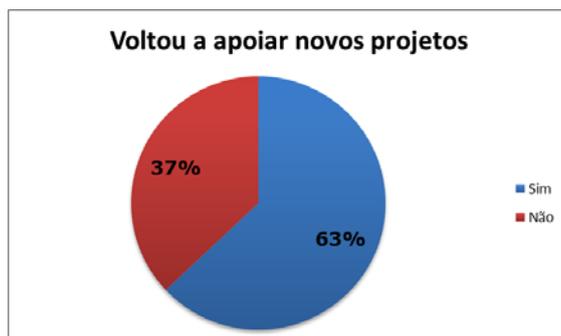


Gráfico 6 - Você voltou para apoiar outros projetos?
Fonte: Adaptado de <http://crowdoque.typepad.com/>

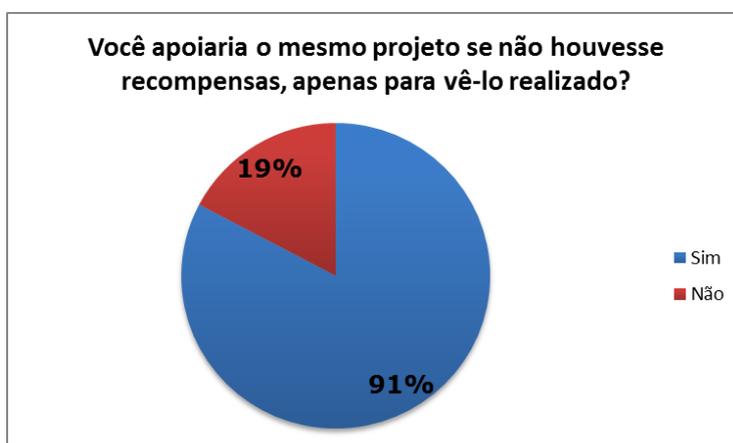


Gráfico 7 - Você apoiaria o mesmo projeto se não houvesse recompensas, apenas para vê-lo realizado?
Fonte: Adaptado de <http://crowdoque.typepad.com/>



Gráfico 8 - Você já recebeu sua recompensa
Fonte: Adaptado de <http://crowdoque.typepad.com/>

Também é válido frisar que a maioria das pessoas (63%) voltou para apoiar outros projetos de crowdfunding e também pode ser analisado o fato de que 91% dos respondentes apoiaria os projetos mesmo sem recompensas, apenas para ver o projeto realizado.

Essa nova forma de investir em projetos, faz parte de uma nova mentalidade que começa a emergir das pessoas que se preocupam cada vez mais com a sociedade e o mundo em que vivem. Diante desse cenário as pessoas querem ser mais ativas e financiar projetos que façam a diferença na vida das pessoas, e o crowdfunding surge como alternativa dentro desse processo.

5 Discussões: Abordagem sistêmica em crowdfunding

Após a análise da situação do sistema de crowdfunding, percebe-se que o enfoque sistêmico pode ajudar no entendimento do papel dos apoiadores, realizadores e plataformas de crowdfunding. A abordagem sistêmica não se limita aos sistemas materiais, mas aplica-se a todo e qualquer sistema constituído em interação.

Pode-se entender que dentro do sistema crowdfunding, existem os subsistemas apoiadores, realizadores e plataformas de crowdfunding (Figura 1). Dentro de cada um desses subsistemas, existem outros sistemas que interagem e se relacionam.

