

CROWDFUNDING

O financiamento colaborativo é uma verdadeira alternativa aos fundos da banca e um apoio para os empreendedores, ou ainda é um conceito demasiado novo e a precisar de evolução?

Ao analisarmos as várias fases de angariação de capital que uma empresa enfrenta desde a sua génese apercebemo-nos imediatamente que o crowdfunding se situa no nível inicial de financiamento, talvez até mesmo antes dos habitualmente designados *friends, family and fools*. É por isso sem dúvida uma forma de financiamento possível mas que nesta fase, pelo menos, não representa uma alternativa aos fundos das sociedades de capital de risco - que não estão vocacionados para esta fase tão “imatura” – nem substitui o papel dos business angels, por exemplo, cujo envolvimento nos projectos, apesar de ser igualmente precoce, proporciona muito mais que dinheiro (*smart money, i.é.*, aconselhamento estratégico, mentoring, contactos no sector, etc.).

O conceito é novo, está a dar os primeiros passos – não só em Portugal como no resto do Mundo – e é por isso ainda muito incerto o seu impacto na economia e mais em concreto em aspectos como a responsabilidade dos empreendedores e dos investidores que participam nestas plataformas, bem como a qualificação destas plataformas que operam como intermediários financeiros. Por estes motivos e outros, este é um assunto que será debatido nos próximos meses não só no seio da comunidade de investidores early stage Europeus como das autoridades da União Europeia.

Especificamente em Portugal, que expressão tem o crowdfunding neste momento no contexto do empreendedorismo? Há start-ups com projectos interessantes a recorrer a este financiamento, ou ele ainda está mais virado para pequenos projectos pontuais e não verdadeiramente “empresariais”?

Existem já algumas plataformas Portuguesas que proporcionam este tipo de colaboração não só a projectos com objectivos empresariais como a projectos de âmbito mais cultural (ex.: Redebiz, Massivemov, PPL, Porto24, etc.). Esta distinção de objectivos leva também a uma certa distinção de objectivos que se esperam conseguidos. Quem investe pode nalgumas situações esperar por uma valorização do capital investido como mais frequentemente apenas receber algo em troca que pode ir de posters autografados da banda, CDs de música, oferta de serviços nos quais se está a investir, entre muitas outras coisas. Desta forma diria que em vez de investidores, em muitas situações temos sim doadores ou até mecenas.

No que diz respeito aos projectos com objectivos mais empresariais, julgo que podem encontrar aqui um primeiro financiamento que pode ser importante para darem mais alguns passos no caminho que os levará posteriormente a outro tipo de investidores como business angels ou fundos de early stage. Poderá ser assim uma ferramenta para financiar protótipos ou “invenções” no geral e simultaneamente sentir o pulso ao mercado no que diz respeito à aceitação de novos produtos ou tendências.

E que papel têm as plataformas recentemente criadas na disseminação deste tipo de financiamento?

O papel destas plataformas passa sobretudo por amadurecerem, atraírem uma quantidade razoável de projectos (que proporciona uma saudável selecção natural de potenciais sucessos) bem como de investidores e, sobretudo, ganharem credibilidade que julgo ser fundamental para plataformas que se disponibilizam a servir de “intermediários financeiros”.

Imaginemos que tenho uma ideia inovadora (o próximo Facebook ou Twitter, por exemplo). Valerá a pena neste momento difundi-la nas plataformas portuguesas que começam a surgir, ou é mais sensato recorrer às que estão já melhor enraizadas, como o kickstart?

Cada plataforma tem as suas condições. Algumas podem cobrar uma taxa de angariação, outras assegurar um público mais vasto, outras ainda estarem dirigidas para uma determinada região ou estarem focadas numa actividade específica (ex. música, empreendedorismo, pobreza, etc). Como em todos os negócios, cada plataforma deve encontrar o posicionamento que lhe vai permitir maior sucesso, oferecendo assim condições diferentes mesmo que as mais recentes pequem pela reduzida credibilidade que já referi.

Francisco Banha
CEO Gesventure
2/09/2011