



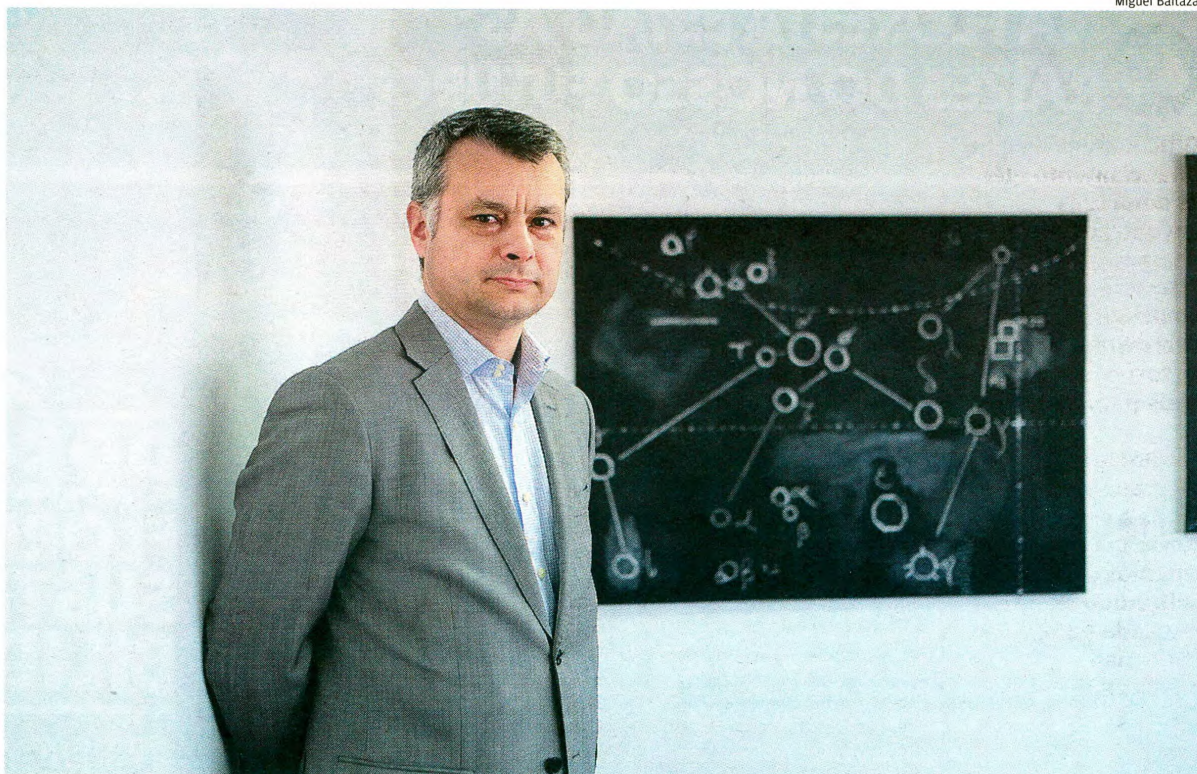
Lex

PAULO BANDEIRA SÓCIO DA SRS ADVOGADOS

Demora da banca faz 'crowdfunding' "mais popular"

Porque muitas vezes a banca não dá resposta aos pedidos de financiamento, sobretudo das PME e das 'startups', o recurso ao 'crowdfunding' ganha popularidade, diz o advogado Paulo Bandeira.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Miguel Baltazar

Um ano depois da primeira alteração à lei do financiamento colaborativo, uma forma de apoio às empresas também conhecida por 'crowdfunding', e num momento em que está na forja um regulamento europeu para o setor, Paulo Bandeira, sócio da SRS e especialista nesta área, explica qual é hoje o estado da arte em Portugal. Segundo este advo-

gado, num "mercado que está ainda a ser construído", as dificuldades de financiamento que as empresas encontram junto da banca correspondem a "um dos fatores que contribui para que o 'crowdfunding' se torne um pouco mais popular".

O financiamento colaborativo, também conhecido por 'crowdfunding' é, de alguma forma, uma resposta às difi-

culdades de financiamento que as empresas encontram junto da banca?

É um dos fatores que contribui para que o 'crowdfunding' se torne um pouco mais popular, mas este corresponde sobretudo a uma necessidade básica que as empresas ou projetos têm de conseguir financiamento. Muitas vezes a banca não dá resposta ou responde de forma muito demorada a este tipo de pedidos.

Para quem financia, em que medida é esta uma boa alternativa?

O 'crowdfunding' dá resposta a quem tem algumas poupanças de lado e quer investir e não sabe em quê. Esta é uma forma muito fácil de, tendo algumas poupanças, o investidor poder alocar parte das mesmas a projetos alternativos, diversificando assim o risco. No financiamento colaborativo a empresas, tipicamente o juro está en-

As várias formas do financiamento colaborativo



Dificuldades de financiamento que as empresas encontram junto da banca é um dos fatores que contribui para que o 'crowdfunding' se torne um pouco mais popular.

