

Financiamento colectivo

40% dos projectos conseguem financiamento

PPL foi a primeira plataforma de financiamento colectivo em Portugal e já ajudou a financiar 35 projectos. Áreas culturais e sociais dominam as candidaturas

PATRICIA ABREU
pabreu@negocios.pt

O conceito em Portugal ainda é novo, mas já está a incentivar o empreendedorismo. O financiamento colectivo, ou crowdfunding, chegou ao país em meados de 2011 e já ajudou a criar 35 projectos. Dos que procuraram obter capital através destas redes colectivas, cerca de 40% tiveram sucesso e conseguiram angariar o montante pretendido.

Embora ainda seja um movimento pouco explorado no mercado português, esta forma de financiamento colectivo já está a cativar a atenção dos portugueses. A PPL, a primeira plataforma de “crowdfunding” no país, já angariou mais de 100 mil euros. Além da PPL, existe ainda a Massivemov. O **Negócios** tentou contactar os responsáveis desta plataforma, mas não obteve resposta até ao fecho da edição.

“Faltam incentivos ao empreendedorismo, nomeadamente a pequenos e médios projectos, que consigam ultrapassar as actuais barreiras rígidas ao financiamento e à iniciativa em geral”, explicou Pedro Domingos. De acordo com o co-fundador da plataforma, “o objectivo do PPL é democratizar o apoio a projectos”.

Ao contrário do que acontece em Portugal, este conceito já existe no estrangeiro há vários anos e tem vindo a ganhar cada vez mais relevância. Em tempos de crise e de escassez de financiamento junto das entidades tradicionais, como a banca, o financiamento colectivo poderá ser uma solução alternativa de captação de fundos. Mais do que isso, Pedro Domingos realça que esta solução “permite fazer um teste inicial e servir como capital-semente para essas iniciativas que poderão recorrer, numa fase posterior, às fontes de financiamento tradicionais”.

Concebido para levar as pessoas a participar em ideias que considerem promissoras ou simplesmente

porque querem ter acesso a um livro ou CD em primeira mão, o “crowdfunding” é uma forma de democratizar o “investimento”. Através de pequenos montantes, qualquer pessoa pode ajudar a lançar um projecto. As recompensas para os apoiantes são variadas, podendo incluir uma participação numa nova empresa, ou simplesmente um desconto na compra de um livro ou de um filme.

Desde que foi lançada, a PPL já recebeu 450 candidaturas, ainda que apenas 20% desse número tenha sido aceite. “É cada vez maior o número de candidaturas, especialmente das áreas culturais e sociais”, explicou o co-fundador da plataforma, adiantando que os projectos musicais têm sido os mais bem-sucedidos. Apesar de tradicionalmente mais utilizado por artistas, este conceito está aberto para qualquer projecto, desde que sejam “criativos e empreendedores”.

O tudo ou nada

A ideia é inovadora, mas tem um senão. Os projectos apenas têm sucesso caso consigam obter o capital na sua totalidade. Se isso não acontecer, o valor investido é devolvido aos apoiantes do projecto. “Se o financiamento for alcançado, o PPL acompanha a implementação para garantir que tudo decorre como planeado e que os apoiantes estão informados”, informou Pedro Domingos.

Com o “crowdfunding” ainda a expandir-se no país, o co-fundador da primeira plataforma de financiamento colectivo nacional gostaria de assistir “ao aparecimento de outros modelos de crowdfunding”, com retorno financeiro. Nestes, “os apoiantes/investidores recebem um juro pelo empréstimo ou participação no capital social da empresa que solicita os fundos”, explicou Pedro Domingos, destacando que isto é algo que já acontece noutros países.

COMO FUNCIONA

1 COMO NASCEU
A primeira referência remonta a 1997, quando os fãs da banda de rock britânica Marillion lançaram uma campanha de recolha de fundos colectiva para financiar uma tournée pelos EUA. Apenas chegou a Portugal em 2011.

2 COMO FUNCIONA
Qualquer pessoa pode recorrer ao “crowdfunding”. Basta apresentar um projecto credível e explicar como funciona. A partir do momento em que o plano é publicado na plataforma, são as pessoas a decidir se querem apoiar ou não, em troca de uma recompensa.

3 O QUE É PRECISO FAZER PARA RECORRER
Para tornar visível aos olhos dos “investidores” o projecto, terá de apresentar uma candidatura a uma plataforma. Depois de ser publicado o projecto, apenas terá sucesso se conseguir obter o financiamento total. Caso tal não aconteça, o capital é devolvido.

4 QUANTAS PLATAFORMAS EXISTEM
Em Portugal este conceito é ainda bastante recente e existem poucas plataformas de “crowdfunding”. A pioneira foi a PPL, mas existem outras redes, como a Massivemov. O BES promove ainda o BES Crowdfunding, de cariz social, em colaboração com a PPL.



A rede onde Zuckerberg investiu

Pode parecer estranho, mas Mark Zuckerberg, o criador da maior rede social do mundo (Facebook), investiu num potencial concorrente. Com o objectivo de ser uma rede semelhante ao Facebook, o **Diaspora** foi lançado através do “crowdfunding”. O projecto gerou grande interesse junto dos investidores e cativou 6.479 participantes, garantindo fundos superiores a 200 mil dólares, 20 vezes mais do que o objectivo fixado. Zuckerberg foi um dos que ajudaram a criar o projecto.

