

Estudo de caso CAPITAL RISCO

1. APRESENTAÇÃO DA IDEIA EMPRESARIAL.

Uma empresa formada por 3 sócios e dedicada à oferta de serviços TIC de geolocalização de veículos procura **financiamento através de incremento de capital** para poder ampliar sua capacidade de produção e ofertar novas funcionalidades aos dispositivos de localização instalados nos veículos.

Trata-se de uma empresa com 30.000EUR de Capital Social e fundada em 2019 que necessitaria de pelo menos 300.000EUR para crescer e se internacionalizar e desenvolver novos serviços como alertas via app do check do veículo e localização das oficinas mais próximas com melhor relação qualidade/aprecio.

2. ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.

Antes de começarmos a procurar entidades de capital de risco, devemos preparar um Plano de Negócios **completo e detalhado**. Este Plano de Negócio será a imagem da ideia empresarial e, conseqüentemente, deverá mostrar as características fundamentais que possibilitem analisar se o negócio é atraente para investir e obter a rentabilidade adequada ou não. Devemos destacar tanto no Plano como em futuras apresentações a proposta de valor, a inovação que contribuis e o plano de marketing que vai permitir a expansão e o crescimento desejado.

Uma parte importante do Plano, e com frequência não contemplada, será estabelecer a estratégia de desinvestimento ou saída do investidor, idealmente com base no conhecimento do tipo de operações que interessam à sociedade de capital risco à qual se apresentará.

O Plano deve conter umas previsões de 5 anos, e indicar quanto dinheiro será necessário e para que.

3. BUSCA DE SOCIEDADES DE CAPITAL RISCO.

Posteriormente, teremos de pesquisar as diferentes entidades de capital de risco com base nos nossos principais critérios de pesquisa (Sector STIC e contribuição mínima de 300.000EUR) encontrámos as seguintes empresas de interesse:

CONVOCAÇÃO	SITE	MODALIDADE	CONTRIBUIÇÃO O mínima	CONTRIBUIÇÃO O MÁXIMA
UNIRISCO	http://www.unirisco.com/	VENTURE CAPITAL	100.000	1.000.000

ALTARA	http://www.altamarcapital.com	VENTURE CAPITAL	150.000	Sem especificar
BANKINTER	https://www.fundacionbankinter.org/startups	VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY	100.000	6.000.000
INVEREADY	https://inveready.com/	VENTURE CAPITAL	100.000	3.000.000
ALL IRON	http://www.alliron.vc/	VENTURE CAPITAL	300.000	2.000.000
ARCANO	https://www.arcanopartners.com/contacto/	PRIVATE EQUITY	150.000	40.000.000
BEABLE	http://www.beablecapital.com/	VENTURE CAPITAL	200.000	2.000.000
BEWATER	http://www.bewaterfunds.com	PRIVATE EQUITY	300.000	5.000.000
CAIXA	https://www.caixacapitalrisc.es/	VENTURE CAPITAL	250.000	5.000.000
CROWDCUBE	https://www.crowdcube.com/	VENTURE CAPITAL	100.000	8.000.000
EASO	http://www.easoventures.com	VENTURE CAPITAL	50.000	1.000.000
ENCOMENDA	https://encomenda.com/	VENTURE CAPITAL	70.000	1.000.000
FIT	https://www.fitalent.es/	VENTURE CAPITAL	300.000	1.200.000
GVC	https://www.fondos.gvcgaesco.es/	VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY	50.000	5.000.000
K FUND	http://www.kfund.co	VENTURE CAPITAL	100.000	2.000.000
ONA	http://www.onacapital.com	VENTURE CAPITAL	50.000	1.500.000
PROSEGUR	https://www.prosegur.com/	VENTURE CAPITAL	300.000	4.000.000
SABADELL	https://sabadellventurecapital.com/	VENTURE CAPITAL	10.000	2.000.000
SEEDROCKET	http://www.4founderscapital.com	VENTURE CAPITAL	50.000	1.000.000
TORSA	http://www.torsacapital.es	PRIVATE EQUITY	250.000	3.000.000
TOUSHKA	http://www.toushkapital.com	VENTURE CAPITAL	10.000	650.000
360CAPITAL	http://360capitalpartners.com/	VENTURE CAPITAL	100.000	10.000.000
DN CAPITAL	https://www.dncapital.com/	VENTURE CAPITAL	250.000	10.000.000
INDICO	https://www.indicocapital.com/	VENTURE CAPITAL	200.000	5.000.000
INNOVATION NEST	https://www.innovationnest.co/	VENTURE CAPITAL	100.000	1.000.000

NORTHZONE	https://northzone.com/	VENTURE CAPITAL	100.000	Sem especificar
PARTECH	https://partechpartners.com/	VENTURE CAPITAL	200.000	50.000.000

4. APRESENTAÇÃO PRELIMINAR.

Uma vez localizados os dados de contacto das diferentes sociedades de capital risco devemos revisar o método de apresentação para que saibamos que cada uma estabelece; algumas preferem que seja preenchido um formulário, outras que envie o Plano de Negócios por email, outras que você envie um resumo do Plano, alguns até pedem seus dados de contato para contatá-lo posteriormente.

Como você pode ver, não existe um processo homogêneo em todas elas para apresentar sua ideia de negócio.

