**Segmento: SEBRAE/RS**

**19/05/2021 | A Hora | Geral | 10**

# Crowdfunding vira alternativa de financiamento a projetos na região

*Também conhecido como financiamento coletivo, modalidade teve um aumento de 43% no ano passado e viabiliza ações como publicação de livro, tratamentos de saúde, manutenção de entidades e desenvolvimento de startups*

Fotografias de um trabalho de mais de 15 anos serão publicadas no livro "Céu", do fotojornalista lajeadense Caco Marin, nos próximos meses. A viabilização do projeto foi possível por meio de um financiamento coletivo na plataforma Catarse, que arrecadou 27,3 mil reais, 105% da meta proposta pelo fotojornalista. Durante a campanha, o financiamento contou com 136 apoiadores.

Também conhecida pela expressão em inglês crowdfunding, é uma modalidade que vem ganhando adeptos no país e, na região, é utilizada principalmente para financiar ações de clubes de serviços, organizações e instituições.

Um exemplo é o Clube Esportivo Lajeadense que lançou uma campanha de financiamento coletivo por meio da plataforma Kickante, em fevereiro deste ano. Outra campanha que engajou a comunidade foi a da teutoniense Lívia Teles, que angariou recursos para o tratamento da AME Tipo 1.

No caso de Caco Marin, a campanha durou cerca de 60 dias e surgiu como uma alternativa para viabilizar a impressão do livro, em um momento em que o fotojornalista deixou de ir às ruas para fotografar durante a pandemia.

"A plataforma permitiu que eu tivesse acesso a inúmeras casas, possíveis apoiadores, clientes, sem precisar bater na porta deles. Eu pegava o telefone, comentava sobre o projeto e convidava para entrar no Catarse, que foi o site que escolhi", explica o fotojornalista. Na plataforma, os apoiadores optaram por doações de diferentes valores e receberam recompensas, de acordo com as cotas, como o próprio livro.

43% de aumento em um ano

Este tipo de financiamento coletivo surgiu como um modelo de economia colaborativa, onde qualquer pessoa pode arrecadar fundos para tirar um projeto do papel. Com diferentes plataformas, o modelo se aplica tanto a artistas, cineastas, esportistas e organizações sociais, quanto para empreendedores e startups.

Diferente de um investimento tradicional, em que poucas pessoas depositam grandes valores em um projeto, com o financiamento coletivo é possível arrecadar poucos montantes por meio de muitas pessoas que acreditam em uma ideia. 

No mercado desde 2006, o crowdfunding ganhou espaço na pandemia. Conforme a Comissão de Valores Mobiliário (CVM), em 2020, a modalidade teve um crescimento de 43%, em relação ao ano interior, e uma arrecadação total de R$ 84,4 milhões.

Até o início de abril, a CVM tinha 38 plataformas eletrônicas de investimento participativo ativas no país. Entre elas, a CapTable, uma plataforma gaúcha que já contabiliza mais de 17 milhões de reais captados, 16 startups investidas e 3 mil investidores ativos dentro do seu ecossistema.

Financiamento em quatro formas

Segundo o coordenador do núcleo de Acesso a Recursos Financeiros do Sebrae RS, Augusto Martinenco, o crowdfunding pode ser entendido como um grupo de pessoas ou empresas que doam um determinado recurso para que uma iniciativa seja executada, principalmente ligada à sustentabilidade ambiental, social e projetos artísticos, assim como para o desenvolvimento de startups.

Dentro da modalidade, existe a possibilidade do financiamento por meio de doações ou recompensa. Dessa forma, cada doador recebe um benefício pela contribuição.

Além disso, existe o Equity Crowdfunding, quando é possível comprar uma parte da empresa sendo financiada como forma de investimento, e o Debit Crowdfunding, como uma espécie de empréstimo. Hoje, os mais comuns no mercado são os três primeiros.
"Nós, enquanto Sebrae, apresentamos as ferramentas para que as startups, por exemplo, possam tomar melhores decisões para captarem recursos e fazerem os seus negócios se desenvolverem", destaca Martinenco.

Recompensas de apoiador
Professor e designer gráfico, Rodrigo Brod também tem familiaridade com as plataformas, mas como apoiador. Uma das campanhas de financiamento coletivo que ele participou foi em 2015, para a banda gaúcha Apanhador Só. Na época, ele e os amigos doaram R$ 500 e como recompensa prevista na plataforma, receberam um show dos artistas em casa.

