

CoolFarm. De “Startup do Ano” à falência com perto de 1 milhão de euros em dívidas **/premium**

30 Novembro 2018 ↗ 664 📌



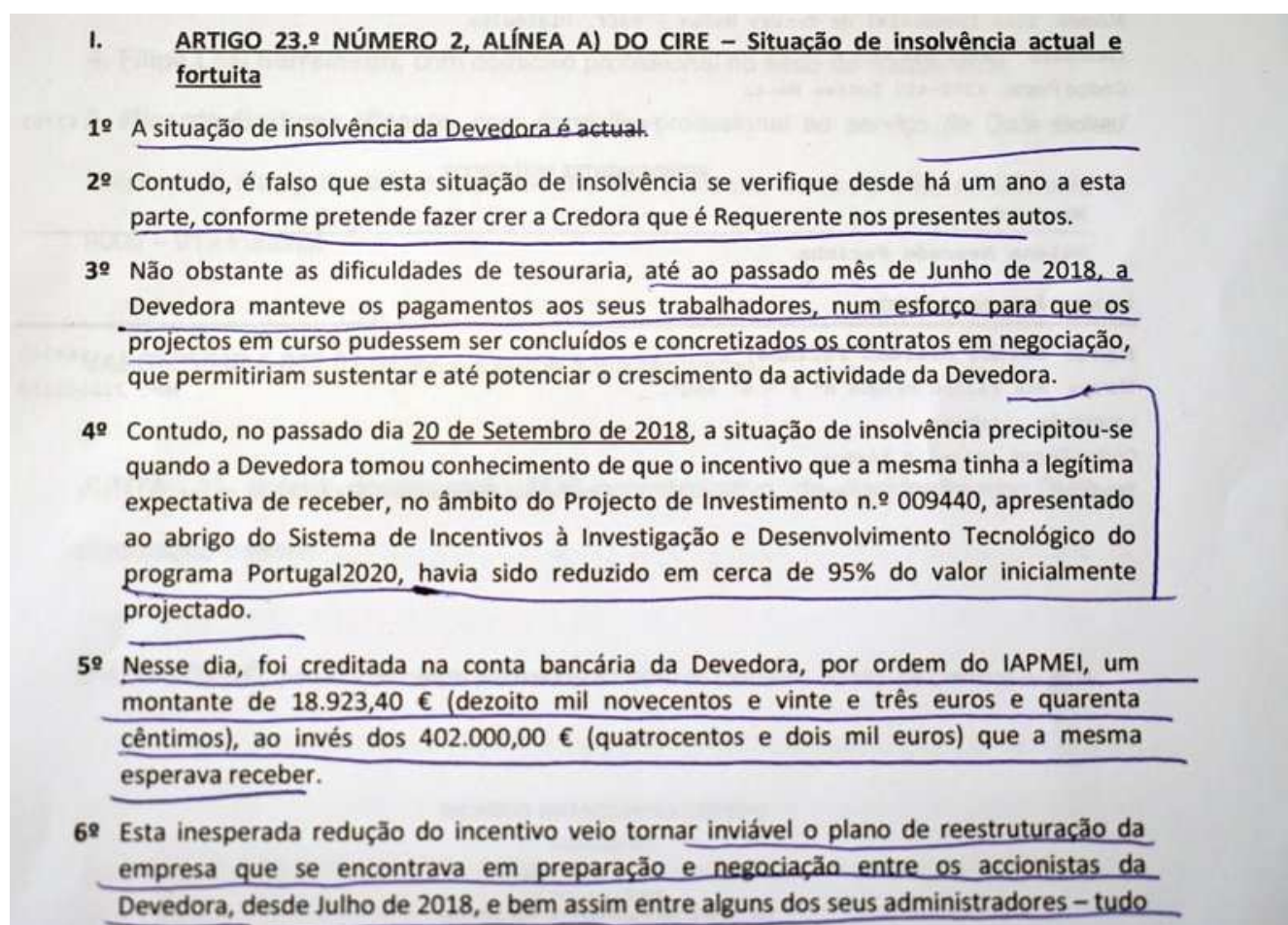
Ana Pimentel

Investigação Observador. É mais uma startup que somou prémios mas fechou quase sem vendas e a dever 1 milhão. A história da CoolFarm junta uma boa ideia à "falta de experiência" e "má gestão".

Foi **considerada** “Startup do Ano” pela Microsoft Portugal em 2017, mas em 2018 fechou — falida, praticamente sem vendas e sem produto e a dever perto de 1 milhão de euros a 32 credores. A 30 de outubro deste ano, o Tribunal Judicial da Comarca de Santarém declarou insolvente a CoolFarm, com sede em Torres Novas e morada no Instituto Pedro Nunes em Coimbra. E nomeou um administrador para o plano de pagamentos que fará frente aos **972.759,41 euros que a empresa de agrotech acumulou em dívidas**. Pelo caminho, ficaram os vários prémios, distinções e reconhecimentos que recebeu em Portugal e no estrangeiro — de empresas privadas a instituições públicas. Vários testemunhos e documentos a que o Observador teve acesso ajudam a explicar a história de uma startup premiada, cuja ideia não conseguiu sair do papel.

Ao maior acionista, a Farben Consulting — que investiu 1,5 milhões na empresa e detinha 50% do capital social da CoolFarm —, a startup fundada por Eduardo Esteves, João Igor, Gonçalo Cabrita e Liliana Marques deve mais de 715 mil euros. À empresa Fluxoterm — Climatização, que avançou com o pedido de insolvência em tribunal, a CoolFarm deve mais de 105 mil euros por prestações de serviços. A nove colaboradores, a empresa deve mais de 49,5 mil euros. À F. Iniciativas, Consultoria e Gestão, a startup deve perto de 26 mil euros. Ao Horto-Florícola de Santo Antão, deve 23,5 mil euros. E, em rendas, a Coolfarm deve ao Instituto Pedro Nunes, a incubadora de empresas em Coimbra que era a casa dos colaboradores, 2.236 euros.

No processo que deu entrada no tribunal de Santarém, a Fluxoterm afirma que a CoolFarm deve cerca de 26 mil euros ao Estado em impostos e contribuições à Segurança Social e que não tem atividade há cerca de um ano — mas os fundadores negam. “Não obstante as dificuldades de tesouraria, até ao passado mês de junho de 2018, a devedora manteve os pagamentos aos seus trabalhadores, num esforço para que os projetos em curso pudessem ser concluídos e concretizados os contratos em negociação, que permitiam sustentar e até potenciar o crescimento da atividade da devedora”, lê-se na documentação entregue no tribunal de Santarém.



Parte da documentação entregue pela equipa da CoolFarm ao Tribunal da Comarca de Santarém, que confirma a situação de insolvência

Três meses depois, a 20 de setembro de 2018, uma “inesperada redução” do incentivo europeu que a empresa “tinha a legítima expectativa de receber” precipitou o fim: “por ordem do IAPMEI” foi creditada na conta bancária da CoolFarm **18.923,40 euros oriundos do programa Portugal2020**, ao invés dos 402 mil euros que a startup “esperava receber”. “Esta inesperada redução do incentivo veio tornar inviável o plano de reestruturação da empresa”, argumentam os fundadores.

Questionada pelo Observador, fonte oficial do IAPMEI explica que a redução do incentivo está relacionada com a ausência de esclarecimentos sobre algumas das despesas que foram apresentadas pela CoolFarm para suportar o valor total do projeto. “A empresa apresentou o pedido de saldo final com uma execução reportada de 100%, sendo que **a aceitação de parte das despesas apresentadas está dependente de esclarecimentos a prestar pela empresa**“. A parte em falta corresponde assim ao montante de despesas que ainda está por clarificar. O IAPMEI, responsável pela aplicabilidade do Portugal2020, diz ainda que, no total, **foram pagos 181 mil euros à CoolFarm**, em três tranches: outubro de 2016, fevereiro de 2017 e setembro de 2018.

Ao Observador, o investidor Rui Leitão, da Farben Consulting, diz que “ainda hoje” não percebe o que aconteceu. “Não fui informado de nada”, afirmou. Em posição semelhante está Eduardo Esteves, um dos cofundadores, responsável pela parte criativa do projeto. **Não percebo como é que o dinheiro do Portugal2020 não foi atribuído. Não foi explicado.** O Gonçalo [Cabrita] telefonou-me, mas não houve grandes comunicações oficiais, acabei por ir ver o despacho na Internet”, conta.

O Observador também contactou os restantes fundadores. Gonçalo Cabrita remeteu os comentários para João Igor, responsável pela

comunicação da startup. João Igor disse que não iria comentar o processo de insolvência da empresa e que já não era funcionário da CoolFarm desde junho. Ao Observador, Liliana Marques também afirmou que não comentava o processo.

“O primeiro sinal de falta de sucesso” e nova mudança de produto

Quando os quatro amigos se juntaram em 2014 para lançar a CoolFarm, a ideia era criarem uma app que conseguisse controlar plantas à distância, através de um toque no telemóvel. Mas, depois de terem participado no programa de aceleração de startups da Beta-i, o Lisbon Challenge, em 2015, alteraram o modelo de negócio: em vez de desenvolverem uma solução direcionada ao consumidor final, **optaram por direcioná-la às empresas e transformaram a app num sistema de controlo — igualmente à distância — para estufas.** Através de um sistema de inteligência artificial, o agricultor conseguia, assim, receber informação sobre o que estava a contribuir para o crescimento de cada planta e ajustava o seu tratamento nesse sentido.

A este produto, a CoolFarm chamava in/control: permitia o cultivo de alimentos em interiores com recurso à hidroponia (sem terra, só com água). Como funcionava? Através de um computador industrial, no qual estava instalado um software de controlo e um serviço na nuvem que a empresa cobraria mensalmente ao utilizador. A estes, acrescia um sensor ótico que monitorizava o crescimento das plantas, o CoolFarm Eye. À agência Lusa, a bióloga da CoolFarm, Sabrina Carvalho, explicava que a tecnologia conseguia ajudar os produtores a perceberem melhor o que as plantas precisavam, evitando desperdícios de recursos e permitindo ao produtor “controlar dez hectares de estufas a partir do ecrã do computador”.

Startup mostra que agricultura se faz com sensores

O CoolFarm é um sistema que pode ser desenvolvido em qualquer estufa e promete ajudar a agricultura a ser mais eficiente, através de código, inteligência artificial e sensores.

Por Agência Lusa

[Ler artigo](#) [Partilhar artigo](#)

Foi também em 2015 que o maior acionista da startup, a Farben Consulting, investiu pela primeira vez na empresa: 705 mil euros, de acordo com a documentação entregue ao tribunal. A Farben é uma empresa sediada em Torres Novas, que compra e vende bens imobiliários e é liderada por Rui Leitão. Com o in/control, os empreendedores prometiam uma tecnologia que permitia cuidar das plantas sem que fosse precisa a intervenção do utilizador. “Acreditei no projeto. **Eles tinham um software para produção de plantas em estufa em hidroponia e esse software foi-me proposto como estando semi-acabado na altura e duraria um ano e pouco** [a ser comercializado]. Não estava acabado e o projeto sofreu vários atrasos, mas a Farben continuou a investir porque acreditou que o projeto chegaria a bom porto”, explicou ao Observador.

Em maio e junho de 2016, a empresa participou em três feiras internacionais: em Berlim, no Dubai e nos EUA. Objetivo: “Avaliar o potencial de várias áreas geográficas” para o produto que estavam a desenvolver. Contudo, “**a informação recolhida durante as feiras, embora valiosa para o processo de desenvolvimento, resultou em contactos feitos demasiado cedo, tendo em conta o estado de maturação do produto.** O resultado, alimentado pela falta de experiência comercial da equipa, foi uma incapacidade quase total de

converter os contactos estabelecidos em vendas, derivado da incapacidade de entregar uma solução aos clientes atempadamente”, lê-se nos documentos que constam da sentença.