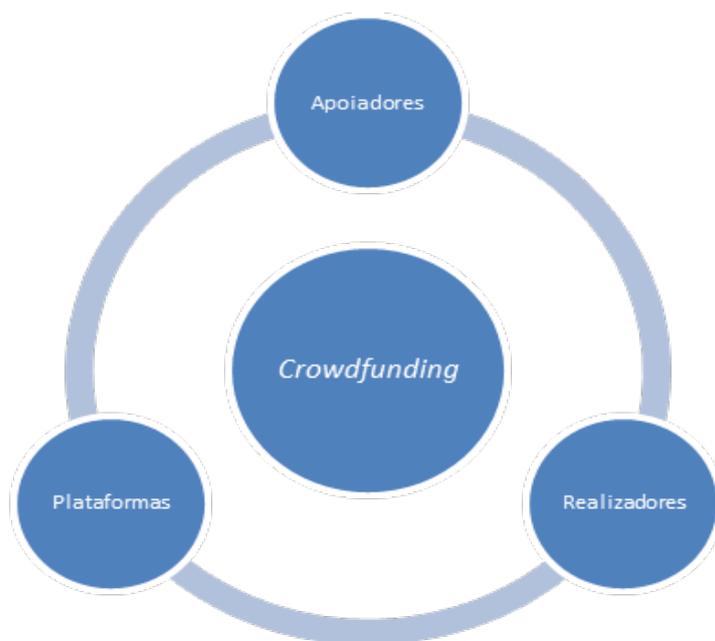


Figura 1: Sistema Crowdfunding e subsistemas
Fonte: elaborado pelo autor

No crowdfunding, existe a interação de vários componentes, que são os apoiadores, realizadores e plataformas de crowdfunding. Ainda poderia ser citado entre esses atores, a opinião pública, visto que conforme pesquisas realizadas, a influência da opinião é relevante no momento de auxiliar a pessoa a realizar a doação.

Esses sistemas interagem entre si e com o meio externo, cada um com um papel definido. Os papéis de cada um dos atores, descritos em seus subsistemas e apresentado na Figura 2.

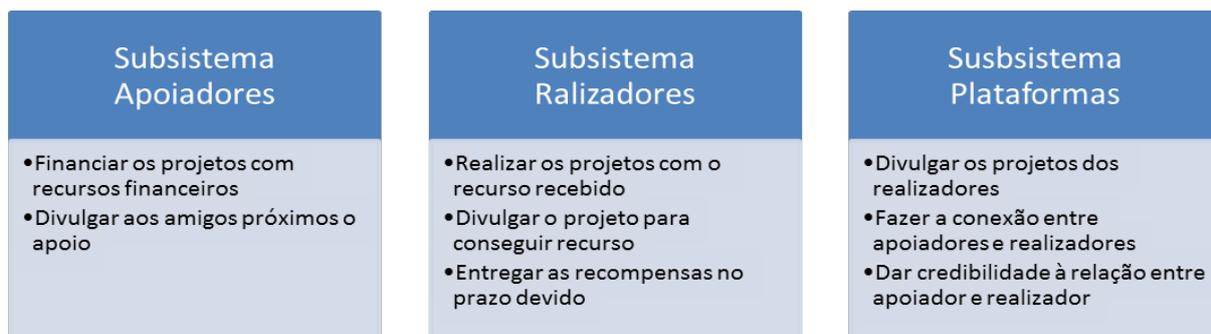


Figura 2: Subsistemas do crowdfunding
Fonte: Elaborado pelo autor

O crowdfunding pode ser entendido como um sistema aberto, pois ele troca matéria e energia com o seu meio externo. (Bertalanffy, 1973). Conforme exposto no Quadro 1, os subsistemas são interdependentes e necessitam um do outro no sistema de crowdfunding.

Características de sistemas Abertos	Possíveis aplicações
<p>a) Objetivos: são partes ou elementos do conjunto. Os objetivos podem ser físicos ou abstratos.</p>	Os objetivos no caso do <i>crowdfunding</i> são definidos pela meta financeira a ser atingida para a realização do projeto.
<p>b) Atributos: são qualidades ou propriedades do sistema e de seus objetos</p>	Os atributos podem ser definidos, como as propriedades, que são conseguir apoiadores para o financiamento dos projetos, a realização de uma campanha diferenciada.
<p>c) Relações de interdependência: um sistema deve possuir relações internas com seus objetos. É qualidade crucial dos sistemas. Uma relação entre objetos implica interdependência.</p>	A interdependência está nos seguintes fatores: para a pessoa ajudar ela precisa conhecer o impacto da causa, para a causa ser forte ela precisa de dinheiro e apoio, existe uma relação entre eles
<p>d) Meio ambiente: os sistemas não existem no vácuo; são afetados pelo seu meio circundante.</p>	O <i>crowdfunding</i> é afetado pelo meio, como a opinião pública, e pelos subsistemas, realizadores e apoiadores, visto que os projetos tendem a promover uma mudança social.

Quadro 1: Características do crowdfunding como sistema aberto e aplicações
Fonte: Elaborado pelo autor

Considerando a perspectiva de sistema aberto, e a análise do crowdfunding foi elaborado um quadro com as características dos sistemas e suas devidas aplicações.

Desse modo, uma abordagem sistêmica pelos três principais atores envolvidos no processo, seria extremamente válida, para o entendimento do papel de cada um no sistema crowdfunding, o que contribuiria para um trabalho conjunto para o desenvolvimento integrado do setor.

