

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO

João Antonio de Albuquerque e Souza

**CROWDFUNDING NAS ESPÉCIES DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA:  
FUNDAMENTOS E RESPONSABILIDADE CIVIL.**

Porto Alegre  
2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO

João Antonio de Albuquerque e Souza

**CROWDFUNDING NAS ESPÉCIES DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA:  
FUNDAMENTOS E RESPONSABILIDADE CIVIL.**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de mestre pelo Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

**Orientadora: Prof. Dra. Véra Maria Jacob de Fradera**

Porto Alegre  
2016

#### CIP - Catalogação na Publicação

SOUZA, João Antonio de Albuquerque e  
Crowdfunding nas espécies de doação e de  
recompensa: fundamentos e responsabilidade civil. /  
João Antonio de Albuquerque e SOUZA. -- 2016.  
125 f.

Orientadora: FRADERA Véra Maria Jacob de.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do  
Rio Grande do Sul, Faculdade de Direito, Programa de  
Pós-Graduação em Direito, Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Crowdfunding. 2. Financiamentos coletivos. 3.  
Doação. 4. Recompensa. 5. Responsabilidade civil. I.  
Véra Maria Jacob de, FRADERA, orient. II. Título.

João Antonio de Albuquerque e Souza

**CROWDFUNDING NAS ESPÉCIES DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA:**  
**FUNDAMENTOS E RESPONSABILIDADE CIVIL.**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de mestre pelo Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Aprovada em: 07/06/2016

Banca examinadora:

---

Prof. Dra. Véra Maria Jacob de Fradera (Orientadora)

---

Dr. Daniel Ustárroz

---

Dr. Frederico Eduardo Zenedin Glitz

---

Dra. Lisiane Feiten Wingert Ody

*Dedico à Patrícia,  
por todo o amor e companheirismo.*

## **Agradecimentos**

Agradeço imensamente à Universidade Federal do Rio Grande do Sul e a sua Faculdade de Direito, por terem fornecido os meios para que este trabalho se desenvolvesse. Também agradeço à minha orientadora, Professora Véra Maria Jacob de Fradera, por toda o auxílio na elaboração e desenvolvimento deste trabalho, bem como as colaborações muito pertinentes e proveitosas fornecidas pelos Doutores Marcelo De Nardi e Daniel Ustarróz.

Igualmente importante, o apoio incondicional da minha família foi fundamental para esta conquista. Por isso, agradeço, de coração, à minha esposa Patrícia, minha mãe Beatriz e meus irmãos Pedro Ernesto e Mariana, por todo o apoio e compreensão. Por fim, agradeço ao grande amigo Alexandre Teixeira pelo constante exemplo.

## Resumo

O *crowdfunding* (financiamento coletivo) é uma nova espécie contratual em que, por meio da internet, pessoas buscam angariar valores valendo-se de diversas contribuições individuais, normalmente de pequenos valores. No presente estudo, buscou-se explicar, primeiramente, os principais fundamentos e características do *crowdfunding*, para, a seguir, traçar as linhas gerais das quatro espécies de financiamento coletivo hoje conhecidas (doações, recompensas, participação societária e empréstimos). Destas espécies, representaram o objeto de estudo do presente trabalho somente o *crowdfunding* baseado em doações e o baseado em recompensas. Na segunda parte, a responsabilidade civil dos financiadores, dos financiados e dos intermediários foi detidamente abordada. Por fim, as tentativas de legislação sobre o tema no Brasil, bem como algumas experiências estrangeiras, foram tratadas, bem como foi realizada uma análise sobre a pertinência e a necessidade de uma legislação específica sobre o tema, concluindo no sentido de que os Projetos de Lei criados no Brasil foram inadequados e não merecem ser aprovados.

**Palavras-chave:** *crowdfunding*; financiamento coletivo; doação; recompensa; responsabilidade civil.

## **Abstract**

Crowdfunding is a new kind of contract that people use to raise money, through the internet, by collecting a variety of small contributions, usually small amounts. The present study sought to explain, first, the main basis and characteristics of crowdfunding, and then determine the main objectives of the four crowdfunding modalities now known (donations, rewards, equity and debts). Of the modalities listed, represented the labor of this study only the types based in donations and based in rewards. In the second part, the civil liability of financers, financed and intermediaries at crowdfunding relations was carefully investigated. Finally, attempts of legislation on this issue in Brazil, as well as some foreign experiences, was handled. In the end, an analysis was done of the relevance and the need of specific legislation on this matter, concluding that the Law Projects created in Brazil were inadequate and do not deserve to be approved.

**Keywords:** crowdfunding; donations; rewards; civil liability.



## Sumário

	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>12</b>
<b>1</b>	<b>PRINCIPAIS FUNDAMENTOS E MODALIDADES DO CROWDFUNDING (FINANCIAMENTO COLETIVO) E ANÁLISE SOBRE AS ESPÉCIES CONTRATUAIS DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA</b>	<b>19</b>
1.1	Fundamentos e características do <i>crowdfunding</i>	19
1.1.1	Principais características do fenômeno <i>crowdfunding</i>	20
1.1.1.1	Conectividade com a rede mundial de computadores	20
1.1.1.2	Informalidade e celeridade	22
1.1.1.3	Relação contratual plurilateral e conexão entre contratos	25
1.1.1.4	Relação direta e facilidade de comunicação entre envolvidos	27
1.1.1.5	Relação de “troca” (todos ganham)	29
1.1.2	Principais modalidades de <i>crowdfunding</i>	31
1.1.2.1	<i>Crowdfunding</i> baseado em doações	33
1.1.2.2	<i>Crowdfunding</i> baseado em recompensas	35
1.1.2.3	<i>Crowdfunding</i> baseado em participação societária	38
1.1.2.4	<i>Crowdfunding</i> por empréstimos	40
1.2	Dois modelos contratuais de uso mais frequente na modalidade de <i>crowdfunding</i> : a doação e a recompensa	42
1.2.1	Consideração inicial: a inserção do fenômeno do <i>crowdfunding</i> na doutrina contratual contemporânea	43
1.2.2	Do contrato de doação	45
1.2.2.1	Da doação pura	47
1.2.2.2	Da doação com encargo	49
1.2.3	Da recompensa e da promessa de recompensa	52
1.2.3.1	Conceito de recompensa na doutrina de PONTES DE MIRANDA	53
1.2.3.2	Valor da contribuição X valor da recompensa: critério de GOFFAUX CALLEBAUT para aferição desta diferença	55

<b>2</b>	<b>DA RESPONSABILIDADE CIVIL NO CROWDFUNDING NAS ESPÉCIES DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA</b>	<b>58</b>
2.1	Da responsabilidade civil de todos os atores na relação de <i>Crowdfunding</i>	58
2.1.1	Da responsabilidade dos financiados por projetos de <i>crowdfunding</i>	59
2.1.1.1	<i>Crowdfunding</i> por doação: responsabilidade de destinar o valor investido à finalidade prometida	59
2.1.1.2	<i>Crowdfunding</i> por recompensa: responsabilidade dupla	61
2.1.1.3	Dos projetos não financiados e da devolução dos valores	62
2.1.1.4	Dos projetos que arrecadam valores superiores aos necessários para o seu desenvolvimento	65
2.1.2	Da responsabilidade dos financiadores ou doadores	68
2.1.2.1	Responsabilidade de honrar a promessa de contribuição no valor estipulado	68
2.1.2.2	Responsabilidade tributária	68
2.1.2.3	Da assunção do risco envolvido	73
2.1.3	Da responsabilidade dos intermediários	75
2.1.3.1	Do repasse dos valores recebidos ao destinatário	76
2.1.3.2	Da responsabilidade por atos praticados por terceiros	77
2.1.3.3	Da responsabilidade objetiva pela falha na prestação dos serviços de intermediação	81
2.1.3.4	Da veracidade e da correção das informações prestadas	82
2.1.3.5	Da necessária identificação e individualização dos financiadores individuais	85
2.1.4	Da responsabilidade perante projetos fraudulentos e ilícitos	86
2.1.4.1	Dos projetos fraudulentos	86
2.1.4.2	Dos projetos ilícitos	89
2.2	Da legislação sobre o <i>crowdfunding</i> : tentativa brasileira e experiências estrangeiras	90
2.2.1	Da tentativa de regulamentação legislativa da matéria no Brasil	91
2.2.1.1	Dos Projetos de Lei n.º 6.590/2013 e n.º 2.862/2015	92
2.2.1.2	Do Requerimento n.º 16/2015	96
2.2.2	Do <i>crowdfunding</i> em legislações estrangeiras	97
2.2.2.1	França: <i>L'ordonnance</i> n.º 2014-559 de 30.05.2014	97

2.2.2.2	Portugal: o Projeto de Lei n.º 419/XII de 2013 e o Decreto n.º 445/XII de 2015	99
2.2.3	A legislação do <i>crowdfunding</i> seria mesmo imprescindível?	101
<b>CONCLUSÕES</b>		<b>104</b>
REFERÊNCIAS		110
ANEXO A	Projeto de Lei n.º 6.590/2013	115
ANEXO B	Projeto de Lei n.º 2.862/2015	120
ANEXO C	Requerimento n.º 16/2015	124

## Introdução

A palavra de origem anglo-saxã *crowdfunding*<sup>1</sup> pode ser traduzida, de forma literal, para o português como “financiamento pela multidão”, uma vez que o termo ‘*crowd*’ significa povo ou multidão, e ‘*funding*’ representa financiamento<sup>2</sup>. Em que pese esta tradução literal, no Brasil tem se adotado, preferencialmente, a expressão “financiamento coletivo”. Logo, os termos financiamento coletivo e *crowdfunding* serão empregados como sinônimos.

A tarefa de conceituar o *crowdfunding* mostra-se, desde o início, instigante, porquanto este instituto assumiu diversas formas e, conforme teremos a oportunidade de investigar, possui modalidades que, entre si, adquirem características bem distintas. Por este motivo, conceituamos o *crowdfunding*, de forma ampla, como um modelo de financiamento coletivo em que muitas pessoas se reúnem para contribuir financeiramente, por meio da internet<sup>3</sup>, para a realização de um projeto.

Embora seja possível realizar financiamentos de grandes quantias com múltiplos contribuintes de diversas formas que não utilizem plataformas eletrônicas<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Sobre a origem da expressão, os autores FELITTI e CORREA atribuem a Michael Sullivan, um blogueiro norte-americano, o neologismo “*crowdfunding*”. De acordo com os autores, “Sullivan acabou reconhecido como o pai do termo adotado para nomear plataformas que coordenam uma arrecadação financeira entre usuários – conhecidos ou não entre si – para um objetivo comum” (FELITTI, Guilherme. CORREA, Elizabeth. *O crowdfunding no Brasil configuração de um canal midiático ou uma simples modalidade econômica?* Disponível em: <[http://www.academia.edu/7136115/Guilherme\\_Dias\\_Felitti\\_Elizabeth\\_Saad\\_Corr%C3%AAa](http://www.academia.edu/7136115/Guilherme_Dias_Felitti_Elizabeth_Saad_Corr%C3%AAa)>. Acesso em 27/02/2016).

<sup>2</sup> Traduções fornecidas pelo dicionário *on-line* Michaelis. Disponível em: <http://michaelis.uol.com.br/moderno/ingles/index.php?lingua=ingles-portugues>. Acesso em: 05/03/2016.

<sup>3</sup> Por fazer parte do conceito fornecido de *crowdfunding*, a definição do termo “internet” mostra-se necessária. Assim, destacamos que, de acordo com o art. 5º da Lei 12.965/2014 (Marco Civil da Internet), a internet trata-se do “sistema constituído do conjunto de protocolos lógicos, estruturado em escala mundial para uso público e irrestrito, com a finalidade de possibilitar a comunicação de dados entre terminais por meio de diferentes redes”.

<sup>4</sup> As plataformas eletrônicas são entendidas como os sites de internet e, para fins desse trabalho, são eles os intermediários nas relações de *crowdfunding*. De acordo com a autora Gabriela LIMA, “os sites de *crowdfunding* têm a função de intermediadores de negócios. É através deles que os projetos têm um espaço na web, um endereço próprio na rede, uma base de dados de endereços eletrônicos cadastrados e divulgação em massa nas redes sociais” (LIMA, Gabriela. A tributação do crowdfunding

(tanto de arrecadação, como de divulgação), para fins deste trabalho, consideraremos como *crowdfunding* tão somente os projetos desenvolvidos pela internet.

Afinal, não se trata de novidade o fato de diversas pessoas se organizarem e se unirem para, coletivamente, angariarem fundos para uma finalidade comum<sup>5</sup>. No entanto, o fenômeno do *crowdfunding* é recente<sup>6</sup>, justamente porque essa prática ganhou relevância a partir do momento em que a internet possibilitou a interação e o compartilhamento de informações de forma muito mais rápida e eficiente. Portanto, sem dúvidas, foi somente a partir do desenvolvimento da rede mundial de computadores que surgiu o ambiente fértil para a interação das multidões por meio do *crowdfunding*.

Quanto à importância do tema, o estudo sobre esse recente fenômeno mostra-se de grande utilidade, porquanto o *crowdfunding* vem crescendo e, cada vez mais, torna-se popular a prática de financiamentos coletivos para as mais diversas finalidades<sup>7</sup>. Na obra '*The Crowdfunding Bible*', o autor Scott STEINBERG assim se manifestou sobre o fenômeno do *crowdfunding*: "é impossível dizer como vai estar este fenômeno daqui a cinco anos, mas mais difícil ainda seria a tarefa de imaginar

---

no sistema jurídico brasileiro. *Revista Tributária e de Finanças*. Vol. 125/2015. Dezembro/2015, p. 127/149).

<sup>5</sup> Diversos autores citam como grande exemplo de captação coletiva de recursos a campanha realizada em 1886, nos Estados Unidos, com o objetivo de angariar fundos para a construção da base da famosa Estátua da Liberdade, em Nova Iorque. Naquela ocasião, Joseph Pulitzer teve a ideia de lançar uma campanha para arrecadar fundos. O êxito de tal campanha é entendido como um dos exemplos mais bem-sucedidos de arrecadação coletiva. Todavia, em que pese o sucesso dessa campanha, ela não deve ser considerada como exemplo de *crowdfunding*, porquanto faltou a ela a ferramenta necessária para a sua divulgação e implementação: a internet.

<sup>6</sup> Em recente artigo, ASSENOVA afirma: "*We have just about seven years of experience now in crowdfunding [in the United States], including equity and debt, and about four years in the United Kingdom. And we have, by some estimates, \$33 billion worth of funding across equity, debt, and rewards crowdfunding*" (ASSENOVA, Valentina Et al. The present and the future of crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 125-136).

<sup>7</sup> Uma das principais empresas internacionais de *crowdfunding* hoje em funcionamento, o intermediário norte-americano *Kickstarter*, desde 2009 operando, informa já ter arrecadado USD 2.209.112.477 dólares até fevereiro de 2016. Ao todo, foram 100.445 projetos com sucesso financiados. Fonte: *Kickstarter* (<https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>. Acesso em 18/02/2016). No Brasil, o intermediário *Catarse* (com pouco mais de 04 anos de funcionamento) informa que já transferiu R\$ 39 milhões para projetos, sendo que 264.480 pessoas já financiaram e 2.361 projetos já restaram financiados. Fonte: *Catarse* (Disponível em <https://www.catarse.me/pt/hello>. Acesso em 18/02/2016).

um futuro sem o *crowdfunding*<sup>8</sup>. Em que pese um certo exagero por parte deste autor, é inegável que o *crowdfunding* movimentará bilhões de dólares em todo o mundo<sup>9</sup>.

Para se ter uma ideia da importância do *crowdfunding*, destaca-se que no ano de 2008, durante a campanha presidencial norte-americana do então candidato Barack Obama, foram arrecadados mais de meio bilhão de dólares de cerca de três milhões de doadores de pequenas quantias<sup>10</sup>. No caso do presidente americano, as pessoas contribuíram por considerar a recompensa algo implícito no próprio ato de participar.

O contrato de *crowdfunding* atrai inúmeras áreas do Direito. Além das evidentes implicações no Direito civil, especialmente nas áreas contratual e de responsabilidade – que representam o objeto de estudo do presente trabalho – o financiamento coletivo também se mostra relevante no Direito societário<sup>11</sup>, com a recente e crescente modalidade do *Equity Crowdfunding*, bem como com o Direito tributário<sup>12</sup> e até pelo Direito eleitoral<sup>13</sup>.

---

<sup>8</sup> STEINBERG, Scott. *The Crowdfunding Bible*. Read.me, 2012. Disponível em <<http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>>. Acesso em 15 de abril de 2014. Tradução Livre. Trecho original: “*It’s impossible to say what it will look like in five years, but it’s equally difficult to envision a future without crowdfunding*”.

<sup>9</sup> No ano de 2014, os intermediários dos Estados Unidos movimentaram 9,46 bilhões de dólares com o financiamento de projetos de *crowdfunding*. Já na Europa, no mesmo período, foram movimentados cerca de 3,26 bilhões de dólares. Fonte: DUSHNITSKY, Gary. Et al. *Crowdfunding in Europe: determinants of platform creation across countries*. *California Management Review*, 2016, Vol. 58.

<sup>10</sup> Dados fornecidos por DUSHNITSKY et al. De acordo com os autores: “*Moreover, in 2008 crowdfunding came to the awareness of the layperson as then-candidate Barack Obama resorted to this mechanism for financing his presidential race in the United States. By raising \$600 million from 3 million individuals through the website www.barackobama.com, he proved that large sums could be raised by mobilizing the crowd of internet users*” (DUSHNITSKY, et al. *Crowdfunding in Europe*, 2016, op. cit.).

<sup>11</sup> A implicação do direito societário no financiamento coletivo terá seus contornos brevemente delineados na parte 1.1.2.3, com a breve explicação sobre a modalidade do *Equity Crowdfunding*. No entanto, essa modalidade não representa o objeto de estudo do presente trabalho.

<sup>12</sup> As implicações no direito tributário serão abordadas na parte 2.1.2.2. Para aprofundar o conhecimento sobre esse tema, sugerimos o artigo da autora Gabriela LIMA (*in: A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op. cit.).

<sup>13</sup> Sobre as implicações do financiamento coletivo no direito eleitoral, destaca-se que o Deputado Federal Jean Wyllys de Matos Santos já registrou uma consulta ao Tribunal Superior Eleitoral (TSE, Consulta n.º 208-87.2014.6.00.0000. Classe 10. Brasília/DF. Relator: Min. Henrique Neves da Silva. j. 22/05/2014), buscando esclarecimentos sobre a possibilidade do uso do *crowdfunding* em campanhas eleitorais. Todavia, tais aspectos não serão abordados no presente trabalho.

Diversas referências apontam que a primeira experiência de que se tem notícia sobre o *crowdfunding* foi do intermediário inglês chamado *Sellaband*<sup>14</sup>, que procurava divulgar trabalhos musicais, e, especialmente, financiar bandas pouco conhecidas que não tinham conquistado espaço em gravadoras tradicionais. O intermediário *Sellaband* foi criado em 2006.

A partir do surgimento deste primeiro intermediário de *crowdfunding*, diversos outros passaram a ser criados. Dentre as principais empresas do ramo hoje em funcionamento, destaca-se a norte-americana *Kickstarter*<sup>15</sup>, lançada em 2009. Este intermediário é voltado para diversas manifestações artísticas (não só a música), “no qual os donos de projetos exibem a sua ideia, colocam a quantia necessária e o prazo para concretizá-la, e, se o objetivo for atingido, oferecem recompensas (um CD, um show, um jantar) aos doadores”<sup>16</sup>. Hoje, o *Kickstarter* está aberto para qualquer tipo de projeto em qualquer lugar do mundo, cobrando 5% se o projeto atingir a sua meta e nada se ele não atingir.

No Brasil, o primeiro intermediário do gênero foi o *Vakinha*<sup>17</sup>, criado em 2009. No *Vakinha*, os projetos objetivam beneficiar tanto ações culturais, como, até mesmo, necessidades pessoais, desde que a pessoa consiga convencer os outros sobre a importância do seu projeto<sup>18</sup>. Porém, o maior intermediário de financiamento coletivo hoje em funcionamento no Brasil é o *Catarse*<sup>19</sup>, criado em 2011, todavia, este é voltado somente para projetos sociais.

---

<sup>14</sup> Disponível em <<https://www.sellaband.com/>>. Acesso em 22/07/2014.

<sup>15</sup> Disponível em <<https://www.kickstarter.com/>>. Acesso em 22/07/2014.

<sup>16</sup> COCATE, Flávia; PERNISA, Carlos. *Estudo sobre crowdfunding: fenômeno virtual em que o apoio de uns se torna a força de muitos*. In: Simpósio Nacional ABCiber – UDESC/UFSC. 2011. Disponível em <<http://simposio2011.abciber.com/anais/Trabalhos/artigos/Eixo%206/17.E6/226-353-1-RV.pdf>> Acesso em 27/04/2014.

<sup>17</sup> Disponível em <<http://www.vakinha.com.br/>>. Acesso em 22/07/2014.

<sup>18</sup> Os autores FELITTI e CORREA citam que “a arrecadação de maior valor do ‘*Vakinha*’ aconteceu em 2012, quando Oziel Oliveira, de 22 anos, pediu ajuda para levantar R\$ 106.670,98 para uma cirurgia de reconstrução facial. Ao sofrer um câncer no rosto aos 09 anos, Oziel teve que remover grande parte do tumor o que lhe tirou o nariz e parte da boca. Ele já tinha pedido doações em cartazes espalhados na sua cidade natal, Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso. Não deu certo. Ao recorrer ao ‘*Vakinha*’, Oziel foi beneficiado pela forte divulgação do caso feita em blogs e redes sociais. Em 38 horas, o dinheiro foi arrecadado. O projeto virou recordista no site em velocidade de arrecadação e tornou Oziel conhecido. Tanta mobilização, no entanto, trouxe um lado ruim. O garoto foi sequestrado dois meses após a “vaquinha” ser completada com sucesso. Oziel foi libertado no dia seguinte ao sequestro sem que o dinheiro arrecadado fosse roubado” (FELITTI e CORREA, *O crowdfunding no Brasil*, 2015, op cit.).

<sup>19</sup> Disponível em <<http://www.catarse.me/pt>>. Acesso em 22/07/2014.

Portanto, estamos diante de um assunto em crescente evolução e em grande desenvolvimento. Assim, o presente trabalho procura investigar as características desse fenômeno como um todo e identificar suas quatro modalidades conhecidas, quais sejam: 1) *crowdfunding* de doações; 2) de recompensas; 3) de participação societária, e; 4) de empréstimos. A seguir, a partir de uma necessária diferenciação entre as modalidades, somente abordaremos detidamente as duas primeiras: aquela baseada em doações e aquela baseada em recompensas.

Atualmente, o termo *crowdfunding* é empregado, em sentido lato, para diversas modalidades que vão desde o financiamento de atividades para fins filantrópicos, como para o investimento em *startups* – pequenas empresas que angariam fundos e distribuem uma espécie de participação societária para os investidores. Ou seja, dentro da mesma expressão – *crowdfunding* – se desenvolvem negócios jurídicos completamente diversos, que ensejam situações jurídicas bem distintas entre si.

Justamente em razão dessa variedade, o presente estudo se propõe a investigar as modalidades de *crowdfunding* de doações e aquela baseada em recompensas. O recorte se justifica tendo em vista que uma abordagem geral tenderia a tratar de assuntos bastante diferentes entre si, além do de “abrir” deveras o objeto de estudo. Quanto ao método de pesquisa, adotam-se os métodos comparativo-funcional e o dedutivo.

A primeira parte da dissertação observará as principais características e modalidades do financiamento coletivo, bem como traçará considerações sobre o aspecto contratual da doação e da recompensa. Isso porque, em linhas gerais, o modelo de financiamento coletivo baseado em doações equipara-se, em nossa opinião, ao contrato de doação pura, enquanto que a espécie de financiamento coletivo baseada em recompensas se equipara ao contrato de doação com encargo.

Aliás, no tocante ao aspecto contratual da relação de financiamento coletivo, necessário se torna, desde o início, fixar as premissas necessárias da doutrina contratual contemporânea. Nesse sentido, ensina Teresa NEGREIROS que, “em simetria com o modelo clássico – estruturado sobre os princípios da autonomia da vontade, da intangibilidade do conteúdo do contrato e da relatividade dos seus efeitos



–, o modelo contemporâneo invoca três novos princípios: a boa-fé objetiva, o equilíbrio econômico e a função social”<sup>20</sup>. A chamada “crise no direito contratual” demonstra que já não é possível enxergar o contrato como simples lei entre as partes, porquanto há uma série de fatores que relacionam os diversos contratos entre si, interligando-os<sup>21</sup>.

Nesse contexto está inserido o fenômeno do *crowdfunding* que já pressupõe, para a sua formação, a conexidade entre as diversas contribuições individuais. Isto é, tal fenômeno moderno não pode ser explicado por meio do modelo doutrinário contratual clássico. Naturalmente, a autonomia da vontade ainda desempenha papel fundamental, mas o caráter coletivo que é ínsito ao próprio conceito do *crowdfunding* se mostra mais relevante, impondo uma releitura das teorias já consagradas para a melhor explicação e compreensão desse revolucionário fenômeno contratual.

Resumidamente, o intérprete moderno deve se desnudar daquela visão contratual tradicional. Isso porque aquele modelo, em nossa opinião, está distante de se adequar à nova realidade social e jurídica necessária para a compreensão dos problemas oriundos dos atuais financiamentos coletivos por meio da internet. De nada adianta manter-se fiel àquele modelo tradicional se a realidade se alterou de tal forma que o contrato clássico, em que duas partes claramente identificáveis se reuniam para discutir e celebrar um acordo comum de vontades de forma livre, é exceção na prática cotidiana<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato: novos paradigmas*. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2006, p. 508.

<sup>21</sup> Sobre essa ruptura com o modelo clássico, sugerimos a leitura da obra do jurista Marcelo DE NARDI, que descreve: “Nas obras consultadas foi possível constatar que os estudiosos estão muito presos ao modelo tradicional moderno de contrato, polarizado entre duas partes capazes e autônomas, com objeto preciso e imediatamente identificável, com contraprestações imediatas e recíprocas” (DE NARDI, Marcelo. *Redes de contratos em perspectiva de interpretação sistêmica*. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2015, p. 29).

<sup>22</sup> De acordo com a autora Verena Nygaard BECKER: “As modificações que se operam no campo do tráfico em massa relativamente ao direito contratual clássico são tais, que se pode admitir ter sobrado do contrato (negócio jurídico bilateral) apenas o mecanismo, esvaziado de seu conteúdo. Exemplos mais significativos disso são os chamados contratos de adesão, as condições gerais de negócio e os contratos que tem por objeto a prestação de serviços existenciais. Em todas estas hipóteses, do princípio da autonomia da vontade só ficou a escolha inicial de querer contratar (e mesmo isso pode ser posto em dúvida)” (BECKER, Verena Nygaard. A categoria jurídica dos atos existenciais: transformações da concepção clássica de negócio jurídico. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul*. Ano VII/VIII. 1973/1974. P, p. 15/54).

Sob esse prisma, a segunda parte do trabalho tratará do aspecto da responsabilidade dos atores do *crowdfunding*, sempre abordando especificamente as modalidades de doação e baseada em recompensas. De forma detalhada, as responsabilidades dos financiados, dos financiadores e dos intermediários serão investigadas, bem como as implicações decorrentes dos projetos fraudulentos e ilícitos. Dentre deveres e obrigações abordados a seguir, o financiado tem a responsabilidade de empregar os valores recebidos na finalidade prometida no projeto; o financiador pode ser o responsável tributário pela sua contribuição individual, e; o intermediário possui a responsabilidade de repassar as quantias arrecadadas (podendo reter uma taxa pelo serviço de intermediação) e também pode, em certas hipóteses, responder pelos atos praticados por terceiros.

A seguir, a regulamentação do *crowdfunding* por meio da criação de leis será abordada. Primeiramente, as tentativas brasileiras de legislação, especialmente com o Projeto de Lei n.º 6.590/13, o Projeto de Lei n.º 2.862/2015 e o Requerimento n.º 16/2015, receberão as necessárias considerações e críticas. Inclusive, para fins de comparação, exemplos colhidos na França (por meio da *L'ordonnance* n.º 2014-559 de 30.05.2014) e em Portugal (através do Decreto n.º 445/XII de 2015) sobre legislações a respeito dos financiamentos coletivos serão trazidos. Conseqüentemente, surge o debate se a legislação do *crowdfunding* é ou não imprescindível para a almejada segurança jurídica e para a melhor compreensão do tema no direito brasileiro.

Ao final do trabalho, apresentam-se as considerações finais sobre a pesquisa realizada, com conclusões sobre a parte contratual e de responsabilidade nas modalidades de *crowdfunding* de doações e aquela baseada em recompensas.

## PARTE I

### PRINCIPAIS FUNDAMENTOS E MODALIDADES DO *CROWDFUNDING* (FINANCIAMENTO COLETIVO) E ANÁLISE SOBRE AS ESPÉCIES CONTRATUAIS DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA

#### 1.1 Fundamentos e características do *Crowdfunding*

O *Crowdfunding* é uma modalidade de financiamento coletivo que, por meio da internet, busca recolher fundos para o financiamento de projetos das mais variadas finalidades<sup>23</sup>. Em regra, é a grande quantidade de financiadores individuais que faz a diferença para o sucesso de um projeto, porquanto as quantidades investidas individualmente são, normalmente, pequenas.

De forma bastante entusiasta e otimista, o autor Scott STEINBERG dispara: “para um desenvolvedor independente, o modelo do *crowdfunding* representa uma das formas mais excitantes de captação de capital já vista em décadas, e uma das formas mais promissoras de medir o apetite dos consumidores por novas ideias já vista em toda a história da indústria<sup>24</sup>”. Outrossim, “o *crowdfunding* não se trata de uma nova forma de angariar fundos, mas tão somente uma nova forma de fazer algo muito difícil, que é juntar dinheiro para um negócio”<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> De acordo com a autora francesa LE FUR: “le crowdfunding, littéralement financement par la foule, permet d’obtenir le financement d’un projet spécifique par collecte de fonds” (LE FUR, Anne-Valérie. *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015, p. 07).

<sup>24</sup> STEINBERG, *The Crowdfunding Bible*, 2014, Op cit. Tradução Livre. Do original: “For the independent creator, crowdfunding presents one of the most exciting means of raising project capital seen in decades, and most promising ways to gauge consumer appetite for new ideas witnessed in the history of industry”.

<sup>25</sup> ASSENOVA, *The present and the future of crowdfunding*, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “Crowdfunding is not an easy way to raise money, it’s a new way to do a difficult thing, which is raising money for a business”.

Logo, o fundamento do financiamento coletivo consiste no fato de que diversas pessoas – que não precisam ter qualquer ligação umas com as outras – contribuem com valores – que também não precisam ser equivalentes entre si – para um projeto comum, independentemente da motivação de cada investidor ou doador. Nesse contexto, o grande diferencial do *crowdfunding* é que “um grande valor rateado por milhares se torna muito pouco para quem contribui, porém muito para quem, somando todos, recebe”<sup>26</sup>. Ademais, a principal responsabilidade do financiado está em destinar os valores recebidos na finalidade prometida quando da publicação do projeto, seja esta qual for.

### **1.1.1 Principais características do fenômeno Crowdfunding**

Embora a inerente diversidade de formas e de projetos a serem financiados, algumas características têm se mostrado comuns nos mais variados exemplos encontrados. Tais características são: a) conectividade com a rede mundial de computadores; b) informalidade e celeridade; c) relação contratual plurilateral e conexidade entre contratos; d) relação direta e facilidade de comunicação entre envolvidos, e; e) relação de troca (todos ganham). Passaremos a expor cada uma delas de forma detalhada.

#### **1.1.1.1 Conectividade com a rede mundial de computadores**

O desenvolvimento e a grande evolução recente do fenômeno do *crowdfunding* estão intimamente ligados à internet, uma vez que a rede mundial de computadores possibilita a conexão de infinitas pessoas ao mesmo tempo. Sem dúvidas, a notória velocidade e facilidade na divulgação de qualquer informação por meio da rede mundial de computadores também propiciou um ambiente fértil para o pleno desenvolvimento do fenômeno *crowdfunding*.

---

<sup>26</sup> CARNEIRO, Vinícius Maximiliano. *Dinheiro na multidão – Oportunidades X Burocracias no Crowdfunding Nacional*. E-book disponível em <<http://viniciuscarneiro.adv.br/e-book-gratis-crowdfunding-dinheiro-multidao>> Acesso em: 10/03/2015. 01ª Edição, 2014, p. 15.

Destarte, “a popularização da internet derrubou as barreiras necessárias para que desconhecidos se mobilizassem e, principalmente, doassem dinheiro por uma causa única”<sup>27</sup>. No contexto do *crowdfunding*, a internet possui papel fundamental, pois é por meio dela que os intermediários conseguem reunir financiadores dispostos a investir nos projetos divulgados. Sobre isso, ensina MONTEIRO:

“A tecnologia da informação possibilitou que a população se apossasse de um poder de produção, expressão e mobilização em grande escala de uma maneira antes impensada. Para isso, somente é necessário um computador, uma conexão de internet, um senso de engajamento e um pouco de criatividade. Na era da indústria democratizada, cada garagem é uma microfábrica em potencial, cada cidadão, um potencial microempresário”<sup>28</sup>.

Naturalmente, a reunião de uma diversidade de pessoas para o financiamento de um mesmo projeto trata-se de ideia bastante antiga. No Brasil, inclusive, o termo popular “vaquinha” é empregado justamente para designar tal situação<sup>29</sup>. Também podem ser citados como exemplos as “rifas” ou ações entre amigos para reunião de fundos para uma finalidade comum. Contudo, o *crowdfunding* começou a ganhar grande expressão e importância justamente quando ele passou a ser realizado mediante esta nova ferramenta: a internet, principalmente pela facilidade de interação entre pessoas propiciadas por ela. Nesse sentido, bem ilustra o autor Don TAPSCOTT:

“No passado, a contribuição era, na maioria das vezes, de pequena escala. Era algo que acontecia entre parentes, amigos e sócios em lares, comunidades e locais de trabalho. (...) Hoje, as coisas estão mudando. O acesso crescente à tecnologia da informação coloca nas pontas dos dedos de todos as ferramentas necessárias para colaborar, criar valor e competir. Isso libera as pessoas para participarem da inovação e da criação de riqueza em cada setor da economia. Milhões de pessoas já unem forças em colaborações auto-organizadas que produzem novos bens e serviços dinâmicos que

---

<sup>27</sup> FELITTI e CORREA, O crowdfunding no Brasil, 2014, op cit.

