

# 13 etapas para criar uma empresa.

Não basta sentir uma oportunidade, convertê-la numa ideia, acreditar e lutar por ela. Tal completa apenas a componente motivação.

Para se poder ser coerente e consistente torna-se fundamental um certo saber, não apenas sobre a técnica da ideia, mas decididamente sobre como criar e gerir uma organização, que geneticamente está marcada e interpreta a ideia geradora, mas operacionalmente tem regras, desafios e complexidades próprias.

- Etapa 01: Ter a Ideia
- Etapa 02: Reunião na mesa da cozinha
- Etapa 03: Conseguir o compromisso da equipa
- Etapa 04 : Criar o Plano de Negócios
- Etapa 05: Constituir a equipa de direcção
- Etapa 06: Conseguir o capital inicial
- Etapa 07: Empresa Constituída e Capital no Banco
- Etapa 08: Encontrar um local
- Etapa 09: Começar
- Etapa 10: Nova obtenção de capital
- Etapa 11: Lançamento do primeiro produto
- Etapa 12: Assegurar a liquidez da tesouraria
- Etapa 13: Oferta inicial ao Público

## Etapa 01: Ter a Ideia

Eis uma questão que as pessoas colocam frequentemente: "Onde é que eu encontro uma boa ideia?".

Pesquisas mostram que as fontes são tão variadas como as actividades da mente humana. Hobbies e experiências vividas estão no topo da categoria dos mais citados. Outros fundadores, simplesmente, deixaram o seu emprego e criaram uma nova empresa dentro do mesmo negócio.

Mensalmente são fornecidas várias ideias em revistas que além de proporcionarem uma leitura fascinante, possuem artigos que são provocadores e podem estimular o empreendedor a procurar uma ideia para um negócio. Uma coisa é certa: continuam a surgir mentes criativas com imensas sugestões frescas.

**Principal Objectivo:** Na primeira etapa o futuro empreendedor deve concentrar-se em manter a visão do negócio. A alma da nova empresa nasce nesta altura. Se não acreditar o suficiente na sua visão, a ideia para um negócio acabará como um sonho desfeito. Esta visão vai tornar-se especialmente importante, mais tarde, na formação da cultura da empresa. E proporciona uma vantagem sustentável.

**Tempo Requerido:** Detectámos que a primeira fase toma forma durante cerca de um ano, por vezes mais. No entanto, ideias que se formam rapidamente também podem vir a ter sucesso.

**Participantes Comuns:** Este primeiro passo corresponde a uma etapa solitária. O empreendedor contempla sozinho todas as alternativas, até que elas sejam descartadas ou, pelo contrário, estruturadas de modo a serem discutidas em segredo com um amigo de confiança. Esta solidão não vai durar. Muitas outras pessoas, com variados papéis, estarão envolvidas neste processo enquanto o mesmo se desenrola.

**Ajuda Necessária:** A ajuda essencial nesta etapa é na área das emoções. Os psicólogos dizem que esta é uma fase muito delicada visto ser baseada numa enorme busca interior. Esta primeira etapa corresponde a uma decisão profunda.

**Maiores Custos:** O maior custo nesta etapa é o tempo do fundador. Tempo dispendido em pensamentos úteis é o maior requisito para ter sucesso nesta etapa.

### Resultados e Retorno do Investimento Diversão

- no mínimo há o gozo de sonhar; Imaginação
- a sua criatividade terá sido estimulada; Auto conhecimento
- o futuro empresário ficará a saber melhor quem é, quais os seus objectivos e o que o faz sentir-se realizado. Aqueles que decidem continuar e passar para a fase dois terão já construído a preciosa visão da futura empresa

## Etapa 02: Reunião na mesa da cozinha

A 2ª etapa é o primeiro teste de fundo. Envolve uma actividade privada que requer um esforço intenso.

**Principal Objectivo:** O principal objectivo desta fase deve ser solidificar o sonho. Esta é a altura de começar a adicionar à sua visão aquilo a que todas as grandes empresas se propõem, sendo para isso necessário dedicar-lhe muito tempo. É chegada a altura de partilhar os seus planos com alguns amigos de confiança, num contexto familiar. Inquiridos revelam que a maioria desses encontros tinham lugar à volta da mesa da cozinha.

**Tempo Requerido:** A fase dois geralmente demora cerca de duas a seis semanas. A frequência das reuniões varia muito.

**Participantes Comuns:** Nesta segunda etapa, os futuros empresários partilham os seus planos. Em primeiro lugar, com um ou dois amigos de confiança. Em segundo lugar, precisam também de falar com alguém ligado ao mundo do capital de risco, que os ajude a orientar-se, dando-lhes uma perspectiva mais realista dos factores que contribuem para o sucesso da criação de uma empresa, que lhes mostre o tipo de pensamento que é necessário para pôr a equipa de fundadores concentrada no capital de risco.

