

Crowdfunding vs Crédito Pessoal: Quem Ganha?

Atualmente são cada vez mais as soluções à disposição de quem quer começar ou alavancar o seu negócio. Desde fundos estatais a *venture capitals*, a oferta é variada. No entanto, o crowdfunding e o crédito pessoal são soluções de financiamento que estão a ganhar cada vez mais adeptos em Portugal e, particularmente, a assumirem-se como boas alternativas financeiras para os empresários.

Existem várias plataformas e comunidades de *crowdfunding*, às quais, os portugueses podem ter acesso. Esta é uma forma de financiamento acessível a qualquer pessoa e não carece de qualquer tipo de custo de abertura. Enquanto que o crédito pessoal é uma excelente solução quando se necessita rapidamente de um financiamento e de flexibilidade e abrangência na utilização.

Crowdfunding: a Ajuda de Muitos!

A expressão *crowdfunding* significa, dividindo a palavra em duas, multidão e financiamento, ou seja, um financiamento coletivo onde qualquer pessoa ou empresa interessada em ajudar e financiar uma ideia, poderá fazê-lo online.

Existem vários tipos de *crowdfunding*, nomeadamente o de recompensas (caso em concreto do tema) onde as pessoas, de acordo com o valor que financiam o projeto são recompensados com alguns produtos/ofertas exclusivos da marca. O valor alcançado deste tipo de campanhas não poderá ser dez vezes superior em relação ao valor inicialmente estipulado.

O *crowdfunding* de empréstimos (que consiste na cedência de empréstimo aos empreendedores, com uma taxa de juro associada, ou seja, funciona quase como um crédito, onde mensalmente terá de ser paga uma prestação e respetivos juros) e o *equity*, onde as pessoas que ajudam a financiar a iniciativa, caso ela tenha sucesso, as pessoas ficam a deter uma percentagem do negócio, exemplo deste tipo de campanhas é a empresa [Seedrs](#).

Quem sabe não poderá ter pontaria certa e apostar na próxima rede social de sucesso e aumentar o seu património?

De um modo geral, quem mais recorre a campanhas de *crowdfunding* são pessoas que querem abrir o seu próprio negócio. Fundadores de *startups*, empreendedores, filantropos, entre outros.

No momento em que são criadas até podem ter um objetivo mínimo de financiamento. No entanto, esse valor pode ser ultrapassado num curto espaço de tempo e, no caso de ser uma ideia interessante e as pessoas estarem continuamente a apoiar qualquer uma delas, poderão facilmente atingir valores exponenciais e sem qualquer taxa de juro associada!

Prós

- Fácil divulgação: caso esteja presente nas redes sociais ou tem uma rede de contactos extensa, pode ver a sua campanha ganhar proporções gigantescas e tornar-se um caso viral;
- O custo é baixo, as plataformas que gerem as campanhas, nomeadamente o PPL coloca o seu serviço disponível em troca de 5% do valor angariado;
- Qualquer pessoa pode colaborar (se o objetivo não for alcançado, o dinheiro é devolvido);
- As contribuições podem ser feitas por transferência bancária, MB, MBWAY, cartão de crédito ou através do sistema de pagamentos online *PayPal*.

Contras

- Grau de incerteza elevada (nada lhe garante que a campanha vai ter sucesso);
- Na maior parte dos casos, o valor angariado no caso da ideia ser financiada é dado de uma só vez;
- Risco da ideia ser copiada (e no caso de se tratar de um produto, convém que este já esteja patenteado).

Campanhas de *Crowdfunding*: Criar e Expandir o Seu Negócio!

Tal como já foi dado a entender, estas campanhas têm como principal objetivo financiar tudo o que está associado a iniciativas culturais, sociais e, regra geral à ideia de negócio em si. Desde matérias primas, instrumentos de trabalho, investimento em tecnologia e inovação a capital humano.

São vários os casos de sucesso com este tipo de iniciativa de financiamento. Nos Estados Unidos da América, a *Pebble*, que desenvolve *smartwatches*, iniciou-se na plataforma de *crowdfunding* [KickStarter](#) e, em apenas 30 minutos, angariou 1 milhão de dólares e, passadas 6 horas, o valor já ultrapassava os 6 milhões de dólares (aproximadamente 5,2 milhões de euros).

Em Portugal temos o caso do documentário filmado nos Açores, *INHALE – The Azores in One Breath*, cujo objetivo inicial de financiamento era de 1500 euros. Conseguiu triplicar o dito valor (4,385 euros) em apenas um mês.

A PPL por exemplo, que foca em projetos criativos e empreendedores, é uma plataforma de financiamento colaborativo em Portugal que já conseguiu bons resultados, como é o caso de [3D Antártida](#) que alcançou o maior montante angariado e financiado (com mais de 20,000 euros e um total de 300 apoiantes). Valor esse que foi criado pelo Grupo Polar da Universidade de Lisboa

com vista a adquirir um drone que iria permitir uma monitorização topográfica detalhada para estudos científicos.

Crédito Pessoal: o “Amigo” de muitas Ocasões

Apesar das entidades financeiras estarem cada vez mais restritas na concessão de empréstimos, esta é a solução que mais depressa surge na mente das pessoas. Os critérios para aprovação são cada vez mais exigentes.

Estes empréstimos bancários vão até 50,000 euros (valor máximo de um crédito pessoal) e, em muitos casos, para obter esse valor tem de possuir um histórico de crédito irrepreensível e auferir um rendimento mensal considerável. Nos dias de hoje, para além destes critérios, em muitos casos ainda é exigido a existência de um segundo proponente no pedido de crédito.

É, sem dúvida, uma ótima oportunidade para quem quer iniciar ou alavancar um pequeno negócio.

Prós

- Facilidade de acesso;
- Rapidez no processo de financiamento;
- Pouca burocracia;
- Flexibilidade e abrangência da respectiva utilização.

Contras

Contudo, nem tudo é ouro sobre azul, o crédito pessoal também tem as suas desvantagens, nomeadamente:

- Taxas de juro elevadas;
- Custos de contrato são altos;
- Risco de incumprimento e conseqüentemente, nome “manchado” na declaração de responsabilidades de crédito do Banco de Portugal.

[Consulte as entidades financiadoras de crédito](#), compare as várias opções e obtenha o produto mais vantajoso para si. Verifique em quanto lhe ficaria a prestação mensal para financiar a exploração dos seus 10 hectares de vinha (e respetiva distribuição) ou, então, para iniciar a atividade da sua estalagem no interior do país.

O Crédito Pessoal e a Sua Utilização

Recorrer a um crédito pessoal é muito simples de se fazer. Exige alguma burocracia e idas ao banco para falar com o gerente de conta (e sim - essa é a parte chata do processo), mas é sem dúvida a opção mais prática para quem obter financiamento rapidamente.

É especialmente indicado para quem pretende valores pequenos e com objetivos menores. Seja para montar pequenos negócios, comprar um automóvel para a distribuição do pão de uma padaria, obras no escritório, entre outras coisas.

No campo do crédito ainda teria outra alternativa para “dar asas” à sua ideia. O programa nacional de microcrédito SOU MAIS facilita o início de atividade a muitos pequenos empreendedores. Para estar elegível a este programa tem apenas de ser maior de idade e ter uma ideia de negócio cujo capital de investimento não exceda os 20,000 euros.

Não espere pelo último minuto para desenvolver a sua próxima ideia. Se acha que tem pés para andar e já se informou de tudo o que seria necessário para iniciar a exploração e respetivos custos, arrisque e opte por uma das soluções acima no caso de não ter capital suficiente disponível. Boa sorte no mundo empreendedor!

Este artigo foi produzido pela equipa do Comparajá.pt, a mais recente plataforma online de agregação e comparação de produtos financeiros em Portugal, como cartões de crédito e crédito pessoal.