<sup>28</sup> MONTEIRO, Monica de Carvalho Penido. *Crowdfunding no Brasil: uma análise sobre as motivações de quem participa*. Dissertação de Mestrado apresentada à Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, 2014, p. 11.

<sup>29</sup> De acordo com o Dicionário Aurélio de língua portuguesa (Disponível em: <https://dicionarioaurelio.com>. Acesso em: 15/03/2016), a palavra “vaquinha” possui o seguinte significado: recolha de dinheiro de diversas pessoas para uma finalidade comum.

rivalizam com os das maiores e mais bem financiadas empresas do mundo”<sup>30</sup>.

Logo, diante dessa potencialidade que somente a rede mundial de computadores foi capaz de fornecer, constata-se que o crescimento e, principalmente, o grande e rápido desenvolvimento do *crowdfunding* foi possível graças à dinamicidade e velocidade de troca de informações propiciadas pela internet. A conectividade com a internet, portanto, deixa de ser mero meio facilitador, para se tornar característica desse revolucionário sistema moderno de financiamento coletivo.

Em que pese inexistir, no momento, legislação específica sobre o tema no Brasil, os dois Projetos de Lei<sup>31</sup> que procuraram regulamentar o *crowdfunding* definiram que o intermediário na relação de financiamento coletivo é a empresa organizada em endereço próprio na rede mundial dos computadores – internet. Isto é, a conectividade com a internet, de acordo com os Projetos de Lei, é requisito para que uma empresa atue no mercado como intermediário de *crowdfunding*.

Por derradeiro, importa salientar que a conectividade com a internet também possibilita a conclusão de variados contratos e de pagamentos sequenciais através da rede. A interatividade entre as pessoas envolvidas também se mostra relevante, pois a internet pode fiscalizar os atores do *crowdfunding*, compartilhando informações entre usuários. Ou seja, a conectividade não se restringe à facilidade de divulgação de projetos e de reunião de diversas pessoas, mas é uma ferramenta que interage em todas as fases do financiamento coletivo e, por isso, se encontra intimamente ligado a ele.

#### **1.1.1.2 Informalidade e celeridade**

A informalidade característica dos financiamentos coletivos é verificada quando este modelo é comparado com o tradicional de financiamento, especialmente no

---

<sup>30</sup> TAPSCOTT, Don. WILLIAMS Anthony. *Wikinomics: como a colaboração em massa pode mudar o seu negócio* / tradução de Marcello Lino. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007, p. 30/31.

<sup>31</sup> O Projeto de Lei n.º 6.590/2013 foi apresentado em 16/10/2013 e encontra-se arquivado. Já o Projeto de Lei n.º 2.862/2015, apresentado em 02/09/2015, está aguardando parecer para prosseguimento e votação. Ambos Projetos de Lei serão abordados de forma específica na parte 2.2.1 do presente estudo.

tocante à quantidade de exigências. A celeridade no desenvolvimento dos projetos de *crowdfunding* está diretamente ligada à informalidade; afinal, se a informalidade diminui as barreiras de comunicação entre os envolvidos, naturalmente, o processo de financiamento será mais rápido.

No modelo tradicional de financiamento, o interessado em obter o crédito recorre a uma instituição financeira (um Banco). Assim, em regra, precisa apresentar garantias de pagamentos da dívida a ser contraída. Além disso, muitas vezes os Bancos exigem negativas fiscais e trabalhistas, bem como a indicação de fiadores. Por outro lado, o modelo de negócio do *crowdfunding* é muito mais simples, pois sequer depende da participação de instituições financeiras. Sobre esse aspecto, pondera MONTEIRO:

“O *crowdfunding* serve para preencher a lacuna que surge entre o capital disponível das instituições de financiamento tradicionais e as organizações que não conseguem cumprir os rigorosos requisitos para receber investimento durante os estágios de desenvolvimento do projeto. Potenciais apoiadores, por não serem financiadores profissionais, têm menos exigências quanto à qualidade das informações requeridas em comparação com as instituições financeiras”<sup>32</sup>.

A informalidade não está apenas atrelada à forma de obtenção do financiamento propriamente dito. Ela engloba também a comunicação entre as partes (pode se dar por meio de vídeos, textos, imagens publicadas em redes sociais). Afinal, “o *crowdfunding* adquire legitimidade social no ciberespaço sem a necessidade de recorrer a organizações midiáticas formais para atingirem visibilidade pública”<sup>33</sup>. No entender de BELLEFRAME e LAMBERT, isso ocorre “porque os intermediários de *crowdfunding* são capazes de mitigar quaisquer problemas oriundos de informações assimétricas de forma muito mais eficiente, tendo em vista a informalidade desse modelo de financiamento”<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> MONTEIRO, Crowdfunding no Brasil, 2014, Op cit, p. 26.

<sup>33</sup> FELITTI e CORREA, O crowdfunding no Brasil, 2014, op cit.

<sup>34</sup> BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T. Crowdfunding: Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings. 2014, p. 09. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2437786>>. Acesso em: 21/12/2015. Tradução livre. Do original: “*crowdfunding platforms are able to mitigate the problems raised by information asymmetries much more efficiently than any individual fundraiser could do on his/her own*”.

Esta informalidade, contudo, não pode ser confundida com ilegalidade ou clandestinidade<sup>35</sup>. Importa destacar que, mesmo possuindo como característica a informalidade, torna-se necessário que o desenvolvedor de um projeto de *crowdfunding* se atente para não vir a cometer abusos ou ilegalidades. Ou seja, a informalidade do modelo pode mascarar fraudes. Como, em regra, os intermediários que promovem o *crowdfunding* não servem para fiscalizar as pessoas ou empresas que arrecadam os fundos, o destino do dinheiro investido em caso de o projeto ser bem-sucedido dependerá da honestidade e integridade do financiado.

Ademais, importa salientar que o *crowdfunding* não funciona sempre e não é recomendável para todo e qualquer empreendimento ou projeto. De acordo com STEINBERG, “para cada campanha bem-sucedida de *crowdfunding* que existe, há um número maior ainda de campanhas que fracassaram”<sup>36</sup>. Nesse sentido, a experiência tem mostrado que ele é mais voltado para áreas culturais, inovações tecnológicas ou iniciativas assistenciais.

A informalidade também se manifesta em outros aspectos, porquanto “os intermediários são bastante diferentes em termos de recursos, retorno de audiência, credibilidade com o público”<sup>37</sup>. No mesmo sentido está MONTEIRO, que afirma: “o maior problema de *crowdfunding* atualmente está diretamente ligado ao medo de ser enganado – a falta de comprometimento dos criadores dos projetos”<sup>38</sup>. Logo, é necessário que o desenvolvedor interessado pesquise bastante a plataforma a ser utilizada, sob pena de comprometimento da imagem do seu projeto. Já quanto aos financiadores, por conta dessa informalidade, recomenda-se que pesquisem a reputação do financiado e a própria idoneidade dos projetos, uma vez que o risco

---

<sup>35</sup> Estudo específico sobre a responsabilidade perante projetos fraudulentos e ilícitos será detidamente abordado na parte 2.1.4 do presente trabalho.

<sup>36</sup> STEINBERG, *The Crowdfunding Bible*, 2012, *op cit.* Tradução Livre. Trecho original: “As many successful crowdfunding campaigns as there are out there, there are many times more that have failed”. No mesmo sentido estão as considerações de MONTEIRO: “no início de 2014, o *Kickstarter*, a maior plataforma de *crowdfunding* no mundo informou que 57% dos projetos apresentados em seu site não alcançaram a meta estipulada. Essa taxa no Brasil fica em torno de 50% a 40%. (...) Em geral, a taxa de fracasso dos projetos é relativamente alta” (MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, *op cit.*, p. 45).

<sup>37</sup> STEINBERG, *The Crowdfunding Bible*, 2012, *op cit.* Tradução Livre. Trecho original: “Keep in mind that platforms are not all the same in terms of feature set, audience size, credibility with consumers, and ultimate reach”.

<sup>38</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, *op cit.*, p. 106.



maior está em contribuir para um projeto e o dinheiro não ser empregado na finalidade prometida.

### **1.1.1.3 Relação contratual plurilateral e conexidade entre contratos**

Outra importante característica do *crowdfunding* é que se exige um somatório de contratos individuais e conexos entre si, porquanto é ínsita da própria tradução e significado da palavra de origem inglesa a participação de diversas pessoas. Dessa forma, ainda que possa existir uma relação bilateral direta entre o desenvolvedor do projeto e cada financiador individual (por menor que seja a sua contribuição), não é possível afastar do contexto que a contribuição individual de uma pessoa somente será determinante se, ao mesmo tempo, vier acompanhada da contribuição de diversas outras pessoas.

Nesse contexto, a relação jurídica entre cada financiador e o desenvolvedor do projeto deve ser considerada como uma relação bilateral, uma vez que os contribuintes não têm vínculos diretos entre si. Todavia, em sentido lato, a relação contratual do *crowdfunding* é plurilateral, pois, sem o somatório das contribuições de diversas pessoas (a multidão), a contribuição individual será inócua. Além disso, convém destacar que há também a relação desenvolvida entre os financiados e o intermediário, e que este também pode se relacionar com operadoras de cartão de crédito, por exemplo, para fins de arrecadação de pagamentos por parte dos financiadores. Ou seja, a pluralidade está relacionada a esta relação multilateral, bem como com as relações múltiplas que se desencadeiam entre os atores envolvidos.

Assim, por ser plurilateral, é possível a comparação – em alguns aspectos – desta modalidade com o contrato de seguro. Em que pese a finalidade de ambas espécies contratuais sejam completamente distintas, o aspecto coletivista de que é o somatório das contribuições que colabora de forma decisiva para o sucesso de tais modelos mostra-se como elo comum. Segundo CAVALIERI FILHO, “o que o seguro

faz é transferir as consequências econômicas do risco caso ele venha a se materializar em um sinistro”<sup>39</sup>.

Ao tratar sobre o contrato de seguro, especialmente ao fazer uma relação histórica entre a origem de tal espécie contratual, sobretudo sobre a forma com que surgiram as primeiras espécies de seguros para viagens marítimas nos séculos XV e XVI, o pesquisador Adalberto PASQUALOTTO<sup>40</sup>, discorre sobre a natureza do contrato de seguro. Portanto, apesar das lógicas e evidentes diferenças envolvendo os contratos de seguro, na forma como abordadas por PASQUALOTTO, e os contratos de *crowdfunding*, interessante e digna de nota se torna a descrição do renomado autor acerca das características plurilaterais daquela espécie contratual, que ora se mostram bastante semelhantes e aplicáveis ao estudo dos temas do *crowdfunding*, nos seguintes termos:

“Os contratos plurilaterais têm cunho associativo e formam vínculos recíprocos de cooperação. Não são sinalagmáticos, pois apresentam uma comunhão de fins. As prestações não se dirigem, como nos contratos bilaterais, a satisfazer o interesse da contraparte; convergem todas no mesmo sentido, para a realização do escopo comum, uma vez que cada membro participa do resultado final do esforço de todos. Daí não se aplicar aos contratos a exceção de contrato não cumprido, como se aplica aos bilaterais ou sinalagmáticos. Nos plurilaterais, o cumprimento das obrigações dos contratantes constitui a premissa para a realização do escopo. O contrato é apenas instrumento da finalidade comum. Pela mesma razão, não se exige que as prestações sejam equivalentes, as quotas dos contratantes podem ser distintas. O escopo de cada contratante tem autonomia, diferentemente dos contratos bilaterais, em que a finalidade dos contratantes permanece no campo subjetivo dos motivos. De outra parte, os contratos plurilaterais são contratos abertos, admitindo, em princípio, a adesão de novos participantes, assim como eventuais desistências, o que é inconcebível nos contratos bilaterais”<sup>41</sup>.

Logo, cabíveis e aplicáveis as considerações acima aos modelos de *crowdfunding* ora analisados, tendo em vista a conexão entre as diversas contribuições individuais. Isso porque, conforme lição de CAVALIERI FILHO, “através

---

<sup>39</sup> CAVALIERI FILHO, Sérgio. *Programa de Responsabilidade Civil*. 05ª Edição. São Paulo: Malheiros, 2003, p. 415.

<sup>40</sup> PASQUALOTTO, Adalberto. *Contratos Nominados III: seguro, constituição de renda, jogo e aposta, fiança, transação e compromisso*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008, p. 33.

<sup>41</sup> PASQUALOTTO, *Contratos Nominados III*, 2008, op cit, p. 33/34.

do seguro, consegue-se socializar o dano, repartindo-o entre todos (ou muitos), de sorte a torna-lo suportável, por maior que ele seja”<sup>42</sup>.

Por fim, sobre este aspecto, destaca WALD: “a importância da conexão dos contratos consiste no fato de que o inadimplemento da parte num deles tem reflexo no outro, em virtude da unidade econômica ou da simbiose entre ambos existente”<sup>43</sup>. Portanto, por mais que a relação entre cada financiador individual e o financiado seja na forma de um contrato bilateral, não é possível afastar do contexto a relação multilateral envolvida, porquanto o caráter de conexão entre as diversas contribuições deve sempre ser levado em consideração quando do estudo dos contratos de financiamento coletivo.

#### **1.1.1.4 Relação direta e facilidade de comunicação entre os envolvidos**

Característica notável dos financiamentos coletivos também é a relação direta que se estabelece entre as partes envolvidas. Comparando novamente com o modelo tradicional de financiamento, no *crowdfunding* o foco já é voltando diretamente para os financiadores. Consoante já salientado, no modelo tradicional, primeiramente, o interessado em obter um crédito deveria recorrer a um banco e só depois (se conseguisse o crédito para empreender), teria a oportunidade de investir no seu projeto.

Diferentemente, no *crowdfunding* os próprios destinatários finais já são, desde logo, chamados para participar; nisso consiste a relação direta. Ou seja, essa aproximação entre as partes envolvidas, sejam doadores, sejam investidores, com o idealizador do projeto, trata-se de um atributo bastante significativo do *crowdfunding*. Nesse sentido, ensina STEINBERG que o financiamento coletivo “permite uma possibilidade de testar ideias com um baixo custo de investimento”<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> CAVALIERI FILHO. *Programa de Responsabilidade Civil*, 2003, *op cit*, p. 414.

<sup>43</sup> WALD, Arnaldo. *Obrigações e Contratos*. In: *Curso de Direito Civil brasileiro*. Vol. II. 13ª Edição. Revista, ampliada e atualizada. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998, p. 226.

<sup>44</sup> STEINBERG, *The Crowdfunding Bible*, 2012, *op cit*. Tradução Livre. Trecho original: “Using crowdfunding, they can instead test ideas at little up-front cost and then spend accordingly”.

Esta aproximação torna-se evidente na medida em que não há mais espaço para intermediários<sup>45</sup>. Sobre isso, destacam YOUNKIN e KASHKOOLLI que “a habilidade de administrar um projeto de financiamento coletivo permite que os financiadores equilibrem uma eventual distância (afinal, as partes não precisam se reunir em uma mesma sala) com a proximidade dos financiadores (o formato é mais agradável do que um *e-mail*)”<sup>46</sup>.

Ao encontro dessa ideia, MONTEIRO acrescenta que “o empreendedor corre menos risco, pois não precisa investir alto no projeto antes de apresentá-lo ao público”<sup>47</sup>. Ademais, não é apenas o projeto que está sendo testado. Isso porque, por vezes, mais importante que o projeto em si são as táticas e estratégias de marketing para com o público alvo. Por isso, exige-se vídeos que transmitam “entusiasmo, motivação e autoconfiança, além de uma imagem que se adapte ao caráter do projeto”<sup>48</sup>.

Nem os mais otimistas escondem que, para o êxito do projeto, é necessário grande esforço. “Desenvolver um projeto de *crowdfunding* pode consumir mais tempo, dinheiro e esforço do que havia sido previsto inicialmente ou mesmo que se estava disposto em investir”<sup>49</sup>. Assim, é extremamente trabalhoso, pois requer grande empenho e criatividade, especialmente em mídias sociais e campanhas publicitárias.

---

<sup>45</sup> Sobre este aspecto, interessante contribuição foi fornecida por MONTEIRO, que descreve que “nesse modelo não existem intermediários” (MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit., P. 28). Todavia, os intermediários descritos por esta autora devem ser compreendidos como os atores tradicionais de financiamento existentes: bancos, investidores, etc. Logo, quando ela afirma não existirem intermediários, ela se refere ao fato das plataformas não influírem na relação entre empreendedores e financiadores. A plataforma somente serve de local para exposição da ideia e facilitação de pagamentos e comunicação com os apoiadores.

<sup>46</sup> YOUNKIN, Peter; KASHKOOLLI, Keyvan. What problems does crowdfunding solve?. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 20-44. Tradução livre. Do original: “*The ability to share a project page allows founders to balance distance (they don’t need to be in the same room) with proximity (the format is more engaging than an e-mail)*”.

<sup>47</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit, p. 35.

<sup>48</sup> COSTA, Bruna Gazzi. *Crowdfunding: Problematizando Participação Social, Consumo e Mecanismos de visibilização*. 2013. Disponível em: <<http://www.sisgeenco.com.br/sistema/enec/enec2012/ARQUIVOS/GT7-166-107-20120820164615.pdf>> Acesso em 28 de abr. de 2014.

<sup>49</sup> STEINBERG, Scott. *The Crowdfunding Bible*, 2012, op cit. Tradução Livre. Trecho original: “*Supporting crowdfunding projects may consume more time, money and effort than you initially anticipated, or are prepared to invest.*”

Finalmente, a facilidade de comunicação entre os envolvidos é uma decorrência lógica dessa relação direta e também guarda estreita relação com a necessária conectividade com a rede mundial dos computadores. Atualmente, com o crescimento das redes sociais, o financiado consegue “vender” seu projeto diretamente. Importa lembrar que os intermediários no *crowdfunding* são os sites que hospedam os projetos e que ajudam na sua divulgação. Ademais, tal intermediação pode ou não ocorrer, pois é bastante comum que um projeto já seja desenvolvido sem a presença de qualquer intermediário.

#### 1.1.1.5 Relação de troca (todos ganham)

A relação de troca existente entre as partes envolvidas numa relação de *crowdfunding* também se mostra como uma característica desta modalidade de contrato. Embora essa relação, na maior parte das vezes, seja desproporcional, é implícito ao conceito de *crowdfunding* a ideia de sempre contemplar o apoiador com alguma retribuição.

Sobre tal aspecto, esclarece COSTA:

“É dito que ‘ou todo mundo ganha’ quando o projeto é aprovado, pois o idealizador ganha o dinheiro para realizar o projeto, os apoiadores recebem as suas recompensas, e a plataforma a sua parte (geralmente 5% do arrecadado); ou ‘ninguém perde’, os colaboradores recebem seu dinheiro de volta, o idealizador do projeto tem a chance de reavaliar sua ideia sem ter investido o dinheiro ainda, pois a plataforma não cobra a sua parte caso o projeto não atinja a meta estipulada”<sup>50</sup>.

Todos ganham porque a troca entre as partes é benéfica para o todo. Dependendo do projeto e dos intermediários, há diferenças entre a comissão cobrada e se haverá ou não cobrança dessa comissão nos casos em que o projeto não tenha arrecadado a quantia suficiente para a sua ativação.

---

<sup>50</sup> COSTA, Bruna Gazzzi. *Procuram-se colaboradores, recompensa-se bem: a trama da colaboração nos sites de Crowdfunding*. Dissertação de Mestrado Acadêmico, UFRGS – Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social e Institucional. 2013. Disponível em <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/87570/000909204.pdf?sequence=1>> Acesso em 12 de abr. de 2014.

Como exemplo dessa relação de troca, inclusive, destaca-se que o intermediário *Catarse* (uma das principais plataformas brasileiras de financiamento coletivo) exige que todos os projetos de *crowdfunding* ofereçam alguma recompensa, sob pena de rejeitarem a divulgação do projeto<sup>51</sup>. Mesmo nas espécies de *crowdfunding* nas espécies de doação, é implícita a ideia de ajudar a pessoa ou entidade como forma de participar do projeto, ou seja, a retribuição estaria apenas em ser um colaborador. De acordo com os criadores do *Catarse*, a ideia em participar está em “fazer parte de algo maior”<sup>52</sup>. Sobre essa característica, bem expõe a pesquisadora COSTA:

“Para o sujeito que participa das práticas de *crowdfunding*, colaborar financeira e individualmente significa não apenas pertencer a um coletivo, mas também ‘fazer acontecer’, empreender nesse coletivo. Assim, as plataformas se tornam um lugar intermediário que permite a promoção tanto das necessidades individuais quanto dos objetivos coletivos com potencial de transformação na forma de empreendimentos individuais.”<sup>53</sup>

Na maior parte das vezes, os projetos possuem um determinado tempo, que funciona como um prazo para a arrecadação. A isso estaria relacionada a regra do “tudo ou nada”, que garante que o dinheiro retorne para as mãos dos colaboradores caso a arrecadação não alcance a meta no prazo estabelecido.

Consoante referido, as partes envolvidas não receberão prestações equivalentes, mas nem por isso a relação deixará de ser benéfica para ambos. Isso porque, a parte que opta por contribuir em um projeto de financiamento coletivo está aportando seu dinheiro porque deseja, por meio da expressão da sua autonomia da vontade, colaborar. Mesmo na modalidade baseada em doações, fundada no

---

<sup>51</sup> Como exemplo concreto de projeto e de recompensa disponível no intermediário ‘*Catarse*’, ilustra-se o seguinte: Projeto “Alimente heróis com livros” (disponível em: [https://www.catarse.me/heroisleitores?ref=home\\_banner](https://www.catarse.me/heroisleitores?ref=home_banner) Acesso em 07/03/2016). Nesse projeto, um professor de língua portuguesa da cidade de Goiânia, em Goiás, pretende arrecadar dinheiro para adquirir livros para os alunos da escola pública José Carlos Pimenta. A recompensa prometida pelo projeto prevê um sorteio de 05 oportunidades para que os doadores possam compartilhar a experiência de ler os livros, por videoconferência, junto com os alunos da escola beneficiado com o projeto. Na data da pesquisa, este projeto já havia arrecadado a quantia de R\$ 3.837,00 de 70 doações.

<sup>52</sup> Disponível em < <http://www.catarse.me/pt>>. Acesso em 22/07/2014.

<sup>53</sup> COSTA. *Procuram-se colaboradores, recompensa-se bem: a trama da colaboração nos sites de Crowdfunding*, 2013, *op cit*.

altruísmo do doador, essa característica se revela, uma vez que a escolha do projeto fora do doador. Ele apenas contribuiu porque assim o desejou, logo se pressupõe que ele terá satisfação em fazer parte naquele projeto. É nisso que consiste esta relação de troca, ou seja, de vantagens mútuas.

### 1.1.2 Principais modalidades de *Crowdfunding*<sup>54</sup>

Embora a liberdade de forma seja uma das principais características do financiamento coletivo, dentre os diversos tipos e modelos encontrados, podemos separar e identificar o financiamento coletivo em quatro grandes grupos, conforme o objetivo de cada projeto, bem como o caráter subjetivo (interesse) de cada doador / investidor. São eles: 1) *crowdfunding* baseado em doações; 2) *crowdfunding* baseado em recompensas; 3) *crowdfunding* baseado em participação societária, e; 4) *crowdfunding* baseado em empréstimos.

Naturalmente, a divisão acima não é unânime, havendo alguma divergência doutrinária nesse sentido<sup>55</sup>. Para exemplificar, destaca-se que a autora Gabriela LIMA<sup>56</sup> identificou dois grandes grupos de modelos de financiamento coletivo: o oneroso de meta condicionada e o não oneroso de meta incondicionada. De acordo com a referida autora:

“Diz-se oneroso de meta condicionada, aquele que o interessado/financiador está em busca de um ‘prêmio’ equivalente ao valor investido, isso explica a forma onerosa. Quanto a condição de meta condicionada. (...) O sistema de *crowdfunding* não oneroso de meta incondicionada é aquele em que os interessados/doadores não buscam recompensas, a única pretensão é colaborar com o projeto nos seus fundamentos, por isso ‘não oneroso’. A meta incondicionada refere-se ao sentido de que embora haja a fixação de uma meta para a conclusão do projeto, na eventualidade de não ser alcançada, não

---

<sup>54</sup> Consoante já referido, o objeto de estudo do presente trabalho são as espécies de financiamento coletivo de doação e por meio de recompensas. No entanto, para uma melhor compreensão do todo, a identificação de cada espécie se mostra útil e necessária.

<sup>55</sup> Justamente em razão da liberdade de forma do *crowdfunding*, há autores que afirmam existem formas híbridas, combinando os quatro grandes grupos de financiamento coletivo hoje existentes. Como exemplo, citamos a colaboração dos autores YOUNKIN e KASHKOOL: “*Although studies often distinguish between the donation-, equity-, debt-, and rewards-based approaches, there are increasing numbers of hybrid sites seeking to solve new problems and entice new actors via models that do not fit cleanly into existing categories*” (YOUNKIN, What problems does crowdfunding solve?, 2016, op cit).

<sup>56</sup> LIMA, A tributação do *crowdfunding* no sistema jurídico brasileiro, 2015, op cit.

há por parte dos criadores do projeto a obrigação de devolver o valor investido ao interessado/doador.”<sup>57</sup>

Todavia, em nossa análise, a separação acima mostra-se simplista. Afinal, não se pode atrelar o fato de o projeto ser de meta condicionada com a onerosidade e, tampouco, o contrário. Nem todos os projetos onerosos são de meta condicionada, assim como nem todos os projetos de meta incondicionada são não onerosos. Basta imaginar o exemplo de uma pessoa que elabora um projeto requerendo a obtenção de um financiamento para o custeio para o tratamento de uma doença. Nesse caso, pode haver o estabelecimento de uma meta condicionada (o preço do tratamento), mas nem por isso o projeto se tornou “oneroso”.

Essa separação em dois grandes grupos (oneroso de meta condicionada e não oneroso de meta incondicionada) é muito proveitosa e útil quando do estudo da responsabilidade do financiado, especialmente nas hipóteses de projetos que não tenham arrecadado a totalidade prevista para a sua ativação<sup>58</sup>. Em tais casos, o financiador somente terá direito à devolução da quantia investida nos projetos “não onerosos”. Contudo, tendo em vista que essa divisão em dois grupos não contempla todas as espécies de *crowdfunding*, entendemos ser preferível a divisão em outro modelo.

Ademais, a maior parte da doutrina<sup>59</sup> identifica a existência dos quatro grandes grupos já referidos. Aliás, essa mesma separação também foi a adotada pelo legislador português quando da edição do Decreto 445/XII de 2015<sup>60</sup>. Portanto, filiamo-nos a essa separação do financiamento coletivo nestes quatro grandes grupos, os quais ora passaremos a examinar.

---

<sup>57</sup> LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op cit.

<sup>58</sup> A análise da responsabilidade do financiado quanto aos projetos que não tenham arrecadado a quantia necessária para a sua ativação será detidamente abordada na parte 2.1.1.3 do presente estudo.

<sup>59</sup> Como exemplo de autores que adotam esta mesma divisão, citamos: Anne- Valérie LE-FUR (in: *Le Cadre Juridique du Crowdfunding*, 2015, op cit), Steven BRADFORD (in: *Crowdfunding and securities laws. Columbia Business Law Review*, 2012, Vol. 12), Lee FLEMING e Olav SORENSEN (in: *Financing by and for the masses: an introduction to the special issue on crowdfunding. California Management Review*, 2016, vol. 58, p. 05-20), Gary DUSHNITSKY. (in: *Crowdfunding in Europe: determinants of platform creation across countries. California Management Review*, 2016, Vol. 58 (2), p. 44-72) e Monica MONTEIRO (IN: *Crowdfunding no Brasil, 2014, op cit*).

<sup>60</sup> PORTUGAL. Diário da Assembleia da República. XII Legislatura. 2ª Sessão Legislativa (2012-2013). *Projeto de Lei n.º 419* (Aprova o regime Jurídico do Financiamento Colaborativo). Disponível em: [http://debates.parlamento.pt:9091/dar\\_s2\\_imagens/s2a/l12/sl2/n157/s2a112sl2n157.pdf](http://debates.parlamento.pt:9091/dar_s2_imagens/s2a/l12/sl2/n157/s2a112sl2n157.pdf) Acesso em 26 de abr. de 2014.



#### 1.1.4.1 **Crowdfunding baseado em doações**

Trata-se da modalidade mais difundida e conhecida. Nesse modelo, as pessoas se mobilizam para causas sociais e filantrópicas. Ele também é conhecido como ‘não oneroso’ ou ‘altruísta’, pois o financiador não obtém um benefício direto, mas tão somente o desejo de ajudar a viabilizar o projeto.

Assim, lógica e natural é a comparação de tal modalidade de *crowdfunding* com o contrato de doação pura<sup>61</sup>. Afinal, a ideia é a de que o somatório de pequenas doações individuais pode representar quantia suficiente para que o idealizador do projeto consiga arrecadar quantidade de dinheiro necessária para o desenvolvimento do seu projeto. Há incontáveis exemplos de iniciativas de *crowdfunding* baseado em doações<sup>62</sup>.

O famoso museu francês do Louvre também recorreu a esse tipo de financiamento para restaurar obras de arte<sup>63</sup>. No ano de 2014, com o intuito de restaurar a escultura grega da ‘Vitória de Samotrácia’, conforme matéria veiculada na imprensa, o museu atraiu pessoas interessadas para possibilitar a restauração. De acordo com a matéria, “o Louvre pretende reunir, pela internet (mas não exclusivamente), um milhão de euros que, somados a outros três milhões já garantidos por patrocinadores, permitirão, em 2014, devolver o esplendor e restaurar a estrutura desta obra-prima da escultura clássica”<sup>64</sup>.

Os exemplos não param por aí. Em rápida pesquisa, é possível encontrar desde projeto voltado para o auxílio de atletas na preparação para os Jogos

---

<sup>61</sup> Os contornos do contrato de doação pura serão devidamente abordados na parte 1.2.2.1.

<sup>62</sup> Exemplo recente é o projeto chamado “Unidos pelo nosso Cisne Branco”. Essa campanha procura organizar e angaria fundos para a reconstrução e reforma do Barco Cisne Branco, em Porto Alegre, RS. Convém lembrar que o referido barco sofrera grandes prejuízos após um temporal no verão de 2016. O projeto, criado em 08/02/2016 e com encerramento previsto para 10/04/2016, na data pesquisada já havia arrecadado a quantia de R\$ 13.850,00, sendo que o seu objetivo é atingir o montante de R\$ 950.000,00. Disponível em: <https://www.vakinha.com.br/vaquinha/unidospelonossocisnebranco>. Acesso em: 18/03/2016.

<sup>63</sup> Disponível em: <http://oglobo.globo.com/cultura/louvre-recorre-ao-crowdfunding-para-restaurar-vitoria-de-samotrancia-9760230>. Acesso em 01/08/2014.

<sup>64</sup> Idem.

Olímpicos<sup>65</sup>, projeto para a aquisição de prótese de perna e tratamentos fisioterapêuticos<sup>66</sup> e até projeto destinado a doar materiais escolares para crianças carentes<sup>67</sup>.

Nesse modelo, o importante para o doador é contribuir em um projeto em que ele acredite ou sinta prazer em ajudar. O valor individual investido pode ser bastante baixo. Isto é, mesmo aquelas pessoas que não possuem condições de “investir” de verdade em algum projeto, podem contribuir.

Embora seja uma espécie de financiamento coletivo bastante popular, constata-se que, até o momento, poucos foram os países que regularam a situação do financiamento coletivo. Como exemplo, destaca-se que na França a Lei n.º 2014-559 de 30 de maio de 2014 apenas tratou de forma indireta esta modalidade de financiamento coletivo<sup>68</sup>. No Brasil, o Projeto de Lei n.º 6.590/2013<sup>69</sup> apenas se preocupou em tentar conceder algum benefício fiscal às chamadas “empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de empreendimentos com fins sociais”, não regulando o assunto. Ademais, esse Projeto de Lei encontra-se, atualmente, arquivado, sem previsão de votação.

Mesmo assim, em que pese a ausência de legislação específica, essa modalidade de financiamento coletivo está longe de ser um ambiente desregulado pelo direito. Afinal, a doutrina e a legislação específica sobre os contratos de doação

---

<sup>65</sup> Projeto em que a atleta brasileira de esgrima Marta Baeza requer contribuições para que possa participar das etapas do circuito mundial da modalidade. Disponível em: <https://www.rallyme.com/rallies/1796>. Acesso em 18/03/2016.

<sup>66</sup> Projeto disponível em: <https://www.vakinha.com.br/vaquinha/barbara-penna>. Acesso em 18/03/2016.

<sup>67</sup> Disponível em: [https://www.catarse.me/projeto\\_material\\_essencial\\_ea39?ref=ctrse\\_explore](https://www.catarse.me/projeto_material_essencial_ea39?ref=ctrse_explore). Acesso em 18/03/2016.

