

**XXXI - Quais os seus principais clientes ? Existe um perfil tipo de clientes? Existe alguma incidência nos projectos Dot.com? Qual a área de maior solicitação?**

Não temos clientes principais. Os nossos clientes são escolhidos com base numa pré-selecção (fortes equipas de gestão, ideias inovadoras de negócio e ambição em grande escala), pois não podemos apoiar todos os projectos que nos chegam às mãos, sob o risco de perdermos credibilidade junto dos investidores. Tentamos levar aos investidores apenas os melhores projectos que identificamos e seleccionamos os quais pensamos poderem vir a ter um futuro risonho caso encontrem um investidor/parceiro. Estamos efectivamente direccionados para a área da Internet (Business Services, e-commerce, infra-estruturas, ISP, Software, BD), pois é aí que reside o know-how dos nossos parceiros franceses, espanhóis e alemães, a Chausson Finance, a Alta New Ventures e a GlobalStartup, respectivamente. A Chausson Finance é o principal angariador de capital de risco em França, tendo angariado nos últimos 5 anos 958 milhões de francos para 52 startups com uma taxa de sucesso actualmente de 80% dos projectos que lhe são confiados. A Alta New Ventures viu-lhe reconhecida a sua credibilidade ao lhe ser atribuída a gestão dum fundo de capital de risco com capitais do Banco Pastor e do Banco Sabadell.

Face a esta nossa estratégia de actuação é fácil perceber que a nossa comunicação, junto do Mercado, vai no sentido de sensibilizar o segmento alvo para as nossas competências na área da Internet, pelo que não é de estranhar que tenha sido essa a área em que temos sido mais solicitados. No entanto já temos aceite projectos na área do turismo, cultura e até de franchising, pois entendemos que, desde que os projectos tenham Management, Magia, Mercado e Retornos interessantes de Investimento, não há razão nenhuma para que não tenham investidores interessados.

No entanto, a nossa especialização actual leva-nos a optar por start-ups Internet uma vez que são elas que estão na linha da frente das alterações fundamentais (e portanto, das oportunidades) que vão levar à passagem da economia tradicional para a "Nova Economia".