

**XXXV - Quais os conselhos a dar às empresas que careçam de uma intervenção nesta área, nos seu processo de escolha de uma consultora? Que critérios de escolha devem seguir? Como devem proceder internamente?**

A recente queda das cotações das acções, de empresas tecnológicas, pôs toda a gente alerta e hoje em dia já não basta ter um ".com" para chamar atenção aos investidores. Aconselhamos muito cuidado na elaboração do business plan. É com ele que se estabelece o contacto com os investidores de capital de risco, e um plano de negócios onde falem elementos essenciais para a decisão do investidor não passará dum primeira olhadela quando chega pelo correio. Um plano de negócios que "tenha tudo o que os livros dizem" e além disso, conte uma bela história, será o primeiro passo para conseguir uma reunião com as SCR. Claro que é necessário ter conteúdo para "meter" no plano de negócios: uma grande ambição, uma grande ideia, uma grande equipa e um grande mercado.

Apesar do muito dinheiro que existe o empreendedor não deve acreditar que a "galinha dos ovos de ouro" chegou. O mercado está cada vez mais profissional e se antes havia pouco dinheiro por outro lado havia poucos projectos. Hoje existem fundos importantes, mas os projectos multiplicam-se. É um círculo virtuoso que evolui pouco. Relembro, inclusivamente, que as SCR apenas conservam 1% do elevado número de dossiers que recebem e raramente passam mais de 5 minutos com cada um deles numa primeira leitura.

Mais vale fazer uma apresentação sintética, de preferência sob forma de uma projecção de vinte slides, e evitar entrar em detalhes pois o objectivo é mostrar aos investidores que o seu projecto será um êxito.

Um jovem empreendedor terá todo o interesse em se apoiar em profissionais, antes de partir à conquista dos investidores. Estes profissionais terão a sua remuneração paga pelo "success fee" da operação mas permitirão evitar obstáculos quer na elaboração do business plan quer na preparação e selecção do encontro com os investidores.