<sup>68</sup> Nesse sentido, Géraldine GOFFAUX CALLEBAUT ensina: *“Pourtant, ce financement par don ne fait l'objet que de peu d'intérêt de la part des auteurs et du législateur. L'ordonnance n.º 2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif n'est intervenu qu'à la marge sur cette question, sans doute parce qu'elle ne semble remettre en cause de monopole”*. (GOFFAUX CALLEBAUT, Géraldine. *Le Crowdfunding par don peut-il être qualifié de mécénat?* In: *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015, p. 239/261)

<sup>69</sup> BRASIL. Câmara dos Deputados. *Projeto de Lei n.º 6590/2013*. Disponível em [http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop\\_mostrarintegra;jsessionid=19F41C632308D37E3BA FDF7E68D622CF.proposicoesWeb1?codteor=1159937&filename=PL+6590/2013](http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=19F41C632308D37E3BA FDF7E68D622CF.proposicoesWeb1?codteor=1159937&filename=PL+6590/2013) Acesso em 26 de abr. de 2014. O Projeto de Lei n.º 6590/2013 será abordado diretamente na parte 2.2.1 do presente trabalho.

pura são plenamente aplicáveis a esta modalidade de *crowdfunding*, de forma que basta considerar cada contribuição como uma doação individual para a sua plena regulação no nosso ordenamento jurídico.

#### 1.1.4.2 **Crowdfunding baseado em recompensas**

Diferentemente do modelo anterior, no *crowdfunding* baseado em recompensas (em inglês, chamado de *Rewarding Based*), as pessoas contribuem porque podem esperar alguma retribuição, muito embora a relação entre o valor investido e a recompensa prometida possa ser desproporcional<sup>70</sup>.

O *crowdfunding* baseado em recompensas possui como características a onerosidade e o fato de possuir meta condicionada. Ele é “oneroso (ou retributivo) porque o colaborador busca uma recompensa ou benefício direto, proporcional ao valor fornecido, e ‘meta condicionada’ porque há a fixação de um valor mínimo para a viabilidade do projeto, que caso não alcançado implicará obrigatoriamente na devolução do valor fornecido ao colaborador”<sup>71</sup>. Assim, é possível a comparação desta modalidade de *crowdfunding* com as doações com encargo (ou doação modal, para alguns autores)<sup>72</sup>, uma vez que a partir da contribuição ofertada pelo financiador surgem obrigações e deveres para ambas as partes. De acordo com COSTA:

“Além disso, a lógica da contribuição financeira não é simplesmente ‘dar dinheiro’, pois há uma relação de troca. Os idealizadores devem oferecer uma recompensa àqueles que apoiaram algum projeto conforme o valor da contribuição oferecido. Por exemplo, se o projeto anunciado for um filme, aqueles que contribuíram podem receber uma

---

<sup>70</sup> Um conceito um pouco diferente dessa modalidade de financiamento coletivo é encontrado na obra de THÜRRIDL e KAMLEITNER. De acordo com as autoras, a recompensa deve ser não financeira. Discordamos desse conceito, porquanto acreditamos que a recompensa pode (ou não) ser em algum bem monetário. Do original: “*Reward-based crowdfunding is based on an exchange of a monetary contribution on the part of the supporters for some kind of non-monetary reward on the part of the initiator and has become a serious alternative to traditional funding*” (THÜRRIDL, Carina; KAMLEITNER, Bernardette. What goes around comes around? Reward as strategic assets in crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 88-111).

<sup>71</sup> RODRIGUES NETO, Alaim. Financiamento por crowdfunding pode estar isento de ITD. *Consultor Jurídico*. Disponível em <http://www.conjur.com.br/2014-jan-24/alaim-rodriques-financiamento-crowdfunding-estar-isento-itd>. Acesso em: 01/08/2014.

<sup>72</sup> O contrato da doação com encargo será detidamente abordado na parte 1.2.2.2.

cópia gratuita em primeira mão, ou ter seu nome colocado como colaborador junto ao dos produtores.”<sup>73</sup>

Esta modalidade é, atualmente, uma das mais desenvolvidas. Examinando por quantidade de intermediários ativos, estudo realizado por DUSHNITSKY em quinze países europeus constatou que o modelo de *crowdfunding* baseado em recompensas é o que possui maior número de plataformas em funcionamento, exceto na Áustria, Finlândia e nos Países Baixos<sup>74</sup>.

Essa espécie é comum para o financiamento de shows, publicações, filmes e outros, geralmente ligados à arte e à cultura, recebendo o produto que foi objeto da mobilização, como livros, CD's, DVD's, shows, espetáculos das mais variadas atividades, entre outros. O público interessado investe e por meio do somatório das contribuições individuais junta-se a quantia necessária para que determinado evento (um espetáculo musical, por exemplo) seja realizado.

Nesses casos, por vezes o beneficiário recebe ingressos do evento que financiou, ou até, dependendo do modelo, pode ingressar nos camarins e conhecer o artista, ou alguma vantagem dessa natureza. Os modelos de *crowdfunding* dos intermediários *Catarse* e *Kickstarter* exigem que seja atribuída uma recompensa à colaboração<sup>75</sup>. Outrossim, o *Catarse* não aceita projetos de caridade, não financia empresas e todos os projetos devem oferecer algum tipo de recompensa<sup>76</sup>.

Desde a fundação do intermediário *Catarse*, o projeto de maior sucesso foi o do documentário “Belo Monte – Anúncio de uma Guerra”. Esse documentário sobre a construção da Usina de Belo Monte arrecadou mais de R\$ 140.000,00 em dois

---

<sup>73</sup> COSTA, *Procuram-se colaboradores*, 2013, op cit.

<sup>74</sup> DUSHNITSKY, *Crowdfunding in Europe*, 2016, *op cit.* Tradução livre. Do original: “*The reward model is the most common in all countries with the exception of Austria, Finland, and the Netherlands*”.

<sup>75</sup> Conforme já referido, o intermediário *Kickstarter* (disponível em <https://www.kickstarter.com/>. Acesso em 20/03/2016) é o hoje uma das principais empresas do mundo na área de *crowdfunding*. Já o *Catarse* (disponível em <https://www.catarse.me/>. Acesso em 20/03/2016) é o intermediário de maior expressão no mercado brasileiro dos financiamentos coletivos.

<sup>76</sup> Disponível em: <https://www.catarse.me/pt/hello>. Acesso em 20/12/2015.

meses<sup>77</sup>. Os apoiadores desse projeto tiveram seus nomes divulgados no final do documentário, como recompensa pelo valor investido.

No exemplo acima, a única recompensa oferecida foi a divulgação pública do nome dos apoiadores no final do filme. Por isso, considerando que o projeto arrecadou quantia significativa por meio de milhares de contribuições, diz-se que a recompensa fora simbólica. Todavia, em outros casos torna-se difícil a tarefa de saber distinguir quando a recompensa é ou não simbólica, ainda mais porque, muitas vezes, pode ser oferecida como recompensa algum bem corpóreo e com valor monetário. Nesse contexto, critério objetivo para a aferição da diferença entre o valor investido e a recompensa prometida para fins de constatação se esta é ou não simbólica será devidamente abordado em momento posterior<sup>78</sup>.

A recompensa atua como incentivo e estímulo para que uma maior quantidade de pessoas participe do financiamento coletivo. De acordo com as autoras THÜRRIDL e KAMLEITNER, “pesquisas anteriores comprovam que a expectativa de receber uma recompensa em retorno pela contribuição funciona como um impulso motivacional muito importante no *crowdfunding*”<sup>79</sup>. Ou seja, ao elaborar um projeto e pensar em uma estratégia para que ele seja bem-sucedido, o seu desenvolvedor poderá criar recompensas práticas voltadas para o público alvo do seu projeto.

Em artigo específico sobre o uso das recompensas como estratégia para a elaboração de projetos, as autoras THÜRRIDL e KAMLEITNER sustentam o seguinte: “nós sabemos que a recompensa representa uma grande parte do porquê as pessoas investem em projetos de *crowdfunding*”<sup>80</sup>. Portanto, a promessa de recompensa possui grande estímulo nos colaboradores e se trata de uma ferramenta que pode (e deve) ser muito bem empregada pelos criadores de projetos de financiamento coletivo.

---

<sup>77</sup> Disponível em <http://blog.catarse.me/os-10-mais-arrecadao/>. Acesso em 23/12/2015. Ademais, em <https://www.catarse.me/pt/hello>, consta que até o momento (dezembro de 2015) R\$ 38 milhões de reais já foram arrecadados com doações para projetos publicados por meio desta plataforma.

<sup>78</sup> Parte 1.2.3.2 do presente estudo abordará especificamente esse tópico.

<sup>79</sup> THÜRRIDL, What goes around comes around, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “From previous research, we know that one essential motivational trigger in crowdfunding is the expected rewards or returns that supporters receive in exchange for their funding”.

<sup>80</sup> Idem. Tradução livre. Do original: “We know that rewards account for a large part of why people invest their money in crowdfunding projects”.

### 1.1.4.3 Crowdfunding baseado em participação societária

O modelo baseado em participação societária, também conhecido como *Equity Based Crowdfunding*, ou simplesmente *Equity crowdfunding*, funciona como uma emissão pública de títulos de empresas em estágio inicial. O objetivo é reunir investidores interessados em apostar em negócios que estão começando (as chamadas “*startups*”). De acordo com o autor norte-americano Steven BRADFORD, “o *Equity crowdfunding* oferece aos investidores uma parte dos lucros ou retorno do negócio que eles estão ajudando a financiar”<sup>81</sup>.

Conforme já referido na introdução, tal modalidade de *crowdfunding* não faz parte do objeto de estudo da presente dissertação. Apenas para fins de esclarecimento e diferenciação com as modalidades ora estudadas, as considerações a seguir mostram-se pertinentes e necessárias.

No *crowdfunding* baseado em participação societária o investidor confia capital a uma empresa e recebe em troca uma cota de investimento nesse negócio. A cota emitida garante ao investidor a opção de participação societária na empresa emissora. Diferentemente dos modelos mais tradicionais de participação societária, por meio do *crowdfunding* as quantias investidas podem ser muito baixas e tal modalidade é mais voltada para empresas que estão iniciando suas atividades.

Uma das principais dificuldades encontradas no Brasil para este tipo de financiamento é a ausência de regulação, causando incertezas e inseguranças para investidores e financiados. No intuito de regulamentar a matéria, constam no Congresso Nacional os Projetos de Lei n.º 6590/2013 e n.º 2.862/2015<sup>82</sup>.

De forma resumida, esclarece-se que os referidos projetos de lei se propõem a regulamentar a atuação dos intermediários<sup>83</sup>. Assim, eles são mais voltados à

---

<sup>81</sup> BRADFORD, C. Steven. Crowdfunding and securities laws. *Columbia Business Law Review*, 2012, Vol. 12 (1). Tradução Livre. Do original: “*Equity crowdfunding offers investors a share of the profits or return of the business they are helping to fund*”.

<sup>82</sup> Análise crítica específica sobre os referidos Projeto de Lei consta na parte 2.2.1.1.

<sup>83</sup> De acordo com o artigo 1º de ambos os projetos de lei, os intermediários são as “empresas de organização de investimento coletivo (*crowdfunding*) com portal específico na rede mundial de computadores”

regulamentação da atividade dos intermediários, e não do financiamento coletivo como um todo. Por isso, entendemos que os projetos de lei propostos não se mostram capazes de fornecer a segurança jurídica almejada pelas pessoas interessadas em empreender.

Mesmo assim, no artigo sexto de ambos os projetos de lei (ambos artigos possuem, *ipsis literis*, o mesmo enunciado) consta a seguinte disposição: “as empresas de organização de investimento coletivo, tanto em empreendimentos para fins lucrativos quanto aqueles com fins sociais, informarão para a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) todos os detalhes pertinentes de cada projeto apresentado, além de todos os dados pertinentes ao seu domínio na internet”. Tal iniciativa parece adequada para evitar fraudes e proteger os interesses de investidores.

Cabe à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a regulação e a fiscalização dos títulos mobiliários. Entretanto, em que pese o teor do referido artigo 2º da Lei n.º 6.385/1976<sup>84</sup>, a expressão “valores mobiliários” ainda suscita dúvidas. Logo, surgem as indefinições no tocante à participação societária proposta por esta modalidade de crowdfunding. De acordo com Ilene Najjarian, “encontrar uma definição para algumas modalidades de contratos telemáticos de crowdfunding trará, certamente, novo celeuma para a conceituação do valor mobiliário”<sup>85</sup>.

---

<sup>84</sup> Art. 2º São valores mobiliários sujeitos ao regime desta Lei: I - as ações, debêntures e bônus de subscrição; II - os cupons, direitos, recibos de subscrição e certificados de desdobramento relativos aos valores mobiliários referidos no inciso II; III - os certificados de depósito de valores mobiliários; IV - as cédulas de debêntures; V - as cotas de fundos de investimento em valores mobiliários ou de clubes de investimento em quaisquer ativos; VI - as notas comerciais; VII - os contratos futuros, de opções e outros derivativos, cujos ativos subjacentes sejam valores mobiliários; VIII - outros contratos derivativos, independentemente dos ativos subjacentes; e IX - quando ofertados publicamente, quaisquer outros títulos ou contratos de investimento coletivo, que gerem direito de participação, de parceria ou de remuneração, inclusive resultante de prestação de serviços, cujos rendimentos advêm do esforço do empreendedor ou de terceiros. § 1º Excluem-se do regime desta Lei: I - os títulos da dívida pública federal, estadual ou municipal; II - os títulos cambiais de responsabilidade de instituição financeira, exceto as debêntures. § 2º Os emissores dos valores mobiliários referidos neste artigo, bem como seus administradores e controladores, sujeitam-se à disciplina prevista nesta Lei, para as companhias abertas.

<sup>85</sup> NAJJARIAN, Ilene Patrícia de Noronha. *O Crowdfunding e a Oferta Pública de valores*. Revista FMU Direito. São Paulo, ano 26, n. 37, p. 48-55.

Atualmente, o principal intermediário que desenvolve atividades de *Equity crowdfunding* no Brasil é a *EuSócio*<sup>86</sup>. De acordo com as informações fornecidas por este intermediário, “a plataforma *EuSócio* dá ao investidor a possibilidade de participar do mercado de capital de risco (*venture capital*) por meio do investimento em *Start-Ups*, estimulando a atividade produtiva e o desenvolvimento da economia do país”<sup>87</sup>. Isto é, na qualidade de intermediário, o *EuSócio* objetiva viabilizar a aproximação entre investidores e empresas de pequeno porte.

No Brasil, o *crowdfunding* de participação societária esbarra em uma limitação legal<sup>88</sup>. Mesmo ainda sujeito a controvérsias, esse modelo de captação de recursos já movimentou hoje uma quantia significativa de dinheiro<sup>89</sup>, atraindo atenção de diversos investidores. Por fim, além do *crowdfunding* baseado em doações, em recompensas e em participação societária, verifica-se outra modalidade: financiamento coletivo baseado em empréstimos.

#### 1.1.4.4 **Crowdfunding por empréstimos**

Por último, a quarta modalidade encontrada de *crowdfunding* é a baseada em empréstimos, em que o objetivo consiste em angariar fundos por meio da contribuição de diversas pessoas e, a seguir, emprestá-lo, como se fosse um banco. De acordo com MULLER, “também conhecido como *crowdlending*, esta modalidade de financiamento coletivo procura atender as necessidades não satisfeitas pelo sistema bancário para empréstimos para pessoas e empresas”<sup>90</sup>.

---

<sup>86</sup> Disponível em <http://eusocio.com.br>. Acesso em 07/08/2014.

<sup>87</sup> Idem.

<sup>88</sup> Já nos Estados Unidos, com a edição do JOBS Act, constata-se o *equity crowdfunding* possui regulamentação legal para funcionamento.

<sup>89</sup> De acordo com dados fornecidos por Lee FLEMING e Olav SORENSEN, em 2014, o *Equity Crowdfunding* movimentou cerca de 1,5 bilhão de Dólares só nos Estados Unidos com o investimento em empresas iniciantes (FLEMING, Lee; SORENSEN, Olav. Financing by and for the masses: an introduction to the special issue on crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 05-20).

<sup>90</sup> MULLER, Anne-Catherine. Le Financement participative sous forme de prêt au regard du démarchage bancaires. In: *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015, p. 197. Tradução livre. Original: “*Le crowdlending ou prêt participatif répond à des besoins non satisfaits par le système d’intermédiation bancaire, qui attribue aux banques la collecte de l’épargne et sa redistribution sous forme de prêt aux entreprises ou aux particuliers*”.



Em resumo, nesta modalidade o financiador empresta dinheiro ele mesmo, por meio do intermediário (e não um banco), a outra pessoa. O risco é todo suportado pelo financiador, mas, em contrapartida, ele possui uma margem de lucro já pré-definida e, em regra, atrativa. Sobre esta modalidade, assim ensina MONTEIRO:

“Neste modelo, muitas pessoas e empresas tomam emprestado e emprestam valores com taxas de captação mais favoráveis que o mercado financeiro e taxas de remuneração mais atrativas que as pagas pelos bancos. O usuário recebe seu dinheiro de volta à medida que o mutuário paga o empréstimo. No caso de empréstimos de valores bem pequenos, quem empresta pode estar mais interessado no bem social promovido do que do retorno financeiro advindo do empréstimo. Pode ser conhecido também como modelo de microfinanças, em que é realizado um empréstimo a um empreendedor ao se somar quantias de várias pessoas. Essa modalidade não está presente no Brasil em função de ser restrita a instituições financeiras. No exterior é um dos mercados de maior potencial”<sup>91</sup>.

O *crowdfunding* baseado em empréstimos é, portanto, inteiramente baseado na relação de confiança estabelecida entre o próprio desenvolvedor do projeto, o financiador e o intermediário<sup>92</sup>. De acordo com ASSENOVA:

“O que muitos empreendedores estão percebendo é que diversas instituições bancárias não estão fazendo os empréstimos desejados pelos empresários para os seus negócios, ou então que os empréstimos oferecidos não o são na mesma velocidade e agilidade que os intermediários de *crowdfunding* podem oferecer, por isso ele tem se mostrado como uma excelente alternativa”<sup>93</sup>.

Consoante verificado, essa modalidade difere bastante das demais, guardando poucas características em comum. Em nossa opinião, inclusive, uma das principais dificuldades para o pleno desenvolvimento do *crowdfunding* como um todo é justamente essa variedade de espécies que, sob a mesma expressão, possuem

---

<sup>91</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit, p. 31.

<sup>92</sup> MULLER. *Le Financement participative sous forme de prêt au regard du démarchage bancaires*, 2015, op cit., p. 206. Tradução livre. Original: “*Le financement participatif sous forme de prêt repose par conséquent entièrement sur la relation entre le prêteur et le porteur de projet, sur la confiance qu’inspire l’intermédiaire et le porteur de projet lui-même*”.

<sup>93</sup> ASSENOVA, *The present and the future of crowdfunding*, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “*What many entrepreneurs are realizing is that many banks aren’t making loans to entrepreneurs and to businesses, or they’re not doing it at the speed that some of these crowdfunding platforms can provide, so this has become a very good alternative for people*”.

significados absolutamente distintos. Em razão disso, entendemos que seria mais adequado denominar essa modalidade de *crowdlending*, até para evitar confusões com as demais espécies de financiamento coletivo. Embora importante e em crescente evolução, esta modalidade de *crowdfunding* não possui plataformas operando no Brasil e, ademais, não faz parte do objeto de pesquisa do presente trabalho.

## **1.2 Dois modelos contratuais de uso mais frequente na modalidade de *crowdfunding*: a doação e a recompensa.**

Embora o *crowdfunding* se trate de modalidade contratual recente, porquanto sua propagação ocorreu somente após a popularização da internet, as modalidades de financiamento coletivo baseadas em doações e em recompensas, mesmo sem legislação específica, já possuem regulação em nosso ordenamento jurídico pátrio. Isso porque, em síntese, assim como as relações do financiamento coletivo baseadas em doações podem ser devidamente tratadas e reguladas com as regras atinentes ao contrato de doação pura, as relações do financiamento coletivo baseadas em recompensas podem ser reguladas pelas regras atinentes à doação com encargo.

Não bastasse isso, todo o desenvolvimento da doutrina do direito contratual também pode (e deve) servir como parâmetro para sanar quaisquer conflitos. De acordo com o jurista Arnaldo WALD:

“O contrato nasceu formalista e típico, no direito romano, para transformar-se num instrumento válido pelo fato de ser uma manifestação de vontade do indivíduo e, em consequência, um instrumento vinculatorio, que fazia o papel de lei entre as partes, na concepção dos enciclopedistas que inspiraram a Revolução Francesa”<sup>94</sup>.

Por isso, em um primeiro momento serão traçadas as premissas contemporâneas necessárias para a melhor compreensão desse fenômeno sob a ótica da doutrina contratual, para, a seguir, procedermos com a releitura das teorias e

---

<sup>94</sup> WALD, Arnaldo. O Contrato: passado, presente e futuro. Revista Cidadania e Justiça – Associação dos Magistrados Brasileiros, n. 4, 01º semestre, p. 43.

dos autores clássicos sobre os modelos contratuais da doação (nas modalidades pura e com encargo) e da recompensa.

### 1.2.1 **Consideração inicial: a inserção do fenômeno do *crowdfunding* na doutrina contratual contemporânea.**

A doutrina clássica contratual estabelece o contrato como o acordo entre partes claramente identificáveis que, à luz do princípio da autonomia de vontade, celebram contrato sobre objeto determinado ou determinável. Apesar disso, entendemos que o modelo jurídico do *crowdfunding* deve ser visto e entendido como relação contratual. Todavia, a relação contratual que deve nortear o intérprete não pode estar “presa” ao modelo clássico, dadas as características do financiamento coletivo. Afinal, segundo DE NARDI:

“Os paradigmas contratuais clássicos já não respondem adequadamente às necessidades interpretativas, por não considerarem a cooperação como fundamento da avença; a teoria neoclássica não é satisfatória porque centrada na dilação temporal como distinção para sua antecessora, e ainda vinculada aos objetivos determinados. A nova fronteira é a da potencialização exponencial do dever de cooperação – ponto de partida da interpretação de qualquer contrato – e de visualização do objetivo econômico-empresarial a realizar, superando os limites enunciados no instrumento registrador do contrato e a restrição dos efeitos aos contratantes”<sup>95</sup>.

O fenômeno contratual contemporâneo é melhor explicado e entendido a partir da ideia de cooperação, ao invés do clássico entendimento de “antagonismo de pretensões”. Perfeitamente inseridos nesse entendimento encontram-se os contratos de *crowdfunding*. O termo “cooperação” soa perfeitamente mais alinhado ao financiamento coletivo do que um possível “antagonismo de pretensões”. De acordo com Verena BECKER:

“A revisão da teoria do negócio jurídico a que os autores se referiram como sendo uma necessidade imperiosa, de fato o é, porque é preciso saber se a concepção clássica é suficientemente elástica para abranger também as relações jurídicas do tráfico em massa, de forma a se poder estender a elas a aplicação das normas jurídicas que definem e estruturam o negócio jurídico”<sup>96</sup>.

<sup>95</sup> DE NARDI, *Redes de contratos em perspectiva de interpretação sistêmica*, 2015, *op cit*, p. 67.

<sup>96</sup> BECKER, A categoria jurídica dos atos existenciais, 1973/1974, *op cit*.

Naturalmente, a noção de que o contrato não se esgota com o simples e puro cumprimento das prestações já é senso comum há muito considerado no direito contratual. Sobre a necessidades de deveres outros que não somente os principais, ensina com maestria a doutrina de Clóvis do COUTO E SILVA:

“Sob o ângulo da totalidade, o vínculo passa a ter sentido próprio, diverso do que assumiria se se tratasse de pura soma de suas partes, de um compósito de direitos, deveres e pretensões, obrigações, ações e exceções. Se o conjunto não fosse algo de ‘orgânico’, diverso dos elementos ou das partes que o formam, o desaparecimento de um desses direitos ou deveres, embora pudesse não modificar o sentido do vínculo, de algum modo alteraria a sua estrutura. Importa, no entanto, contrastar que mesmo adimplindo o dever principal, ainda assim, pode a relação jurídica perdurar como fundamento da aquisição (dever de garantia), ou em razão de outro dever secundário independente”<sup>97</sup>.

Em resumo, a visão de que o contrato pressupõe o cumprimento de deveres laterais, anexos e secundários não chega a ser nova, pois já se encontra presente desde a doutrina do século passado. Sobre esta mudança de perspectiva experimentada pela doutrina do Direito contratual nos últimos séculos, importante se mostra a análise de Daniel USTARRÓZ:

“É conhecido o brocardo *qui dit contractuel dit juste*, o qual bem ilustra o contrato como um símbolo do encontro de vontades. Contudo, especialmente após o século XX, a visão clássica do contrato, desenvolvida nos séculos anteriores e que encontrou no Code Civil seu ícone, foi sendo alterada para recepcionar novos anseios de uma sociedade distinta. O contrato, longe de representar o livre encontro de vontades entre iguais, passou a servir como meio de opressão, em alguns casos, de sorte que a doutrina procurou resgatar outros princípios para renovar seu conceito. Outro célebre ditado aponta que a liberdade escraviza, quando há desigualdade entre partes”<sup>98</sup>.

No *crowdfunding*, a relação entre cada investidor ou doador e o desenvolvedor do projeto pode e deve ser considerada como um contrato individual, que pode ser comparado à figura jurídica da doação ou da doação com encargo, dependendo do caso. Nesse sentido, a autonomia da vontade continua sendo o elemento principal,

---

<sup>97</sup> COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo do. *A Obrigação como Processo*. São Paulo: Bushatsky, 1976, p. 09.

<sup>98</sup> USTARRÓZ, Daniel. *Direito dos contratos: temas atuais*. 02ª Edição. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2012, p. 115/116.

contudo, o que ora se mostra determinante é a relação de conexão entre os diversos contratos individuais.

Evidente que o modelo tradicional de contrato ainda existe e tem importância, mas ele não pode servir de parâmetro para todas as relações contratuais, ainda mais quando muitas das questões jurídicas que se apresentam já não são mais rígidas, isto é, com sujeitos (contratantes), prestações e objetos definidos a priori, e perfeitamente compreensíveis e claros para todas as partes. Logo, a premissa contratual para o entendimento do *crowdfunding* é a das teorias contemporâneas acima referidas.

Feita esta necessária consideração inicial sobre a doutrina contratual como um todo, importa inserir o *crowdfunding* nos modelos contratuais existentes e conhecidos. Em que pese sua roupagem moderna e sua necessária compreensão como parte da doutrina contratual contemporânea, na prática, o financiamento coletivo adquire formas de contratos típicos clássicos, como a doação pura, a doação com encargo e a recompensa. Justamente por isso, uma releitura das teorias já conhecidas sobre tais espécies contratuais mostra-se pertinente.

### 1.2.2 Do contrato de doação

A doação está regulada no Código Civil Brasileiro nos artigos 538<sup>99</sup> e seguintes. Destarte, a doação foi assim conceituada por SABINO JUNIOR: “o seu conceito doutrinário assenta na espontaneidade com que o doador ou ofertante se desfaz de um bem ou direito, desfalcando o seu patrimônio em benefício do de outrem, aceitante ou donatário, que, em consequência, se enriquece”<sup>100</sup>. No mesmo sentido, ensina PONTES DE MIRANDA:

“Com o aumento do patrimônio do donatário diminui-se o do doador. Se não há causalidade entre essa diminuição e aquele aumento, não há doação. (...) A atribuição patrimonial a que não corresponda diminuição do patrimônio do doador não é doação. Quem doa sofre com a doação. Quem dá, sem que aumente o patrimônio de outrem, não doa. Nem

<sup>99</sup> Art. 538. Considera-se doação o contrato em que uma pessoa, por liberalidade, transfere do seu patrimônio bens ou vantagens para o de outra.

<sup>100</sup> SABINO JUNIOR, Vicente. *Contrato de Doação*. São Paulo: Brasilivros Editora, 1979, p. 13.

doa quem faz aumentar o patrimônio de outrem, sem que, com isso, diminua o seu”<sup>101</sup>.

De acordo com GAGLIANO, a liberalidade “é a verdadeira pedra de toque do contrato de doação”<sup>102</sup>. Esta liberalidade ocupa papel central no conceito de doação não somente no nosso Código, mas também em legislações estrangeiras<sup>103</sup>. Quanto ao seu caráter contratual, constata-se haver consenso doutrinário<sup>104</sup>.

Quanto à natureza jurídica, destaca-se que há divergência doutrinária, porquanto alguns autores entendem que a doação é contrato unilateral, enquanto outros defendem que se trata de contrato bilateral. Defendendo a natureza unilateral, encontra-se GAGLIANO, que afirma: “a doação, a despeito da polêmica existente quanto a sua natureza jurídica, é um contrato unilateral animado pelo *animus donandi*, e, em geral, caracteriza-se ainda por seu formalismo e gratuidade”<sup>105</sup>. Assim também se posiciona Orlando GOMES, ao conceituar a doação como um contrato “unilateral porque somente o doador contrai obrigações”<sup>106</sup>.

Em sentido contrário, destaca-se a doutrina de PONTES DE MIRANDA, para o qual “a doação é negócio jurídico bilateral gratuito”<sup>107</sup>. Já Arnaldo RIZZARDO ensina que “a bilateralidade restringe-se à formação do ato jurídico, não alcançando as obrigações derivadas da obrigação”<sup>108</sup>. Prossegue este autor afirmando que a doação,

---

<sup>101</sup> PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado De Direito Privado*. Tomo XLVI. 03ª Edição. Editora Borsoi: Rio de Janeiro, 1972, p. 194-196.

<sup>102</sup> GAGLIANO, Pablo Stolze. *O contrato de doação: análise crítico do atual sistema jurídico e os seus efeitos no direito de família e das sucessões*. 04ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 30.

<sup>103</sup> Nesse sentido, destacamos que o Código Civil Italiano assim conceitua a doação: “Art. 769 – *Definizione. La donazione è il contratto col quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questo di un suo diritto o assumendo verso la stessa un'obbligazione*”. De forma semelhante também está o Código Civil de Portugal: “Art. 940 – *Doação é o contrato pelo qual uma pessoa, por espírito de liberalidade e à custa de seu patrimônio, dispõe gratuitamente de uma coisa ou de um direito, ou assume uma obrigação, em benefício do outro contraente*”.

<sup>104</sup> A título de exemplo, destacamos a lição de Orlando GOMES: “o problema da natureza jurídica da doação perdeu interesse com a predominância absoluta da opinião de que é contrato” (GOMES, Orlando. *Contratos*. Atualizada por Antonio Junqueira de Azevedo. 26ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2008, p. 254). No mesmo sentido, ensina PONTES DE MIRANDA: “Doação é contrato. Tem de existir a oferta e a aceitação” (PONTES DE MIRANDA, *Tratado De Direito Privado*, 1972, op cit., p 198).

<sup>105</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, 2014, op cit., p. 204.

<sup>106</sup> GOMES, *Contratos*, 2008, op cit, p. 254.

<sup>107</sup> PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado De Direito Privado*. Tomo XLVI. 03ª Edição. Editora Borsoi: Rio de Janeiro, 1972, p. 197.

<sup>108</sup> RIZZARDO, Arnaldo. *Contratos*. 11ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2010, p. 440.

portanto, “classifica-se como contrato unilateral, posto criar obrigações para só uma das partes, que é o doador”<sup>109</sup>.

Em nossa opinião, para a aferição da natureza jurídica do contrato de doação, mister se faz verificar se a partir da doação surgirão deveres só para um dos lados (doador) ou para ambos (doador e donatário). Dessa forma, no tocante às doações puras, prevalece à natureza unilateral, porquanto só o doador contrai obrigações, todavia, já na doação com encargo, entendemos classificar-se como contrato bilateral, uma vez que o donatário também contrai deveres a partir da aceitação.

Nas relações de *crowdfunding*, a natureza jurídica depende desta prévia aferição sobre as obrigações decorrentes para financiadores e financiados a partir da contribuição. Assim, nos financiamentos coletivos baseados em doações, entendemos que a natureza jurídica será a dos contratos unilaterais, porquanto a possível equiparação de cada uma das contribuições individuais com a espécie contratual da doação pura; já quanto aos financiamentos coletivos baseados em recompensas, por esta modalidade contratual poder ser equiparada à espécie de doação com encargo, entendemos que sua natureza jurídica será a de contrato bilateral. Por isso, necessário se mostra o estudo conceitual destas modalidades do contrato de doação.

### 1.2.2.1 Da doação pura

Na doação pura não há a fixação de qualquer encargo ao donatário. De acordo com Arnaldo MARMIT, “doação pura e simples, pois, é aquela realizada sem que o doador imponha ao donatário qualquer encargo, qualquer condição, restrição ou remuneração por serviços prestados pelo donatário ao doador”<sup>110</sup>. GAGLIANO acrescenta que “a doação pura traduz, pois, total espírito de beneficência”<sup>111</sup>.

Na prática cotidiana, são exemplos de doações puras os atos filantrópicos em que uma pessoa ajuda uma entidade ou organização com o aporte financeiro de

---

<sup>109</sup> RIZARDO, *Contratos*, 2010, op cit, p. 440.

<sup>110</sup> MARMITT, Arnaldo. *Doação*. Rio de Janeiro: Aide, 1994, p. 28.

<sup>111</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, 2014, op cit, p. 117.

valores. Afinal, em regra, quem pratica a filantropia o faz sem esperar qualquer retribuição e, ademais, também não condiciona a tradição do valor prometido a qualquer recompensa.

Já no tocante aos presentes (no sentido de oferendas, lembranças, regalos) habitualmente conferidos a amigos e parentes em datas festivas, como um aniversário, por exemplo, verifica-se que a doutrina não os enquadra como doações puras, pois estaria ausente a essência de natureza jurídica nestes atos. Conforme leciona ALVIM, “para que haja ato jurídico, ou negócio jurídico, é indispensável que o agente tenha por fim imediato, criar, modificar ou extinguir direitos”<sup>112</sup>. Na sequência, prossegue o renomado jurista, “ora, os presentes e os mimos que os amigos e parentes usam trocar, em certas ocasiões, também não envolvem vínculo contratual”<sup>113</sup>. Sobre a natureza dos presentes do ponto de vista jurídico, ensina Luciano PENTEADO:

“Presente é presente, algo que não é visto socialmente como negócio jurídico, faltando-lhe aquelas circunstâncias negociais. Na hipótese de todo presente ser uma doação em sentido jurídico, a figura abraçaria demasiados atos humanos. Deste modo seria impraticável a sua tutela por meio de regras de fundo e de forma, e esta tutela perderia sua razão de ser. Convertendo as relações sociais em jurídicas, a cada aniversário deveríamos conferir se ao dar um presente não estamos ofendendo a legítima dos nossos herdeiros”<sup>114</sup>.

