

#### **XXXIV - Quais os motivos principais para recurso aos vossos serviços?**

Criei a Gesventure com a ideia de que, quando o fundador de uma start-up procura angariar capitais, normalmente é para ele a sua primeira vez, enquanto que os financiadores, que terá pela frente, certamente estarão na sua 150ª ou 200ª operação. Este défice de experiência, de conhecimento e prática, em detrimento do fundador, desfavorece-o na realização de negociações, na escolha do melhor investidor e na melhor valorização da sua start-up.

O papel da Gesventure é o de preencher esse défice acompanhando o responsável da empresa no decorrer das principais etapas de uma angariação de capitais: elaboração do business plan, selecção dos investidores, contactos, montagens financeiras, negociações e fecho. Nós entramos com a experiência de centenas de contactos, no conhecimento pessoal dos investidores, quer sejam sociedades de capital de risco, business angels ou Corporate Venturing, e com todo o know how do nosso parceiro Chausson Finance quer técnico quer da sua rede de contactos internacionais..

Acresce ainda que à medida que se desenvolve em Portugal, como em Silicon Valley, um tecido cada vez mais denso de consultores especializados no desenvolvimento das start-ups, agências de publicidade, peritos em brevets, caçadores de cabeças, advogados, banqueiros de negócios, consultores de entradas em Bolsa, agências de RP, etc,... a nossa posição central neste "Ecossistema" torna-se cada vez mais importante na orientação que podemos fornecer aos nossos clientes na busca dos melhores destes profissionais.