"De acordo com essa área de tabuleiros [que o in/store acumularia] e a produção de plantas que essa área permitiria, fizemos contas e o produto foi dado como viável. E a Farben continuou a investir acreditando nestes dados que estavam a ser apresentados pela equipa promotora"

Rui Leitão, investidor na CoolFarm, através da Farben Consulting

Com “**o primeiro sinal de falta de sucesso**” do sistema in/control detetado em julho de 2016, a empresa decide arrancar com um novo projeto in/store: uma solução chave na mão para agricultura vertical, que seria financiada através do programa Portugal2020. Nessa altura, a Farben também colocou mais 750 mil euros na empresa. Em fevereiro de 2017, a startup levou o projeto até à feira Euroshop, em Berlim, — tinham desenvolvido nessa altura o primeiro protótipo — e, **apesar “de um interesse por parte dos clientes sem precedentes”, “este não foi correspondido pelo produto, dada a fase de desenvolvimento embrionário”** em que se encontrava, lê-se nos documentos. Novamente sem vendas, regressaram a casa.

Parte da documentação entregue pela equipa da CoolFarm ao Tribunal da Comarca de Santarém, na qual estão indicados os incentivos europeus aos quais concorreram

“Consoante os dados que me foram apresentados pela bióloga responsável pelo in/store, foi identificada uma área que permitia que o projeto fosse rentável. De acordo com essa área de tabuleiros [que o in/store acumularia] e a produção de plantas que essa área permitiria, **fizemos contas e o produto foi dado como viável**. E a Farben continuou a investir acreditando nestes dados que estavam a ser apresentados pela equipa promotora”, explicou Rui Leitão ao Observador. Entretanto, a bióloga da CoolFarm entrou em licença de maternidade e o projeto de desenvolvimento das plantas ficou em *standby*.

“A primeira e única venda in/store provou ser um fiasco”

Em outubro de 2016, na sequência “da falta de tração do in/control”, a empresa decide autonomizar o sensor Eye, para que possa ser vendido sozinho, e investiu numa campanha de Marketing que projetava vender mil Eye por ano. Mas, segundo o que alegaram ao juiz do tribunal de Santarém, apesar do **“esforço comercial”**, a empresa conseguiu vender “apenas” três unidades [do in/control] para as estufas e quatro para o esquema de agricultura vertical. Segundo os fundadores, os resultados deveram-se à **“resistência” que encontraram “na entrada de novas soluções no mercado das estufas”** e ao facto de o mercado da agricultura vertical ser “jovem” e “incapaz por si só de sustentar uma empresa como a CoolFarm”.

Em julho de 2017, nova ideia: colocar a solução in/store em grandes superfícies comerciais. Para que isto fosse possível, os fundadores tentaram avançar com um projeto piloto num dos supermercados do grupo Sonae — projeto esse que seria suportado pelo financiamento que esperavam receber do Portugal2020. **“O projeto piloto acabou por ser cancelado devido à falta de resposta atempada da entidade responsável pelo programa Portugal2020 (IAPMEI) e a perda de interesse por parte do parceiro**, tendo em conta os

sucessivos atrasos”, lê-se. Sem projeto piloto, a startup tenta vender um in/store à Data Solta, empresa madeirense de aluguer de células, tabuleiros, contentores e estufas de produção agrícola em sistema de hidroponia.

"Ficou claro que os custos estimados para produção de máquinas não eram de todo realistas, o que resultou num prejuízo de mais de 60 mil euros. Por outro lado, esta experiência veio deixar clara a incapacidade da equipa da CoolFarm dar resposta às necessidades que um produto como o in/store exige a nível de recursos humanos"

Documentos que constam na sentença do Tribunal da Comarca de Santarém

“A primeira e única venda in/store, ao cliente Data Solta, provou ser um fiasco. Em primeiro lugar, **ficou claro que os custos estimados para produção de máquinas não eram de todo realistas, o que resultou num prejuízo de mais de 60 mil euros**. Por outro lado, esta experiência veio deixar clara a incapacidade da equipa da CoolFarm em dar resposta às necessidades que um produto como o in/store exige a nível de recursos humanos (de lembrar que a equipa da CoolFarm é composta, quase na totalidade, por engenheiros de software e que **o in/store é uma máquina de 11 toneladas** com necessidades a nível da metalomecânica, automação, transporte e montagem muito fora do *skillset* da equipa). A solução foi recorrer ao *outsourcing*. O resultado foi um **processo muito mais demorado e complexo** do que o esperado, com custos in comportáveis, tendo em conta a estratégia de preços”, lê-se na documentação entregue pela

equipa ao tribunal.