Ressalva merece ser feita à hipótese prevista pelo artigo 546 do Código Civil<sup>115</sup>. Em tal caso, o legislador expressamente empregou o termo “doação”, logo, o presente quando feito em contemplação de casamento futuro deve ser considerado doação.

Sobre a discussão se importa ou não ao mundo jurídico as razões de ordem psicológica ou emocional que podem motivar a pessoa que contribui, interessante exemplo é fornecido por Agostinho ALVIM:

---

<sup>112</sup> ALVIM, Agostinho. *Da Doação*. 03ª Edição. São Paulo: Saraiva, 1980, p. 19.

<sup>113</sup> Idem, p. 19.

<sup>114</sup> PENTEADO, Luciano de Camargo. *Doação com Encargo e Causa Contratual*. Universidade de São Paulo. Faculdade de Direito do Largo de São Francisco. Dissertação de Mestrado. Orientador: Antonio Junqueira de Azevedo. São Paulo, 2002 p. 211.

<sup>115</sup> Art. 546. A doação feita em contemplação de casamento futuro com certa e determinada pessoa, quer pelos nubentes entre si, quer por terceiro a um deles, a ambos, ou aos filhos que, de futuro, houverem um do outro, não pode ser impugnada por falta de aceitação, e só ficará sem efeito se o casamento não se realizar.



“Assim, p. ex., no caso em que algumas pessoas façam doação a um parente que está mal de vida. Um deles pode se aborrecer por ter de doar, não o escondendo mesmo aos estranhos. Não obstante e como a *noblesse oblige*, a pessoa, por não querer ser exceção, acaba contribuindo. Nesta hipótese, não há vontade de bem fazer, mas a doação existirá, de onde dizem alguns que a verdadeira característica da doação é a gratuidade e não a liberalidade. (...) O motivo, porém, que tiver levado o doador a doar, se é amor, amizade, vaidade, ou temor da censura alheia, isso não importa, porque não constitui elemento da doação, que se contenta com o rótulo da liberalidade”<sup>116</sup>.

Assim, seria necessário verificar, de fato, qual a principal motivação da pessoa ou empresa que contribuiu para o projeto: receber a recompensa prometida ou ajudar para que o projeto possa ser implementado? Naturalmente, esta distinção entre tais motivações, por vezes, é quase impossível de ser aferida na prática, sem contar nas inúmeras situações em que foi justamente o somatório destas duas vontades (desejo de contribuir para ajudar o projeto somado ao desejo de receber a recompensa) que motivou a contribuição ofertada.

### 1.2.2.2 Da doação com encargo

A doação com encargo (ou doação modal, como preferem alguns autores) trata-se da modalidade de doação em que o doador estabelece uma condição ao donatário. Assim, ao aceitar a doação ofertada, o donatário deve cumprir a condição estabelecida. Todavia, tal condição não deve ser considerada como uma contraprestação pela doação, conforme ensina SABINO JUNIOR, *in verbis*:

“O fato de doar alguém parte do seu patrimônio gratuitamente pode levar a entender que a imposição de encargo seja equivalente a uma contraprestação da parte do donatário. Assim não é. Subsiste a doação sempre que o encargo for de valor inferior ao da liberalidade. (...) A doação não perde, apesar de tudo, o seu caráter de liberalidade, representando o encargo apenas uma limitação ao benefício”<sup>117</sup>.

Doação modal, assim, é aquela que vem gravada com algum encargo, por força da qual o donatário assume uma obrigação de adimplir certos compromissos em prol

<sup>116</sup> ALVIM, *Da doação*, 1972, op cit, p. 09/10.

<sup>117</sup> SABINO JUNIOR, *Contrato de Doação*, 1979, op cit, p. 139.

do doador ou de terceiros designados<sup>118</sup>. Sobre esta espécie das doações, ensina PENTEADO:

“A doação modal tem a característica peculiar de envolver um dever por parte de quem a recebe. Essa obrigação não será equivalente ou retribuição do presente (do ponto de vista jurídico). Quando assumir este papel, não haverá doação”<sup>119</sup>.

No tocante à natureza contratual da doação com encargo, GAGLIANO entende que “a doação onerosa (...) não perde a nota da unilateralidade, uma vez que o encargo imposto não se converte em contraprestação, não traduzindo, por conseguinte, vínculo sinalagmático algum”<sup>120</sup>. A seguir, prossegue o jurista, justificando sua posição com o seguinte argumento: “encargo é peso atrelado a uma vantagem, e não uma prestação correspectiva sinalagmática”<sup>121</sup>.

Respeitosamente, divergimos da posição de GAGLIANO. Em nossa opinião, a partir do contrato de doação com encargo, ambas as partes assumem deveres e obrigações, logo a natureza que este negócio jurídico assume é bilateral. Em que pese a ausência de vínculo sinalagmático entre a doação e o encargo, não se pode desconsiderar que o artigo 553 do Código Civil brasileiro<sup>122</sup> é expresso ao atribuir o cumprimento do encargo como uma ‘*obrigação*’ do donatário, e não como uma mera faculdade.

Posição parcialmente semelhante é a defendida por Agostinho ALVIM e Arnaldo MARMITT. Todavia, para os citados juristas, a bilateralidade está presente somente na parte em que haja correspondência entre o valor do encargo e o valor da doação; na parte que exceder, a natureza será unilateral. Neste contexto, entende Agostinho ALVIM que é necessário “que se divida o ato, para que se considere negócio oneroso até onde haja equivalência entre o ônus e o que foi doado

---

<sup>118</sup> MARMITT. *Doação*, 1994, *op cit.*, p. 28.

<sup>119</sup> PENTEADO, *Doação com Encargo e Causa Contratual*, 2002, *op cit.*

<sup>120</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, 2014, *op cit.*, p. 119/120.

<sup>121</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, *op cit.*, 2014, p. 120.

<sup>122</sup> Art. 553. O donatário é obrigado a cumprir os encargos da doação, caso forem a benefício do doador, de terceiro, ou do interesse geral.

(rigorosamente: o que foi entregue), sendo doação, propriamente, aquilo que exceder o valor do encargo”<sup>123</sup>. Assim também é a posição de MARMITT:

“Se o valor do encargo superar o valor da doação, já não haverá mais liberalidade. O contrato, então, é outro, que pode tipificar uma compra e venda, ou uma locação de serviços, jamais doação. Contudo, quando a liberalidade manifestar-se em grau superior ao encargo, nessa proporção a maior configurar-se-á a doação”<sup>124</sup>.

A divisão proposta por ALVIM e MARMITT no ato da doação com encargo não nos parece completamente acertada. Afinal, o art. 555 do nosso Código Civil<sup>125</sup> permite ao doador a revogação da doação pela inexecução do encargo. Ou seja, o legislador pátrio conferiu ao encargo tamanha importância que, mesmo este sendo desproporcional à doação, seu descumprimento pode ensejar na revogação de toda a doação, e não apenas da parte em que esta excedeu o seu valor. A própria doutrina de ALVIM ensina que “o não cumprimento do encargo, por parte do donatário, enseja a revogação total da doação, e não somente na parte correspondente ao encargo”<sup>126</sup>

Por esse motivo, respeitosamente não concordamos com a divisão do ato da doação com encargo na forma como proposta pelos juristas Agostinho ALVIM<sup>127</sup> e Arnaldo MARMITT. Ora, se a inexecução do encargo é suficiente para revogar a totalidade da doação, não nos parece acertado dividir a doação com encargo como negócio oneroso somente até o ponto em que exista equivalência entre o encargo e o que foi doado (e, conseqüentemente, doação à parte que exceder o valor do encargo).

Portanto, em nosso sentir, considerando a obrigação imposta pelo artigo 553 e a possibilidade de revogação total prevista pelo artigo 555, ambos do Código Civil, a natureza bilateral do contrato de doação com encargo deve prevalecer.

---

<sup>123</sup> ALVIM, *Da doação*, 1972, op cit., p. 52/53.

<sup>124</sup> MARMITT. *Doação*, 1994, op cit., p. 30.

<sup>125</sup> Art. 555. A doação pode ser revogada por ingratidão do donatário, ou por inexecução do encargo.

<sup>126</sup> ALVIM, *Da doação*, 1972, op cit, p. 236.

<sup>127</sup> Para melhor compreensão da divisão do ato de doação com encargo consoante entendimento de ALVIM, segue exemplo fornecido pelo próprio autor: “Coisa doada valendo quinhentos cruzeiros, com um encargo estimado em cem cruzeiros. Há aí uma doação de quatrocentos cruzeiros; e uma alienação a título oneroso, de cem cruzeiros” (ALVIM, *Da doação*, 1972, op cit, p. 53).

Por fim, por possuir um valor representativamente inferior ao da doação em si, o encargo não corresponde a uma contraprestação. Mesmo assim, não perde o caráter de uma obrigação imposta ao donatário pelo doador. Em nossa opinião, o fato de o encargo não possuir relação direta de proporcionalidade com o valor da doação não retira desta modalidade o seu caráter bilateral.

### **1.2.3 Da recompensa e da promessa de recompensa**

A promessa de recompensa está regulada no Código Civil Brasileiro como um capítulo dentro do título que trata dos atos unilaterais. De acordo com o artigo 854 do referido código, “aquele que, por anúncios públicos, se comprometer a recompensar, ou gratificar, a quem preencha certa condição, ou desempenhe certo serviço, contrai obrigação de cumprir o prometido”. Já o artigo 855 prevê que “quem quer que, nos termos do artigo antecedente, fizer o serviço, ou satisfizer a condição, ainda que não pelo interesse da promessa, poderá exigir a recompensa estipulada”<sup>128</sup>.

Portanto, pela simples leitura da legislação que trata da matéria, dúvidas não restam de que a promessa de recompensa vincula o promitente na obrigação que este, por ato unilateral, tenha feito ao público. Ou seja, o anúncio da promessa de recompensa gera a legítima expectativa em quem quer que a tenha cumprido.

Recompensa exprime a ideia de retribuição por algum ato. Já a promessa de recompensa equivale a manifestação pública dessa retribuição, que fica atrelada ao ato previamente estabelecido. Logo, no financiamento coletivo, a promessa de retribuição se dá por meio da publicação do projeto na rede mundial de computadores (sendo, portanto, para sujeito indeterminado). Pelo caráter público, ela pode ser equiparada à figura do anúncio publicitário que, por exemplo, no direito do consumidor, vincula o anunciante. Nesse sentido, ensina a jurista Claudia LIMA MARQUES:

“Não há mais como negar que da atividade publicitária suficientemente precisa nascem obrigações (deveres especiais) para o fornecedor que a fizer veicular ou que dela se utilizar. (...) Esta vinculação obrigacional

---

<sup>128</sup> Os artigos 854 e 855 do Código Civil de 2002 repetiram, na integralidade, o teor dos artigos 1.512 e 1.513 do Código Civil de 1916 (Lei nº 3.071/1916).

possui natureza, pré-contratual, pois é somente uma declaração unilateral de vontade da qual decorrem deveres jurídicos para o fornecedor e a qual correspondem direitos para os consumidores expostos à publicidade. (...) Após a aceitação, a natureza do vínculo obrigacional ligando o fornecedor e o consumidor (da publicidade) transforma-se em vínculo de natureza contratual”<sup>129</sup>.

Em que pese as diferenças entre a oferta no direito do consumidor e a recompensa nos projetos de *crowdfunding* baseado em recompensas, possível é estabelecer relações entre tais institutos. Assim, a comparação com a oferta publicitária no direito do consumidor parece pertinente. Isto é, da mesma forma que o anúncio publicitário vincula a oferta, entendemos que a promessa de recompensa no *crowdfunding* também vincula e pode ser exigível pelo financiador do projeto.

### 1.2.3.1 Conceito na doutrina de PONTES DE MIRANDA

O renomado jurista PONTES DE MIRANDA, com a clareza que lhe é peculiar, assim define os contornos da promessa de recompensa<sup>130</sup> no mundo jurídico: “é asseguração publicamente declarada de uma recompensa pelo adimplemento de determinada prestação por pessoa desconhecida”<sup>131</sup>. A seguir, acrescenta: “promessa de recompensa é a promessa, emitida mediante pública notícia, de prestação àquele que, dentre os indivíduos de um povo ou de uma parte dele, execute outra determinada prestação”<sup>132</sup>.

Quanto a unilateralidade do ato de promessa de recompensa<sup>133</sup>, bem como as suas consequências no mundo jurídico, ainda, ensina o renomado autor:

---

<sup>129</sup> LIMA MARQUES, Cláudia. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor – o novo regime das relações contratuais*. 04ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002, p. 626/627.

<sup>130</sup> Quanto à origem do instituto, PONTES DE MIRANDA descreve: “Assim, em Roma, os que sabiam onde se escondiam escravos fugidos costumavam avisar os donos, e era uso recompensar tais informações; podiam somente dar a notícia mediante paga, o que não os fazia cúmplices. Se recebem, não pode ser repetida a quantia ou objeto. Se há recusa, não se pode dizer que fosse pacto nu e incapaz de ação, - e daí caber a ação civil, expositiva da convenção, *praescriptis verbis*, salvo se mais adequada a de dolo, porquanto de má-fé podia ser arguido o promitente” (PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Da promessa de recompensa*. Atualizada por Vilson Rodrigues Alves. Campinas: Bookseller, 2001, p. 44/45).

<sup>131</sup> PONTES DE MIRANDA, *Da promessa de recompensa*, 2001, op cit., p. 46.

<sup>132</sup> *Idem*, p. 48.

<sup>133</sup> Destaca-se, outrossim, outra consideração do autor a respeito da unilateralidade: “O que é unilateral, na promessa de recompensa, é a fonte das obrigações, como é unilateral – como fonte de obrigações – o ato ilícito e o ato-fato ilícito. O contrato e o acordo é que supõe a bilateralidade. Há mais fontes

“A promessa de recompensa não se dirige a ‘ninguém’, mas a ‘todos’ ou, precisamente, a quem, dentre todos, preste o serviço, exercite o que se estipula, exiba o que se perdeu, etc. (...) Na promessa de recompensa não há, no momento da formação da *obligatio*, uma coincidência entre a formação a vontade do promitente e a do beneficiário incerto, mas não basta isto para que se negue a coincidência entre a vontade da lei e a do declarante, porque sem a estipulação legal não nasceria do ato unilateral o vínculo. (...) Não se fazem promessas a ninguém, mas a alguém, ainda indeterminado o beneficiário; e a indeterminação não pode ser absoluta, sob pena de repugnar ao direito, à ciência”<sup>134</sup>.

Nesse sentido, a vinculação da promessa de recompensa com a oferta decorre da lei (artigos 854 e seguintes do Código Civil). Além disso, o fato de a promessa não se dirigir especificamente a alguém determinado, de forma alguma, poderá invalidar a promessa realizada. *In casu*, a publicidade da promessa, dirigida à coletividade, possui a função de levá-la ao conhecimento de um maior número de pessoas.

Quanto às espécies de promessa de recompensa, PONTES DE MIRANDA<sup>135</sup>, separou-as em três grupos: 1) Promessa a quem fizer (e subentende-se: a quem fizer primeiro); 2) Promessa múltipla aos que fizerem (e subentende-se: a quantos fizerem); 3) Promessa a um ou alguns dentre vários que se apresentem (e subentende-se: ao que for vitorioso, graças a qualidade ou ato pessoal). Dos grupos acima descritos, interessa ao presente trabalho, voltando à análise do *crowdfunding*, a segunda espécie (promessa múltipla a quantos fizerem). Afinal, no financiamento coletivo, quanto maior o número de pessoas, em regra, maiores serão as chances de êxito do projeto a ser financiado.

Por fim, salienta-se que o renomado jurista PONTES DE MIRANDA escreveu a maior parte das suas obras na primeira metade do século XX, portanto, em época anterior ao desenvolvimento da rede mundial dos computadores<sup>136</sup>. Por isso,

---

*unilaterais das obrigações do que fontes bilaterais. O fato stricto sensu lícito ou ilícito, esse, de modo nenhum alude a lado: não é unilateral, nem bilateral; é alateral, não tem lados. Nem por isso, deixa de irradiar direitos e deveres, obrigações e pretensões, ações e exceções”* (PONTES DE MIRANDA, *Da promessa de recompensa*, 2001, op cit., p. 145).

<sup>134</sup> Idem, p. 26.

<sup>135</sup> PONTES DE MIRANDA, *Da promessa de recompensa*, 2001, op cit., p. 155.

<sup>136</sup> O referido autor viveu de 23 de abril de 1892 até 22 de dezembro de 1979. Fonte: wikipedia, disponível em: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Francisco\\_Cavalcanti\\_Pontes\\_de\\_Miranda](https://pt.wikipedia.org/wiki/Francisco_Cavalcanti_Pontes_de_Miranda). Acesso em 07/03/2016.

naturalmente, a sua obra dedicada ao estudo da promessa de recompensa não levou em consideração tal ferramenta hoje tão difundida e utilizada<sup>137</sup>. No entanto, no âmbito dos financiamentos coletivos, conforme já delimitado anteriormente, a promessa de recompensa deve ter sido disponibilizada por meio da internet, com ou sem a presença do intermediário de *crowdfunding*.

### **1.2.3.2 Valor da contribuição X valor da recompensa: critério de GOFFAUX CALLEBAUT para aferição desta diferença.**

A relação de troca, conforme já referido, é ínsita ao *crowdfunding*. No entanto, especialmente (embora não exclusivamente<sup>138</sup>) na modalidade de financiamento coletivo por recompensa, tal debate mostra-se instigante. Isso porque não é necessária a existência de uma relação sinalagmática entre o valor da contribuição e o valor da recompensa.

A premissa básica da recompensa, nos projetos de financiamento coletivo, é que ela possua valor simbólico, isto é, que ela seja desproporcional ao valor da contribuição ofertada. Logo, considerando tal desproporção, surge o seguinte questionamento: até que ponto é possível mensurar a diferença entre tais valores, de tal forma que não seja possível cogitar, por exemplo, de uma compra e venda disfarçada?

Grande contribuição para este debate foi fornecida pela autora francesa GOFFAUX CALLEBAUT<sup>139</sup>, que sugeriu a fixação de um critério objetivo entre o valor

---

<sup>137</sup> Verifica-se que os exemplos citados por PONTES DE MIRANDA são os seguintes: “os casos mais vulgares de promessa de recompensa e que apenas mencionamos, para que, na leitura, se tenham em mente casos concretos, são a fixação prévia de preços para trabalhos de arte ou científico (exemplos: mil reais pelo melhor retrato do poeta Gonçalves Dias; prêmio de viagem ao aluno do colégio que mais se distinguir durante o ano), a “gratificação” a quem achar objeto perdido, ou a quem descobrir o autor de um crime ou, se sabido, onde oculta, indicação de emprego etc. São facilmente encontrados nos jornais e nos muros, paredes, colunas e demais lugares em que se colocam cartazes” (PONTES DE MIRANDA, *Da promessa de recompensa*, 2001, op cit., p. 36).

<sup>138</sup> A ressalva é feita porque, conforme exposto na parte 1.1.1.5, todas as relações de *crowdfunding* possuem alguma relação de troca, embora esta seja mais acentuada e evidente na modalidade de financiamento coletivo baseada em recompensa. Vale referir que na modalidade baseada em doação, a relação de troca é pressuposta, pois, o financiador recebe em troca a satisfação de ter participado do projeto, de poder “fazer parte” dele.

<sup>139</sup> GOFFAUX CALLEBAUT, *Le Crowdfunding par don peut-il être qualifié de mécénat?*, 2015, op cit.

da recompensa e o valor individual da contribuição para a determinação se esta é ou não simbólica. De acordo com este autor, é necessário que haja uma desproporção marcante entre a recompensa e o valor da contribuição.

Em resumo, o modelo proposto por GOFFAUX CALLEBAUT é o de que o valor da recompensa não pode ultrapassar 25% do valor da contribuição. Afinal, perderia o caráter de ‘contribuição simbólica’ aquela em que o valor ofertado seja próximo à recompensa<sup>140</sup>. Em nossa opinião, entendemos que o critério acima mostra-se correto e adequado.

Ademais, o estabelecimento de um critério objetivo, determinando claramente um parâmetro para a definição de quando uma recompensa é ou não simbólica, confere grande segurança jurídica. Em que pese tal critério não seja legislativo, é função da doutrina a fixação de tais parâmetros.

Portanto, filiamo-nos ao critério proposto por GOFFAUX CALLEBAUT, definindo o *crowdfunding* baseado em recompensas como o modelo de financiamento coletivo em que o valor da recompensa deve representar quantia equivalente a, no máximo, 25% do valor da contribuição. Caso o valor da recompensa ultrapasse esse percentual, então não estaremos tratando de *crowdfunding* baseado em recompensas, mas sim de compra e venda de produtos ou de simples prestação de serviços.

Por fim, importa referir que exceção ao critério proposto por GOFFAUX CALLEBAUT deve ser feita aos projetos de *crowdfunding* que atuam como uma espécie de pré-venda de um produto novo no mercado<sup>141</sup>. Nessas hipóteses, a

---

<sup>140</sup> Idem, p. 243. Tradução livre. Do original: "*Au-delà de la qualification civile, la qualification fiscale suppose que l'objet du partenariat soit une soutien < apporté sans contrepartie quantifiable et proportionnée. Les règles relatives aux contreparties sont fixées par l'administration fiscale. Ainsi, la valeur de ces contreparties doit demeurer dans une < disproportion marquée > avec le montant du don: il est communément admis une rapport de 1 à 4 entre le montant des contreparties et celui du don, c'est-à-dire que la valeur des contreparties accordées au mécène ne doit pas dépasser 25% du montant du don*".

<sup>141</sup> Como exemplo, citamos o projeto desenvolvido pela cantora e compositora brasileira Luciana de Melo. (disponível em : <http://kickante.com.br/campanhas/luciana-mello-pre-venda-exclusiva>. Acesso em 20/03/2016). Neste projeto, a artista oferece como recompensa à contribuição de R\$ 25,00 (vinte e cinco reais) o próprio disco (CD) que está sendo vendido como “pré-venda”.



recompensa está no fato de receber o produto antes que ele seja lançado no mercado. Assim, de acordo com as autoras THÜRRIDL e KAMLEITNER, “os desenvolvedores de projetos que adotam esta estratégia normalmente o fazem com um único e simples objetivo: criar e estimular uma demanda de produtos e fazer marketing dele para um grupo inicial de consumidores”<sup>142</sup>. Portanto, em tais casos, a recompensa corresponde na exclusividade do financiador em receber o produto “em primeira mão”, não guardando, necessariamente, proporção com o valor do produto ou da contribuição.

---

<sup>142</sup> THÜRRIDL; KAMLEITNER, What goes around comes around, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “*Project initiators who predominantly employ this tool usually have one simple objective in mind: generating early demand and marketing the product to an initial customer base*”.

## PARTE II

### DA RESPONSABILIDADE CIVIL NO *CROWDFUNDING* NAS ESPÉCIES DE DOAÇÃO E DE RECOMPENSA

#### 2.1 Da responsabilidade civil dos atores na relação de *crowdfunding*

Após a necessária conceituação e caracterização do financiamento coletivo, bem como da análise contratual do *crowdfunding*, necessária se mostra a verificação das responsabilidades das partes envolvidas. Por não ser o escopo do presente trabalho, os pressupostos da responsabilidade civil, bem como a caracterização do nexo causal e do dano, não serão abordados<sup>143</sup>.

No tocante à responsabilidade civil decorrente do descumprimento de obrigações de atos praticados no âmbito das relações do *crowdfunding*, esclarece-se que se trata de responsabilidade contratual, porquanto a obrigação de indenizar surge a partir de uma relação jurídica já preexistente entre as partes.

No universo do *crowdfunding* existem basicamente três atores: 1º) o financiado, que é aquele que tem o seu projeto apoiado e, normalmente, é o criador, o idealizador do projeto; 2º) o financiador, que é aquele que apoia e contribui financeiramente para o sucesso do projeto, e; 3º) o intermediário entre as duas partes anteriormente citadas, que são as plataformas da internet. Por fim, destaca-se que todas as partes devem ser responsáveis e imputáveis em caso de financiamento de projetos fraudulentos e ilícitos.

---

<sup>143</sup> Para aprofundamento sobre a teoria da responsabilidade civil, que não será abordada no presente estudo, recomendamos a leitura da obra de CAVALIERI FILHO (*Programa de Responsabilidade Civil*, 2003, op cit).

### **2.1.1 Da responsabilidade dos financiados por projetos de *crowdfunding***

O financiado consiste na pessoa que recebe os valores arrecadados no projeto de financiamento coletivo. Podem ser financiados por meio de projetos de *crowdfunding* tanto pessoas físicas como pessoas jurídicas com ou sem fins lucrativos. De forma ampla, podemos afirmar que qualquer pessoa pode ser financiada, desde que tenha capacidade para desenvolver um projeto. Com isso, apenas os incapazes estariam fora do campo de atuação dessa modalidade de financiamento coletivo.

#### **2.1.1.1 *Crowdfunding* por doação: responsabilidade de destinar o valor investido à finalidade prometida**

A principal responsabilidade do financiado consiste em destinar o valor arrecadado à finalidade prometida quando da publicação do projeto de *crowdfunding*<sup>144</sup>. Afinal, se a destinação for outra que não a prometida, certamente o financiado poderá responder perante os seus financiadores.

Se uma pessoa solicita o financiamento de um projeto por meio do *crowdfunding* para determinada finalidade, há uma vinculação de que, em recebendo o dinheiro pretendido, este capital seja empregado naquela finalidade, não podendo ter outra destinação. Portanto, o desenvolvedor do projeto de *crowdfunding* é responsável pela destinação da verba àquela finalidade claramente publicada através do seu projeto<sup>145</sup>.

Quanto à responsabilidade pela execução do projeto, nas hipóteses em que este restou bem-sucedido (isto é, quando ele arrecadou os valores pleiteados para o seu cumprimento), entendemos que a análise do caso concreto será necessária, não havendo uma regra geral de responsabilidade ou de isenção de responsabilidade

---

<sup>144</sup> Entende-se por publicação o momento em que o projeto de *crowdfunding* é disponibilizado na internet. Conforme verificado na parte 1.2.3, a veiculação do projeto na rede mundial de computadores pode ser equiparada com a oferta publicitária no direito do consumidor.

<sup>145</sup> Sobre essa responsabilidade, CARNEIRO afirma o seguinte: “dinheiro arrecadado e projeto não viabilizado pode até representar estelionato” (CARNEIRO, *Dinheiro na multidão – Oportunidades X Burocracias no Crowdfunding Nacional*, 2014, *op cit*, p. 26).

(pela execução) em tais casos. O dever de lealdade<sup>146</sup> do financiado com o financiador está em empregar os valores arrecadados na finalidade, e não, necessariamente, em executar o projeto.

Explica-se a situação acima descrita com um exemplo hipotético: um atleta pretende elaborar um projeto de *crowdfunding* pleiteando a obtenção de recursos para a participação em uma competição internacional. Para tanto, ele pesquisa o preço de passagens aéreas, de hospedagem, de gastos com inscrições e com alimentação. O valor de ativação do projeto é estabelecido tendo por base a pesquisa realizada. Na sequência, o atleta publica o projeto e este vem a arrecadar a quantia pretendia, sendo a quantia repassada em seu favor. Neste momento, ele tenta emitir as passagens aéreas, todavia descobre que, por motivos alheios a sua vontade (como a variação cambial da moeda, por exemplo), o valor das passagens aéreas subiu consideravelmente e, portanto, não terá condições de participar da competição por falta de fundos. Nessa hipótese, poderia o referido atleta responder pela não execução do seu projeto de *crowdfunding*? Teria ele que devolver os valores arrecadados?

Em nossa opinião, mesmo que o projeto não seja executado, somente responderá o financiado se ele destinar finalidade diversa aos valores recebidos. Se a participação naquela competição específica não for possível, deverá o atleta empregar os valores recebidos para a participação em outra competição semelhante. No entanto, se ele simplesmente ficar com as quantias para si, então, nesse caso, certamente poderá ser responsabilizado, pois teria frustrado as expectativas dos financiadores.

Por vezes, será difícil a tarefa do intérprete em constatar se houve desvio de finalidade ou se, de fato, a execução de um determinado projeto restou impossível. Contudo, nos casos em que a utilização do valor arrecadado não é exatamente idêntica à finalidade prometida no projeto, tal análise casuística se mostrará necessária. Dessa forma, é necessário verificar, subjetivamente e caso a caso, se o

---

<sup>146</sup> Nesse sentido, ensina a jurista Judith MARTINS COSTA que “o mais imediato dever decorrente da boa-fé é o dever de lealdade com a contraparte” (MARTINS COSTA, Judith. *A boa-fé como modelo (uma aplicação da teoria dos modelos de Miguel Reale)*. In: \_\_\_\_\_; BRANCO, Gerson. *Diretrizes Teóricas do Novo Código Civil Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2002, p.187- 221).

dever de lealdade do financiador restou ou não frustrado. Entendemos que a responsabilidade do financiado em projetos de financiamento coletivo está atrelada à finalidade publicada no projeto em sentido amplo, podendo, desde que provada a impossibilidade fática da utilização nos exatos termos do projeto, ocorrer uma destinação semelhante, desde que não ofenda à finalidade original.

### **2.1.1.2 Crowdfunding por recompensa: responsabilidade dupla.**

Já no tocante à modalidade de *crowdfunding* por recompensa, a responsabilidade do financiado é dupla: ele deve destinar o valor recebido à finalidade divulgada no projeto, bem como deve fornecer a recompensa previamente oferecida<sup>147</sup>. Naturalmente, dependendo de uma série de fatores (como a natureza do projeto, o valor da contribuição individual, o valor total arrecadado e a recompensa prometida) a responsabilidade do financiado pode ser maior ou menor, mas ela sempre estará atrelada tanto à finalidade do projeto, quanto à recompensa.

Assim como na modalidade por doações, no *crowdfunding* por recompensas, o financiado pode e deve responder caso destine o dinheiro de forma diversa da prometida, bem como se não prestar adequadamente a recompensa. Afinal, se não cumprir com qualquer das duas responsabilidades vinculadas a esta modalidade de *crowdfunding*, poderá responder por inadimplemento.

Aliás, dada a possível equiparação do financiamento coletivo baseado em recompensas com a figura da doação com encargo<sup>148</sup>, válida, portanto, se mostra a aplicação analógica do artigo 555 do Código Civil, que dispõe que o não cumprimento do encargo pode ensejar a revogação da doação. Logo, mesmo que o valor da recompensa seja ínfimo diante do valor da contribuição, não pode o financiado, ao não cumprir com a recompensa prometida, pretender devolver ao doador somente o valor equivalente à recompensa. Nesse caso, ele terá que devolver a totalidade do valor doado.

---

<sup>147</sup> No mesmo sentido, Géraldine GOFFAUX CALLEBAUT: “*D'une part, la contrepartie est un élément important de l'opération et d'autre part, la réalisation du projet est la cause déterminante de la contribution*” (GOFFAUX CALLEBAUT, *Le Crowdfunding par don peut-il être qualifié de mécénat?*, 2015, *op cit.*, p. 241).

<sup>148</sup> Conforme foi objeto de estudo na parte 1.2.2.2 do presente estudo.

Considerando a peculiaridade de que nos contratos de financiamento coletivo há uma multiplicidade de doadores (financiadores) e, em regra, apenas um donatário (financiado), oportuna se mostra a doutrina de MARMITT quando da análise do descumprimento do encargo nas doações modais:

“Na revogação por inadimplemento de encargo, quando vários forem os doadores e um só o donatário, também pode ocorrer que uns pretendam a revogação, e outros não. Aqueles que desejarem revogar, *in casu*, terão de restringir-se às suas respectivas quotas.<sup>149</sup>”

Portanto, mesmo em uma hipótese em que haja o descumprimento total do encargo (com relação a todos os financiadores), não se pode falar em revogação total da doação, pois nada impede que um financiado, ainda assim, não deseje exercer seu direito de requerer a revogação. Logo, na modalidade de financiamento coletivo baseada em recompensas, pelo não cumprimento do encargo somente poderá responder o financiado perante aqueles financiadores que se manifestarem nesse sentido, com a respectiva devolução dos valores por eles investidos.

### **2.1.1.3 Dos projetos não financiados e da devolução dos valores**

Trata-se do caso em que, embora já tenha arrecadado alguma quantia, o montante se mostre insuficiente para a prometida finalidade no projeto. Para evitar a ocorrência desse tipo de problema, alguns intermediários apenas repassam os valores arrecadados se a meta pretendida inicialmente foi alcançada. Por exemplo, um dos principais intermediários hoje em funcionamento, o norte-americano ‘*Kickstarter*’<sup>150</sup>, somente transfere as quantias arrecadadas se o projeto atingir seu limite de ativação previamente estabelecido. Contudo, muitos são os intermediários que não agem dessa forma.

Pela falta de uniformidade entre os intermediários, possível é a ocorrência da hipótese do projeto que somente arrecada parte do seu valor de ativação e, mesmo

---

<sup>149</sup> MARMITT, *Doação*, 1994, *op cit*, p. 260.

<sup>150</sup> BLOCK, Sandra. Ask the crowd to fund your cause. *Kiplinger’s Personal Finance*, 2015, Vol. 69 (10), p. 32-35. De acordo com a autora: “Also, with kickstarter, if you don’t meet your fundraising goal, you don’t get any money”.

assim, as quantias arrecadadas sejam repassadas ao financiado. Em tais casos, necessária se mostra a análise da finalidade do projeto em si.

Nos projetos filantrópicos, em que a principal intenção do financiador é a de tão somente ajudar o financiado, seja diante de uma necessidade pessoal ou seja diante de algum pedido específico, não parece razoável exigir a devolução em tais hipóteses de não atingimento do valor total. Todavia, a questão merece um estudo caso a caso.

