

Faça a sua campanha

COMO COMEÇAR?

Qualquer pessoa pode recorrer ao *crowdfunding*. O importante é apresentar um projeto original, criativo, sustentado e credível que explique bem para que é que o dinheiro vai ser aplicado e que entusiasme um grande número de pessoas a participar. Defina criteriosamente o orçamento, os objetivos, o prazo da ação e decida as recompensas ou contrapartidas que dará às pessoas por cada valor investido. Estes apoios não são apenas altruístas, as pessoas querem algo em troca.

ONDE SUBMETER O PROJETO? Para se tornar visível aos olhos do mundo, dos potenciais investidores, é necessário submeter a candidatura do projeto a uma plataforma especializada em *crowdfunding*. Existem várias plataformas em Portugal. A pioneira foi a PPL que é a mais forte no mercado português (<http://ppl.com.pt/>), mas existem várias outras como a Massivemov, o BES Crowdfunding e a Olmo, de cariz social, ou a plataforma cultural Zarpante.

COMO DINAMIZAR? Peça primeiro ajuda à sua rede de contactos, familiares, amigos e colegas. Normalmente os desconhecidos só começam a ficar interessados quando 20% da verba está atingida. A grande regra aqui é apostar na comunicação do projeto nas redes sociais e criar várias ações para o fazer chegar ao maior número de pessoas. Seja através de exposições, debates, concertos, filmes, performances ou entrevistas à comunicação social. Vale tudo. O importante é chamar a atenção para a causa. Quanto mais exposto e mediático o projeto, mais probabilidade existe de atingir o valor pretendido.

COMO RECEBER O DINHEIRO? O dinheiro só será transferido para a conta dos promotores da campanha caso o projeto alcance ou ultrapasse a meta inicial. É a lógica do tudo ou nada. Por isso é importante que seja realista e defina seriamente e sem exageros a quantia que se pretende alcançar. Caso contrário a verba será devolvida a todos aqueles que investiram e acreditaram no projeto. No PPL, por exemplo, estabelece-se um limite mínimo de €500 e considera-se que projetos superiores a €10.000 terão mais dificuldades em se financiar. Cada plataforma cobra cerca de 5% sobre a quantia total angariada para suportar os custos de toda a operação.

TENHO ALGUMA OBRIGAÇÃO FISCAL?

Se for particular não. Um particular que receba apoios não tem qualquer obrigação fiscal em sede de IVA relacionada com os valores recebidos, desde que não ultrapasse os limites estabelecidos no art. 53º do CIVA, que definem o âmbito da isenção. Para o IRS, deverá declarar os apoios, enquadrando a operação no regime de ato isolado.



JOSE VENTURA

**OUTRA CAMPANHA QUE
DEU MUITO QUE FALAR
FOI O FINANCIAMENTO
MILIONÁRIO DE UM
RELÓGIO INTELIGENTE
– O PEBBLE.
ARRECADOU
€7 MILHÕES**

semanas, a empresa arrecadou 10 milhões de dólares (€7 milhões) e vendeu 85 mil unidades do relógio. Hoje, Eric Migicovsky é um famoso empresário milionário, foi capa da revista “Wired” e acaba de lançar uma versão em metal do relógio por €180.

A CAMPANHA BLASTED MECHANISM

Esta ideia já seduziu vários artistas nacionais e internacionais. A banda Primitive Reason conseguiu pagar em 2012 o álbum “Power to The People” com €3500 dados pelos fãs. Mas até agora os Blasted Mechanism foram a banda musical que maior sucesso teve, ao