

## **XII – O que fazer se tiver uma boa ideia e alguns recursos limitados?**

Deve elaborar um Plano de Negócios que deve dar a conhecer de uma forma eficaz o seu “sonho” aos capitalistas de risco. Para isso deve basear-se nos chamados quatro “Ms” :

- A MAGIA: O capitalista de risco tem de visualizar e estar comprometido com o seu “sonho”. O Plano de Negócios tem de o convencer que a sua oportunidade de investimento não se baseia apenas em “fumos e espelhos”, mas sim numa verdadeira solução a um problema ou oportunidade existente.
- A EQUIPA DE GESTÃO: “O investimento está no ‘jockey’, não no ‘cavalo!’”

A qualidade da equipa de gestão é um dos indicadores mais importantes de um investimento de capital de risco, potencialmente bem sucedido.

O Plano de Negócios tem de convencer o capitalista de risco que a equipa de gestão (Directores Executivos/Principais Gestores) está apaixonada, preparada e mantém sempre muita atitude!

- O MERCADO: A pesquisa apropriada, compreensão e selecção de uma indústria, mercado e clientes alvo são importantes ao sucesso potencial de uma empresa financiada por capital de risco.

O Plano de Negócios tem de convencer o capitalista de risco que o mercado alvo é grande, ou está a crescer, e que existe um plano sólido para conquistar e manter uma quota de mercado significativa.

- O DINHEIRO: É sobre ele, ou mais propriamente sobre o negócio, que o capitalista de risco toma a decisão de investimento. Sendo assim, o Plano de Negócios tem de o convencer que a estratégia financeira adoptada se baseia em suposições sólidas e comprovadas, que o preço da empresa está correcto, e que existirá um ROI (Return on Investment) significativo.

Tendo em atenção estas quatro premissas, existe já uma base credível para se proceder à elaboração de um Plano de Negócios que cativa o interesse do investidor, que neste caso recomendamos que seja a um Business Angel uma vez que para além do dinheiro necessário para o sucesso do seu negócio, ele acompanhará a sua empresa de perto, podendo indicar o melhor caminho a seguir. Veja-se o caso do [www.portalmotor.pt](http://www.portalmotor.pt) que foi apoiado através de um conjunto de Business Angels.