Nesse contexto, a divisão dos modelos de financiamento coletivo da forma proposta pela autora Gabriela LIMA<sup>151</sup> se mostra interessante. A referida autora separa o crowdfunding em dois grandes grupos: o oneroso de meta condicionada e o não oneroso de meta incondicionada<sup>152</sup>. Respeitosamente, essa divisão fora criticada, pois, em nossa opinião, nem todo projeto oneroso possui meta condicionada, assim como nem todo projeto não oneroso possui, necessariamente, meta incondicionada<sup>153</sup>. Mesmo assim, a divisão em “oneroso” e “não oneroso” pode ser bastante proveitosa para a solução da hipótese dos projetos que não atingiram o seu valor de ativação.

Segundo este critério, a responsabilidade do financiado em devolver a quantia recebida nas hipóteses em que o projeto não tenha alcançado o limite mínimo para a sua ativação só seria exigível no modelo oneroso. Dessa forma, em projetos “não onerosos”, mesmo que não tenha havido a arrecadação pleiteada, não se deve falar em devolver as quantias arrecadadas.

Como exemplo hipotético, citamos o projeto em que uma pessoa busca o financiamento para um caríssimo tratamento de uma doença muito rara. Pelo projeto, o financiado (paciente) necessita ir ao exterior tratar dessa doença maligna e, em não o fazendo, a morte será iminente. Ainda, supõe-se que o tratamento inteiro necessite

---

<sup>151</sup> LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op cit.

<sup>152</sup> Quando da divisão das modalidades de *crowdfunding* (parte 1.1.4), foi feita menção à forma de divisão conforme proposto por essa autora, com a devida conceituação dos modelos “oneroso de meta condicionada” e “não oneroso de meta incondicionada”.

<sup>153</sup> De acordo com a autora, “quanto à condição de meta condicionada, justifica na fixação de meta para a viabilidade do projeto proposto, que nos casos de não ser alcançada, provocará por obrigação ou no crédito para outros projetos que serão lançados por aquele mesmo site ou na devolução do valor investido a todos que colaboraram” (LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op cit.).

de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) e que o dinheiro precisa ser arrecadado em até 01 (um) mês. Passado o período previamente estipulado, verifica-se que o projeto apenas arrecadou a quantia de R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais).

Diante desse cenário hipotético, impõe-se os seguintes questionamentos: a) o que fazer com o dinheiro arrecadado, tendo em vista que ele se mostra insuficiente para a finalidade prometida? b) se o doente não viajar ao exterior para tratamento (diante da ausência de fundos) e for atendido gratuitamente pelo Sistema Único de Saúde (SUS), optando por doar a quantia arrecadada para uma entidade filantrópica que trata de pacientes com aquela enfermidade? c) se o paciente simplesmente vier a falecer, antes de dar qualquer finalidade ao dinheiro arrecadado?

Primeiramente, destaca-se a regra geral de que o valor arrecadado deve se destinar a finalidade prometida<sup>154</sup>. Todavia, como no caso do exemplo acima, tal destinação mostrou-se impossível na prática. Em tais casos, entendemos que a devolução dos valores aos doadores individuais somente seria possível em caso de má-fé por parte do beneficiário (se, por exemplo, se constatasse que ele sequer possuía a enfermidade).

Se o paciente recebesse o tratamento de forma gratuita, a devolução também somente seria necessária em caso de desvio da finalidade. Em nossa opinião, a doação para uma instituição filantrópica não se caracterizaria como desrespeito com o dever de lealdade para com os financiadores. Caso o paciente viesse a falecer, desvio de finalidade seria se os seus herdeiros resolvessem ficar com o dinheiro para si, com total descompasso com a finalidade que estava atrelada à doação.

A responsabilidade do financiado pode ocasionar uma série de implicações jurídicas, como, por exemplo, na hipótese de a pessoa que faz o projeto cometer um equívoco na avaliação e na mensuração do dinheiro necessário para a restauração de uma obra de arte. Em nossa opinião, se a pessoa tiver arrecadado o dinheiro que imaginava ser suficiente e, depois vê que não é, então, ela somente seria responsável

---

<sup>154</sup> Responsabilidade devidamente abordada no item 2.1.1.1.



em empregá-lo da melhor forma possível, não respondendo pela execução da totalidade do projeto nesse caso, salvo em casos de negligência grave ou de má-fé.

Portanto, conclui-se que a regra geral prevê que os valores arrecadados em projetos de *crowdfunding* devem obedecer à finalidade prometida. No entanto, tal regra não é absoluta, podendo, em situações específicas, ser flexibilizada. Essa flexibilização permite, em análises pontuais, um critério subjetivo de utilização razoável somente quando a finalidade prometida não puder ser realizada. Contudo, qualquer que seja o cenário, em havendo má-fé ou dolo por parte do criador do projeto, a flexibilização (ou desvio de finalidade) não poderá ser tolerada.

#### **2.1.1.4 Dos projetos que arrecadam valores superiores aos necessários para o seu desenvolvimento**

A questão se torna ainda mais instigante caso ocorra a hipótese contrária, como no caso em que o desenvolvedor do projeto de *crowdfunding* mensura mal e recebe muito mais do que o necessário para o sucesso do projeto. Ou seja, os valores recebidos cumprem, na totalidade, a finalidade concebida e ainda sobra quantia significativa de dinheiro. O que fazer com esse valor excedente?

Situação no mínimo curiosa ocorreu recentemente e serve para ilustrar essa questão: o político José Genuino (ex-presidente do Partido dos Trabalhadores) foi condenado pelo Supremo Tribunal Federal no caso da Ação Penal 470 do STF (popular processo do “Mensalão”) a pagar a quantia de R\$ 667,5 mil reais<sup>155</sup>. Para conseguir pagar a multa, ele criou um site para arrecadar fundos<sup>156</sup>, e, por meio de uma estrutura de *crowdfunding*, arrecadou R\$ 761,9 mil reais.

---

<sup>155</sup> De acordo com matéria publicada pela Revista Veja, Genuino “foi condenado pelo Supremo Tribunal Federal por corrupção ativa e formação de quadrilha no julgamento do mensalão, em outubro de 2012. Pelos crimes, recebeu pena de 6 anos e 11 meses de reclusão, o que indica regime semiaberto, além de multa no valor de 667.513,92 reais - que quitou com a ajuda de uma 'vaquinha' na internet”. Disponível em: <http://veja.abril.com.br/infograficos/rede-escandalos/perfil/jose-genuino.shtml>. Acesso em 23/03/2016.

<sup>156</sup> Disponível em: <http://www.apoiogenuino.com/>. Acesso em 28/07/2014.

Neste exemplo, claramente o político em questão, além de pagar a multa, ainda ficou com um crédito a seu favor de R\$ 94.400,00 (noventa e quatro mil reais)<sup>157</sup>. No próprio site criado pelo político, ele se manifestou declarando que iria transferir a quantia excedente em favor do Sr. Delúbio Soares, outro réu da mesma investigação (Mensalão), também condenado a pagar uma multa.

No entanto, do exemplo acima destacado, surge um debate interessante: poderia um doador bastante identificado com José Genuino, mas avesso ao político Delúbio Soares requerer a devolução do valor investido, por considerar desvio de finalidade da doação? Nesse sentido, importante se mostra o estudo da Doutrina de Agostinho ALVIM sobre a doação. Diz o renomado jurista:

“A doação é contrato benéfico por excelência. Alguém, voluntariamente, desfalca seu patrimônio para aumentar o de outrem. Assim sendo, o doador, em face das leis da moral e da sociedade, é credor de gratidão; o donatário lhe deve ser grato”<sup>158</sup>.

Segundo ALVIM, teria que se investigar no caso concreto esse dever de gratidão que o donatário deve, “em face das leis morais e da sociedade”, ter com o doador. Logo, acreditamos que poderia um doador requerer a devolução do valor investido. Ora, se o dinheiro não for empregado para a finalidade prometida, é justo que o doador receba de volta a quantia investida nas hipóteses em que se constatar a inexecução do encargo ou até mesmo a ingratitude do donatário, conforme prevê a regra do artigo 555 do Código Civil<sup>159</sup>.

Não bastasse isso, o exemplo envolvendo a plataforma de financiamento coletivo do ex-deputado José Genuino ainda suscita outras dúvidas, como a origem das doações. De acordo com material jornalístico, o Ministro Gilmar Mendes, do

---

<sup>157</sup> De acordo com material jornalístico publicado por Filipe MATOSO: “A família de Genuino arrecadou R\$ 761,9 mil, pagou a multa de R\$ 667,5 mil e doou um excedente de R\$ 94,4 mil para Delúbio” (MATOSO, Filipe. *Dirceu já recolheu em site dois terços do valor da multa do mensalão*. Disponível em <http://g1.globo.com/politica/mensalao/noticia/2014/02/dirceu-ja-recolheu-em-site-dois-tercos-do-valor-da-multa-do-mensalao.html>. Acesso em 24/03/2016).

<sup>158</sup> ALVIM, *Da doação*, 1972, *op cit.*, p. 259.

<sup>159</sup> Código Civil. Art. 555 – A doação pode ser revogada por ingratitude do donatário ou por inexecução do encargo.

Supremo Tribunal Federal, teria cobrado apurações para averiguação da origem das doações, pois haveria suspeita de lavagem de dinheiro<sup>160</sup>.

De qualquer forma, os questionamentos originalmente propostos permanecem sem resposta. Afinal, em ocorrendo a hipótese de excesso na arrecadação, poderão os doadores ou financiadores requerer a devolução das suas contribuições? Em sendo possível esta devolução, ela poderia ser solicitada na totalidade dos valores investidos, ou na proporção que comprovadamente representar o excesso? Se o excesso for doado (repassado) a outro projeto com finalidade semelhante à do projeto original?

Novamente, a questão é bastante complexa. Ora, se todos os doadores pudessem exigir de volta os valores das suas doações em casos de excesso de arrecadação, poderia ocorrer a hipótese de o financiado ver-se obrigado a devolver a totalidade dos valores, o que seria ilógico. Afinal, se ele tivesse que devolver tudo, não conseguiria sequer cumprir com a finalidade original do projeto. Logo, afasta-se esta possibilidade. Quanto à devolução parcial e proporcional ao excesso de arrecadação, tal hipótese também se mostra equivocada, salvo nos casos de destinação que ofenda a finalidade original, ou de enriquecimento ilícito por parte do beneficiário.

Nesse contexto, diante da dificuldade em estabelecer um critério melhor, entendemos que o beneficiário é responsável por dar destinação razoável ao excesso arrecadado, sob pena de devolução proporcional aos doadores. Essa devolução guardaria relação com o valor individual de cada contribuição, que seria verificada em comparação com a proporção entre o valor necessário para o cumprimento da finalidade do projeto e o valor do excesso.

---

<sup>160</sup> OLIVEIRA, Mariana. *Ministro do STF cobra apuração de doações para multas no mensalão*. Disponível em <http://g1.globo.com/politica/mensalao/noticia/2014/02/ministro-do-stf-defende-apuracao-de-doacoes-para-multas-no-mensalao.html>. Acesso em 24/03/2016. De acordo com a matéria, o Ministro teria afirmado o seguinte: "Essa dinheirama, será que esse dinheiro que está voltando é de fato de militantes? Ou estão distribuindo dinheiro para fazer esse tipo de doação? Será que não há um processo de lavagem de dinheiro aqui? São coisas que nós precisamos examinar". (...) "O Ministério Público tem que olhar isso. Isso mostra também o risco desse chamado modelo de doação individual. Imaginem os senhores, com organizações sindicais, associações, distribuindo dinheiro por CPF. Esta brincadeira com a multa. Interessante isso. Arrecadar R\$ 600 mil num dia. São coisas que precisam ser refletidas. A sociedade precisa discutir isso".

Portanto, sendo o excesso destinado à finalidade que ofenda, contrarie ou mesmo que se mostre diverso, em espécie, ao projeto original, a devolução proporcional será possível.

### **2.1.2 Da responsabilidade dos financiadores ou doadores;**

Nas modalidades de *crowdfunding* por doações e por recompensas, qualquer pessoa (capaz) pode contribuir.

#### **2.1.2.1 Responsabilidade de honrar a promessa de contribuição no valor estipulado**

Após a confirmação da contribuição, o doador se torna responsável por honrar a sua promessa. Ademais, é praxe no *crowdfunding* que o doador primeiro transfira o valor pretendido em favor do beneficiário ou da plataforma (intermediário). Logo, essa responsabilidade de honrar a promessa da contribuição no valor estipulado somente seria empregada como medida excepcional, para os casos em que os valores não tenham sido repassados *a priori*.

#### **2.1.2.2 Responsabilidade tributária**

A tributação no *crowdfunding* não recebeu, até o momento, qualquer regulamentação específica. Aliás, este cenário de indefinição quanto à tributação do financiamento coletivo não é exclusivo do Brasil, sendo, também, objeto de preocupação por parte de autores norte-americanos<sup>161</sup>.

---

<sup>161</sup> Como exemplo, citamos a doutrina de METREJEAN e MCKAY: “Congress and the IRS have not addressed crowdfunding income specifically, leaving scant guidance for CPA tax advisers whose clients may have this source of income. Consequently, there are few, if any, definitive guidelines, especially in view of the variety of types of arrangements and transactions that crowdfunding has taken so far, with still more options likely to come. (...) While both Kickstarter and Indiegogo mention taxes on their webpages, neither provides definitive information on reporting crowdfunding income and paying taxes” (METREJEAN, Cheryl; MCKAY, Britton. Crowdfunding and income taxes. *Journal of Accountancy*, 2015, vol. 220 (4), p. 44-49).

A responsabilidade pelo recolhimento de impostos no *crowdfunding* pode ser tanto do financiador, como do financiado. Como é possível, por ora, a aplicação de institutos análogos (como a doação pura e a doação com encargo), deve o intérprete valer-se disso para conferir segurança jurídica a todos envolvidos. De acordo com a Constituição Federal de 1988, a competência para a tributação do imposto sobre a transmissão, “*causa mortis*” e doação, de quaisquer bens ou direitos (ITCD) compete aos Estados e ao Distrito Federal<sup>162</sup>. No Estado do Rio Grande do Sul, a Lei Estadual n.º 8.821<sup>163</sup>, dispõe sobre a incidência de imposto nas doações, definindo o sujeito passivo da seguinte forma:

Art. 8.º Contribuinte do imposto é:

I - nas doações:

a) o doador, quando domiciliado ou residente no país;

b) o donatário, quando o doador não for domiciliado ou residente no país;

Todavia, no Estado de São Paulo, a situação é diversa, porquanto a Lei Estadual paulista n.º 10.705 de 28 de dezembro de 2000<sup>164</sup> prevê o seguinte:

Artigo 7º - São contribuintes do imposto:

(...)

III – na doação: o donatário;

Parágrafo único - No caso do inciso III, se o donatário não residir nem for domiciliado no Estado, o contribuinte será o doador.

Quanto às alíquotas do imposto sobre as doações, no Estado do Rio Grande do Sul (conforme artigo 19º da Lei estadual n.º 8.821), esta varia de 3 a 4%,

---

<sup>162</sup> Art. 155. Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre: I - transmissão causa mortis e doação, de quaisquer bens ou direitos.

<sup>163</sup> RIO GRANDE DO SUL. Lei n.º 8.821, DE 27 DE JANEIRO DE 1989. (atualizada até a Lei n.º 14.741, de 24 de setembro de 2015). Disponível em: <http://www.al.rs.gov.br/FileRepository/repLegisComp/Lei%20n%C2%BA%2008.821.pdf>. Acesso em 05/03/2016.

<sup>164</sup> SÃO PAULO. Lei n.º 10.705, de 28 de dezembro de 2000. (Com as alterações da Lei 10.992 de 21-12-2001). Disponível em: [http://www.fazenda.sp.gov.br/itcmd/lei\\_10705consolidada.asp](http://www.fazenda.sp.gov.br/itcmd/lei_10705consolidada.asp). Acesso em 05/03/2016.

dependendo do valor<sup>165</sup>; já no Estado de São Paulo (conforme artigo 16º da Lei estadual n.º 10.705) a alíquota varia de 2,5 até 4%<sup>166</sup>.

No tocante à isenção do recolhimento do imposto nas doações, a legislação do Rio Grande do Sul (Lei Estadual n.º 8.821) define, em seu artigo 07º, parágrafo décimo<sup>167</sup>, a isenção do ITCD no tocante às transmissões “cujo valor do imposto devido constante no documento de arrecadação resulte em quantia inferior ao equivalente a 4 (quatro) UPF-RS”. Assim, considerando que o valor da UPF-RS para o ano de 2016<sup>168</sup> e considerando que a alíquota neste Estado é de 3% (três por cento) para as doações de até R\$ 171.441,00 (cento e setenta e um mil quatrocentos e quarenta e um reais)<sup>169</sup>, constata-se que a isenção para o recolhimento do imposto abrange as doações de até R\$ 2.285,67 (dois mil duzentos e oitenta e cinco reais e sessenta e sete centavos)<sup>170</sup>.

Em resumo, no Estado do Rio Grande do Sul, de acordo com a legislação vigente para o ano de 2016, pode um financiador participar de projetos de

<sup>165</sup> Art. 19. Na transmissão por doação, a alíquota do imposto é definida com base no resultado da soma dos valores venais da totalidade dos bens imóveis situados neste Estado, bens móveis, títulos, créditos, ações, quotas e valores, de qualquer natureza, bem como dos direitos a eles relativos, transmitidos, avaliados nos termos do art. 12, aplicando-se a seguinte tabela:

Faixa	Valor da transmissão (em UPF - RS)		Alíquota
	Acima de	Até	
I	0	10.000	3%
II	10.000		4%

<sup>166</sup> Artigo 16 - O cálculo do imposto é efetuado mediante a aplicação dos percentuais, a seguir especificados, sobre a correspondente parcela do valor da base de cálculo, esta convertida em UFESPs, na seguinte progressão: até o montante de 12.000 (doze mil) UFESPs, 2,5% (dois inteiros e cinco décimos por cento) e acima desse limite, 4% (quatro por cento). Parágrafo único - O imposto devido é resultante da soma total da quantia apurada na respectiva operação de aplicação dos percentuais sobre cada uma das parcelas em que vier a ser decomposta a base de cálculo.

<sup>167</sup> Art. 7.º É isenta do imposto a transmissão: (...) X - cujo valor do imposto devido constante no documento de arrecadação resulte em quantia inferior ao equivalente a 4 (quatro) UPF-RS. (Incluído pela Lei n.º 12.741/07).

<sup>168</sup> Convém referir que para o ano de 2016 o valor da UPF (Unidade Padrão Fiscal) no RS equivale a quantia de R\$ 17,1441. Disponível em: <http://www.rs.gov.br/conteudo/231634/secretaria-da-fazenda-divulga-valor-da-upf-para-2016>. Acesso em 25/03/2016.

<sup>169</sup> Consoante verificado, de acordo com o artigo 19 da Lei Estadual n.º 8.821, nas doações de valor de transmissão de até 10.000 (dez mil) UPF-RS, a alíquota do imposto é de 3% (três por cento).

<sup>170</sup> Para o ano de 2016, quando o valor do imposto a ser recolhido for inferior a R\$ 68,57 (equivalente a 04 UPF-RS), as doações serão isentas. Assim, considerando que para uma doação de R\$ 2.285,67 a alíquota incidente é de 3%, verifica-se que o imposto a ser recolhido seria a quantia de R\$ R\$ 68,57.

*crowdfunding* e não recolher qualquer tributo desde que a sua contribuição não ultrapasse a quantia de R\$ 2.285,67 (dois mil duzentos e oitenta e cinco reais e sessenta e sete centavos).

Já no Estado de São Paulo, a isenção sobre o imposto nas doações está prevista no artigo 6º, inciso II<sup>171</sup> da Lei estadual n.º 10.705, que prevê a isenção às doações “cujo valor não ultrapassar 2.500 (duas mil e quinhentas) UFESPs<sup>172</sup>”. Portanto, em São Paulo, as doações realizadas até a quantia de R\$ 58.875,00<sup>173</sup> (cinquenta e oito mil e oitocentos e setenta e cinco reais) estão na faixa de isenção do referido imposto.

Pela simples comparação entre os dispositivos legais acima referidos (leis estaduais do Rio Grande do Sul e de São Paulo), é fácil a constatação de que, dentro do mesmo país, a diferença sobre a tributação do imposto nas doações não difere apenas quanto à alíquota, mas até sobre questões essenciais, como a respeito do sujeito passivo (o contribuinte) e no tocante à isenção. Logo, a responsabilidade tributária no financiamento coletivo é bastante complexa.

Por ser um tributo estadual, cada Estado tem autonomia para legislar sobre o assunto, de forma que a tributação sobre a doação varia consideravelmente de Estado para Estado. Considerando a legislação vigente no Estado do Rio Grande do Sul, consoante verificado, a responsabilidade tributária nas situações de *crowdfunding* incumbe ao financiado. Mesmo nos Estados em que a responsabilidade tributária não incumbe diretamente ao doador, como em São Paulo, este sempre poderá ser responsabilizado em algumas hipóteses<sup>174</sup>.

---

<sup>171</sup> Artigo 6º - Fica isenta do imposto: (...) II - a transmissão por doação: a) cujo valor não ultrapassar 2.500 (duas mil e quinhentas) UFESPs; b) de bem imóvel para construção de moradia vinculada a programa de habitação popular; c) de bem imóvel doado por particular para o Poder Público.

<sup>172</sup> Para o ano de 2016, o valor da UFESP equivale a quantia de R\$ 23,55. Disponível em: <http://www.tjsp.jus.br/Egov/IndicesTaxasJudiciarias/DespesasProcessuais/TaxaJudiciaria.aspx>. Acesso em 25/03/2016.

<sup>173</sup> Dados para o ano de 2016.

<sup>174</sup> No caso do Estado de São Paulo, conforme constatado, de acordo com o parágrafo único do artigo 07º da Lei Estadual n.º 10.705 de 28 de dezembro de 2000, o doador será o responsável tributário se o donatário não for residente do Estado de São Paulo.

Nos financiamentos coletivos, cada contribuição é considerada um valor autônomo, mesmo que direcionadas para um mesmo beneficiário. Assim, no *crowdfunding*, é possível que um determinado projeto possa arrecadar uma quantia considerável de dinheiro e esteja isento da tributação, pois é preciso verificar as regras de cada Estado. Sobre esse aspecto, destaca o autor RODRIGUES NETO:

“As leis estaduais têm o costume de prever a incidência do ITCD sobre valores recebidos acumuladamente por um donatário de um único doador, mas não sobre valores recebidos acumuladamente por um donatário de diversos doadores diferentes, ainda que para um único objetivo. Em tese, é possível que um projeto de milhares de reais financiado por *crowdfunding* não oneroso de meta incondicionada esteja sim isento do pagamento de ITCD. Mas para que isso ocorra é preciso que todas as colaborações, individualmente, estejam na faixa de isenção do tributo”<sup>175</sup>.

No mesmo sentido, ilustra a autora Gabriela LIMA:

“Um fato peculiar, presente no financiamento coletivo, quando o assunto é incidência ou não do ITCD é a multiplicidade de pessoas abrangidas. Em aspectos gerais, o Fisco prevê a isenção do imposto para valores baixos, considerando o valor gasto na movimentação da máquina administrativa para arrecadação e fiscalização. (...) As leis estaduais, já que a competência para a tributação é dos Estados e do Distrito Federal (art. 155, I, CF/1988), costumam prever a incidência do imposto sobre quantias recebidas por um único doador, não se preocupando com os valores recebidos de doadores diversos, mesmo que advenham de um único objetivo. Contudo, esta lacuna legal, não impede a possibilidade de isentar o ITCD dos projetos que envolvam milhares de reais, financiados coletivamente, dentro do grupo ‘não oneroso de meta incondicionada’, desde que todas as doações, individualmente, estejam dentro da faixa de isenção do tributo”<sup>176</sup>.

No Brasil, a maioria das plataformas sobre essas espécies de *crowdfunding* normalmente preferem usar os termos 'contribuição' ou 'participação', ao invés de doação, pois possuem um significado jurídico mais neutro.

No modelo de *crowdfunding* baseado em recompensas, também é preciso verificar se tal prática serve para mascarar a venda ou a comercialização de produtos ou serviços. Isto é, através do *crowdfunding* baseado em recompensas, pode ocorrer

---

<sup>175</sup> RODRIGUES NETO, *Financiamento por crowdfunding*, 2014, *op cit*.

<sup>176</sup> LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, *op cit*.



que a recompensa seja equivalente ao valor exigido como contribuição, o que representaria uma forma simulada para tentativa de fraude de impostos (ICMS ou ISS).

Como forma de eliminar esta possível dúvida se o valor da recompensa é ou não proporcional ao valor da contribuição, filiamo-nos ao critério estabelecido por GOFFAUX CALLEBAUT<sup>177</sup>, que definiu que o valor da recompensa não pode ultrapassar 25% do valor da contribuição. Nesse contexto, constatando, no caso concreto, que o valor da recompensa equivale a mais do que um quarto do valor da contribuição, estar-se-á diante da venda de um produto ou da prestação de um serviço e não diante da modalidade de *crowdfunding* por recompensa.

### **2.1.2.3 Da assunção do risco envolvido**

O financiador de um projeto de *crowdfunding* nas espécies de doação e de recompensa deve assumir para si o risco de que o projeto não tenha sucesso. Afinal, como os valores são, em regra, aportados antes, nada garante que o financiado conseguirá reunir a quantia necessária para “ativar” o seu projeto. De outra banda, também cabe ao financiador a pesquisa da reputação do financiado e do intermediário, cabendo a ele apenas o eventual direito de reembolso em casos de falha nos deveres de informação por quaisquer destes.

Quanto à análise do risco nas demais disciplinas jurídicas, cabível é, a título de comparação, a verificação de tal instituto nos contratos de seguro. Assim, em tal modalidade contratual, risco é entendido como “uma ameaça que paira sobre um interesse juridicamente legítimo, e sinistro é a concretização em fato da ameaça”<sup>178</sup>. A transferência do risco seria, de acordo com alguns autores, a verdadeira prestação do contrato de seguro.

Já nos contratos de *crowdfunding*, o risco pode ser entendido como a possibilidade de que a soma das contribuições não se mostre suficientes para a

---

<sup>177</sup> GOFFAUX CALLEBAUT, *Le Crowdfunding par don peut-il être qualifié de mécénat?*, 2014, *op cit*. Tal critério para a aferição dessa diferença foi objeto de estudo da parte 1.2.3.2.

<sup>178</sup> PASQUALOTTO, *Contratos Nominados III*, 2008, *op cit*, p. 41.

concretização do projeto. De forma simples, pode-se entender que cada contribuição é uma aposta que, somada às demais contribuições, permite que o objetivo final possa ser alcançado.

Todavia, mostra-se juridicamente relevante o fato de que a ocorrência desse objetivo final seja incerta. Ou seja, é inegável que os participantes de um *crowdfunding* já sabem, ao aderir a determinado projeto, que existe o risco de que o valor investido não seja suficiente, e que, com isso, o projeto não será desenvolvido.

Como o participante do *crowdfunding* já tinha o prévio conhecimento do risco envolvido ao aportar sua contribuição, ele não pode alegar que, em ocorrendo a hipótese de ausência do capital necessário para o desenvolvimento do projeto, tal risco não teria sido assumido. Na prática, é comum que os intermediários já avisem expressamente isso em sua plataforma eletrônica. Sobre isso, afirmam METREJEAN e MCKAY:

“Os intermediários Kickstarter e Indiegogo avisam os financiadores que eles não garantem nem a conclusão do projeto e tampouco a entrega da recompensa. Isso significa que a partir do momento em que os financiados recebem os fundos por parte dos intermediários, eles possuem controle total sobre tais valores, mesmo se o dinheiro não for empregado na finalidade prometida ou no cumprimento da recompensa prometida”<sup>179</sup>.

Por outro lado, considerando que o valor investido foi específico para uma determinada finalidade e, desde que, preenchidas certas condições, dentre as quais está evidente a necessidade de um valor mínimo da soma das contribuições individuais para que o projeto possa ser desenvolvido, entende-se que, em não sendo empregado o dinheiro transferido para àquela finalidade, não há assunção de risco, mas sim pura e simples devolução do valor investido tendo em vista a sua não destinação para a finalidade pretendida.

---

<sup>179</sup> METREJEAN; MCKAY, *Crowdfunding and income taxes*, 2015, op cit. Tradução livre. Do original: “Both Kickstarter and Indiegogo warn backers that the websites do not guarantee the completion of the project or the delivery of the reward. This means that once creators receive the funds, they have complete control over them, even if they do not complete the project and deliver the reward”.

Afinal, embora ciente do risco, configuraria inadimplemento o desenvolvedor de um projeto permanecer com um valor recebido e não dar a finalidade implícita à contribuição. Ora, a contribuição não foi repassada para que o desenvolvedor do projeto de *crowdfunding* dispusesse dela como bem entendesse, mas estava adstrita a uma finalidade específica. Assim, não sendo atingidos, por qualquer motivo, os requisitos necessários para que o projeto seja levado a cabo, não cabe falar em risco assumido por parte dos contribuintes.

Ademais, mesmo que tal hipótese esteja previamente descrita no contrato, há que se levar em consideração a situação fática concreta para a análise de validade e eficácia de uma eventual cláusula desta natureza.

### **2.1.3 Da responsabilidade dos intermediários**

Entende-se por intermediário numa relação de *crowdfunding* a plataforma digital<sup>180</sup> que disponibiliza os meios para que os desenvolvedores dos projetos consigam captar recursos, disponibilizá-los na rede mundial de computadores e darem publicidade aos referidos projetos. Os Projetos de Lei n.º 6.590/2013 e n.º 2.862/2015 (que serão objeto de estudo específico a seguir<sup>181</sup>) conceituam os intermediários de *crowdfunding* em seu artigo 02º da seguinte forma:

Art. 02º - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, são aquelas que promovem ponto de encontro virtual, em sítio próprio na internet, no qual empreendedores apresentam seus planos ou projetos de negócios em busca de adesão pecuniária, bem como oferecem concomitantemente a investidores, pessoas físicas ou pessoas jurídicas, a oportunidade de conhecer tais planos ou projetos para tomada de decisão quanto a aporte de capital, com fins lucrativos.

Quanto às funções desempenhadas pelos intermediários, interessante se mostra a lição de MONTEIRO, *in verbis*:

---

<sup>180</sup> Consoante já referido, o *crowdfunding* pressupõe a utilização da internet como meio para a captação e divulgação dos financiamentos coletivos. Portanto, o intermediário deve necessariamente utilizar uma plataforma digital por meio da rede mundial de computadores.

<sup>181</sup> Parte 2.2.1.

“As plataformas funcionam como um centralizador, um ponto de encontro entre donos de projetos e apoiadores, facilitando as transações financeiras, auxiliando na apresentação dos projetos e cuidando para que os interesses de ambas as partes, idealizadores e investidores, sejam preservados”<sup>182</sup>.

Além disso, os intermediários também são os responsáveis pela arrecadação das contribuições individuais. Destaca-se que a presença dos intermediários não é obrigatória na relação de *crowdfunding*. Ou seja, nada impede uma pessoa de criar uma plataforma capaz de angariar os fundos sem a presença de qualquer intermediário especializado.

No entanto, em que pese a presença dos intermediários não seja necessária, ela se torna recomendável, pois a maior parte das pessoas que subestima o trabalho realizado pelas plataformas e tenta fazer o trabalho de intermediação sem contratar uma plataforma especializada perde um tempo considerável com atividades próprias dessa atividade de intermediação, que normalmente estão fora do conjunto de habilidades do desenvolvedor do projeto<sup>183</sup>.

### 2.1.3.1 Do repasse dos valores recebidos ao destinatário

Primeiramente, a mais clara responsabilidade dos intermediários está em repassar as quantias recebidas, com os eventuais descontos previamente acordados entre as partes (comissões dos intermediários), aos desenvolvedores dos projetos. Resta patente que o intermediário responderá civilmente caso descumpra tal finalidade.

Cabe aos intermediários a fiscalização por todas as etapas desta intermediação entre o recebimento das contribuições e o devido repasse aos financiados. Já nas

---

<sup>182</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit., p. 13.

<sup>183</sup> Essa foi a conclusão do estudo desenvolvido por HUI e GERBER. De acordo com as autoras: “*In this ethnographic study of crowdfunding work, we find that many people underestimate the work involved and find themselves overwhelmed with tasks that are time consuming and outside their skillset. To overcome such obstacles, a community of collaboration has evolved where creators rely on supporters, mentors, and outsourced help to accomplish the work*” (HUI, Julie; GERBER, Elizabeth ; GREENBERG, Mike. *Easy Money? The demands of crowdfunding work*. 2012, Northwest University, Estados Unidos. Disponível em: <[http://egerber.mech.northwestern.edu/wp-content/uploads/2012/11/Easy-Money-The-Demands-of-CrowdfundingWork-\\_2012.pdf](http://egerber.mech.northwestern.edu/wp-content/uploads/2012/11/Easy-Money-The-Demands-of-CrowdfundingWork-_2012.pdf)>. Acesso em 27/12/2015).

espécies de *crowdfunding* em que o financiado apenas recebe o somatório das contribuições individuais se o montante ultrapassar determinada quantia, cabe ao intermediário a guarda e o depósito das contribuições. Nesse intervalo em que já existe uma quantia depositada, mas que tal quantia ainda não poderá ser repassada ao beneficiário pela falta de atingimento do limite previamente estabelecido para que o projeto possa ser executado, então ao financiado não restará nenhum direito de receber tais quantias, em figura análoga a que ocorre nas doações condicionais, conforme leciona a doutrina de GAGLIANO:

“Em outras palavras, celebrando-se um contrato de doação, com a estipulação de um termo (prazo definido), pode-se concluir que o donatário já é titular do direito, mas não poderá exercê-lo antes da ocorrência do evento projetado (uma data, por exemplo). Por outro lado, se a doação é condicional (sujeita a condição suspensiva), enquanto o evento não se verificar, não se pode reconhecer ao donatário direito algum, mas sim mera expectativa”<sup>184</sup>.

Logo, considerando ser comum em diversos tipos de *crowdfunding* a cláusula que somente disponibiliza ao beneficiário o valor arrecado quando atingido um montante pré-determinado, é possível a analogia com a figura da doação condicionada. No caso do *crowdfunding*, ressalta-se que a responsabilidade recai sobre o intermediário que detém a guarda e a posse dos valores arrecadados.