Cada uma das partes depende da outra, criando uma relação de interdependência entre eles em que a forma que estes atuam em seu trabalho, pode causar interferências no trabalho dos demais. Um estudo mais aprofundado se faz necessário, com uma abordagem mais aprofundada a respeito dos demais subsistemas que interferem no desenvolvimento do crowdfunding no Brasil, porém a abordagem já se mostra como uma forma de entender esse campo novo no país.

6 Considerações Finais

Primeiramente é válido salientar sobre o quanto foi motivador a realização desse estudo inicial a respeito de um tema novo, relacionando a abordagem sistêmica com o estudo do crowdfunding.

Em primeira análise, percebem-se novos hábitos de comportamento das pessoas, ações de âmbito local, nacional e global podem ser viáveis mais facilmente, com uma colaboração cada vez maior de um maior crescente de pessoas. Diante disso, abre-se um mar de oportunidades para a inserção de novos projetos em plataformas de crowdfunding, impactando diretamente diversas demandas da sociedade.

A abordagem sistêmica surge como uma forma de permitir um entendimento do crowdfunding ao fazer uma análise de seus subsistemas principais, e dessa forma contribuir para o desenvolvimento do campo no país.

Em contrapartida existem dificuldades nesse momento, pois diversas plataformas de crowdfunding se encontram em estágio de iniciação e sem maturidade o suficiente para se desenvolver com o mercado. Nesse sentido se faz necessária uma regulação dessa nova forma de colaboração. Entre os entraves, a legislação brasileira é lenta ao tratar essas inovações decorrentes de novos tipos de negócios bem como não possui um modelo claro de incentivos para projetos sociais para o terceiro setor.

Os projetos bem-sucedidos possuem algumas características em comum, pois pela amostra que foi verificada, ambos tinham um objetivo definido, possuindo dessa forma foco claro e uma boa apresentação organizacional. O fato de já existir uma rede em torno do projeto, é fator de sucesso nesse tipo de empreendimento.

Com isso, o entendimento desses fatores propicia que os principais atores envolvidos (apoiadores, realizadores e plataformas de crowdfunding), entendam como o seu papel auxilia no desenvolvimento do crowdfunding no país.

Por fim, apesar se ser um estudo exploratório, pode-se inferir que a abordagem sistêmica pode auxiliar muito no desenvolvimento do crowdfunding no Brasil, como uma forma de permitir uma nova visão a respeito do todo, como um sistema geral que interage com outros sistemas, e de seus principais subsistemas, que possuem uma relação de interdependência.

Certamente os projetos poderão necessitar de outros investimentos de outras fontes, porém como porta de entrada pode ser algo muito interessante à inserção cada vez maior de projetos nessa vertente.

Como limitação do presente estudo, está a falta de dados sobre o tema no Brasil e no mundo, visto que ainda não existem pesquisas sobre o tema, perfil da pessoa que financia esse tipo de projeto, localização, faixa etária, bem como outros dados para verificar que tipo de público se interessa nesse tipo de situação. Inclusive, esse pode ser tema de um estudo mais aprofundado sobre a temática de crowdfunding no Brasil. Também é válido salientar que as plataformas nacionais ainda se encontram em estado inicial de formação, o que não permite fazer inferências e análises a respeito do mercado como um todo. Um estudo mais aprofundado com os realizadores do projeto, também se torna pertinente para

entender a abrangência do crowdfunding sobre outro ponto de vista o sobre o impacto do financiamento em sua realização.

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

Referências Bibliográficas

ÁVILA, Célia M. de. Gestão de projetos sociais. 3ª ed. rev. – São Paulo : AAPCS – Associação de Apoio ao Programa Capacitação Solidária, 2001.

BERTALANFFY, Ludwig Von. Teoria Geral dos Sistemas. Petrópolis: Vozes, 1973

BRASIL. Projetos culturais via renúncia fiscal. Disponível em: <<http://www.cultura.gov.br/site/2011/07/07/projetos-culturais-via-renuncia-fiscal/>>. Acesso em 3 de novembro de 11.

CATARSE. Portal Tellus inspira. Disponível em: <<http://catarse.me/pt/projects/278-portal-tellus-inspira#about>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

CATARSE. Fórum Social de São Paulo. Disponível em: <<http://catarse.me/pt/projects/302-forum-social-de-sao-paulo#about>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

CATARSE. Pontos do Bairro. Disponível em: <<http://catarse.me/pt/projects/326-pontos-do-bairro>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

CATARSE. Bike anjo. Disponível em: <<http://catarse.me/pt/projects/339-bikeanjo#about>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

CATARSE. Ônibus Hacker. Disponível em: <<http://catarse.me/pt/projects/167-onibus-hacker#about>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

CHIAVENATO, Idalberto. Teoria geral da administração. 4.ed. São Paulo: Makron Books, 1993

CICONELLO, Alexandre. Incentivos fiscais para doações. Disponível em: <<http://www.abong.org.br/ongs.php?id=859>>. Acesso em 11 de novembro de 11.