Lembre-se que em muitos casos seremos obrigados a divulgar informações confidenciais e estratégicas sobre o nosso modelo de negócio, portanto é importante antes de começar a oferecer tais informações, formalizar um acordo / contrato / acordo de parceria com a empresa de capital de risco com a para poder ter certeza sobre essas questões de confidencialidade.

Nesse primeiro contato, a empresa de capital de risco irá avaliar a empresa e decidir se tem interesse em financiá-la ou não.

5. ANÁLISE DO PLANO DE NEGÓCIO.

Se a impressão desse contato inicial for positiva, você seguirá com uma segunda reunião focada nas áreas em que os investidores ainda precisam de esclarecimentos. Esses acompanhamentos também são utilizados para apresentar o SCR com mais detalhes, bem como sua estratégia de investimento em startups.

Se passarmos nestas apresentações iniciais, ou seja, investidores como nós, as análises mais aprofundadas começarão com várias reuniões com a equipa promotora / empreendedora para conhecer o negócio e a equipa de gestão.

Normalmente é um grupo diferente de pessoas da equipa de investimento que está presente nas diferentes reuniões de acompanhamento.

Essas análises se concentrarão em questões como:

- **Mercado.** Oportunidades que a empresa vai aproveitar, os clientes potenciais e o tamanho do mercado.
- **Equipa.** Resulta primordial a confiança na equipa à hora de tomar a decisão de investir. Serão avaliadas as habilidades, capacidades e experiência dos promotores e a equipa de gestão.

- **Produto e Empresa.** Serão chaves tanto o ponto no que se encontre o desenvolvimento do produto, seu grau de inovação, como as vantagens competitivas da empresa.
- **Financeiro.** O projecto empresarial para os investidores é um produto financeiro para o que vão exigir uma determinada rentabilidade. Ante a mais mínima dúvida de que as expectativas de rentabilidade possam não se cumprir, os investidores decidirão não investir, pelo que deverão se centrar os esforços em demonstrar a viabilidade do mesmo.
- **Comunicação.** É sobre a venda da sua empresa e, como em qualquer venda, cuidar dos aspectos de uma boa comunicação é muito importante.

Por fim, será feita uma avaliação da empresa e o projeto será apresentado ao comitê de investimentos da empresa, que dará a última palavra.

6. APROVAÇÃO DO INVESTIMENTO.

Caso o investimento seja aprovado, terão início as últimas etapas anteriores ao financiamento:

-Auditorias técnicas e tecnológicas

-Auditorias contábeis

-Contrato com os acionistas

-**Métodos de apoio:** O mais interessante será o **financiamento na forma de aquisição de ações da empresa**, normalmente serão novas ações de emissão da empresa e os recursos serão usados para cobrir algumas de suas necessidades de financiamento.

Mas essa contribuição financeira costuma ser combinada com outros apoios não monetários derivados de uma estratégia de participação mais ativa no modelo de negócios da empresa que as entidades de capital de risco costumam ter, nesses apoios estão ações como:

- Posta a disposição da empresa de uma **equipa de mentores** com o fim de aconselhar ao equipo empreendedor na gestão e tomada de decisões; não esqueçamos que os investidores são os primeiros interessados nos resultados positivos da empresa, daí seu interesse em se implicar na mesma;
- Contribuição de uma ampla **rede de contatos** de referência em diferentes âmbitos, que normalmente costuma ser bastante extensa devido à experiência dos investidores.

Outro apoio intangível é o “**efeito chamada**”, uma vez que uma empresa de capital de risco entra no controle acionário de uma startup ou PME, cria-se a percepção de que essa empresa tem real viabilidade e alto potencial de crescimento, uma vez que passou na avaliação rigorosa de um grupo de especialistas, que por sua vez aumentará o número pessoas interessadas em investir e até experimentar seus produtos e / ou serviços.

7. ELEIÇÃO DO “NOVO SÓCIO”.

Por fim, e quase 4 meses após o primeiro contacto, foi decidido dar entrada no capital da empresa à sociedade de capital de risco INVEREADY.

Apesar de os valores da contribuição de capital serem muito semelhantes aos de outros SCRs, a INVEREADY finalmente estabeleceu uma **contribuição de capital de 350.000EUR**, a decisão foi tomada motivada por outras questões:

-A especialidade de investimento da INVEREADY é o **sector das tecnologias digitais**, pelo que terá um vasto leque de contactos relacionados com os desenvolvimentos e novos produtos que a empresa irá desenvolver no futuro, bem como a experiência de empresários do sector.

-Por outro lado, a **experiência da sua equipa** em empresas do ranking *FORTUNE 100 Best Companies to Work For* e em investimentos bancários, são uma referência para nos ajudar no desenvolvimento dos negócios, acertar na estratégia de mercado, recrutar talentos e estabelecer um plano de trabalho para o design de novos produtos.

-Esta empresa de capital de risco está **bem posicionada dentro da entidade pública CDTI**, entidade que lidera a gestão dos apoios públicos ligados à inovação, de facto estão a iniciar investimentos conjuntos com a CDTI, através do seu programa INNVIERTE, em diferentes startups;

-INVEREADY é **parceira da plataforma de crowdfunding THE CROWD ANGEL**, que pode oferecer novas oportunidades alternativas de financiamento à empresa.

É importante lembrar que o processo de obtenção de financiamento junto às empresas de capital de risco é um processo longo, de 3 meses, e normalmente acaba investindo apenas em 3% dos contatos iniciais.