### **2.1.3.2 Da responsabilidade por atos praticados por terceiros**

Em regra, o intermediário não responde por atos praticados por terceiros, pois o limite da sua responsabilização estaria vinculado aos seus próprios atos. Contudo, em algumas circunstâncias, ele pode ser responsabilizado.

Sobre a possibilidade de responsabilização dos intermediários em relação aos atos praticados pelos desenvolvedores dos projetos, em interessante artigo sobre o tema, o jurista norte-americano Steven BRADFORD defende que esta somente pode ocorrer em três hipóteses:

---

<sup>184</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, 2014, op cit., p. 118/119.

“Os intermediários de *crowdfunding* podem ser responsabilizados por atos fraudulentos praticados por terceiros nas suas plataformas somente em três circunstâncias:

- 1) Se eles têm conhecimento de que o material publicado é fraudulento;
- 2) Se eles deliberadamente ignorarem os avisos de outros usuários de que há fraude;
- 3) Se eles recomendarem diretamente o projeto fraudulento sem a devida e necessária investigação da idoneidade do financiado”.<sup>185</sup>

O critério acima parece-nos bastante acertado. Afinal, em nossa opinião, deve-se evitar os dois extremos: não seria razoável exigir nem uma excludente genérica de responsabilidade dos intermediários<sup>186</sup> e, tampouco, seria razoável entender que eles são completamente responsáveis por todas as publicações que veiculam em suas plataformas eletrônicas. Portanto, a melhor solução parece estar em somente responsabilizar os intermediários quando, de fato, estes tenham de alguma forma contribuído para a ocorrência do prejuízo, mesmo que seja por uma conduta omissiva.

Quanto à primeira circunstância listada por BRADFORD, acertada se mostra a responsabilização dos intermediários nas hipóteses em que seja possível a comprovação de que o intermediário possuía conhecimento do conteúdo ilícito ou fraudulento. O fato de ele saber do *animus* fraudulento ou ilícito e não tomar nenhuma atitude para inibir que os usuários da sua plataforma eletrônica financiem esse projeto torna, sem dúvidas, o intermediário responsável, nos termos dos artigos 186<sup>187</sup> e 927<sup>188</sup> do Código Civil Brasileiro.

---

<sup>185</sup> BRADFORD, C. Steven. Shooting the messenger: the liability of crowdfunding intermediaries for the fraud of others. *University of Cincinnati Law Review*, 2014, Vol. 83 (2), p. 373. Tradução Livre. Do original: “*Crowdfunding intermediaries should be liable for fraudulent statements made by others on their sites in only three circumstances: (1) if they know the posted material is fraudulent; (2) if they deliberately ignore red flags that should have alerted them to the fraud; and (3) if they recommend a particular security or issuer without an adequate investigation*”.

<sup>186</sup> O artigo 7º dos Projetos de Lei n.º 6.590/2013 e 2.862/2015 (que representam as tentativas brasileiras de legislação sobre a atuação dos intermediários de *crowdfunding*) criou uma regra de isenção geral de responsabilidade. Conforme será detidamente abordado quando enfrentarmos a análise dos referidos projetos de lei (parte 2.2.1.1), em nossa opinião, esta regra encontra-se equivocada, devendo prevalecer a responsabilidade do intermediário nos termos como sugeridos pelo autor Steven BRADFORD.

<sup>187</sup> Art. 186 - Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito.

<sup>188</sup> Art. 927 - Aquele que, por ato ilícito (arts. 186 e 187), causar dano a outrem, fica obrigado a repará-lo.

Cabível, nesse ponto, a comparação da atuação dos intermediários de financiamentos coletivos com a dos provedores de serviços de internet<sup>189</sup>. Afinal, o provedor de internet, regulado pela Lei n.º 12.965/2014 (Marco Civil da Internet), nada mais é do que o intermediário que publica informações de terceiros em seus domínios na rede mundial de computadores. Assim, em estudo sobre a responsabilidade dos provedores de internet, ensina Emmanuel BIAR:

“Os provedores de serviço não são responsáveis pelas informações de terceiros, desde que eles não tenham conhecimento acerca da ilegalidade do ato ou da respectiva informação. Ademais, eles não são responsáveis em ações que buscam a reparação se eles não possuem conhecimento de fatos ou circunstâncias que tornam óbvia a ilegalidade do ato, ou quando apaguem o seu conteúdo imediatamente após terem sido informados sobre a ilegalidade do ato ou da informação. Portanto, a presença dos elementos ‘conhecimento’ e ilegalidade ‘óbvia’ é decisiva, já que formam a base da ação”<sup>190</sup>.

Também sobre a responsabilidade dos provedores de internet em relação aos danos causados por terceiro, assevera PARENTONI o seguinte: “responsabilizar o provedor por danos causados por terceiros seria o mesmo que buscar a responsabilização do fabricante da embalagem pelo conteúdo do produto”<sup>191</sup>. Ou então, segundo BRADFORD: “assim como o carteiro não é responsável pelo conteúdo da informação transportada, o intermediário também não poderá responder pelas informações de terceiros que ele apenas está reproduzindo”<sup>192</sup>. Logo, o conhecimento sobre o conteúdo ilícito ou fraudulento é fundamental para a verificação da responsabilidade do intermediário, seja na relação de provedor de serviço de internet, seja na relação de *crowdfunding*. Em sentido semelhante, ensina CARNEIRO:

---

<sup>189</sup> De acordo com o conceito fornecido por Marcel LEONARDI: “Provedor de serviços de Internet é o gênero do qual as demais categorias (provedor de *backbone*, provedor de acesso, provedor de correio eletrônico, provedor de hospedagem e provedor de conteúdo) são espécies. O provedor de serviços de Internet é a pessoa natural ou jurídica que fornece serviços relacionados ao funcionamento da Internet, ou por meio dela” (LEONARDI, Marcel. *Responsabilidade civil dos provedores de serviços de internet*. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2005. p. 21).

<sup>190</sup> BIAR, Emmanuel. A responsabilidade civil e a internet: uma abordagem expositiva sobre a posição da Jurisprudência pátria e breves considerações sobre o direito comparado. *Revista da Seção Judiciária do Rio de Janeiro (SJRJ)*, Rio de Janeiro, n.º 26, 2009, p. 226.

<sup>191</sup> PARENTONI, Leonardo Netto. Responsabilidade civil dos provedores de serviços na internet: breves notas. *Revista dos Tribunais*. Vol. 896, jun de 2010, p. 75-95.

<sup>192</sup> BRADFORD, *Shooting the messenger*, 2014, *op cit*. Tradução livre. Do original: “Just as mail carriers or messengers are not liable for the content of what they deliver, the innocent intermediary should not be liable for the content of the information the crowdfunding exemption requires it to post on its platform”.

“Claro que o site não será responsabilizado pela execução do projeto, até porque não se trata do seu objetivo. Mas se o site não possui ferramentas mínimas para acompanhar, ao menos por algum período de tempo, a utilização correta dos recursos, eventuais projetos que simplesmente não deem em nada podem se tornar verdadeiros problemas legais”<sup>193</sup>.

Já a segunda circunstância listada por BRADFORD encontra-se intimamente ligada à primeira. Afinal, se o intermediário deliberadamente ignorar os avisos de que há fraude, certamente não poderá ele alegar que não possuía conhecimento, porquanto os próprios avisos já servem como prova dessa ciência. De acordo com o citado autor, “o intermediário que ignora avisos claros de que há fraudes sendo praticados é tão negligente quanto aquele que tem conhecimento da fraude”<sup>194</sup>.

No tocante à terceira circunstância, também procede, em nossa opinião, o entendimento de responsabilizar o intermediário que recomenda expressamente um projeto específico de financiamento coletivo. Ao recomendar, o intermediário estaria chancelando e conferindo legitimidade ao projeto escolhido, sendo, por isso, responsável. Sobre tal responsabilidade da plataforma, MONTEIRO ensina que “seu objetivo é tornar-se uma portadora de conduta ilibada e, assim, efetivamente garantir a qualidade e confiabilidade dos projetos que apresentam para o público”<sup>195</sup>.

Naturalmente, não cabe ao intermediário a responsabilidade de averiguar e investigar a idoneidade de todos os projetos. Até porque, “exigir que os intermediários realizem diligências para atestar a possibilidades de fraude certamente aumentaria muito o custo operacional destas empresas, o que inevitavelmente seria repassado aos financiados e financiadores”<sup>196</sup>. No entanto, se, livremente, este faz tal investigação, ou mesmo se, não a fazendo, ainda assim recomenda um projeto em especial, estará assumindo para a si responsabilidade daquele projeto.

---

<sup>193</sup> CARNEIRO, *Dinheiro na multidão*, 2014, op cit., p. 27.

<sup>194</sup> BRADFORD. *Shooting the messenger*, 2014, op cit., p. 379. Tradução livre. Do original: “An intermediary that ignores obvious signs of fraud is almost as blameworthy as one that has actual knowledge of the fraud”.

<sup>195</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit., p. 32.

<sup>196</sup> BRADFORD, *Shooting the messenger*, 2014, op cit., p. 379. Tradução livre. Do original: “Imposing a due diligence requirement on crowdfunding intermediaries will significantly increase the cost of using the exemption”.



### 2.1.3.3 Da responsabilidade objetiva pela falha na prestação dos serviços de intermediação

Em que pese as relações de *crowdfunding* não sejam prioritariamente reguladas pelas normas que regem o Direito do Consumidor, a participação do intermediário merece algumas considerações. Assim, por desenvolver atividade remunerada (recolher um percentual das contribuições para si) e por prestar um serviço<sup>197</sup>, a sua atividade pode ser considerada como de consumo e, portanto, são aplicáveis as regras do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Dessa forma, a responsabilidade do intermediário é objetiva, nos termos do artigo 14 do CDC<sup>198</sup>, por qualquer falha dele na prestação dos serviços de intermediação.

O intermediário também poderá ser responsabilizado se ele permitir que um projeto seja disponibilizado sem limites mínimos e máximos para o somatório das contribuições. Por exemplo, se o intermediário repassar para o desenvolvedor do projeto uma quantia total arrecada que se mostre irrisória perante o objetivo do projeto, entendemos que ele poderá ser responsabilizado justamente por não ter previsto esse limite mínimo para a ativação do projeto. Ora, de que adiantaria repassar a soma das contribuições se claramente o objetivo não puder ser alcançado (salvo nos casos de projetos assistenciais ou filantrópicos)?

Ou seja, quando uma pessoa contribui, certamente ela o faz desejando que sua contribuição esteja atrelada a determinada finalidade já prevista e divulgada no

---

<sup>197</sup> De acordo com o §2º do artigo 3º do Código de Defesa do Consumidor (Lei n.º 8.078/1990), “Serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista”.

<sup>198</sup> Art. 14. O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação dos serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.

§ 1º O serviço é defeituoso quando não fornece a segurança que o consumidor dele pode esperar, levando-se em consideração as circunstâncias relevantes, entre as quais:

- I - o modo de seu fornecimento;
- II - o resultado e os riscos que razoavelmente dele se esperam;
- III - a época em que foi fornecido.

§ 2º O serviço não é considerado defeituoso pela adoção de novas técnicas.

§ 3º O fornecedor de serviços só não será responsabilizado quando provar:

- I - que, tendo prestado o serviço, o defeito inexiste;
- II - a culpa exclusiva do consumidor ou de terceiro.

§ 4º A responsabilidade pessoal dos profissionais liberais será apurada mediante a verificação de culpa.

projeto. Todavia, em havendo a certeza de que tal projeto não poderá ser desenvolvido ante a insuficiência de recursos, de que adianta repassar as quantias já arrecadas? Em tais casos, já se sabe de antemão que os valores serão incapazes e que certamente a finalidade das doações não será cumprida.

Da mesma forma, ao assumir a intermediação do negócio de financiamento coletivo, caberia ao intermediário a responsabilidade de somente repassar os valores se o projeto for se desenvolver. Ou então, já deve ele recolher de cada financiador uma declaração (que pode ser até o simples “ok” de um tópico quando da doação) no sentido de que àquela pessoa não se importa em repassar ao destinatário final os valores, mesmo não atingidos os limites estabelecidos. Nesse caso, não responderão as plataformas por negligência.

Ademais, cabe salientar a responsabilidade objetiva dos intermediários na guarda (posse) dos valores recebidos até o atingimento do limite estabelecido. As plataformas podem criar parcerias com sistemas de pagamento online para facilitar a circulação de valores, bem como interações em redes sociais entre usuários. De acordo com MONTEIRO, “as plataformas criam uma infraestrutura para facilitar interações entre o grupo de pessoas que participam e os sujeitos que propõem projetos ou causas a financiar”<sup>199</sup>.

#### **2.1.3.4 Da veracidade e da correção das informações prestadas**

A responsabilidade pela veracidade e correção das informações prestadas nas plataformas dos intermediários na internet não cabe aos intermediários, mas sim ao desenvolvedor do projeto (o financiado). Conforme visto acima, a responsabilização do intermediário por fatos de terceiros até pode acontecer em determinadas hipóteses, mas se trata da exceção à regra.

“Algumas plataformas fazem uma pré-seleção dos projetos com base em seus próprios critérios, enquanto outras publicam qualquer ideia”<sup>200</sup>. Em seguida, após

---

<sup>199</sup> MONTEIRO, *Crowdfunding no Brasil*, 2014, op cit., p. 32.

<sup>200</sup> Idem, p. 32.

aprovado, o projeto será disponibilizado na plataforma e estará pronto para receber colaborações dos apoiadores<sup>201</sup>. Isto é, as plataformas até podem fazer uma análise prévia sobre os projetos ali publicados, porém isso não significa que, ao fazer esse exame, a empresa estará chancelando o projeto e se responsabilizando pelas informações ali prestadas pelo financiado, salvo de houver uma recomendação especial a determinado projeto em detrimento de outros disponíveis no mesmo intermediário.

No entanto, no tocante às informações que o intermediário recebeu do financiado, ele possui a responsabilidade de reproduzi-las de forma correta, sob pena de ser responsabilizado. Da mesma forma, o intermediário também deve guardar registros dos financiadores. Naturalmente, o intermediário que for requisitado a apresentar as informações a respeito de um determinado projeto e não o fizer, poderá responder, pois estará agindo de forma a acobertar possíveis fraudes.

Nesse sentido, para uma maior transparência, recomenda-se que os desenvolvedores de *crowdfunding* registrem a totalidade das informações sobre os projetos veiculados e, se necessário, apresentem ao fisco ou à autoridade policial e judicial tais dados. Sobre essa necessidade de organização dos intermediários, RODRIGUES NETO recomenda que os intermediários preservem e tenham condições de apresentar as seguintes informações:

“(i) a identidade de todos os colaboradores-doadores; (ii) o valor doado por cada um deles; e (iii) o caminho percorrido pelo dinheiro doado, desde o bolso de cada colaborador-doador até o bolso do beneficiário-donatário (ou da aplicação do dinheiro diretamente no objetivo pretendido, caso esses valores não transitem fisicamente em sua conta, eis que o pagamento de dívida por terceiro não interessado presume a doação, de acordo com o artigo 304, parágrafo único, do

---

<sup>201</sup> No mesmo sentido está a doutrina de BELLEFLAMME e LAMBERT, *in verbis*: “Finally, crowdfunding platforms can tackle information asymmetry by acting as trusted intermediaries. Their objective is to become bearers of reputation and, thereby, effectively certify the quality and reliability of the projects that they take on board. To do so, platforms must carefully screen projects so as to accept only the high-quality ones. (...) In practice, crowdfunding platforms are aware of the importance of acting as trusted intermediaries. (...) For instance, Frédéric Lévy Morelle, founder and manager at Look&Fin, mentioned in a recent interview about the first year of existence of his platform: “We have received more than 120 files and if we only kept 5 of them, it was because we wanted to keep our independence and to take the time to select the right projects on which our investors would take a limited risk.”, T. (BELLEFLAMME; LAMBERT, *Crowdfunding: Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings*, 2014, p. 11/12).

Código Civil, por meio da apresentação de documentos fiscais e contábeis”<sup>202</sup>.

Embora atualmente a quantidade de fraudes registradas em projetos de *crowdfunding* seja baixa, quanto maior a quantidade de informações forem registradas nas plataformas, menor será essa possibilidade. Os intermediários podem criar ferramentas para estimular a interação e o diálogo entre os financiados e os financiadores e, da mesma forma, devem estimular os criadores dos projetos a preencher uma série de informações completas, pois quanto maior a especificação e a individualização do projeto, maior será a sua capacidade de atrair investidores ou doadores e maior será a sua chance de êxito<sup>203</sup>.

As informações prestadas pelos intermediários também devem atentar para o comportamento das massas. Isso porque, conforme estudo de AGRAWAL, CATALINI e GOLDFARB<sup>204</sup>, normalmente, as primeiras contribuições demoram semanas para serem acumuladas. Por outro lado, quando o projeto está prestes a ser “ativado”, ele tende a atrair contribuições de forma mais rápida, pois, conforme a pesquisa dos citados autores, as pessoas tendem a investir mais quando sentem que podem fazer a diferença de forma mais efetiva. Tendo em vista esta tendência comportamental, é preciso atentar para evitar fraudes com uma política das plataformas que permita verificar se, de fato, as contribuições iniciais são reais, para não iludir ou manipular os futuros financiadores.

---

<sup>202</sup> RODRIGUES NETO. *Financiamento por crowdfunding*, 2014, *op cit*.

<sup>203</sup> Nesse sentido, se encontra a doutrina de MOLLICK: “*For crowdfunding intermediaries and policy makers, there are also clear implications. While the rate of fraud in crowdfunding is currently very low despite a lack of significant outside vetting of projects, that may not hold true in all forms of crowdfunding. The interplay between a number of features of Kickstarter – including threshold funding, active participation by large communities, frequent interaction between founders and potential funders, and the ability of founders to broadcast signals of quality through rich descriptions and biographic information – likely plays a key role in reducing fraud*” (MOLLICK, Ethan. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, número 29, ano 2014, páginas 1–16. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088390261300058X>>. Acesso em: 20/12/2015).

<sup>204</sup> AGRAWAL, Ajay K.; CATALINI, Christian; GOLDFARB, Avi. *Some simple economics of crowdfunding*. 2013. NBER Working Paper, No. 19133. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w19133.pdf>>. Acesso em 14/12/2015, p. 31. Tradução livre. Do Original: “*Although this study reports that the first few thousand dollars usually required weeks to raise while accumulating the last few thousand often took just a few hours (perhaps reflecting due diligence by early investors), the data reveals that early funds often come disproportionately from family and friends of creators. (...) Furthermore, the information cascade may be manipulated. At the extreme, creators may exploit the path-dependent nature of investment by injecting capital in the early stages, thereby inducing an information cascade, and then withdrawing their capital before the fundraising is closed. Obviously, this problem may be minimized by thoughtful rules and features implemented by platforms.*”

### 2.1.3.5 Da necessária identificação e individualização dos financiadores individuais

Para fins de evitar o cometimento de fraudes, a plataforma deve ser capaz de identificar a totalidade dos financiadores. Isso não significa dizer que as doações não podem ser anônimas. Naturalmente, pode o doador desejar preservar sua identidade perante o desenvolvedor do projeto, mas o intermediário deve ser capaz de apresentar ao fisco, por exemplo, informações sobre os doadores / investidores e sobre as quantias individualmente aportadas. Nesse contexto, ensina Gabriela LIMA:

“É necessário que o donatário/criador tenha um pacote de dados muito completo e seguro, vez que deverá traduzir ao Fisco com exatidão a identidade de todos os interessados/doadores do financiamento coletivo, o valor exato doado por cada um deles, bem como deverá ser exímio em explicar e demonstrando por documento contábeis e fiscais, o percurso que teve o dinheiro doado, desde a ação de doação dos interessados/doadores até chegar ao destino final”.<sup>205</sup>

Em diversas situações, especialmente na modalidade de doação, nada impede que um doador prefira que seu nome não seja divulgado por razões particulares. Embora a relação entre cada investidor e o captador dos recursos seja estritamente privada, justamente por esse caráter aberto e coletivo – propiciado por meio da internet – o *crowdfunding* pode e deve ser fiscalizado pelo Poder Público. Afinal, “tal contrato é sempre ofertado publicamente e tem por escopo a captação de poupança popular, razão pela qual é necessária a presença do Poder Público de molde a assegurar que tal captação de poupança popular não ocorra de maneira fraudulenta ou desleal”<sup>206</sup>.

Independentemente do tipo de *crowdfunding*, o colaborador deve ser identificado, embora nem sempre a sua identificação seja pública. Isto é, por mais que algum financiador não deseje tornar público seu apoio a determinado projeto, os idealizadores do projeto e o Poder Público devem ser capazes de identificá-lo, não

---

<sup>205</sup> Nesse contexto, ensina Gabriela LIMA que (LIMA, A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro, 2015, op cit.).

<sup>206</sup> NAJJARIAN, *O Crowdfunding e a Oferta Pública de valores*, 2014, op cit.

somente pelo interesse público de fiscalização a fraudes, mas também do ponto de vista de recolhimento de tributos<sup>207</sup>.

#### **2.1.4 Da responsabilidade perante projetos fraudulentos e ilícitos**

Todos as partes envolvidas numa relação de *crowdfunding* com o objetivo de financiar um projeto fraudulento ou ilícito poderão ser responsabilizadas tanto civil como penalmente. Naturalmente, é necessário atentar e separar devidamente, dentre os atores na relação de financiamento coletivo (financiadores, financiados e intermediários), quais foram os que tiveram as atitudes fraudulentas ou ilícitas. Em regra, aqueles que agiram de boa-fé não serão responsabilizados. Todavia, além das considerações já elencadas, algumas distinções necessitam ser traçadas.

##### **2.1.4.1 Dos projetos fraudulentos**

O projeto fraudulento é aquele em que a parte procura simular uma relação de *crowdfunding* que efetivamente não existe ou que não é real. O financiado simula um projeto falso para o recebimento de quantias, destinando os valores recebidos para outra finalidade que não a prometida no projeto. Portanto, de início, já é preciso ter em mente que um projeto eivado de fraude não merece ser estudado sob a ótica do financiamento coletivo, mas sob a ótica do direito civil ou do direito penal (especialmente em casos de lavagem de dinheiro e falsidade ideológica), conforme o caso.

A lavagem de dinheiro é regulada pela Lei n. 9.613/1998, que conceitua, em seu artigo primeiro, a lavagem de bens, direitos e valores como a conduta de “ocultar ou dissimular a natureza, origem, localização, disposição, movimentação ou propriedade de bens, direitos ou valores provenientes, direta ou indiretamente, de

---

<sup>207</sup> Sobre a tributação e, principalmente, a respeito da forma de declaração para fins de Imposto de Renda, interessante a manifestação da autora Gabriela LIMA: “Destarte, o valor das doações recebidas em dinheiro pelos sites de crowdfunding deve ser incluído na ficha rendimentos isentos e não tributáveis, informando o nome, o número de inscrição no CPF do doador e o valor recebido, sendo, portanto, vedadas as doações anônimas. O interessado/doador, para tanto, deve declarar na ficha de doações efetuadas o nome, o número de inscrição o CPF do beneficiário, o valor doado e o código 80 (doações em espécie)” (LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op cit).

infração penal”. Por não representar o escopo do presente estudo, tal aspecto penal não será aprofundado.

É preciso atentar para os casos de fraude, porquanto “a doação disfarçada, por sua vez, é aquela que encobre um negócio jurídico simulado ou em fraude à lei”<sup>208</sup>. Portanto, se uma parte está procurando repassar quantias financeiras a outra e pretende dar “legitimidade” ao seu negócio por meio do *crowdfunding*, então o suposto “doador” poderá responder pelo crime de lavagem de dinheiro, fraude contra terceiros, estelionato. Não é difícil imaginar uma hipótese em que uma pessoa, na tentativa de “lavar” dinheiro proveniente de um crime, crie um projeto de *crowdfunding*. Na sequência, transfere, por meio de supostas doações, valores para este projeto fraudulento. Em ocorrendo esta hipótese, resta evidente que os valores destinados não se destinaram a financiar o projeto, portanto, constatada estaria a fraude.

Sobre a possibilidade de fraudes, BELLEFLAMME<sup>209</sup> sustenta que são raros os exemplos de fraude (nos Estados Unidos), todavia não se pode dizer o mesmo dos casos de atraso na execução dos projetos ou na prestação da recompensa prometida. Isso ocorre principalmente porque os colaboradores apoiam antes (isto é, “na frente”) e, muitas vezes, alguns empresários podem agir de modo ganancioso e procurar tirar vantagem dos colabores. Ao encontro disso, a pesquisa conduzida por ASSENOVA chegou na conclusão de que no intermediário ‘*Kickstarted*’ o percentual de fraude nos projetos é de menos de 0,1% (zero vírgula um por cento)<sup>210</sup>.

---

<sup>208</sup> GAGLIANO, *O contrato de doação*, 2014, op cit, p. 130.

<sup>209</sup> BELLEFLAMME; LAMBERT, *Crowdfunding: Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings*, 2014, op cit. Do original: “*Finally, fraud is rare, delays not. While crowdfunding is commonly viewed as a means to fundamentally change the investment and financing process, one of the main concern expounded 5 by many is the risk of fraud or at best risk of delay in delivering goods and services. The money is usually raised up front and the likelihood that unscrupulous entrepreneurs take advantage of contributors is in theory not negligible*”.

<sup>210</sup> De acordo com ASSENOVA: “*The general, knee-jerk reaction and question that you get from people who are unfamiliar with the industry is: “What about fraud?” Some people will look at it and think, “Does this fall under the category of Internet scams, you know, people asking for money on the Internet”. But when you look at the data and the facts, they paint a very different picture. A recent study from Wharton Business School looked at the amount of fraud that existed on the Kickstarter platform and found that less than one tenth of one percent of all campaigns were fraudulent—so a tiny, tiny fraction of all campaigns*” (ASSENOVA, *The present and the future of crowdfunding*, 2016, op cit).

Embora aconteçam em pequena escala, sempre é necessário o emprego de cautela na verificação dos projetos. Interessante hipótese de fraude é demonstrada por CARNEIRO:

“Uma pessoa ou empresa quer repassar uma quantia a título de corrupção a um agente público. Então lança uma campanha de um suposto projeto social para crianças carentes de um bairro qualquer e, ao longo da campanha, arrecada o total do projeto. O corruptor repassou o dinheiro e corrompido legalizou a quantia”<sup>211</sup>.

A doutrina estrangeira também aborda a possibilidade de oportunistas se aproveitarem de tragédias ocorridas com terceiros para fraude em benefício próprio, conforme ilustra BLOCK:

“Os intermediários de crowdfunding não costumam vetar projetos previamente, o que os deixa vulneráveis para o cometimento de fraudes. Isso significa que a decisão de legitimar um projeto é repassada ao próprio financiador.

(...)

É necessário prestar a devida atenção para os projetos lançados imediatamente após a ocorrência de alguma tragédia nacional ou local. Criminosos oportunistas costumam enriquecer com o desejo dos doadores de ajudar as famílias fragilizadas. Como exemplo, após o falecimento da garota Brianna Rodriguez (de 20 anos) em um acidente de carro, na cidade de Fair Oaks, no Estado da Califórnia, diversas campanhas foram criadas, supostamente no intuito de ajudar a família. No entanto, o pai de Brianna, Javier afirma nunca ter aprovado qualquer um desses projetos”.<sup>212</sup>

Exemplo prático de fraude pode ser constatado recentemente no Brasil, quando, de acordo com notícia veiculada na imprensa, um skatista fingiu ser portador de leucemia e falsificou laudo médico com o intuito de arrecadar fundos por meio de um projeto de *crowdfunding*<sup>213</sup>. Neste caso, não houve financiamento coletivo, mas tão somente fraude.

<sup>211</sup> CARNEIRO, Dinheiro na multidão, 2014, *op cit.*, p. 29.

<sup>212</sup> BLOCK. Ask the crowd to fund your cause, 2015, *op cit.* Tradução livre. Do original: “*Crowdfunding do little to vet campaigns, which makes them vulnerable to fraud. That means it’s up to you to make sure the cause is legitimate. (...) Be particularly aware of campaigns launched immediately after a national or local tragedy. Opportunistic crooks have enriched themselves by exploiting donors’ desire to help grief-stricken families. For example, after 20-year-old Brianna Rodriguez was killed in a car accident in Fair Oaks, Calif., last year, several GoFundMe campaigns appeared, purportedly in her honor. Brianna’s father, Javier, says he never authorized them.*”

<sup>213</sup> Disponível em: <http://g1.globo.com/pi/piaui/noticia/2015/02/me-arrependo-e-esperava-doar-parte-do-dinheiro-para-caridade-diz-skatista.html>. Acesso em 29/02/2016.



Em resumo, em todas as hipóteses de fraudes, não estaremos mais tratando de *crowdfunding*. Ou seja, caso alguém pretenda simular um financiamento coletivo com o intuito de mascarar uma atitude criminosa ou simplesmente para benefício próprio, a situação extrapolará os limites de responsabilidade ora tratados e o próprio caso concreto já não será mais de *crowdfunding*. Ademais, destaca-se que já existem disposições próprias em nosso arcabouço jurídico para tratar de tais delitos.

Por fim, o que se verifica é que a própria multidão (*'crowd'*) não apenas seleciona os projetos e escolhe, dentre todos, quais os que devem ter sucesso. Além disso, conforme a doutrina de MOLLICK e ROBB, a multidão ainda acaba retirando do mercado os projetos fraudulentos, pois “muito longe de ser ingênua, a multidão costuma fazer um excelente trabalho em identificar e evitar projetos que foram criados como verdadeiras armadilhas financeiras”<sup>214</sup>. Em que pese não se possa atribuir essa função à coletividade, é importante atentar para a existência dessa característica verificada no comportamento das multidões.

#### **2.1.4.2 Dos projetos ilícitos**

Diferentemente do modelo anterior, no financiamento de projetos ilícitos o problema não está na arrecadação, mas na finalidade do projeto em si. Em resumo, enquanto que no *crowdfunding* fraudulento o suposto financiado trai a confiança dos financiadores, utilizando o dinheiro para proveito próprio ou lavagem de dinheiro, no *crowdfunding* para financiamento de projetos ilícitos, o financiado destina os valores recebidos exatamente para a finalidade prometida. No entanto, esta finalidade é que contém, em si, um caráter ilícito.

Em tais casos, a responsabilidade do criador e desenvolvedor do projeto pode até ser maior, por incitar e de certa forma prometer a finalidade ilícita, mas nem por isso os financiadores e os intermediários poderão sair ilesos. A título de exemplo, destacamos que nos Estados Unidos uma mulher criou um projeto para financiar o

---

<sup>214</sup> MOLLICK, Ethan; ROBB, Alicia. Democratizing innovation and capital access: the role of crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 77. Tradução livre. Do original: “Far from being naïve, the crowd tended to do an excellent job in identifying and avoiding projects that were simply designed as money grabs”.

seu próprio aborto<sup>215</sup>. Ela pleiteava o financiamento de 2,5 mil dólares. Assim, elaborou um projeto, no qual informava o seguinte: “Bailey está atualmente desempregada, completamente falida, endividada, e não está em posição de manter um emprego devido a graves sintomas de uma gravidez difícil, não planejada e inesperada”<sup>216</sup>.

Em que pese a prática de aborto seja legalizada no Estado americano em questão (Arizona), tal projeto suscitou forte polêmica nos Estados Unidos. As reações provocadas pelo debate ético envolvendo o financiamento do aborto foram tão acaloradas, que o próprio intermediário decidiu por retirar o projeto do site, por temer que isso pudesse afetar a reputação da plataforma. Certamente, se tal exemplo tivesse ocorrido no Brasil, entendemos que todas as partes envolvidas poderiam ser responsabilizadas.

## **2.2 Da criação de leis sobre o *crowdfunding*: tentativa brasileira e experiências estrangeiras.**

Com o surgimento de temas novos em nossa sociedade, naturalmente surge o debate sobre a necessidade da criação de novas regras jurídicas para a sua devida regulamentação. Nesse contexto, com o crescimento do *crowdfunding* já se constata esse fenômeno, tanto em território nacional quanto no estrangeiro.

No Brasil, já houve a proposta de regulamentação do financiamento coletivo com a apresentação de alguns Projetos de Lei e com um requerimento de audiência pública para fomento do debate sobre o tema, conforme analisaremos a seguir. Em outros países, também se constata a preocupação em criar leis sobre o tema. Nesse sentido, as recentes leis criadas na França e em Portugal serão devidamente verificadas.

---

<sup>215</sup> PINTO, Mariana Correia. *Jovem desempregada lança campanha de “crowdfunding” para fazer um aborto*. Disponível em <http://p3.publico.pt/actualidade/sociedade/13619/jovem-desempregada-lanca-campanha-de-crowdfunding-para-fazer-um-aborto>. Acesso em 19/12/2015.

<sup>216</sup> Idem.

### 2.2.1 Da tentativa de regulamentação legislativa da matéria no Brasil

A primeira tentativa de legislação sobre o *crowdfunding* no Brasil ocorreu por meio do Projeto de Lei n.º 6.590/2013<sup>217</sup>, de autoria do Deputado Federal Otávio Leite, do Rio de Janeiro. Este projeto foi apresentado na Câmara dos Deputados em 16/10/2013. Todavia, este Projeto de Lei restou arquivado com base no artigo 105 do regimento Interno da Câmara dos Deputados<sup>218</sup>, tendo em vista o término da legislatura do parlamentar que o propôs.

Ocorre que o Deputado Federal Otávio Leite foi reeleito nas eleições de 2014. Com isso, no primeiro ano da legislatura do novo mandato (2015), ele propôs outro Projeto de Lei (n.º 2.862/2015<sup>219</sup>) para tentar regulamentar o financiamento coletivo no Brasil. Ambos os Projetos de Lei (n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015) são idênticos entre si<sup>220</sup>, pois eles possuem os mesmos nove artigos e exatamente a mesma justificação, *ipsis literis*.