Em dezembro de 2017, uma terceira nova ideia: comercializar o in/store em formato mini. Mas esta possibilidade nunca chegou a sair da fase conceptual. Em julho de 2018, **a Farben comunicou aos restantes acionistas que “não iria continuar a subsidiar as atividades da empresa**, atendendo aos resultados atingidos, muito aquém dos previstos”. Rui Leitão explica ao Observador que, quando a bióloga regressou ao trabalho para introduzir a unidade in/store nos supermercados, “os números começam a ser confrontados e começa a haver algum conflito entre fundadores”.

Parte da documentação entregue pela equipa da CoolFarm ao Tribunal da Comarca de Santarém, com justificação para a insolvência

É nesta fase que o investidor decide contratar uma empresa externa para visitar o laboratório. Porquê? “Porque comecei a ver que havia ali qualquer coisa”, respondeu. **“Foram eles que disseram claramente que o in/store não ia produzir nem metade daquelas quantidades que os promotores me tinham dito**. Isso matava completamente o projeto”, conta o investidor. “Dececionado”, disse aos promotores, que estavam “de costas voltadas”, que não ia investir mais. “Se me tivessem sido fornecidos aqueles dados [que resultaram da auditoria da empresa externa] não tinha feito o segundo investimento”, diz.

Das molas da roupa da mãe a Telavive

É investigadora, professora e fundadora de uma startup tecnológica de agricultura. Liliana Marques está em Israel a representar Portugal no Start Tel Aviv e no festival de inovação DLD.

Por Ana Pimentel

[Ler artigo](#) [Partilhar artigo](#)

Nos dois meses seguintes, os restantes sócios trabalharam num plano de reestruturação da empresa, mas a gota de água caiu-lhes na conta a 20 de setembro de 2018, quando viram o incentivo do Portugal2020 a ser reduzido em cerca de 95%. O projeto que iria “[revolucionar a agricultura em espaços interiores](#)” acaba assim quatro anos depois de ter nascido, praticamente sem vendas e sem conseguir concluir a produção do seu produto. A ideia, contudo, valeu-lhe várias distinções ao longo do tempo. Logo em 2014, a **CoolFarm foi um dos cinco projetos finalistas da 16.ª edição do Prémio Jovem Empreendedor, promovido pela Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE).**

No final desse ano, o presidente executivo Gonçalo Cabrita também [esteve na redação do jornal](#) norte-americano Washington Post, a ser entrevistado ao vivo sobre o projeto português e sobre a inovação que representava para a agricultura.

Captura de ecrã do vídeo publicado no Washington Post, no final de 2014

Em junho de 2016, Liliana Marques **venceu a edição portuguesa do**

Start Tel Aviv, concurso de empreendedorismo feminino promovido pela embaixada de Israel em Portugal, através do qual participou no festival de inovação DLD, em Telavive. O júri da competição era composto por Graça Fonseca, atual ministra da Cultura e na altura secretária de Estado Adjunta e da Modernização Administrativa; Elvira Fortunato, diretora do CENIMAT (Centro de Investigação em Materiais Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa); Sofia Tenreiro, diretora-geral da Cisco Portugal; Jorge Portugal, diretor-geral da COTEC Portugal; Ricardo Marvão, cofundador da Beta-i; e Rui Serapicos da CIONET Portugal.

Fundadora da Coolfarm vence competição israelita

Liliana Marques é a vencedora da edição portuguesa do Startup Tel Aviv, promovido pela embaixada de Israel em Portugal. De 25 a 29 de setembro, vai participar no festival de inovação DLD, em Israel.

