

Por que investir em equity crowdfunding?

Fevereiro 15, 2019



(Foto: Pexels) Por que investir em equity crowdfunding?

Antes de iniciar a jornada neste mundo novo e atraente, é importante ter uma noção geral do real significado do equity crowdfunding, o motivo pelo qual pode significar boas oportunidades de investimentos, e como analisá-las de acordo com cada perfil individual.

O significado de investir em equity crowdfunding é muito abrangente, e vai além da simples possibilidade de retorno financeiro. Aquele que investe em equity crowdfunding ajuda a realizar sonhos, financia novas tecnologias e inovações, e contribui para o desenvolvimento econômico e social do país e, de quebra, tem chances de obter num excelente retorno financeiro. Mas antes de nos aprofundarmos na modalidade equity, vamos entender um pouco mais sobre as raízes do crowdfunding.

O crowdfunding pode ser entendido como uma simples captação de recursos financeiros junto ao público utilizando um veículo de massa (crowd), no caso a internet. Teve sua origem na década de 90, sendo a banda de rock britânica Marillion uma das pioneiras, captando cerca de US\$ 60 mil através de uma campanha na internet junto a seus fãs para realização de uma turnê nos Estados Unidos. O desenvolvimento veio entre os anos de 2005 a 2009, quando surgiram no mercado inúmeras plataformas de comunicação entre negócios iniciantes e investidores, como, por exemplo, Kickstarter, Zopa, Indiegogo e Kiva. No Brasil, a pioneira foi a Vakinha em 2009, mas só a partir de 2011 começamos a ter mais opções de plataformas com os lançamentos da Catarse, Queremos!, Benfeitoria e Sibite.

Estes formatos pioneiros "simples", que buscavam apenas angariar fundos para causas, em sua maioria sociais, ambientais, ou mesmo projetos pessoais com retorno para a comunidade, evoluíram para modelos um pouco mais complexos, com estruturas de captação avançadas. Essas estruturas surgiram como uma tentativa de melhorar a oferta de fontes de financiamento (funding) para as pequenas empresas nascentes com grande potencial de crescimento. Atualmente, os formatos mais comuns são os seguintes:

1) Reward-based crowdfunding (financiamento coletivo por recompensas): é hoje o mais popular nos Estados Unidos. O principal apelo é a criação de um produto ou serviço específicos na modalidade de pré-venda, onde o investidor recebe uma recompensa não financeira, geralmente a oportunidade de ser um dos primeiros a receber o produto ou serviço. Até 2016, por exemplo, o Kickstarter, a maior plataforma de reward-based crowdfunding dos Estados Unidos, já contabilizava mais de US\$ 2 bilhões comprometidos por cerca de 10 milhões de investidores em mais de 100 mil projetos bem-sucedidos, números maiores que os encontrados em qualquer outro ramo do crowdfunding.

2) Donation based crowdfunding (financiamento coletivo por doações): O donation-based crowdfunding tem como principal característica a ausência de retorno financeiro aos crowdfunders, e na maior parte dos casos está associado a projetos sociais, trabalho voluntário, e projetos de caridade em geral.

3) Peer to peer crowdfunding (financiamento coletivo por empréstimos): pode ser do tipo C2C e B2B. Entre as plataformas engajadas nesse mecanismo nos Estados Unidos está, por exemplo, a Kiva, um portal sem fins lucrativos cujo objetivo declarado é reduzir a pobreza mundial por meio do microfinancing (microcrédito), e que até 2016 já havia intermediado a captação de US\$ 820 milhões de mais de 1,3 milhões de investidores para mais de 1,9 milhões de empreendedores, em 84 países ao redor do mundo. No Brasil esta modalidade é regulada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). De acordo com a Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 4.656, de 26 de abril de 2018, existem duas categorias de fintechs de crédito: a Sociedade de Crédito Direto (SCD) e a Sociedade e Empréstimo entre Pessoas (SEP).

4) Equity Crowdfunding (financiamento coletivo por valores mobiliários): Essa é a modalidade que vem crescendo no Brasil, objeto da regulamentação do Conselho de Valores Mobiliários (CVM) 588 instituída em 2017. Nesta opção, os investidores podem ter uma participação direta em valores mobiliários de emissão do empreendedor, que lhes assegura uma fatia dos lucros e a opção de influenciar no processo decisório do negócio. O equity crowdfunding pode ser operacionalizado não só por meio de quotas e ações, como também por títulos de dívida conversíveis em participação societária, títulos de dívida com juros pós-fixados e indexados à performance da emitente, contratos de investimento coletivo, e demais títulos cuja regulação recaia sob a competência do direito do mercado de capitais.

Agora que já entendemos o que é um equity crowdfunding, vamos entender então por que pode ser um bom investimento.

O início de um negócio não é difícil só no ambiente brasileiro. Os riscos iniciais, que envolvem, por exemplo a implantação de uma ideia inovadora, uma nova tecnologia ou a prospecção de um subsolo, são barreiras de acesso as fontes de financiamento tradicionais.

O crowdfunding pode ser definido como um modelo de negócio, que possibilita aos empreendedores o levantamento de recursos, alcançando públicos específicos e fornecendo material de propaganda do projeto, através da internet e suas comunidades. Pequenas empresas ainda gerando prejuízos, mas com elevado potencial de escalabilidade de seus ativos intangíveis, agora podem contar com mais uma alternativa de financiamento fora do círculo familiar e amigos.

Nos Estados Unidos, um dos maiores exemplos do equity crowdfunding pode ser encontrado na plataforma AngelList, que já viabilizou mais de US\$ 1 bilhão em investimentos em quase três mil startups. No Brasil ainda estamos no início, se considerarmos a norma publicada pela CVM em 2017 como um marco. A captação de todas as plataformas juntas ainda não chega a R\$ 100 milhões.

A dica para você que também está iniciando é uma boa análise das oportunidades, e a linha de corte depende do apetite ao risco de cada um. Tenha sempre em mente que altos retornos projetados estão associados a elevados riscos, responsáveis pela mortalidade das empresas iniciantes. Não existe uma receita de bolo, mas a qualidade das informações colocadas na plataforma, premissas que embasaram as projeções financeiras e mapeamento dos riscos auxiliam muito a análise e decisão, assim como a experiência e credibilidade de todos os participantes da oferta.