Na data de 20/05/2015, foi apresentado o Requerimento n.º 16/2015<sup>221</sup> pelo Deputado Federal Cabuçu Borges, do Amapá. Trata-se de requerimento interno para realização de audiência pública com o objetivo de debater o financiamento coletivo, especialmente como estratégia de financiamento de projetos culturais. Logo, por

<sup>217</sup> DEPUTADOS, Câmara dos. PL 6.590/2013: estabelece diretrizes para a atuação de empresas em investimento coletivo (*crowdfunding*), organizadas em sítio próprio na rede mundial dos computadores – internet, e dá outras providências. Disponível em: [www.camara.gov.br/proposicoesWeb/propor\_mostraintegra;jsessionid='E70557E67D87B3FD0E2D1F5C35817B53.pdf]. Acesso em 20/02/2016.

<sup>218</sup> DEPUTADOS, Câmara dos. Resolução 17, de 1989: aprova o regimento interno da câmara dos deputados. Art. 105: Finda a legislatura, arquivar-se-ão todas as proposições que no seu decurso tenham sido submetidas à deliberação da Câmara e ainda se encontrem em tramitação (...). Disponível em: [http://www2.camara.leg.br/legin/fed/rescad/1989/resolucaodacamaradosdeputados-17-21-setembro-1989-320110-normaatuizada-pl.pdf]. Acesso em 20/02/2016.

<sup>219</sup> DEPUTADOS, Câmara dos. PL 2.862/2015: estabelece diretrizes para a atuação de empresas em investimento coletivo (*crowdfunding*), organizadas em sítio próprio na rede mundial dos computadores – internet, e dá outras providências. Disponível em: [http://www.camara.gov.br/sileg/integras/1385975.pdf]. Acesso em 23/03/2016.

<sup>220</sup> Ambos Projetos de Lei constam em anexo, na parte final do presente trabalho.

<sup>221</sup> DEPUTADOS, Câmara dos. REQ 16/2015: requer a realização de ciclo de Audiência Pública da Comissão de Cultura para debater o financiamento coletivo (*crowdfunding*), como estratégia de financiamento de projetos culturais. Disponível em: [http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop\_mostrarintegra;jsessionid=F68065E7DA356F4627BDBE5DEF14DA82.proposicoesWeb2?codteor=1337546&filename=REQ+16/2015+CCULT]. Acesso em 23/03/2016.

promover o debate sobre o assunto, o Requerimento n.º 16/2015 também será abordado a seguir.

Além das referências legislativas acima listadas, constata-se ainda a existência do Projeto de Lei Complementar n.º 368-A/2013<sup>222</sup>, que também procura, de certa forma, legislar sobre o *crowdfunding*. No entanto, o Projeto de Lei Complementar n.º 368/2013 dispõe tão somente sobre o mercado de capitais para as pequenas e microempresas. Dessa forma, considerando que a espécie de *crowdfunding* baseada em participação societária (*equity crowdfunding*) não representa o objeto de estudo do presente trabalho, o Projeto de Lei Complementar n.º 368-A/2013 não será analisado.

### **2.2.1 Dos Projetos de Lei n.º 6.590/2013 e n.º 2.862/2015**

De autoria do Deputado Federal Otávio Leite, do Rio de Janeiro, o Projeto de Lei n.º 6.590/13 procurou estabelecer diretrizes para a atuação de empresas de investimento coletivo, porém ele foi arquivado na Câmara dos Deputados.

No ano de 2015, novamente o Deputado Federal Otávio Leite apresentou outro Projeto de Lei, que dessa vez recebeu o n.º 2.862/2015. Ocorre que os Projetos de Lei n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015 são idênticos entre si<sup>223</sup>. Por isso, serão analisados conjuntamente.

Afinal, trata-se do mesmo Projeto de Lei, que apenas recebeu uma numeração diferente quando foi apresentado novamente pelo mesmo parlamentar. De forma ampla, eles têm a pretensão de regulamentar a atuação dos intermediários do *crowdfunding* tanto nas modalidades de doação e de recompensa, como na modalidade de participação societária. O artigo primeiro prevê o seguinte:

Art. 1º - Esta Lei dispõe sobre o financiamento de empresas de organização de investimento coletivo (*crowdfunding*), com portal específico na rede mundial de computadores, seja na modalidade de

---

<sup>222</sup> DEPUTADOS, Câmara dos. PLP 368/2013: Dispõe sobre o mercado de capitais para as pequenas e microempresas. Disponível em: [<http://www.camara.gov.br/sileg/integras/1224154.pdf>]. Acesso em 23/03/2016.

<sup>223</sup> Os referidos Projetos de Lei se encontram em anexo ao presente trabalho.

alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, seja na modalidade de empreendimentos com fins sociais, e dá outras providências.

Os referidos projetos de lei entendem que há uma divisão do *crowdfunding* em duas categorias, quais sejam: modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos e modalidade de empreendimento com fins sociais. Respeitosamente, entendemos que essa divisão não é a melhor, afinal, conforme amplamente debatido<sup>224</sup>, grande parte da doutrina entende que existem quatro categorias de *crowdfunding*, e não duas.

A separações dos projetos de lei não aborda a modalidade de empréstimos, e não reconhece a divisão conceitual entre as espécies de doações e de recompensas, tratando-as conjuntamente<sup>225</sup>. Portanto, em nossa opinião, falharam os projetos de lei em fazer a divisão das modalidades do financiamento coletivo nestas duas categorias.

A seguir, nos artigos 02<sup>0226</sup> e 03<sup>0227</sup>, há uma intenção do legislador em conceituar e diferenciar os intermediários de *crowdfunding* que atuam na espécie de participação societária (aqui chamados de empresas que atuam na alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos), dos intermediários que atuam nas espécies de doações e de recompensas (chamados de empresas de empreendimentos para fins sociais).

---

<sup>224</sup> Na parte 1.1.2 foram tratadas as quatro modalidades de financiamento coletivo (doações, recompensas, participação societária e empréstimos), inclusive com indicação de diversos autores nacionais e estrangeiros que aderiram a divisão da forma como abordada no presente trabalho.

<sup>225</sup> Essa reunião entre as modalidades de financiamento coletivo baseada em doações e em recompensas fica evidente quando, em seu artigo 03<sup>o</sup>, os projetos de lei definem tal espécie como aquelas em que o retorno ao investidor “se dará por retribuição promocional ou simbólica”.

<sup>226</sup> Art. 2<sup>o</sup> - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, são aquelas que promovem ponto de encontro virtual, em sítio próprio na internet, no qual empreendedores apresentam seus planos ou projetos de negócios em busca de adesão pecuniária, bem como oferecem concomitantemente a investidores, pessoas físicas ou pessoas jurídicas, a oportunidade de conhecer tais planos ou projetos para tomada de decisão quanto a aporte de capital, com fins lucrativos.

<sup>227</sup> Art. 3<sup>o</sup> - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de empreendimentos com fins sociais, são aquelas que oferecem oportunidade de captação de recursos para financiamento de projetos de conteúdo social, geração de renda e trabalho em arranjos produtivos locais, cujo retorno ao investidor se dará por retribuição promocional ou simbólica.

Essa diferenciação entre as modalidades de financiamento coletivo se justifica na medida em que os dois artigos seguintes estabelecem percentuais de dedução de imposto de renda distintos, conforme a finalidade do projeto de *crowdfunding* (se possui finalidade lucrativa ou se possui finalidade social).

Enquanto que o artigo 04<sup>0228</sup> prevê uma possibilidade de dedução do imposto de renda de até 10% (dez por cento) do montante total investido em projetos baseados em participação societária, o artigo 05<sup>0229</sup> dispõe que a dedução de 50% (cinquenta por cento) caso o projeto investido tenha fins sociais.

A tentativa de estimular o *crowdfunding* com a criação de benefícios fiscais parece louvável. No entanto, em nossa opinião, a simples criação de tal norma legislativa não parece ser suficiente para tanto. Isso porque não podemos desconsiderar que, na maior parte das vezes, cada financiador contribui com pequenas quantias. Nesse contexto, é necessário considerar toda a burocracia necessária para efetivamente conseguir a dedução no imposto de renda. Será que a principal motivação do financiador de um projeto de *crowdfunding* será a possibilidade de conseguir uma dedução fiscal, ou será que a pessoa investirá no projeto pelo seu desejo de “participar” dele? Em nossa opinião, prevalece a segunda hipótese.

Além disso, ainda considerando que as contribuições normalmente são realizadas em pequenas quantias (valores monetários baixos), que diferença prática fará uma dedução de 10% (dez por cento) para projetos baseados em participação societária? Afinal, uma décima parte de uma pequena quantia certamente será quase nada!

Do ponto de vista dos projetos filantrópicos, a tentativa de dedução fiscal de 50% do montante investido (conforme previsto no artigo 5<sup>o</sup>, *caput*, dos projetos de lei)

---

<sup>228</sup> Art. 4<sup>o</sup> - O contribuinte que adquirir cota de planos ou projetos disponibilizados conforme o art. 2.<sup>o</sup> desta Lei fará jus a deduzir no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, o equivalente a 10% do montante por ele investido, bem como, ainda, quando da realização de lucro, nesse caso poderá deduzir no seu respectivo imposto de renda 50% do lucro líquido por ele auferido.

<sup>229</sup> Art. 5<sup>o</sup> - No caso de modalidade de investimento social, instituído no art. 3<sup>o</sup>, a dedução no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, será equivalente a 50% do montante por ele investido. Parágrafo único - Fica permitida, no caso de investimento em projetos de natureza cultural, a aplicação dos benefícios da Lei Rouanet, desde que tais projetos estejam previamente aprovados no Ministério da Cultura, ou cancelados por mecanismo similar instituídos por Lei Estadual ou Municipal.

desperta outra análise. Da forma como proposto, não seria difícil imaginar que pessoas mal-intencionadas pudessem criar falsos projetos, com o único intuito de transferir riquezas entre financiador e financiado utilizando o incentivo fiscal.

Portanto, em que pese a intenção do legislador, em nossa opinião, os benefícios fiscais oferecidos são incapazes de promover a almejada alavancagem em tal segmento. Em sentido semelhante parece estar CARNEIRO, que sustenta o seguinte sobre o Projeto de Lei n.º 6.590/2013: “não se trata obviamente de uma legislação fiscal, tributária ou financeira, já que para isso, centenas de outras leis deveriam ser adequadas”<sup>230</sup>.

Na sequência, em seu artigo 07º, os referidos projetos de lei tratam sobre a responsabilidade dos intermediários da seguinte forma:

Art. 7º - Todas e quaisquer responsabilidades imputáveis à qualidade dos planos ou projetos que venham a ser alavancados por intermédio de empresas de organização de investimento coletivo, assim como execução dos mesmos pós captação de recursos de investidores, serão unicamente dos respectivos empreendedores ou idealizadores de tais planos ou projetos.

Em nossa opinião, fracassou o legislador ao adotar este critério de responsabilidade exclusiva dos financiados. Seria um retrocesso isentar o intermediário de toda e qualquer responsabilidade. Afinal, apenas para exemplificar, entendemos que o intermediário pode ser responsabilizado por atos de terceiros<sup>231</sup> em três hipóteses: 1) quando ele tiver conhecimento de que um determinado projeto publicado é fraudulento; 2) se ele deliberadamente ignorar os avisos de outros usuários de que há fraude, ou; 3) se ele recomendar diretamente um determinado projeto específico sem ter investigado a sua idoneidade.

A regra prevista no artigo 7º isentaria de toda e qualquer responsabilidade os intermediários em qualquer uma dessas três hipóteses acima elencadas, o que não

---

<sup>230</sup> CARNEIRO, *Dinheiro na Multidão*, 2014, op cit.

<sup>231</sup> A responsabilidade dos intermediários por atos praticados por terceiros foi objeto de análise da parte 2.1.3.2.

se mostra adequado. Portanto, em nossa opinião, os projetos de lei n.º 6.590/2013 e 2.862/2015 são ruins e não merecem prosperar.

Opinião um pouco diferente é a defendida pela autora Gabriela LIMA, que afirmou que “o PL 6.590/2013 apresentou-se como uma proposta corajosa, sendo claro na sua redação, sobre o tratamento destinado as duas principais formas de crowdfunding, investimentos coletivos com e sem fins lucrativos”<sup>232</sup>.

Ademais, outra crítica aos referidos projetos de lei se resume ao fato de que eles procuraram tratar de diversas situações muito distintas entre si. Isto porque, sob a mesma expressão (*crowdfunding*), há significados jurídicos e situações completamente diferentes entre si. Os projetos de lei, que contam com apenas 9 (nove) artigos, tentaram, supostamente, regular tanto a situação do intermediário de projetos baseado em doações, como a atuação do intermediário de projeto baseado em participação societária. Ou seja, justamente por ser muito pretensioso e por tentar regulamentar realidades muito diferentes da atuação dos intermediários de *crowdfunding* em um mesmo texto legal, o projeto fracassa e não cumpre seu propósito.

Portanto, em resumo, as deduções do imposto de renda apresentadas não se mostraram úteis, tendo em vista a peculiaridade de que normalmente as contribuições são realizadas em pequenas quantias e a possibilidade de fraude. Por fim, a regra de responsabilidade exclusiva do financiado também não se mostra acertada.

### **2.2.1.2 Do Requerimento n.º 16/2015**

Em 20/05/2015, o Deputado Federal Cabuçu Borges, do Amapá, apresentou à Câmara dos Deputados um requerimento para a realização de Audiência Pública para debater o *crowdfunding*<sup>233</sup>. De acordo com a justificação do requerimento, o seu intuito é propiciar que o Parlamento tenha uma visão global da utilização do *crowdfunding* como estratégia para o financiamento de projetos culturais.

---

<sup>232</sup> LIMA, *A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro*, 2015, op. cit.

<sup>233</sup> Vide Anexo C.



Para tanto, o Requerimento n.º 16/2015 propõe o convite de alguns expositores para “conhecer algumas experiências de sucesso e as concepções desta modalidade moderna de financiamento, que obviamente não se propõe a substituir as tradicionais, mas que pode ser um importante instrumento adicional”. Este requerimento foi proposto com base no artigo 255<sup>234</sup> do Regimento Interno da Câmara dos Deputados e, atualmente, encontra-se arquivado. De qualquer forma, serve para mostrar que os legisladores não estão inertes ao crescimento do fenômeno do *crowdfunding* em nossa sociedade, e que o debate sobre a legislação da matéria, embora ainda incipiente, está evoluindo.

## 2.2.2 Do *Crowdfunding* em legislações estrangeiras

Além do Brasil, diversos países também estão preocupados em criar leis para regular e tratar o *crowdfunding*. A seguir, serão verificadas as leis criadas pela França, e por Portugal.

### 2.2.2.1 França: L’*ordonnance* n.º 2014-559 de 30.05.2014

A primeira referência legislativa na Europa foi promulgada na França, com a legislação n. 2014-559 de 30 de maio de 2014<sup>235</sup>. A lei francesa se propôs a regular tanto o *crowdfunding* por doações e por recompensas, como a modalidade de participação societária (*equity crowdfunding*)<sup>236</sup>.

Tal Lei entrou em vigor em 01 de outubro de 2014 e foi pioneira por reconhecer e regulamentar os modelos de financiamentos tradicionais. Embora a legislação

---

<sup>234</sup> Art. 255. Cada Comissão poderá realizar reunião de audiência pública com entidade da sociedade civil para instruir matéria legislativa em trâmite, bem como para tratar de assuntos de interesse público relevante, atinentes à sua área de atuação, mediante proposta de qualquer membro ou a pedido de entidade interessada.

<sup>235</sup> Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000029008408&categorieLien=id>. Acesso em: 22/02/2016.

<sup>236</sup> LE FUR, *Le Cadre Juridique du Crowdfunding*, 2015, op cit., p. 09. Tradução livre. Do original: “Le texte français n’a traité principalement que deux types de financement participatif : celui qui propose des titres aux investisseurs et celui qui repose sur des prêts, qu’ils soient rémunérés ou non”.

francesa tenha sido editada depois da legislação norte-americana sobre o tema (Jobs Act), ela foi muito importante por ter sido a primeira legislação sobre financiamento coletivo na Europa<sup>237</sup>.

De acordo com VAUPLANE<sup>238</sup>, “a nova legislação foi bastante saudada pelo público em geral, pois parece capaz de criar os mecanismos necessários para se tornar um novo motor de crescimento da economia na França”. Ainda, acrescenta o autor que “os sociólogos estão a abordar as virtudes desse novo financiamento, vendo-o como um ‘capitalismo democrático’”<sup>239</sup>.

A ordenação legislativa de 30 de maio de 2014 conferiu ao *Crowdfunding* o seu primeiro corpo jurídico específico. A partir de então, segundo LE FUR, “já há uma referência para servir de modelo para os próximos legisladores europeus que forem tratar sobre o tema”<sup>240</sup>. Basicamente, assim como os projetos de lei apresentados no Brasil, esta legislação busca principalmente a regulamentação das atividades dos intermediários, e não tanto a regulamentação do *crowdfunding* em si.

Todavia, a legislação francesa não recebeu apenas elogios após a sua publicação. O advogado parisiense VAUPLANE<sup>241</sup> alerta para o fato de que não é qualquer pessoa que possui condições de abrir uma plataforma de *crowdfunding*, pois

---

<sup>237</sup> Idem, p. 08. Tradução livre. Do original: “Ansi, l’ordonnance n. 2014-559 du 30 mai 2014, entrée en vigueur le 01<sup>er</sup> octobre 2014, fait désormais du crowdfunding un nouveau canal du financement, reconnu et régulé, qui complète les modes de financements traditionnels. Le France, qui était en en retard par rapport aux États-Unis, est désormais le pionnier du financement participatif en Europe”.

<sup>238</sup> VAUPLANE, Hubert de. *Crowdfunding: attention aux désillusions*. Disponível em: <http://alternatives-economiques.fr/blogs/vauplane/2014/10/04/crowdfunding-attention-aux-desillusions/#>. Acesso em: 27/02/2016. Tradução livre. Do original: “Plébiscitée par les citoyens, cette réforme semble se parer de tous les atouts pour permettre au crowdfunding de devenir un nouveau levier de croissance de l’économie.”

<sup>239</sup> VAUPLANE, *Crowdfunding: attention aux désillusions*, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “Au point que les sociologues eux-mêmes se penchent sur les vertus de ce nouveau mode de financement, y voyant un ‘capitalisme démocratique’”.

<sup>240</sup> LE FUR, *Le Cadre Juridique du Crowdfunding*, 2015, op cit., p. 10. Tradução livre. Do original: “L’ordonnance du 30 mai 2014 a donné au crowdfunding son premier corpus juridique spécifique. Perfectible et encore à l’état de germe, celui-ci a vocation à servir de modèle au législateur européen”.

<sup>241</sup> VAUPLANE, *Crowdfunding: attention aux désillusions*, 2016, op cit. Tradução livre. Do original: “Autrement dit, n’importe qui ne peut pas ouvrir une plateforme de crowdfunding. (...) L’un des objectifs des promoteurs de la réforme était de ne pas mettre de « barrière à l’entrée » en imposant, par exemple, un niveau minimum de fonds propres. (...) Le lancement d’une plateforme de crowdfunding « sérieuse » nécessite entre 200 et 300k€ au démarrage, suivi par une levée de fonds de 800 k€ à 1m€ dans les mois qui suivent”.

é necessário o pagamento de uma “barreira de entrada”, que nada mais é do que um estabelecimento de um limite mínimo de capital aportado para a criação da plataforma. De acordo com este autor, o lançamento de uma plataforma “séria” necessita entre duzentos e trezentos mil euros de entrada, seguido de um levantamento de fundos de cerca de oitocentos mil a um milhão de euros nos meses seguintes.

Ainda bastante recente, a legislação francesa ainda carece de tempo para uma análise mais aprofundada sobre o seu sucesso ou não.

### **2.2.2.3 Portugal: o Projeto de Lei n.º 419/XII de 2013 e o Decreto n.º 445/XII de 2015**

Em Portugal, foi aprovado em 3 de julho de 2015 o Decreto n.º 445/XXII<sup>242</sup> que trata do regime jurídico dos financiamentos colaborativos. Este Decreto fora aprovado após a discussão e a deliberação do Projeto de Lei n.º 419 de 2013<sup>243</sup> sobre o mesmo tema.

Resumidamente, o Decreto n.º 445/XXII possui 25 artigos, e define o *crowdfunding* – chamado de ‘financiamento colaborativo’ – da seguinte forma:

Art. 2º - O financiamento colaborativo é o tipo de financiamento de entidades, ou das suas atividades e projetos, através do seu registo em plataformas eletrónicas acessíveis através da Internet, a partir das quais procedem à angariação de parcelas de investimento provenientes de um ou vários investidores individuais.

A seguir, em seu artigo 3º, são listadas as quatro modalidades definidas pelo Decreto da seguinte forma: a) financiamento colaborativo através de donativo; b) financiamento colaborativo com recompensa; c) financiamento colaborativo de capital,

---

<sup>242</sup> PORTUGAL. Decreto da Assembleia 445/2015 (Aprova o regime Jurídico do Financiamento Colaborativo). 04ª Sessão Legislativa. Aprovado em 03/07/2015. Disponível em <http://app.parlamento.pt/webutils/docs/doc.pdf?path=6148523063446f764c3246795a5868774d546f334e7a67774c336470626d526c59334a6c6447397a4c31684a5353396b5a574d304e44557457456c4a4c6d527659773d3d&fich=dec445-XII.doc&inline=true>. Acesso em 26/03/2016.

<sup>243</sup> PORTUGAL. Diário da Assembleia da República. XII Legislatura. 2ª Sessão Legislativa (2012-2013). *Projeto de Lei n.º 419* (Aprova o regime Jurídico do Financiamento Colaborativo). Disponível em [http://debates.parlamento.pt:9091/dar\\_s2\\_imagens/s2a/112/sl2/n157/s2a112sl2n157.pdf](http://debates.parlamento.pt:9091/dar_s2_imagens/s2a/112/sl2/n157/s2a112sl2n157.pdf). Acesso em 26/04/2015.

e; d) financiamento colaborativo por empréstimo. Portanto, quanto às modalidades, constata-se que a legislação portuguesa não inovou, repetindo os modelos já abordados pela doutrina<sup>244</sup>.

Pela norma portuguesa, os financiados por projetos do *crowdfunding* possuem o dever de manter sempre atualizadas algumas informações que poderão ser disponibilizadas aos eventuais investidores ou colaboradores, como identificação, natureza jurídica, sede ou domicílio, bem como a identidade dos titulares caso o beneficiário seja uma empresa.

Quanto ao ‘financiamento colaborativo’ nas espécies de doação e de recompensa, importa destacar que a legislação define que cada oferta somente poderá ser disponibilizada em uma única plataforma – ou seja, é vedado buscar o financiamento por meio de *crowdfunding* em mais de um site ao mesmo tempo – bem como todas as ofertas deverão possuir um montante pré-definido e um prazo para a sua angariação.

Contudo, em que pese a exigência de um montante definido previamente, a oferta “está sujeita a um limite máximo de angariação que não pode exceder 10 (dez) vezes o valor global da atividade a financiar”, conforme disposto no artigo 13º<sup>245</sup>.

Esta regra do artigo 13º se mostra muito interessante, pois é possível e lícito, nas espécies de doação e de recompensa, que o beneficiário arrecade quantias superiores às requeridas para o financiamento do projeto, todavia há um limite objetivo definido pelo legislador, para tentar evitar abusos.

Relevante, ainda, é a disposição que “as plataformas de financiamento colaborativo através de donativos ou recompensas devem comunicar previamente o início da sua atividade à Direção-Geral do Consumidor” (artigo 12º). Isto é, pelo menos

---

<sup>244</sup> Inclusive, as modalidades de *crowdfunding* do Decreto 445/XII de Portugal são exatamente as mesmas modalidades – com pequenas diferenças de nomenclatura – já devidamente abordadas na presente dissertação na parte 1.1.2.

<sup>245</sup> Artigo 13º - Característica da Oferta. 1 – Cada oferta disponibilizada através das plataformas de financiamento colaborativo de donativo ou recompensa está sujeita a um limite máximo de angariação que não pode exceder 10 (dez) vezes o valor global da atividade a financiar. 2 – Cada oferta apenas pode ser disponibilizada numa única plataforma de financiamento colaborativo.

em Portugal, o caráter mais informal que é peculiar no *crowdfunding* perde esta característica nesse país, uma vez que há a necessidade de notificação prévia ao Poder Público.

### 2.2.3 A legislação do *Crowdfunding* seria mesmo imprescindível?

Inicialmente, importante se torna a delimitação de que o objeto de estudo, cinge-se na verificação da necessidade ou não de legislar sobre a responsabilidade civil das espécies de financiamento coletivo de doações e de recompensas. Naturalmente, outros estudos podem (e devem) chegar a conclusões diversas quando a temática da necessidade ou não de legislação específica for abordada sob a ótica do direito tributário, do direito eleitoral ou do direito societário.

Feita essa necessária ressalva, entendemos que, em que pese se trate de fenômeno recente e que, até o momento, inexistam legislações específicas sobre o tema no Brasil, o *crowdfunding* está longe de ser um universo desregulado pelo Estado de Direito. Muito pelo contrário: a partir da aplicação das cláusulas gerais do direito, bem como com a interpretação analógica do *crowdfunding* com institutos jurídicos já conhecidos (como a doação, por exemplo), constata-se já existirem regras em nosso ordenamento capazes de regulamentar grande parte dos conflitos<sup>246</sup>.

---

<sup>246</sup> Para aprofundamento sobre a aplicação das cláusulas gerais em nosso ordenamento, especialmente após a edição do Código Civil de 2002, recomendamos a leitura da doutrina da jurista Judith MARTINS COSTA, para a qual o novo código brasileiro trata-se de um sistema aberto, ou de “janelas abertas”. Segundo a referida autora: “Estas janelas (...) com a realidade social são constituídas pelas cláusulas gerais, técnica legislativa que conforma o meio hábil para permitir o ingresso, no ordenamento jurídico codificado, de princípios valorativos ainda não expressos legislativamente, de standards, arquétipos exemplares de comportamento, de deveres de conduta não previstos legislativamente (e, por vezes, nos casos concretos, também não advindos da autonomia privada), de direitos e deveres configurados segundo os usos do tráfego jurídico, de diretivas econômicas, sociais e políticas, de normas, enfim, constantes de universos metajurídicos, viabilizando a sua sistematização e permanente ressystematização no ordenamento positivo. Nas cláusulas gerais a formulação da hipótese legal é procedida mediante o emprego de conceitos cujos termos têm significado intencionalmente vagos e abertos, os chamados ‘conceitos jurídicos indeterminados’. Por vezes – e aí encontraremos as cláusulas gerais propriamente ditas – o seu enunciado, ao invés de traçar punctualmente a hipótese e as consequências, é desenhado como uma vaga moldura, permitindo, pela vagueza semântica que caracteriza os seus termos, a incorporação de princípios e máximas de conduta originalmente estrangeiros ao corpus codificados, do que resulta, mediante a atividade de concreção destes princípios, diretrizes e máximas de conduta, a constante formulação de novas normas”. (MARTINS COSTA, *O Novo Código Civil Brasileiro*, 2002, op cit., p. 118).

Logo, parece desnecessária a criação de uma nova legislação, uma vez que as atuais já se mostram capazes de resolver os conflitos porventura existentes<sup>247</sup>. Nesse sentido, oportuna se mostra a doutrina de COUTO E SILVA: “a complexidade social atingiu grau tão elevado, acarretou a edição de tão grande número de leis, que em todo o mundo se observa a tendência de reduzi-las ao indispensável”<sup>248</sup>.

A Doutrina já debateu vastamente sobre qual o caminho mais desejável a ser tomado: será que o melhor, para a segurança jurídica e efetividade do judiciário, é a ampla criação de leis e regras específicas com a pretensão de regular a totalidade das situações, ou será que devem os códigos e leis procurar resolver os conflitos com a aplicação de cláusulas gerais e princípios para nortear o intérprete? Em nossa opinião, prevalece atualmente a última opção. Essa também é a posição defendida por FRADERA:

“A codificação não poderá jamais aspirar à plenitude lógica a que aspiravam os códigos produzidos pelo jusnaturalismo, os quais, se não fora pelo mecanismo das cláusulas gerais, da presença dos princípios gerais do Direito e dos Conceitos Indeterminados, bem como pela interpretação levada a efeito pelos Tribunais, há muito teriam perdido a vigência, por não mais corresponderem às atuais sociedades”<sup>249</sup>.

No mesmo sentido, ensina Clóvis do COUTO E SILVA:

“Em suma, a ideia de Código, como totalidade normativa, “corpus juris” completo e acabado, não tem mais sentido. Em momento algum pode essa ideia realizar-se plenamente. Teria a ideia de Código perdido a sua importância em face do número crescente de leis especiais?”<sup>250</sup>

---

<sup>247</sup> Interessante ensaio sobre o cenário atual dos financiamentos coletivos foi escrito por Vinícius CARNEIRO. Este autor aborda de forma direta e, até, informal a situação contemporânea nacional, alertando para o seguinte: “o mercado do financiamento coletivo precisa, com urgência, ‘preparar-se para o despreparo da burocracia brasileira’, dos legisladores, das regras contábeis adequadas e da fome arrecadatória do fisco” (CARNEIRO, *Dinheiro na multidão*, 2014, op cit., p. 10.).

<sup>248</sup> COUTO E SILVA, Clóvis. O Direito Civil Brasileiro em perspectiva histórica e visão de futuro. *Revista de Informação Legislativa*. Vol. 25, n.º 97, págs. 163-180, janeiro/março de 1988.

<sup>249</sup> FRADERA, Vera Maria Jacob de. A circulação de modelos jurídicos europeus na América Latina: um entrave à integração econômica do cone sul? *Revista dos Tribunais*. Vol. 736. 20 p. Fevereiro de 1997).

<sup>250</sup> COUTO E SILVA, O Direito Civil Brasileiro em perspectiva histórica e visão de futuro, 1988, op cit.

Afinal, se toda nova situação fática exigir a criação de novas leis, o Direito estará sempre “um passo atrás” e, com isso, até que as regras sejam criadas, diversas situações ficariam sem regulação<sup>251</sup>. Portanto, a criação de leis não é a única alternativa para a regulamentação de temas novos; muito pelo contrário, antes de o legislador se preocupar em editar novas normas ele deveria verificar se as já existentes não são suficientes. A criação legislativa somente se justificará nos casos em que as normas vigentes se mostrem incapazes de satisfazer à demanda judicial.

Importando essa discussão para o tema do financiamento coletivo, tendo em vista que nosso arcabouço jurídico já dispõe de ferramentas capazes de regular os conflitos porventura existentes nas relações de *crowdfunding*, entendemos que a edição de nova legislação sobre o assunto mostra-se desnecessária. Opinião semelhante é defendida por CARNEIRO, *in verbis*:

“No Brasil, a via utilizada infelizmente não está na modernização das leis já existentes, mas sim na criação de novas leis, o que torna o nosso sistema jurídico altamente confuso e conflitante. Com o financiamento coletivo não será diferente”<sup>252</sup>.

As novas tecnologias podem e certamente vão criar novos problemas para a sociedade. No entanto, as soluções, em grande parte dos casos, já se encontram no próprio ordenamento jurídico, bastando a aplicação dos institutos já conhecidos e estudados. Somente com relação à regulamentação do *crowdfunding* nas modalidades de participação societária e de empréstimos é que a criação de leis parece inevitável. Nestas últimas modalidades a regulação legislativa parece imprescindível.

---

<sup>251</sup> No mesmo sentido, Verena BECKER: “O mundo social não é estático, e o direito, como processo social de adaptação ou como instrumento de ordenação da realidade social utilizado pelo Estado para manter ou desenvolver o Bem Comum não pode ser concebido como algo imutável” (BECKER, A categoria jurídica dos atos existenciais: transformações da concepção clássica de negócio jurídico, 1973, *op cit.*).

<sup>252</sup> CARNEIRO, *Dinheiro na Multidão*, 2014, *op cit.*

## Conclusões

1 Apesar de ser um fenômeno recente, o crescimento do *crowdfunding* é impressionante, razão pela qual o tema merece maior atenção por parte dos juristas, uma vez que, atualmente, o financiamento coletivo movimentava milhões de dólares em todo o mundo. Logo, não restam dúvidas de que a tendência é a de que o *crowdfunding* venha a crescer e se torne cada vez mais popular no futuro próximo. Dessa forma, cabe ao direito se adaptar a essa nova realidade social, buscando soluções e resolvendo conflitos.

2 O crescimento do *crowdfunding* está intimamente relacionado com a velocidade e a facilidade na circulação de informações que a internet propicia. Isso porque a reunião de diversas pessoas com o propósito de angariar fundos para uma finalidade comum (como “vaquinhas”, rifas, ações entre amigos) não se trata de nenhum fenômeno novo, todavia, foi somente a partir da popularização da rede mundial dos computadores é que o *crowdfunding* surgiu e, por meio dessa ferramenta (a internet), ele encontrou um ambiente adequado para a sua divulgação em larga escala.

3 Característica notável do financiamento coletivo é a sua informalidade quando comparado com qualquer modalidade tradicional de financiamento. Contudo, informalidade não significa ilegalidade ou possibilidade de ocultação de informações.

4 A relação de troca entre financiados e financiadores é ínsita ao *crowdfunding* em todas as suas modalidades. Nos projetos baseados em doações, a possibilidade de participar de um projeto filantrópico (ou de ajudar um conhecido) já pressupõe que a retribuição existe apenas em se tornar um colaborador. Naturalmente, a contribuição não precisa guardar relação direta com a retribuição.

5 Em que pese a relação bilateral entre cada investidor e o desenvolvedor do projeto, o contrato de *crowdfunding*, em sentido lato, é plurilateral, dada a conexão entre as diversas contribuições. Afinal, sem o somatório de esforços de



diversas pessoas, as contribuições individuais (normalmente realizadas em pequenas quantias) serão inócuas.

6 Grande parte da doutrina reconhece a existência de quatro modalidades de financiamento coletivo: por doações, baseado em recompensas, baseado em participação societária e por empréstimos. Todavia, importa referir que a liberdade de forma permite a criação de outras espécies, ou mesmo o surgimento de modelos híbridos entre as formas já consagradas.

