26/01/2016 - Equity crowdfunding: a democratização do acesso ao capital para startups e negócios de impacto

*Por Haroldo Torres**

O acesso ao capital sempre foi um jogo de cartas marcadas. Em todo o mundo, tem acesso ao crédito quem tem garantias. E os que têm garantias são aqueles que já possuem capital ou ativos físicos – seja porque construíram um patrimônio ao longo da vida, seja porque o receberam como herança. Essa distorção, clássica do capitalismo, é parte do fenômeno que os economistas passaram a denominar de "falha de mercado". Nesse caso, a meritocracia não acontece. Bons projetos deixam de ser financiados, simplesmente porque o proponente não possui os ativos necessários para viabilizá-lo. É injusto, mas é assim que funciona.

No Brasil, o cenário é ainda pior por conta da concentração de renda. Ao invés de atuar para reduzir essa falha de mercado – facilitando e ampliando o acesso a capital para bons projetos – o governo continua despejando recursos subsidiados em grandes empresas capazes de acessar capital de outras formas, por exemplo, via mercado de capitais, debêntures e mercados externos. Enquanto isso, as pequenas empresas, efetivamente as grandes geradoras de emprego, continuam com pouco acesso a recursos para investimento.

A pesquisa Empreendedores de Impacto – conduzida pela Din4mo em parceria com a Artemisia – mostra que os negócios de impacto social no Brasil têm baixo índice de endividamento, embora estejam em fase inicial e com dificuldades de geração de caixa. Entre os empreendedores entrevistados, 67% não possuem dívidas; 26% possuem poucas/equacionáveis; 6% estão moderadamente endividados; e apenas 2% estão muito endividados. O baixo endividamento reflete a forte limitação da oferta de crédito para as startups. Quando o tema é investimento, 42% dos empreendedores receberam um aporte adicional nos últimos cinco anos, sendo que 18% do dinheiro veio do apoio de parentes e amigos; 7% de empresas privadas nacionais; 6% de aceleradora/incubadoras; 6% de investidores-anjo; e 2% de fundos privados nacionais, empresas estrangeiras e bancos.

Nesse quadro árido e triste, o equity crowdfunding surge como uma novidade. Trata-se de um conceito recente e em formação no Brasil, mas em expansão no exterior, principalmente na Inglaterra, em outros países da Europa e nos Estados Unidos. A pesquisa revela que 4% dos empreendedores entrevistados obtiveram um investimento para a startup via crowdfunding – modalidade de financiamento coletivo que tem democratizado o acesso de investidores a startups. Quando cinquenta pessoas se reúnem pela internet para apoiar um projeto que consideram justo e relevante, cria-se uma nova lógica extremamente poderosa. O mérito na captação de recursos passa a ser a qualidade do projeto – não o bolso do proponente. O empreendedor e o investidor passam a estabelecer relações mais horizontais, baseadas no respeito mútuo e na credibilidade. E o governo não precisa entrar na equação, poupando os escassos recursos públicos para as políticas sociais. No livro Captação de recursos para startups e empresas de impacto, que escrevi em parceria com o também economista Marco Gorini, abordamos esta modalidade de captação.

Este é apenas o início de uma transformação consistente. Consideradas as plataformas de equity crowdfunding existentes no Brasil (financiamento coletivo on-line, por meio do qual pode-se colocar recursos em startups com direito a ficar sócio do negócio), como Broota

(www.broota.com.br) e Eqseed (www.eqseed.com.br), menos de 20 projetos foram financiados até agora. Mas algumas das propostas já apoiadas têm importante significado em termos do impacto social que representam. Este é o caso do Programa Vivenda, que recebeu o Prêmio Folha Empreendedor Social (2015). O negócio de impacto social, inclusive, contratou a Din4mo – empresa pioneira no Brasil na captação de investimentos para negócios com impacto social via equity crowdfunding, da qual sou sócio-diretor – para captar R$ 310 mil; valor que foi ultrapassado. E esse não é um exemplo isolado de sucesso. A Din4mo concluiu o processo de captação de mais de R$ 500 mil para o Impact Hub São Paulo, espaço de coworking que integra uma rede global que está presente em mais de 80 cidades. Nos dois casos, Vivenda e Impact Hub, o capital levantado superou as expectativas iniciais, ou seja, tivemos uma grande demanda de interessados em investir em bons negócios de impacto social.
Todos os que acreditam na proposta do crowdfunding – empreendedores, investidores, plataformas ou apoiadores – têm a importante missão de contribuir para que esse novo ecossistema cresça de modo saudável e sustentável. Para tanto, é preciso investir na transparência e na credibilidade das propostas, evitando reproduzir formas ultrapassadas de relações comerciais em que um lado – qualquer um deles ou mesmo ambos – busca 'levar vantagem' sobre o outro. Se conseguirmos entender que essa é uma construção coletiva, se formos capazes de fortalecer esse ecossistema, sem deixar o governo e os crocodilos de sempre atrapalharem, o futuro pode ser brilhante.

* Haroldo Torres, economista, mestre em Demografia e doutor em Ciências Sociais. Foi bolsista do Harvard Center for Population and Development Studies durante o doutorado; é pesquisador-sênior do Centro Brasileiro de Análise de Planejamento (Cebrap). Atua em projetos de monitoramento e avaliação de políticas sociais nas áreas de transferência de renda, vigilância epidemiológica, educação, nutrição, habitação, saneamento e desenvolvimento regional; tem colaborado regularmente com agências multilaterais, empresas, ONGs e diferentes agências públicas federais, estaduais e municipais no Brasil. É coautor do livro Captação de Recursos para Startups e Empresas de Impacto", lançado em novembro de 2015 pela Alta Books.

Printec Comunicação