Por Ana Pimentel

[Ler artigo](#) [Partilhar artigo](#)

Ainda em 2016, a empresa recebeu uma [menção honrosa](#) na categoria “Agricultura, Mar e Turismo” dos Green Project Awards, uma iniciativa da Agência Portuguesa do Ambiente, da Quercus e da GCI, que conta com o patrocínio do Governo português e com o apoio institucional da Comissão Europeia e da CPLP. Também em 2016, a startup de Coimbra foi uma das três empresas [financiadas](#) em 50 mil euros pela Comissão Europeia, no âmbito do Programa Horizonte2020, depois de ter visto a sua candidatura aprovada na fase 1 do Instrumento PME.

Em maio de 2017, a **CoolFarm foi distinguida como “Startup do Ano”** na terceira edição do evento Ativar Portugal Startups, realizado pela Microsoft Portugal na sede da empresa, no Parque das Nações. E também nesse ano foi distinguida como uma das startups chave do ecossistema de empreendedorismo português num artigo [publicado](#) no site noticioso de referência da especialidade, o **TechCrunch**. Em fevereiro de 2018, a CoolFarm foi a [segunda finalista](#) do Prémio EmpreendedorXXI na região Sul e ilhas de Portugal, uma iniciativa impulsionada pelo BPI e pelo CaixaBank.

Na estratégia apresentada pelo Ministério do Ambiente para a economia circular, entre 2017 e 2020, a CoolFarm é uma das empresas

portuguesas dados como exemplo, por estar a “introduzir aspetos de circularidade ao seu modelo de negócio”. A startup de Coimbra aparece destacada ao lado de nomes como Meo, Grupo Amorim ou Shareacar.

Parte do documento utilizado pelo Ministério do Ambiente com as empresas exemplo da economia circular

“Falta de experiência”, má gestão” e recursos “esgotados”

Com um *pitch* capaz de cativar júris em vários sítios, o que falhou? **“É evidente que a falta de experiência da equipa a nível de gestão e a incapacidade de gerar vendas esteve na origem do processo de insolvência.** Esta falta de experiência resultou numa má gestão da equipa e dos esforços da mesma e, como tal, os fundos existentes foram esgotados antes que a empresa fosse capaz de se tornar num negócio rentável ou de assegurar uma nova ronda de investimento”, lê-se na exposição entregue ao juiz do Tribunal Judicial da Comarca de Santarém. A isto somou-se o ambiente que se vivia na empresa.

“Esta falta de orientação acabou também por refletir-se na falta de motivação da equipa de desenvolvimento”, lê-se. Mas a exposição entregue não deixa a explicação por aqui: **“A atitude da gestão da empresa passou sempre por culpabilizar a equipa de desenvolvimento** pela incapacidade de a CoolFarm gerar vendas, sob o pretexto de que os produtos desenvolvidos nunca estavam prontos ou não iam ao encontro das necessidades do cliente. Por outro lado, **a equipa de desenvolvimento acabou por culpar a gestão de não ser capaz de rentabilizar e converter em vendas o capital investido em feiras,** programas de aceleração e outras deslocações a potenciais clientes e parceiros, bem como de ser capaz de manter uma estratégia coerente. Esta divisão dentro da empresa acabou por agravar

ainda mais o ambiente”, lê-se.

No relatório e contas de 2015 lê-se que “o ano de 2016 será, com toda a certeza, o ano de arranque da operação de comercialização das soluções CoolFarm” -- mas, 12 meses depois, o resultado é outro: “a empresa manteve foco na investigação e desenvolvimento de novos produtos” e, por isso, “ainda não iniciou a fase de comercialização de bens/serviços”

Durante os três anos em que a CoolFarm esteve ativa, todas as despesas foram suportadas “quase exclusivamente” pela Farben Consulting, que no total investiu cerca de 1,5 milhões de euros na empresa. No relatório e contas de 2015 lê-se que “**o ano de 2016 será, com toda a certeza, o ano de arranque da operação de comercialização das soluções CoolFarm**” — mas, 12 meses depois, o resultado era outro: “Continuou o administrador único a dispensar os melhores esforços no sentido de garantir uma gestão económica e equilibrada”, “a empresa manteve foco na investigação e desenvolvimento de novos produtos” e, por isso, “ainda não iniciou a fase de comercialização de bens/serviços”, visto que “os seus produtos se encontram em fase de desenvolvimento e prototipagem”.