7 Doação e recompensa são institutos com delimitações e conceitos já definidos e consagrados pela doutrina há séculos. Nesse sentido, destaca-se que o *crowdfunding* nas modalidades de doação e de recompensa se vale e se utiliza de toda a construção dogmática sobre tais institutos, valendo-se deles, sem o intuito de tentar reconstruir seus conceitos já reconhecidos doutrinariamente. Assim, o *crowdfunding* baseado em doações equipara-se ao instituto da doação pura, enquanto que o modelo baseado em recompensas pode ser equiparado ao contrato de doação com encargo.

8 O intérprete, ao analisar e estudar as peculiaridades do contrato de *crowdfunding* deve se desprender do modelo contratual tradicional, este polarizado entre duas partes facilmente identificáveis e com prestações recíprocas e imediatas. Assim, o antagonismo de prestações deve ser substituído pela cooperação entre os contratantes, sem deixar de lado a confiança, o dever de lealdade e o cumprimento dos deveres laterais, anexos e secundários ao contrato.

9 No *crowdfunding* baseado em recompensas, a promessa de recompensa possui caráter vinculatório. Equipara-se, pois, à figura da oferta por meio de publicação no direito do consumidor. Afinal, a recompensa exprime a ideia de retribuição por algum ato. Dessa forma, no financiamento coletivo por recompensa, o projeto disponibilizado com ou sem a presença de intermediários e por meio da internet obriga o seu desenvolvedor a cumprir a recompensa prometida, desde que os valores arrecadados sejam repassados ao financiado.

10 Considerando a peculiaridade de que, nos financiamentos coletivos, em regra, as contribuições individuais são de pequenas quantias, destaca-se que o valor da recompensa (quando prometido) deve ser simbólico quando comparado com o valor da contribuição individual. Assim, diante da dificuldade em definir este caráter simbólico, filiamo-nos com o modelo proposto por GOFFAUX CALLEBAUT, que prevê que o valor da recompensa não pode ultrapassar uma quarta parte (1/4) do valor da contribuição. Isso porque evidentemente perderia o caráter de contribuição simbólica aquela em que o valor ofertado for equivalente ou mesmo próximo à recompensa.

11 O financiado por meio de um projeto de *crowdfunding* possui a responsabilidade de destinar o valor recebido à finalidade prometida no projeto e não necessariamente em executar o projeto em si. Há uma vinculação entre o valor investido e a finalidade prometida; ou seja, existe um dever de lealdade do financiado para com o financiador. Nas hipóteses em que ocorrer uma impossibilidade fática de emprego dos valores arrecadados nos exatos termos do projeto publicado, pode ocorrer uma destinação semelhante, desde que esta não ofenda a finalidade original.

12 Na hipótese de um projeto arrecadar quantia superior à necessária para o pleno desenvolvimento do projeto ou mesmo quando, cumprida a finalidade, sobram valores, o financiado por um projeto de *crowdfunding* possui a responsabilidade de conferir destinação razoável e que atenda a finalidade ou propósito semelhante à do projeto original. Contudo, caso destinação outra ocorra, a devolução proporcional ao excesso será possível.

13 É preciso atentar à responsabilidade tributária inerente aos financiadores ou doadores de projetos de *crowdfunding* baseados em doações ou em recompensas. No Brasil, a competência tributária para o recolhimento dos impostos sobre as doações compete aos Estados e ao Distrito Federal, logo, constata-se que a regulamentação é bastante diferente entre os Estados.

14 Ao contribuir para um projeto, o financiador não possui a legítima expectativa de que este projeto seja desenvolvido, mas apenas de que a finalidade do valor contribuído seja destinada àquele propósito (ou de que, em assim não sendo,

que o dinheiro seja devolvido). Assim, o financiador assume para si o risco de que o projeto pode não vir a se desenvolver.

15 Os intermediários de projetos de financiamento coletivo são responsáveis por repassar as quantias devidas, com os eventuais descontos previamente acordados entre as partes. Eles não são responsáveis pelo conteúdo do projeto em si, atuando no mercado como meros divulgadores de informações publicadas por terceiros (os financiados).

16 Os intermediários podem ser responsabilizados por fatos de terceiros em três circunstâncias: 1) quando eles tiverem conhecimento de que o conteúdo de um projeto de financiamento coletivo seja ilícito ou fraudulento; 2) quando eles forem noticiados dessa fraude ou ilicitude e nada fizerem a respeito, e; 3) quando o intermediário expressamente recomendar um determinado projeto.

17 De forma geral, as relações provenientes de projetos de *crowdfunding* não podem ser interpretadas sob a ótica do Direito do Consumidor. Todavia, à participação do intermediário podem ser aplicáveis as regras do Código de Defesa do Consumidor (CDC), porquanto estes desenvolvem atividade remunerada e prestam serviços (divulgação na internet de projetos desenvolvidos por terceiros). Dessa forma, a plataforma possui responsabilidade objetiva, nos termos do artigo 14 do CDC, pelas eventuais falhas na prestação dos serviços de intermediação.

18 Outrossim, para o fim de evitar que fraudes sejam cometidas, os intermediários devem registrar a identidade de todos os financiadores, bem como o valor investido por cada um deles. Essa possibilidade de identificação não significa que o colaborador não possa optar por uma contribuição anônima.

19 O projeto fraudulento de *crowdfunding* é aquele em que uma parte tenta simular um projeto falso, no intuito de ludibriar os financiadores. Já os projetos ilícitos são aqueles em que a própria atividade financiada é ilícita em si.

20 Os projetos de lei n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015 foram apresentados no Congresso Nacional com o objetivo de regulamentar o financiamento coletivo no Brasil, especialmente quanto à atuação dos intermediários. Também fora sugerido um benefício fiscal com o propósito de estimular a prática *crowdfunding*. Até o presente momento, nenhum dos referidos projetos fora aprovado, de forma que inexistente legislação específica sobre o tema no Brasil.

21 No tocante à criação de benefícios fiscais proposta pelos projetos de lei n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015, entendemos que a iniciativa legislativa não é adequada. Isso porque devemos atentar para a peculiaridade do *crowdfunding* de que, em regra, cada pessoa contribui com pequenas quantias. Logo, considerando a burocracia necessária para a efetivação da dedução no imposto de renda na forma e nos limites estabelecidos, acreditamos que os projetos de lei fracassaram na tentativa de incentivo e de alavancagem do financiamento coletivo no Brasil.

22 Também merece críticas a regra prevista no artigo 7º dos projetos de lei n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015, que prevê que somente os financiados poderão ser responsabilizados pelos projetos de *crowdfunding*, isentando a responsabilização dos intermediários quanto à atuação destes no mercado. Em nossa opinião, essa regra representa um retrocesso, pois há variadas situações em que o intermediário poderá responder perante os financiadores.

23 Portanto, conclui-se que os projetos de lei n.º 6.590/13 e n.º 2.862/2015 são ruins. Falham na tentativa de criar benefícios fiscais vantajosos e eficientes e ainda tentam criar regras, em nossa opinião, equivocadas quanto à responsabilização dos intermediários. Ademais, em apenas 9 (nove) artigos, os projetos se mostraram muito pretensiosos, procurando regulamentar, ao mesmo tempo, situações bastante diferentes entre si, como a atuação do intermediário de projetos baseado em doações e a do intermediário de projetos baseado participação em societária.

24 Diante da tentativa de legislação sobre o *crowdfunding* no Brasil, questiona-se sobre a necessidade e a pertinência da criação de uma legislação específica sobre o tema. Em nossa opinião, tendo em vista a aplicação das cláusulas gerais do direito, bem como a interpretação analógica dos institutos jurídicos já

conhecidos com o *crowdfunding*, constatamos que a criação de uma nova legislação se mostra desnecessária. Afinal, nosso arcabouço jurídico já dispõe de ferramentas capazes de regular os conflitos porventura existentes.

## Referências

AGRAWAL, Ajay K.; CATALINI, Christian; GOLDFARB, Avi. *Some simple economics of crowdfunding*. 2013. NBER Working Paper, No. 19133. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w19133.pdf>>. Acesso em 14/12/2015.

ALVIM, Agostinho. *Da Doação*. 03ª Edição. São Paulo: Saraiva, 1980.

ASSENOVA, Valentina, Et al. The present and the future of crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 125-136.

BECKER, Verena Nygaard. A categoria jurídica dos atos existenciais: transformações da concepção clássica de negócio jurídico. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul*. Ano VII/VIII. 1973/1974. Págs 15/54.

BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T. *Crowdfunding: Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings*. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2437786>>. Acesso em 21/12/2015.

BIAR, Emmanuel. *A responsabilidade civil e a internet: uma abordagem expositiva sobre a posição da Jurisprudência pátria e breves considerações sobre o direito comparado*. Revista da Seção Judiciária do Rio de Janeiro (SJRJ), Rio de Janeiro, n. 26, 2009, p. 221-236.

BLOCK, Sandra. Ask the crowd to fund your cause. *Kiplinger's Personal Finance*, 2015, Vol. 69 (10), p. 32-35.

BRADFORD, C. Steven. Crowdfunding and securities laws. *Columbia Business Law Review*, 2012, Vol. 12 (1).

BRADFORD, C. Steven. Shooting the messenger: the liability of crowdfunding intermediaries for the fraud of others. *University of Cincinnati Law Review*, 2014, Vol. 83 (2), p. 371-412.

CARNEIRO, Vinícius Maximiliano. *Dinheiro na multidão – Oportunidades X Burocracias no Crowdfunding Nacional*. E-book disponível em <<http://viniciuscarneiro.adv.br/e-book-gratis-crowdfunding-dinheiro-multidao>> Acesso em: 10/03/2015. 01ª Edição, 2014.

CAVALIERI FILHO, Sérgio. *Programa de Responsabilidade Civil*. 05ª Edição. São Paulo: Malheiros, 2003.

COCATE, Flávia; PERNISA, Carlos. *Estudo sobre crowdfunding: fenômeno virtual em que o apoio de uns se torna a força de muitos*. In: Simpósio Nacional ABCiber – UDESC/UFSC. 2011. Disponível em

<<http://simposio2011.abciber.com/anais/Trabalhos/artigos/Eixo%206/17.E6/226-353-1-RV.pdf>>. Acesso em 27/04/2015.

COSTA, Bruna Gazzi. *Crowdfunding: Problematizando Participação Social, Consumo e Mecanismos de Visibilização*. Disponível em: <<http://www.sisgeenco.com.br/sistema/enec/enec2012/ARQUIVOS/GT7-166-107-20120820164615.pdf>>. Acesso em 28/04/2014.

COSTA, Bruna Gazzi. *Procuram-se colaboradores, recompensa-se bem: a trama da colaboração nos sites de Crowdfunding*. Dissertação de Mestrado Acadêmico, UFRGS – Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social e Institucional. 2013. Disponível em <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/87570/000909204.pdf?sequence=1>>. Acesso em 12/04/2014.

COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo do. *A Obrigação como Processo*. São Paulo: Bushatsky, 1976.

COUTO E SILVA, Clóvis. O Direito Civil Brasileiro em perspectiva histórica e visão de futuro. *Revista de Informação Legislativa*. Vol. 25, n.º 97, págs. 163-180, janeiro/março de 1988.

DE NARDI, Marcelo. *Redes de contratos em perspectiva de interpretação sistêmica*. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2015.

DUSHNITSKY, Gary. Et al. Crowdfunding in Europe: determinants of platform creation across countries. *California Management Review*, 2016, Vol. 58 (2), p. 44-72.

FELITTI, Guilherme. CORREA, Elizabeth. O crowdfunding no Brasil configuração de um canal midiático ou uma simples modalidade econômica? Disponível em: <[http://www.academia.edu/7136115/Guilherme\\_Dias\\_Felitti\\_Elizabeth\\_Saad\\_Corr%C3%AAa](http://www.academia.edu/7136115/Guilherme_Dias_Felitti_Elizabeth_Saad_Corr%C3%AAa)>. Acesso em 27/02/2016.

FLEMING, Lee; SORENSEN, Olav. Financing by and for the masses: an introduction to the special issue on crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 05-20.

FRADERA, Véra Maria Jacob de. A circulação de modelos jurídicos europeus na América Latina: um entrave à integração econômica do cone sul? *Revista dos Tribunais*. Vol. 736, Fevereiro de 1997, 20 p.

GAGLIANO, Pablo Stolze. *O contrato de doação: análise crítico do atual sistema jurídico e os seus efeitos no direito de família e das sucessões*. 04ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

GOFFAUX CALLEBAUT, Géraldine. Le Crowdfunding par don peut-il être qualifié de mécénat? In: *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015, p. 239/261.

GOMES, Orlando. *Contratos*. Atualizada por Antonio Junqueira de Azevedo. 26ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

HAZEN, Thomas Lee. *Crowdfunding or fraudfunding? Social networks and securities Laws – why the speccially tailored exemption must be conditioned on meaningful Disclosure*. North Carolina Law Review. Volume 90. Agosto de 2012, p. 1735/1770.

HUI, Julie; GERBER, Elizabeth ; GREENBERG, Mike. *Easy Money? Teh demandas of crowdfunding work*. 2012, Northwest University, Estados Unidos. Disponível em: <[http://egerber.mech.northwestern.edu/wp-content/uploads/2012/11/Easy-Money-\\_The-Demands-of-CrowdfundingWork-\\_2012.pdf](http://egerber.mech.northwestern.edu/wp-content/uploads/2012/11/Easy-Money-_The-Demands-of-CrowdfundingWork-_2012.pdf)>. Acesso em 27/12/2015.

LE FUR, Anne-Valérie. *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015.

LEONARDI, Marcel. *Responsabilidade civil dos provedores de serviços de internet*. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2005.

LIMA, Gabriela Eulálio de. A tributação do crowdfunding no sistema jurídico brasileiro. *Revista Tributária e de Finanças*. Vol. 125/2015. Dezembro/2015. Págs 127/149.

LIMA MARQUES, Cláudia. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor – o novo regime das relações contratuais*. 04ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002.

MARMITT, Arnaldo. *Doação*. Rio de Janeiro: Aide, 1994.

MARTINS COSTA, Judith. *A boa-fé como modelo (uma aplicação da teoria dos modelos de Miguel Reale)*. In: MARTINS COSTA, Judith; BRANCO, Gerson. *Diretrizes Teóricas do Novo Código Civil Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2002.

MATOSO, Filipe. *Dirceu já recolheu em site dois terços do valor da multa do mensalão*. Disponível em <http://g1.globo.com/politica/mensalao/noticia/2014/02/dirceu-ja-recolheu-em-site-dois-tercos-do-valor-da-multa-do-mensalao.html>. Acesso em 24/03/2016.

METREJEAN, Cheryl; MCKAY, Britton. Crowdfunding and income taxes. *Journal of Accountancy*, 2015, vol. 220 (4), p. 44-49.

MOLLICK, Ethan. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, número 29, ano 2014, páginas 1–16. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088390261300058X>>. Acesso em: 20/12/2015.

MOLLICK, Ethan; ROBB, Alicia. Democratizing innovation and capital access: the role of crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 72-88.

MONTEIRO, Monica de Carvalho Penido. *Crowdfunding no Brasil: uma análise sobre as motivações de quem participa*. Dissertação de Mestrado apresentada à Escola



Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, 2014.

MULLER, Anne-Catherine. Le Financement participative sous forme de prêt au regard du démarchage bancaires. In: *Le Cadre Juridique du Crowdfunding: Analyses prospectives*. Paris: Collection Trans Europe Experts – Volume 11, 2015. Págs. 192/208.

NAJJARIAN, Ilene Patrícia de Noronha. *O Crowdfunding e a Oferta Pública de valores*. *Revista FMU Direito*. São Paulo, ano 26, n. 37, págs. 48-55.

NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato: novos paradigmas*. 02ª Edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

OLIVEIRA, Mariana. *Ministro do STF cobra apuração de doações para multas no mensalão*. Disponível em <http://g1.globo.com/politica/mensalao/noticia/2014/02/ministro-do-stf-defende-apuracao-de-doacoes-para-multas-no-mensalao.html>. Acesso em 24/03/2016.

PARENTONI, Leonardo Netto. Responsabilidade civil dos provedores de serviços na internet: breves notas. *Revista dos Tribunais*. Vol. 896, jun de 2010, p. 75-95.

PASQUALOTTO, Adalberto. *Contratos Nominados III: seguro, constituição de renda, jogo e aposta, fiança, transação e compromisso*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008.

PENTEADO, Luciano de Camargo. *Doação com Encargo e Causa Contratual*. Universidade de São Paulo. Faculdade de Direito do Largo de São Francisco. Dissertação de Mestrado. Orientador: Antonio Junqueira de Azevedo. São Paulo, 2002.

PINTO, Mariana Correia. *Jovem desempregada lança campanha de “crowdfunding” para fazer um aborto*. Disponível em <http://p3.publico.pt/actualidade/sociedade/13619/jovem-desempregada-lanca-campanha-de-crowdfunding-para-fazer-um-aborto>. Acesso em 19/12/2015.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado De Direito Privado*. Tomo XLVI. 03ª Edição. Editora Borsoi: Rio de Janeiro, 1972.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Da promessa de recompensa*. Atualizada por Vilson Rodrigues Alves. Campinas: Bookseller, 2001.

RIZZARDO, Arnaldo. *Contratos*. 11ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

RODRIGUES NETO, Alaim. Financiamento por crowdfunding pode estar isento de ITD. *Consultor Jurídico*. Disponível em <http://www.conjur.com.br/2014-jan-24/alaim-rodrigues-financiamento-crowdfunding-estar-isento-itd>. Acesso em: 01/08/2014.

SABINO JUNIOR, Vicente. *Contrato de Doação*. São Paulo: Brasilivros Editora, 1979.

STEINBERG, Scott. *The Crowdfunding Bible*. Read.me, 2012. Disponível em <<http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>>. Acesso em 15 de abril de 2014.

TAPSCOTT, Don. WILLIAMS Anthony. *Wikinomics: como a colaboração em massa pode mudar o seu negócio* / tradução de Marcello Lino. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.

THÜRRIDL, Carina; KAMLEITNER, Bernardette. What goes around comes around? Reward as strategic assets in crowdfunding. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 88-111.

USTARRÓZ, Daniel. *Direito dos contratos: temas atuais*. 02ª Edição. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2012.

VAUPLANE, Hubert de. *Crowdfunding: attention aux désillusions*. Disponível em: <http://alternatives-economiques.fr/blogs/vauplane/2014/10/04/crowdfunding-attention-aux-desillusions/#>. Acesso em: 27/02/2016.

WALD, Arnaldo. *Obrigações e Contratos*. In: Curso de Direito Civil brasileiro. Vol. II. 13ª Edição. Revista, ampliada e atualizada. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998.

WALD, Arnaldo. O Contrato: passado, presente e futuro. *Revista Cidadania e Justiça* – Associação dos Magistrados Brasileiros, n. 4, 01º semestre.

YOUNKIN, Peter; KASHKOOLLI, Keyvan. What problems does crowdfunding solve?. *California Management Review*, 2016, vol. 58 (2), p. 20-44.

**ANEXO A – PROJETO DE LEI N.º 6.590/2013****CÂMARA DOS DEPUTADOS****PROJETO DE LEI N.º 6.590, DE 2013**  
(Do Sr. Otavio Leite)

Estabelece diretrizes para a atuação de empresas em investimento coletivo (crowdfunding), organizadas em sítio próprio na rede mundial dos computadores - internet, e dá outras providências.

**DESPACHO:**

ÀS COMISSÕES DE:

FINANÇAS E TRIBUTAÇÃO (MÉRITO E ART. 54, RICD) E  
CONSTITUIÇÃO E JUSTIÇA E DE CIDADANIA (ART. 54 RICD).**APRECIÇÃO:**

Proposição Sujeita à Apreciação Conclusiva pelas Comissões - Art. 24 II

**PUBLICAÇÃO INICIAL**

Art. 137, caput - RICD

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º - Esta Lei dispõe sobre o funcionamento de empresas de organização de investimento coletivo (*crowdfunding*), com portal específico na rede mundial de computadores, seja na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, seja na modalidade de empreendimentos com fins sociais, e dá outras providências.

Art. 2º - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, são aquelas que promovem ponto de encontro virtual, em sítio próprio na internet, no qual empreendedores apresentam seus planos ou projetos de negócios em busca de adesão pecuniária, bem como oferecem concomitantemente a investidores, pessoas físicas ou pessoas jurídicas, a oportunidade de conhecer tais planos ou projetos para tomada de decisão quanto a aporte de capital, com fins lucrativos.

Art. 3º - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de empreendimentos com fins sociais, são aquelas que oferecem oportunidade de captação de recursos para financiamento de projetos de conteúdo social, geração de renda e trabalho em arranjos produtivos locais, cujo retorno ao investidor se dará por retribuição promocional ou simbólica.

Art. 4º - O contribuinte que adquirir cota de planos ou projetos disponibilizados conforme o art. 2.º desta Lei fará jus a deduzir no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, o equivalente a 10% do montante por ele investido, bem como, ainda, quando da realização de lucro, nesse caso poderá deduzir no seu respectivo imposto de renda 50% do lucro líquido por ele auferido.

Art. 5º - No caso de modalidade de investimento social, instituído no art. 3º, a dedução no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, será equivalente a 50% do montante por ele investido.

Parágrafo único - Fica permitida, no caso de investimento em projetos de natureza cultural, a aplicação dos benefícios da Lei Rouanet, desde que tais

projetos estejam previamente aprovados no Ministério da Cultura, ou cancelados por mecanismo similar instituídos por Lei Estadual ou Municipal.

Art. 6º - As empresas de organização de investimento coletivo, tanto em empreendimentos para fins lucrativos quanto aqueles com fins sociais, informarão para a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) todos os detalhes pertinentes de cada projeto apresentado, além de todos os dados pertinentes ao seu domínio na internet, nos termos da regulamentação estabelecida por esta Lei.

Art. 7º - Todas e quaisquer responsabilidades imputáveis à qualidade dos planos ou projetos que venham a ser alavancados por intermédio de empresas de organização de investimento coletivo, assim como execução dos mesmos pós captação de recursos de investidores, serão unicamente dos respectivos empreendedores ou idealizadores de tais planos ou projetos.

Art. 8º - As empresas de investimento coletivo disponibilização plena informação sobre o conteúdo, finalidade e plano de negócios de cada proposta apresentada em seu respectivo portal da rede mundial de computadores.

Art. 9º - Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

### **JUSTIFICAÇÃO**

O investimento coletivo pode ser entendido como uma forma utilizada para captação de recursos do público investidor, para aplicação em determinado empreendimento, a ser implantando e gerenciado exclusivamente pelo empreendedor, com a promessa de distribuir entre os investidores os lucros originados do empreendimento.

Nesse sentido o projeto em tela pretende estabelecer diretrizes do investimento coletivo para Micro e Pequenas Empresas, por pessoa física ou pessoa jurídica, também por meio de dedução tributária.

O Brasil sempre se destacou por ter grande energia empreendedora. Atrás apenas da China e dos Estados Unidos, o Brasil possui 27 milhões de pessoas envolvidas ou em processo de criação de um negócio próprio – eles formam o grupo denominado de Micro e Pequenas Empresas - MPEs, negócios com faturamento de até R\$3,6 milhões por ano.

Em números absolutos, aparece em terceiro lugar no ranking de 54 países analisados pela pesquisa Global Entrepreneurship Monitor 2011 - GEM, realizada anualmente e fruto de uma parceria entre o Sebrae e o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade - IBQP.

As MPEs são responsáveis pela maior parte das vagas de trabalho no Brasil. Dados referentes a 2010 da Pesquisa de Emprego e Desemprego do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) mostram que os micro e pequenos negócios geram dois em cada três postos de trabalho no setor privado.

O número de empreendedores no Brasil cresceu 44% nos últimos 10 anos. É o que revela a pesquisa da Endeavor (2013), uma organização internacional sem fins lucrativos que promove o empreendedorismo de alto impacto. A cada quatro brasileiros, três querem ter o próprio negócio. Apenas a Turquia tem um percentual maior do que o Brasil.

Estudo indica que cerca de 27% das MPEs brasileiras não conseguem se manter nos dois primeiros anos de vida. Sobreviver a este período significa que as empresas brasileiras estão conseguindo ganhar mercado. Os dois primeiros anos são os mais críticos para os empreendedores, já que é o momento de conquistar clientes e se consolidar como opção no mercado.

Nesse sentido, acesso a fôlego financeiro (giro) e capital de crescimento é importante para assegurar mais oportunidades às MPEs brasileiras e, conseqüentemente, redução da sua taxa de mortalidade.

O presente Projeto de Lei visa, portanto, incentivar que investidores possam participar desse movimento empreendedor brasileiro, por meio de plataforma na internet (encontro virtual) e incentivo a esse tipo de investimento, reconhecendo o maior risco de tais MPEs crescerem e perpetuarem no mercado.

Em razão da relevância do tema, conto com o apoio dos nobres colegas para aprovarmos o Projeto de Lei em tela.

Sala das Sessões, em 16 de Outubro de 2013.

Deputado **OTAVIO LEITE**

PSDB/RJ

**FIM DO DOCUMENTO**

**ANEXO B – PROJETO DE LEI N.º 2.862/2015****CÂMARA DOS DEPUTADOS****PROJETO DE LEI N.º 2.862, DE 2015**  
(Do Sr. Otavio Leite)

Estabelece diretrizes para a atuação de empresas em investimento coletivo (crowdfunding), organizadas em sítio próprio na rede mundial dos computadores - internet, e dá outras providências.

**DESPACHO:**

ÀS COMISSÕES DE:

FINANÇAS E TRIBUTAÇÃO (MÉRITO E ART. 54, RICD) E  
CONSTITUIÇÃO E JUSTIÇA E DE CIDADANIA (ART. 54 RICD)**APRECIÇÃO:**

Proposição Sujeita à Apreciação Conclusiva pelas Comissões - Art. 24 II

**PUBLICAÇÃO INICIAL**

Art. 137, caput - RICD



O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º - Esta Lei dispõe sobre o funcionamento de empresas de organização de investimento coletivo (*crowdfunding*), com portal específico na rede mundial de computadores, seja na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, seja na modalidade de empreendimentos com fins sociais, e dá outras providências.

Art. 2º - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de alavancagem de empreendimentos para fins lucrativos, são aquelas que promovem ponto de encontro virtual, em sítio próprio na internet, no qual empreendedores apresentam seus planos ou projetos de negócios em busca de adesão pecuniária, bem como oferecem concomitantemente a investidores, pessoas físicas ou pessoas jurídicas, a oportunidade de conhecer tais planos ou projetos para tomada de decisão quanto a aporte de capital, com fins lucrativos.

Art. 3º - As empresas de organização de investimento coletivo, que venham a atuar na modalidade de empreendimentos com fins sociais, são aquelas que oferecem oportunidade de captação de recursos para financiamento de projetos de conteúdo social, geração de renda e trabalho em arranjos produtivos locais, cujo retorno ao investidor se dará por retribuição promocional ou simbólica.

Art. 4º - O contribuinte que adquirir cota de planos ou projetos disponibilizados conforme o art. 2.º desta Lei fará jus a deduzir no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, o equivalente a 10% do montante por ele investido, bem como, ainda, quando da realização de lucro, nesse caso poderá deduzir no seu respectivo imposto de renda 50% do lucro líquido por ele auferido.

Art. 5º - No caso de modalidade de investimento social, instituído no art. 3º, a dedução no seu imposto de renda, pessoa física ou pessoa jurídica, será equivalente a 50% do montante por ele investido.

Parágrafo único - Fica permitida, no caso de investimento em projetos de natureza cultural, a aplicação dos benefícios da Lei Rouanet, desde que tais projetos estejam previamente aprovados no Ministério da Cultura, ou cancelados por mecanismo similar instituídos por Lei Estadual ou Municipal.

Art. 6º - As empresas de organização de investimento coletivo, tanto em empreendimentos para fins lucrativos quanto aqueles com fins sociais, informarão para a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) todos os detalhes pertinentes de cada projeto apresentado, além de todos os dados pertinentes ao seu domínio na internet, nos termos da regulamentação estabelecida por esta Lei.

Art. 7º - Todas e quaisquer responsabilidades imputáveis à qualidade dos planos ou projetos que venham a ser alavancados por intermédio de empresas de organização de investimento coletivo, assim como execução dos mesmos pós captação de recursos de investidores, serão unicamente dos respectivos empreendedores ou idealizadores de tais planos ou projetos.

Art. 8º - As empresas de investimento coletivo disponibilização plena informação sobre o conteúdo, finalidade e plano de negócios de cada proposta apresentada em seu respectivo portal da rede mundial de computadores.

Art. 9º - Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

### **JUSTIFICAÇÃO**

O investimento coletivo pode ser entendido como uma forma utilizada para captação de recursos do público investidor, para aplicação em determinado empreendimento, a ser implantando e gerenciado exclusivamente pelo empreendedor, com a promessa de distribuir entre os investidores os lucros originados do empreendimento.

Nesse sentido o projeto em tela pretende estabelecer diretrizes do investimento coletivo para Micro e Pequenas Empresas, por pessoa física ou pessoa jurídica, também por meio de dedução tributária.

O Brasil sempre se destacou por ter grande energia empreendedora. Atrás apenas da China e dos Estados Unidos, o Brasil possui 27 milhões de pessoas envolvidas ou em processo de criação de um negócio próprio – eles formam o grupo denominado de Micro e Pequenas Empresas - MPEs, negócios com faturamento de até R\$3,6 milhões por ano.

Em números absolutos, aparece em terceiro lugar no ranking de 54 países analisados pela pesquisa Global Entrepreneurship Monitor 2011 - GEM, realizada anualmente e fruto de uma parceria entre o Sebrae e o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade - IBQP.

As MPEs são responsáveis pela maior parte das vagas de trabalho no Brasil. Dados referentes a 2010 da Pesquisa de Emprego e Desemprego do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) mostram que os micro e pequenos negócios geram dois em cada três postos de trabalho no setor privado.

O número de empreendedores no Brasil cresceu 44% nos últimos 10 anos. É o que revela a pesquisa da Endeavor (2013), uma organização internacional sem fins lucrativos que promove o empreendedorismo de alto impacto. A cada quatro brasileiros, três querem ter o próprio negócio. Apenas a Turquia tem um percentual maior do que o Brasil.

Estudo indica que cerca de 27% das MPEs brasileiras não conseguem se manter nos dois primeiros anos de vida. Sobreviver a este período significa que as empresas brasileiras estão conseguindo ganhar mercado. Os dois primeiros anos são os mais críticos para os empreendedores, já que é o momento de conquistar clientes e se consolidar como opção no mercado.

Nesse sentido, acesso a fôlego financeiro (giro) e capital de crescimento é importante para assegurar mais oportunidades às MPEs brasileiras e, conseqüentemente, redução da sua taxa de mortalidade.

O presente Projeto de Lei visa, portanto, incentivar que investidores possam participar desse movimento empreendedor brasileiro, por meio de plataforma na internet

(encontro virtual) e incentivo a esse tipo de investimento, reconhecendo o maior risco de tais MPEs crescerem e perpetuarem no mercado.

Ressalto que o presente projeto de lei tramitou na legislatura passada como PL n.º 6590/2013, e agora reapresento devido término do prazo de desarquivamento. Em razão da relevância do tema, conto com o apoio dos nobres colegas para aprovarmos o projeto em tela.

Sala das Sessões, em 02 de setembro de 2015.

Deputado **OTAVIO LEITE**  
PSDB/RJ

**FIM DO DOCUMENTO**

**ANEXO C – REQUERIMENTO N.º 16/2015****REQUERIMENTO N.º           , DE 2015  
(Do Sr. CABUÇU BORGES)**

Requer a realização de ciclo de Audiência Pública da Comissão de Cultura para debater o financiamento coletivo (“crowdfunding”), como estratégia de financiamento de projetos culturais.

Senhor Presidente da Comissão de Cultura:

Requeiro, com fundamento no art. 255 do Regimento Interno, a realização de audiência pública com o objetivo de debater o financiamento coletivo (“crowdfunding”), como estratégia de financiamento de projetos culturais.

Para tanto, sugere-se que o debate envolva atores relevantes para o aprofundamento do tema, que tomamos a liberdade de sugerir, sem prejuízo de acréscimos por parte das Sras. e Srs. membros da Comissão de Cultura.

Propomos sejam convidados os seguintes expositores:

- Diego Reeberg - diretor de operações do Catarse.me, primeira plataforma de “crowdfunding” do Brasil;

- Andre Gravatá – caso de sucesso de financiamento por meio de “crowdfunding” para lançamento do livro “Volta ao Mundo em 13 Escolas”, sobre 13 iniciativas de aprendizagem inspiradoras espalhadas por nove países diferentes – que está disponível no site [www.educ-acao.com.](http://www.educ-acao.com.;);

- revista efemero concreto – revista que discute as relações entre arte e cidade, lançada com financiamento por meio de “crowdfunding”;

- Vanessa Valiati - autora da dissertação “Crowdfunding no cinema brasileiro: um estudo sobre o uso do financiamento coletivo em obras audiovisuais brasileiras de baixo orçamento” (PUC/RS).

## JUSTIFICAÇÃO

Com o intuito de permitir que o Parlamento tenha uma visão global da utilização do “crowdfunding” ou financiamento coletivo como estratégia para financiamento de projetos culturais.

O ‘crowdfunding’, ou financiamento coletivo, pode ser entendido como a tradicional e popular “vaquinha”. Para angariar fundos os proponentes de projetos culturais recorrem aos próprios consumidores de cultura, que apoiam a realização das propostas.

No mundo contemporâneo, a *internet* e as redes sócias e aplicativos especiais criam oportunidades que têm obtido êxito em alguns projetos culturais.

Propomos esta audiência para conhecer algumas experiências de sucesso e as concepções desta modalidade moderna de financiamento, que obviamente não se propõe a substituir as tradicionais, mas pode ser um importante instrumento adicional.

Sala da Comissão, em        de        de 2015.

Deputado CABUÇU BORGES