**Ajuda Necessária:** Este estágio requer ajuda para manter a confidencialidade e para obter bons julgamentos. A única maneira de ter confidencialidade é através da confiança do pessoal e da disciplina. Nesta fase, não encontrámos ninguém que tivesse usado documentos que não fossem devidamente fechados.

**Maiores Custos:** Tal como na fase anterior, a segunda etapa requer tempo e, pelo menos, mais um participante. Alguns advogados trabalham por breves períodos, sem cobrar honorários. É importante que pergunte ao seu advogado de que forma é que ele se vai cobrar.

**Principais Riscos:** O principal risco é a quebra do sigilo. É perigoso que um patrão descubra que um dos seus empregados vai formar uma nova empresa, se ele ainda não estiver preparado para deixar o emprego. É mais perigoso ainda se a ideia for "roubada", por exemplo, por outra pessoa que também esteja a pensar criar uma empresa ou, até, pelo actual patrão.

### Resultados e Retornos do Investimento

- Quando a fase dois está concluída, os fundadores terão já determinado os respectivos riscos e recompensas.
- Trabalhar no papel poderá ainda ser contraproducente neste estágio, dada a intensa necessidade de manter a confidencialidade das ideias.

## Etapa 03: Conseguir o compromisso da equipa

Esta é uma fase delicada na vida do empreendedor. É aqui que se começam a distinguir aqueles que agem daqueles que sonham.

**Principal Objectivo:** Na terceira etapa, o empreendedor de sucesso deve tentar conseguir compromissos firmes das pessoas - chave. O problema é que quando a pressão aumenta a equipa desiste. É difícil enfrentar negociações árduas e longas esperas. Os directores lutam para conservar os bons funcionários. O director que não tenha obtido compromissos firmes por parte da equipa tem grandes possibilidades de ver a empresa extinguir-se, a um ritmo alucinante, sem que possa fazer seja o que for para o impedir. O sentido de realidade é crucial. É melhor ver um amigo a desistir logo no início do que vê-lo abandonar o projecto posteriormente, quando for vital manter a equipa intacta. Desistências de última hora podem acabar com as negociações de capitais de risco, antes mesmo que a empresa esteja fundada.

**Tempo Requerido:** Consta-se que os empreendedores gastam cerca de um a dois meses a conseguir um compromisso por parte da equipa. Geralmente, isto é feito com a fase dois – as conversas na mesa da cozinha. O certo é que os chefes executivos de sucesso preferem não passar à fase quatro, que consiste em deixar o actual emprego, até à conclusão da fase três.

**Participantes Comuns:** Na terceira fase, o trabalho está concentrado na equipa fundadora da empresa. Esta etapa existe para reforçar a opinião da equipa central, já que essa equipa vai ser apresentada aos investidores de capitais de risco como sendo competente, qualificada e com grandes capacidades. É também essa mesma equipa que vai partilhar a maior parte dos lucros e que vai estar directamente envolvida nas apresentações e negociações.

**Ajuda Necessária:** Todos os membros da equipe vão ter que se ajudar mutuamente, principalmente na sua participação ao lado do empreendedor, quando o chefe executivo disser “é agora”.

**Maiores Custos:** O maior custo da terceira etapa são os nervos. O empreendedor tem que confrontar as pessoas e fazer com que elas se comprometam ou desistam. A partir de agora, para levantar a empresa, o empreendedor tem de contar com a equipa.

**Principais Riscos:** O maior risco é não cumprir esta etapa e descobrir posteriormente, num momento crítico, que a equipa é constituída por pessoas que estão apenas meio comprometidas com o projecto. A insegurança por parte dos co-fundadores é perigosa. Pode acabar com uma empresa, uns tempos depois, quando a fase de angariação de capital estiver a correr bem. Ouvimos muitas histórias em que na realidade foi isso o que aconteceu.

### Resultados e Retorno do Investimento

- Decisões definitivas e apertos de mãos firmes são os melhores resultados da terceira fase.
- Agora, o empreendedor tem uma equipa comprometida e entusiasmada para liderar, e todos partilham a mesma visão da empresa

## Etapa 04 : Criar o Plano de Negócios

É aqui que as ideias dos empreendedores são passadas para o papel através da elaboração do plano de negócios. Tomam-se decisões importantes, descartam-se ideias e discutem-se estratégias.

**Actividade Principal:** Nesta fase, o objectivo é escrever um plano de negócios bem concebido. O plano deve mostrar como é que a equipa planeia transformar as suas ideias num negócio sustentável, competitivo e lucrativo.

**Tempo Necessário:** Os empresários dizem que demoraram bastante mais tempo do que o previsto a preparar o plano de negócios. A maioria das pessoas faz uma estimativa muito baixa do tempo necessário para completar esta etapa.

**Participantes Comuns:** Agora torna-se necessário um grande número de intervenientes. Eles são utilizados por todos os directores de empresas de sucesso, durante o seu processo de formação, para assim preparar um bom plano de negócios. A lista inclui:

- