

# 'Crowdfunding' A multidão faz o projecto

Paulo Duarte



Filipa Carretas e Jorge Sá, promotores do projecto Mo.ca, receberam um financiamento de 1.444 euros, proveniente de 28 apoiantes.

**Será que a nova ideia tem pés para andar? Onde ir buscar dinheiro para começar? Estas são algumas das perguntas que assolam os potenciais empreendedores na hora de lançar um projecto novo. O "crowdfunding", um modelo de financiamento cooperativo que começa agora a dar os primeiros passos em Portugal, pode ajudar a dar resposta a estas questões.**

## **Carla Canivete/Webtexto**

Apresentar o projecto e o promotor, definir o orçamento e decidir recompensas são os três passos simples a seguir para inscrever o seu projecto numa plataforma de "crowdfunding" e submetê-lo à consideração de potenciais investidores. O conceito tem por base uma ideia simples: um investimento repartido por muita gente pode chegar para pôr um projecto a andar. Nada complicado justamente numa altura em que o crédito bancário é cada vez mais difícil de obter.

A simplicidade da receita chamou a atenção de Filipa Carrêtas e Jorge Sá, criadores de uma linha de mobiliário de cartão. Os empreendedores encontraram, junto de anónimos, uma forma de angariar o capital necessário para arrancar com a sua ideia. Cinco dias depois de apresentarem os móveis de cartão canelado numa plataforma de "crowdfunding", o montante pedido estava alcançado.

Da experiência, os dois empreendedores só têm boas coisas a dizer. Para além da facilidade na obtenção do capital, que funciona quase como um donativo e não acarreta obstáculos legais ou fiscais, o recurso a uma plataforma de "crowdfunding" permite também que os promotores avaliem a viabilidade do projecto, sem os custos agregados aos tradicionais estudos de mercado. "Se não atingirmos o patamar de financiamento necessário, é porque o projecto não

tem viabilidade, ou precisa de ser repensado", constatam Filipa Carrêtas e Jorge Sá. Mas não basta apresentar a ideia e ficar à espera que as coisas aconteçam por si mesmas. Também é preciso ser-se empreendedor. "É preciso mostrar o projecto, mostrar-se a si mesmo e apostar muito na divulgação", referem os dois empresários, alertando que "é um meio fantástico, mas não faz milagres".

Ainda assim, Filipa Carrêtas não hesita em afirmar que o financiamento cooperativo pode vir a desenvolver-se de forma que torne a banca obsoleta para os pequenos projectos. "Achamos que, com o aparecimento do crowdfunding, nem vale a pena recorrer à banca", defende.

### **A multidão faz o projecto**

Relativamente nova em Portugal, esta forma de financiamento rege-se por princípios muito simples: um desconhecido reconhece valor a um projecto e decide contribuir financeiramente para o ver nascer. De desconhecido em desconhecido, financia-se um produto inovador, um pequeno negócio, uma actividade artística, ou mesmo um projecto pessoal. Conforme explica Francisco Banha, líder executivo da Gesventure, esta é uma ferramenta de angariação de capital que começa a dar os primeiros passos tanto em Portugal como no resto do mundo e que se situa numa fase muito preliminar na pirâmide do financiamento. Aliás, o especialista em capital de risco e empreendedorismo diz mesmo que muitas vezes o dinheiro chega numa óptica de doação ou mecenato, mais do que de verdadeiro investimento. E, de facto, nas plataformas já criadas em Portugal, a lógica para os investidores é a da recompensa e não a do lucro.

Francisco Banha não acredita que o "crowdfunding" possa ser uma verdadeira alternativa às sociedades de capital de risco e "business angels", que oferecem aconselhamento estratégico e trazem para a equação mais do que apenas dinheiro. Já como primeiro financiamento, os fundos colectivos podem ser um bom instrumento para desenvolver protótipos e para, ao mesmo tempo, "sentir o pulso ao mercado no que diz respeito à aceitação de novos produtos e tendências", nota.

### **Medir o pulso ao mercado**

Foi isto que pensou Gonçalo Dias quando decidiu colocar o seu projecto numa plataforma de "crowdfunding". "Mais do que um financiamento, é também um estudo de mercado", diz. Até aí, o plano de imprimir arte em suportes tão diversos como autocolantes e "t-shirts" ia evoluindo ao sabor do trabalho como "designer" de comunicação no ateliê que fundou em 2010. Contudo, ao travar conhecimento com o "crowdfunding", viu aí uma oportunidade para formar a base que lhe permitiria pôr o projecto em velocidade de cruzeiro. "Investiguei o conceito do 'crowdfunding', pesquisei outras plataformas internacionais, vi variadíssimos casos de sucesso e comecei a encarar isto como uma ótima oportunidade", lembra. Por outro lado, a facilidade de todo o processo burocrático foi também vista como um ponto positivo. Para ver o projecto incluído na plataforma de "crowdfunding", Gonçalo Dias teve apenas de apresentar um perfil próprio enquanto empreendedor, uma descrição detalhada do projecto, um vídeo em que apresenta a sua proposta e uma foto de perfil. Uma tarefa "trabalhosa", mas que acredita que "não é complicada e está ao alcance de cada um". Bastante mais simples, pelo menos, do que tratar de toda a papelada e calcular os juros associados a um empréstimo bancário. "Nos dias que correm, a palavra 'juros' não me inspira confiança", afirma, acrescentando que, com o financiamento da multidão, "o único 'juro' é a oferta das recompensas aos apoiantes, que, por sua vez, serão os primeiros clientes". Com o dinheiro angariado, cerca de 2.500 euros, Gonçalo Dias pôde investir em matérias-primas: "t-shirts, papéis, telas, molduras, tintas e outros materiais. E a This Bliss está, agora, a preparar-se para lançar a sua primeira colecção, com o trabalho dos artistas convidados, que será depois disponibilizado numa loja "on-line". No final do processo, o saldo final não deixa margem para dúvida: "Não posso acreditar que de outra forma a This Bliss conseguisse melhor arranque".

### **A meio caminho entre o projecto e o investidor**

Entre os investidores e os empreendedores, situam-se as plataformas de "crowdfunding", que permitem agregar num mesmo local tanto os projectos como os potenciais investidores,

funcionando um pouco como intermediários. Apesar de já existirem exemplos internacionais de sucesso desde há alguns anos - a IndieGoGo nasceu em Janeiro de 2008 e a Kickstarter em Abril de 2009 - em Portugal, esta é uma moda que apenas começou a surgir este Verão, mas que conta já com algumas experiências. Entre elas, as plataformas Massivemov e PPL. Para as duas plataformas, a crise financeira que o país atravessa não foi motivo para recuar. Antes pelo contrário. A falta de financiamento por parte das fontes mais tradicionais, como os bancos, veio abrir uma janela de oportunidade. "Em Portugal, temos boas ideias e capacidades e esta é uma forma alternativa de financiamento", defende Gabriela Marques, co-fundadora da plataforma Massivemov. Uma ideia que é secundada por Pedro Domingos, co-fundador da plataforma PPL: "para quem tem ideias, esta pode ser uma boa forma de levar o projecto avante".

O principal desafio, aliás, passou mais pelo desconhecimento que ainda se fazia sentir em relação a este instrumento de financiamento e que levou a que o primeiro passo tivesse mesmo de passar pela disseminação do conceito e explicação do modo de funcionamento destas novas plataformas. "Os portugueses são cépticos", diz Pedro Domingos, que, apesar de tudo, acredita que "quando começarem a perceber que funciona, vão começar a aderir". Talvez por isso, o grupo de fundadores da PPL tenha sentido a necessidade de organizar um evento sobre a temática do "crowdfunding", em que estiveram presentes convidados estrangeiros para falarem sobre o assunto e partilharem experiências. Passada a fase inicial, Pedro Domingos explica que poderão ter de ser feitos ajustes de forma a tornar a experiência mais apelativa para o público nacional. Por exemplo, foi criada a opção de pagamento por Multibanco para quem ainda tem receio de usar cartões de crédito para transacções on-line. Esta é uma possibilidade que está disponível em ambas as plataformas. Há muitos pontos em comum entre os dois projectos, mas também há diferenças, sendo que a mais evidente recai sobre o modelo de negócio. Se a Massivemov não cobra qualquer valor aos projectos apresentados na plataforma, optando por fazer deste o seu próprio projecto de mecenato, a PPL considera que este é um negócio, em que a plataforma fica com 5% do valor de cada financiamento concluído. No caso desta última, é também possível contratar um serviço de consultoria, que funciona quase como um negócio satélite da plataforma. "Também já passámos por isto e podemos ajudar as pessoas nesta fase", esclarece Pedro Domingos. Entre semelhanças e diferenças, o certo é que a resposta tem sido satisfatória. "A adesão tem sido muito interessante", refere a responsável da Massivemov, salientando que algumas pessoas já ajudaram a financiar diferentes projectos e que os valores médios por contributo rondam os 30 euros, o que leva a crer que, mesmo em tempos de crise, ainda há quem esteja disposto a ajudar.

## Mo.ca Mobiliário de cartão

Para Jorge Sá e Filipa Carrêtas, tudo começou com uma noite de Carnaval e dois fatos de Lego. Com os desperdícios de uma fábrica, fizeram os fatos e foram para a festa. A surpresa surgiu no dia seguinte, quando perceberam que os fatos tinham saído incólumes a toda uma noite de folia. Animados, pegaram na régua e no esquadro e construíram uma mesa para a casa onde viviam os dois, pequena para móveis demasiado espaçosos e onde vinha mesmo a calhar uma peça adaptável. Nasceu, assim, a mesa puzzle. E, tal como aconteceu com os fatos de Carnaval, também esta resistiu ao tempo e ao uso. Aliás, Filipa Carrêtas e Jorge Sá estão já habituados a responder à famosa pergunta: então e isto não se vai desmanchar tudo quando me sentar? "Não", asseguram. "Até se pode pôr lá em cima de pé que não cai". Quanto ao futuro, querem levá-lo com calma. Com o dinheiro que receberam da plataforma, conquistaram uma bolsa de tempo que lhes permite dar tempo ao projecto para respirar e perceber se ele deve, de facto, passar de marca registada a empresa. "Vamos pensar se se justifica criar uma empresa e transformar esta brincadeira descontrolada numa coisa mais a sério", dizem.

# This Bliss Arte que se usa



Gonçalo Dias, empreendedor do The Bliss, recolheu 2.536 euros a partir de 56 apoiantes.

Foi uma t-shirt que lhe mudou a vida. É assim que Gonçalo Dias define a experiência que o levou a transformar uma paixão antiga num projecto empresarial. A ideia não era nova e há cerca de seis anos atrás, em conjunto com um amigo, pensou em criar um conceito novo de t-shirt, em que o sentido estético estivesse mais presente. O projecto acabou por nunca vingar, mas a semente ficou plantada.

Mais tarde, foi esta paixão que o levou a trocar o curso de psicologia clínica pelo de design de comunicação. Chegando ao final da licenciatura, o caminho a seguir estava traçado: criar uma marca que, através de vários suportes, permitisse transportar a arte para o dia-a-dia. Foi com isto em mente que Gonçalo Dias pediu a artistas convidados que concebessem as ilustrações para materializar em t-shirts, posters, autocolantes, ou outros suportes. Para além da diversidade visual que quer dar às suas criações, o empreendedor defende que esta é também uma forma de divulgar o trabalho dos seus colaboradores. "Os artistas criam, a This Bliss produz, promove e comercializa".

Por agora, Gonçalo Dias está empenhado em finalizar os seus primeiros produtos e no lançamento da loja on-line, mas a mais longo prazo pretende alargar o número de colaboradores e o leque de produtos.

# Massivemov Ajudar a empreender



Gabriela Marques,  
gestora do MassineMov,  
com um investimento  
de arranque de dez mil euros.

Ajudar a abrir caminho para que mais empreendedores possam avançar com os seus projectos foi um dos motivos que levou ao lançamento desta plataforma. Depois de eles próprios terem sentido na pele a dificuldade de encontrar financiamento para materializar uma ideia de negócio, Gabriela Marques e João Marques decidiram ajudar outros potenciais empreendedores a avançarem com as suas ideias. "Em Portugal, temos boas ideias e capacidades e esta é uma forma alternativa de financiamento, tendo em conta que as vias tradicionais estão agora mais complicadas", explica Gabriela, co-fundadora da plataforma Massivemov.

Conforme explica Gabriela Marques, o cenário macroeconómico adverso pode ser visto como uma ameaça ou como uma oportunidade, "mas acho que é mais a primeira", diz. "É algo que está aberto a todos os tipos de negócio, serve para quem precisa de um valor bastante reduzido e pode ser uma forma de as pessoas criarem o seu próprio emprego", explica. Por exemplo, uma desempregada do sector da confecção pode, com um valor muito diminuto, comprar uma máquina de costura e manter-se no activo.



Sobre o plano de negócio, o objectivo é que a plataforma seja auto-sustentável, tal com a entrada de um investidor que cubra os custos. De resto, não é um projecto de onde os dois empreendedores pretendam tirar rendimentos. "Temos outros negócios e não precisamos de rentabilizar isto".

## PPL Colaboração e inovação

Bruno Simão



Pedro Oliveira, Pedro Domingos, Paulo Silva Pereira e Yoann Nesme. No PPL, o investimento inicial foi de 11 mil euros.

Esta plataforma nasceu do encontro de três alunos, um professor e um interesse comum pelo tema da colaboração. Pedro Domingos, Yoann Nesme e Paulo Silva Pereira frequentavam o Lisbon MBA e foi aí que se cruzaram com Pedro Oliveira, que tinha já desenvolvido alguns trabalhos de investigação sobre o crowdfunding. Daí até ao lançamento de uma plataforma que permitisse pôr em prática o conceito, foi um salto. Em Junho, foi inaugurada a plataforma. No entanto, esta só começou verdadeiramente a operar em Agosto, um mês tradicionalmente mais calmo e que permitiu um arranque mais lento, dando espaço aos criadores da plataforma para limar arestas. Apesar de terem noção do risco que é lançar um negócio num contexto de contracção económica, acreditam que é um risco calculado e um passo necessário. "Se não o fizéssemos, nunca poderíamos saber se funciona".

Já com os olhos postos no futuro, Pedro afirma que a PPL não quer ficar só pelo financiamento com base em recompensas. Para além deste, há outros modelos a explorar, nomeadamente o financiamento como forma de empréstimo ou com tomada de uma participação financeira na empresa apoiada. "Temos esse alvo, mas é um caminho que temos de fazer e ir avaliando", diz Pedro Domingos.