COHEN, Ernesto; FRANCO, Rolando. Avaliação de projetos sociais. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1993

DOWBOR, Ladislau. A economia da criatividade. 2011. Disponível em: <<http://diplomatie.uol.com.br/artigo.php?id=947>>. Acesso em 12 de novembro de 11.

ESCUDERO, Vicente. Catarse. Disponível em: <<http://www.digestivocultural.com/entrevistas/imprimir.asp?codigo=45>> . Acesso em 11 de novembro de 11.

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

IDIS. Entrevista com Célia Cruz: Contribuições para captadores de recursos. Disponível em: <<http://www.idis.org.br/sobre-o-idis/sala-de-imprensa/idis-na-midia/2002/entrevista-com-celia-cruz-contribuicoes-para-captadores-de-recursos>>. Acesso em 9 de novembro de 11.

IMPULSO. O que é impulso. Disponível em: <<http://www.impulso.org.br/>>. Acesso em 2 de novembro de 11.

INSTITUTO ECOBRASIL. Planejamento estratégico. Disponível em: <<http://www.ecobrasil.org.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=377&sid=66>>. Acesso em 7 de novembro de 11.

LEY, Andy e WEAVEN, Scott. EXPLORING AGENCY DYNAMICS OF CROWDFUNDING IN START-UP CAPITAL FINANCING. Disponível em: <<http://www.alliedacademies.org/Publications/Papers/AEJ%20Vol%2017%20No%201%202011%20p%2085-110.pdf>>. Acesso em 8 de novembro de 11.

LIBONI, L. ; MAUAD, T. M. ; MARTINELLI, D. P. . O enfoque sistêmico e a dinâmica da inovação no desenvolvimento do ciclo de vida das organizações. FACEF Pesquisa, v. 12, p. 181-196, 2009

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

MARTINELLI, Dante P.; VENTURA, Carla Aparecida Arena (Org.). Visão sistêmica e administração: conceitos, metodologias e aplicações. São Paulo: Saraiva, 2006.

MARTINELLI, D. P. ; CAMARGO, S. H. C. R. V. ; FARAH, O. E. . "Estratégias empresariais utilizadas nas micro, pequenas e médias indústrias de produtos alimentícios". Montagem (Ribeirão Preto), v. 6, p. 37-44, 2002

MAXIMIANO, Antonio César Amaru. Teoria geral da administração: da revolução urbana à revolução digital. 4. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2004

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

Notas de aula prof.^a Maria Eliane Catunda. Captação de recursos. Disponível em: <http://www.pucpcaldas.br/~56/6611100/ANJ_CAPTACAODERECURSOS.pdf>. Acesso em 5 de novembro de 11.

ÔNIBUS HACKER. Como. Disponível em: <<http://onibushacker.org/como/>> . Acesso em 9 de novembro de 11.

PORTAL R7. Corrupção acelera regulação de contratos do governo com ONGs. Disponível em <<http://noticias.r7.com/brasil/noticias/corruptao-acelera-regulacao-de-contratos-do-governo-com-ongs-20111113.html>>. Acesso em 10 de novembro de 11.> Acesso em 09 de novembro de 2011.

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

SAMARA, Beatriz Santos; BARROS, José Carlos de. Pesquisa de Marketing: conceitos e metodologia. São Paulo: Person Prentice Hall, 2002.

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

SILVA, Wellington Santos. A UTILIZAÇÃO DO MICROFINANCIAMENTO COLETIVO PARA INICIAR PROJETOS SOCIAIS: um estudo exploratório sobre o fenômeno de crowdfunding no Brasil. UNIFEI, 2012. 34 p.

(Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Especialização a Distância em Gestão de Pessoas e de Projetos Sociais da Universidade Federal de Itajubá, Pólo Santa Rita de Caldas – MG

STRICKLER, Yancey; BENENSON, Fred. One Million Backers. Disponível em: <<http://www.kickstarter.com/blog/one-million-backers>>. Acesso em 01 de fevereiro de 2012.

VERGARA, Sylvia Constant. Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração. 12º ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ZATTI, Rafael. Como falhar usando crowdfunding. Disponível em: <<http://crowdoque.typepad.com/blog/2011/06/como-falhar-usando-crowdfunding.html>> 2011. Acesso em 10 de novembro de 11.

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