Em Portugal o mercado está ainda a ser construído. Estamos a falar sobretudo de um mercado para pequenas e médias empresas.

tre 4% e 6%. Estamos a falar de diferenciais relativamente grandes face aos bancos. Penso que isso que criou uma dinâmica maior nestes processos.

Porque é que em Portugal ainda não é muito comum as empresas recorrerem ao chamado financiamento colaborativo?

Em Portugal o mercado está ainda a ser construído. Em todo

o caso, a plataforma Raize, que tem, salvo erro, dois anos, já viabilizou um conjunto razoável de empréstimos a empresas portuguesas.

Que tipo de mercado é este? Que empresas recorrem ao 'crowdfunding'?

Estamos a falar sobretudo de um mercado para pequenas e médias empresas. O mercado em Portugal começou mais tarde e ainda estamos com menos casos de sucesso do que noutros países. Aquilo que antevijo é que vão existir mais plataformas no futuro, sendo que essa realidade vai ajudar a construir um volume de negócios maior para cada uma dessas plataformas.

A lei prevê limites aos valores que podem ser investidos e esses não são muito avultados...

Há limites a ter em conta no âmbito do 'crowdfunding' por financiamento e no 'crowdfunding' por capital [ver texto secundário]. Para cada projeto, uma pessoa individual não pode exceder os três mil euros de investimento e, por ano, o máximo que cada pessoa pode investir são 10 mil euros. A exceção é se o investidor tiver rendimentos anuais acima de 70 mil euros, que o próprio tem que declarar quando faz cada um dos investimentos numa determinada plataforma.

Além disso, há também limitações de valores de angariação para as empresas.

As próprias empresas estão legalmente limitadas à angaria-

ção de um milhão de euros, no máximo, no espaço de 12 meses.

O futuro regulamento europeu poderá alterar estes limites?

Há a expectativa de que, daqui por um ano, possa sair um regulamento europeu de 'crowdfunding'. O tema dos limites pode sofrer alterações, porque estamos a falar de limites muito baixos. Têm uma certa contextualização em Portugal, mas não se aplicam minimamente àquilo que é a realidade no Reino Unido ou em França, onde os investimentos são muito maiores.

O futuro regulamento europeu será depois de ser transposto para a lei portuguesa? É isso que espera?

Se for um regulamento europeu pode de facto ter aplicação direta. Mas diria que, tipicamente, haverá algum tipo de regulamentação que será preparada e desenvolvida pela CMVM ou pelo legislador português.

Acredita que virá colmatar as falhas que o mercado ainda apresenta?

Pode colmatar algumas falhas e vai trazer também alguma harmonização na União Europeia. Vai criar a possibilidade de alguém registar uma plataforma num Estado-membro e fazer o passaporte dessa plataforma para qualquer outro país do espaço comum europeu. Ao mesmo tempo, trará também alguma necessidade de adaptação aos 'players' já instalados no mercado. ■

Que modalidades de financiamento colaborativo ou 'crowdfunding' estão previstos no regime jurídico deste setor de atividade?

A lei prevê a existência de quatro modalidades de financiamento colaborativo: por donativo, por recompensa, por financiamento e por capital. O 'crowdfunding' por donativo destina-se a apoiar projetos sociais. Há plataformas específicas onde estes projetos se apresentam. Quem participa sabe que está a entregar um valor a título de doação.

Em que consiste o 'crowdfunding' por recompensa?

O 'crowdfunding' por recompensa é muitas vezes visto como um teste de mercado. É utilizado pelas startups para validar se determinada ideia tem algum mérito, se é uma necessidade efetiva para um conjunto alargado da população. A contrapartida do financiamento é precisamente o acesso ao novo produto.

As restantes duas modalidades são mais direcionadas



A lei prevê quatro modalidades de 'crowdfunding': por donativo, por recompensa, por financiamento e por capital.

para o financiamento empresarial. O que as distingue?

Especificamente para o financiamento empresarial temos dois tipos de plataforma. As plataformas de crowdfunding por financiamento funcionam como à semelhança do que sucede com os empréstimos bancários, só que em vez de as empresas pedirem dinheiro ao banco, financiam-se por esta via. Há plataformas generalistas de financiamento, como a Raize, e plataformas de financiamento mais focadas em determinadas áreas, como a GoParity, que se foca em projetos de sustentabilidade, nomeadamente no setor das energias renováveis.

Por último, existe o 'crowdfunding' de capital.

Neste caso, dá-se literalmente a possibilidade a quem investe um determinado montante de se tornar acionista de uma dada sociedade, com base numa valorização pré-definida. Ou seja, se eu investir por exemplo mil euros, sei que terei um determinado número de ações e uma percentagem daquela sociedade. É um financiamento que não tem retorno imediato. Neste caso, estamos dependentes de a empresa ser bem ou mal sucedida.

Funciona à semelhança do capital de risco?

É literalmente capital de risco. Se quisermos fazer um paralelo, é como comprar ações na Bolsa. Sendo naturalmente bem-sucedida, espera-se que um dia se consigam vender as ações com lucro. ■