Ele fez outra participação em 2018, quando contribuiu para a campanha do artista Thiago Ramil, com o valor de R$ 700. A recompensa era também um show acústico que, na época, foi realizado na festa de fim de ano das empresas de Brod e do irmão.

**19/05/2021 | Bom Dia | Geral | 9**

# Elaine Deboni, agora, ensina camelôs da Capital a empreender

A empresária Elaine Deboni - que marcou época em Erechim com sua boutique - trocou o luxo para ensinar os camelôs de POA a empreender. Esta semana, em entrevista ao jornalista Políbio Braga, a gerente do Pop Center (Camelódro de Porto Alegre) revelou o perfil do consumidor em meio à pandemia.

Confira alguns trechos do bate papo:

Políbio - Quantos lojistas tem e pode ter o Pop Center?
Elaine - Temos capacidade para 800 lojas.
A lista de espera hoje tem 270 lojistas e 155 estão aguardando o edital de chamamento público.

Políbio - Gostaria que você aprofundasse um pouco a questão da mudança do perfil do consumidor.
Elaine - Toda a mudança na economia afeta diretamente as vendas e o Pop Center também foi impactado por isso. Nossos consumidores sempre foram majoritariamente das classes B e C, que correspondiam respectivamente a 47% e 48,7%. Acredito que hoje a % de consumidores da classe D, que era em torno de 2% do nosso público, diminuiu, enquanto a B aumentou.

Políbio - Qual é a principal diferença de um Pop Center e de um ShoppingCenter?
Elaine - É importante destacar que o Pop Center tem um público diferenciado, independentemente da classe social.

Os clientes escolhem o Pop pelo propósito. Temos muitos da classe A que compram aqui por este motivo e esse foco fez toda a diferença na segunda geração de nossos permissionários. Saiba mais Em 2010, o então prefeito de Porto Alegre José Fogaça (PMDB) resolveu alojar os camelôs da cidade em um shopping popular, para que pudessem vender seus produtos de forma organizada e segura.

Tratava-se de uma parceria público-privada. Na largada, a ideia teve enorme resistência.

Os vendedores ambulantes se recusavam a trocar as ruas por um espaço físico onde teriam de conquistar uma nova freguesia (algo semelhante ao que aconteceu em Erechim).

Revoltados, os camelôs foram às ruas protestar, conta Wladimir Miranda, em reportagem no portal 'Diário do Comércio'. Foi quando surgiu Elaine Deboni. Contratada pela administração do novo centro de compras, ela percebeu que não adiantava apenas alojá-los no prédio, sem antes oferecer a capacitação necessária para que pudessem subir de patamar.

O primeiro passo foi organizar palestras para os novos lojistas com a Receita Federal, Sebrae e a Associação de Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil – ADVB.

Elaine colocou também à disposição dos camelôs os conhecimentos de uma equipe do Senac, mas foi além: fez uma imersão no Disney Institute para entender melhor a gestão de grandes públicos, fator decisivo para o sucesso do empreendimento.

**19/05/2021 | Jornal do Comércio | Affonso Ritter | 8**

# A revisão do carro

A startup Premacar de Porto Alegre foi a vencedora do Desafio Sebrae Like a Boss, desenvolvido pelo Sebrae RS, para o Gramado Summit 2021. Trata-se de um serviço de revisão do veículo e suas principais necessidades de manutenção, como o desgaste das peças e todos os itens que precisam ser trocados ou simplesmente revisados. E tudo é feito através de aplicativo de celular, basta informar a placa e a quilometragem. A Premacar vai representar o RS na etapa nacional do evento.

**19/05/2021 | Jornal do Comércio | Fechamento | 24**

# Pesquisa

A Fapergs, em parceria com o Sebrae, lançou o Edital PROEdu – Programa de Apoio a Projetos de Pesquisa e de Inovação na Área de Educação Básica, que pretende selecionar e apoiar propostas na área da Educação, com temáticas voltadas para a Educação Básica e Educação Empreendedora com um investimento global de R$ 4,7 milhões.