Em 2016, há um aumento de 36% nos gastos com o pessoal, resultado das contratações, dos ajustamentos nos vencimentos e do aumento das despesas relacionadas com as deslocações da equipa, explica o relatório e contas desse ano. Totalizaram cerca de 294 mil euros. No final do ano seguinte, notou-se já nos resultados anuais da empresa o efeito das

poucas vendas que fizeram — **faturou 371.628 euros** —, mas as despesas com fornecedores e serviços de *outsourcing* **dispararam 230%** em relação ao ano anterior, **totalizando 610.892 euros**, quase o dobro do que faturaram. No balanço feito à CoolFarm a 31 de agosto de 2018, a empresa acumulava um passivo superior a 1 milhão de euros.

Em agosto de 2017, os fundadores **diziam** ao Dinheiro Vivo que **já tinham vendido 15 soluções “in/store”** — equipamentos para agricultura vertical de interiores com “sete metros de altura e tabuleiros com até 130 metros quadrados de área” — **para “regiões como Lisboa, Madeira e para o mercado italiano”**, mas na documentação entregue ao tribunal de Santarém a única tentativa de venda registada ocorreu à empresa madeirense Data Solta e, segundo escreve a CoolFarm, foi “um fiasco”. No final de 2018, os fundadores esperavam contar com uma equipa de 25 pessoas.

"A equipa falhou num todo, deixou de funcionar como equipa e isso fez com que começassem a cometer erros de cálculo. Ainda hoje, não consigo perceber como fizeram erros tão crassos como aquele.

Rui Leitão, investidor na CoolFarm, através da Farben Consulting

Ao Dinheiro Vivo, os fundadores também disseram que estavam a negociar contratos com grupos de retalho e empresas de produção de molhos e sabores, que **esperavam receitas de três milhões de euros no final do ano** — de acordo com o relatório e contas desse ano, as vendas da empresa ficaram-se pelos 371.628 euros — e que até ao final do ano previam fazer desenvolvimento do negócio na Coreia do Sul e na China. Rui Leitão contou ao Observador que chegaram a

equacionar um investimento de 30 milhões de euros vindo da China e que a empresa “tinha todas as condições para ser um unicórnio”, mas que não chegaram a avançar porque “as coisas não estavam bem feitas”.

Eduardo Esteves conta que apesar de ser cofundador não estava envolvido nos processos de decisão e que, por isso, “há coisas que ainda lhe custam a perceber”. É um dos nove colaboradores com salários em atraso. “Primeiro, fiquei surpreendido quando deixei de receber e depois percebi que houve ali uma tentativa de o investidor desinvestir na empresa, mas o desinvestir podia significar a entrada de um novo investidor”, conta, acrescentando que “havia pessoas interessadas nos produtos”, mas que o que sentia, a dada altura, é “que reinava ali alguma confusão”. “Não havia grande estabilidade no rumo das coisas”, disse.

Rui Leitão corrobora. “A equipa falhou num todo, deixou de funcionar como equipa e isso fez com que começassem a cometer erros de cálculo. Ainda hoje, não consigo perceber como fizeram erros tão crassos como aquele. Limitei-me a acreditar que as pessoas eram competentes para o cargo, mas não foram e isso faz parte da vida empresarial. Foi mau, porque se perdeu uma boa oportunidade de negócio”, disse ao Observador Rui Leitão. O investidor ainda acredita que, se a empresa se tivesse ficado pela ideia inicial, do software, teria tido outro rumo, com menor potencial de escalabilidade mas mais viabilidade. **“O in/store era a última cartada. E falhou.”**

PARTILHE

COMENTE

57

Comente e partilhe
as suas ideias

SUGIRA