**19/05/2021 | Jornal Ibiá | Geral | 8**

# Ainda há vagas para o Maratá Empreendedora

Das 20 vagas abertas pelo programa Maratá Empreendedora, apenas cinco foram ocupadas. O projeto, desenvolvido a partir da parceria do Executivo local com o Sebrae, visa alavancar o setor de comércio e serviços da cidade com um plano volta do pequenos empreendedores. A ação, que é gratuita, oferece aos interessados consultorias de marketing digital, de marcado, de finanças e de modelagem de negócios. Empreendedores que querem fazer parte do projeto pode fazer sua inscrição na recepção da Prefeitura, na avenida Irmãos Ko Freitag, número 405, Centro. Mais informações podem ser obtidas com a Assessoria de Imprensa ou com gabinete do viceprefeito Marcus Joner, na Prefeitura. Também, pelos telefones 3614-4177 e 9 9944-8276.

**19/05/2021 | Jornal VS | Capa | 1**

# A conexão entre grandes e pequenos negócios

Página 8

**19/05/2021 | Jornal VS | Economia | 8**

# Ação para negócios entre pequenas e grande empresas

*Sebrae e Sindimetal RS promovem evento on-line com gestores da Stihl, Taurus, Gedore e Gerdau*

Evento on-line, organizado pelo Sebrae, em parceria com o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico e Eletrônico de São Leopoldo (Sindimetal RS), hoje, entre 17 e 19 horas, será uma oportunidade para a conexão entre pequenas e grandes empresas. O objetivo da iniciativa é levar conhecimento para que micro e pequena empresa possa ter participação significativa na cadeia de suprimentos. O Encadear Summit Sinos Metalmecânico será uma live de bate-papo sobre os Impactos, Perspectivas e Tendências da Cadeia de Suprimentos com a expertise de gestores de quatro grandes empresas: Gedore, Gerdau, Stihl e Taurus.

O objetivo, segundo o presidente do Sindimetal RS, Sérgio Galera, “é mostrar o potencial que existe dentro destas grandes empresas para que as pequenas, capacitadas, possam se tornar fornecedoras destas indústrias”. O dirigente do Sindimetal destaca que é necessária uma preparação da pequena e microempresa para que ela possa ser uma potencial fornecedora de produtos ou serviços. “Essa capacitação é feita pelo Sebrae.” O evento é gratuito e focado para empresários de micro e pequenos negócios do segmento metalmecânico e aberto a todos interessados em compartilhamento de informações e práticas de encadeamento produtivo. Segundo o Sebrae, a pequena empresa poderá compreender a capacidade de crescer e fornecer produtos e serviços de qualidade para atender às necessidades das grandes empresas do mercado.

Oportunidade

Conforme o gerente do Sebrae Sinos, Caí e Paranhana, Marco Copetti, o Encadear Summit Sinos Metalmecânico é inspirado no Fórum Encadear Summit, que ocorre durante a Mercopar, realizada em outubro, em Caxias do Sul e que promove a discussão, e a troca de experiências sobre oportunidades de projetos de encadeamento produtivo no Estado. “O Encadeat é um programa grande do Sebrae do Rio Grande do Sul. Para fortalecer este programa é feito o seminário Encadear que ocorre na Mercopar, mas com a pandemia, começamos a fazer os seminários de fora digital e nas regiões”, detalha Copetti.

“No nosso evento regional representantes das quatro grandes empresas da área metalmecânica vão abordar o que uma pequena indústria da região precisa fazer para se qualificar e estar conectado com estas cadeias de suprimentos”, antecipa. A organização ressalta que além de proporcionar a conexão e network, o evento traz na prática os resultados da conexão entre grandes e pequenas empresas.

Encadeamento produtivo

Para Marco Copetti, estas grandes empresas impulsionam a cadeia produtiva. “As grandes empresas capitaneiam empregos, empresas fornecedoras, negócios para região. Penso que evento está vindo numa hora bem legal, na hora em que começa lentamente uma perspectiva para o segundo semestre de uma lenta recuperação econômica.”

O Encadear Summit Sinos Metalmecânico contará com a participação do diretor Industrial da Gedore, Volker Lübke; do gerente de Planejamento e Logística da Gerdau, André Chiavaro Machado; do gerente Planejamento e Logística da Stihl, Alex Souza; e do diretor de Operações/Taurus, Ricardo Machado. As inscrições para o evento gratuito podem ser feitas no endereço bit.ly/EncadearSummitSinos. Não há limite de vagas. Contato pelos telefones 3590-7708 (Sindimetal) ou 3037-5228 (Sebrae).

.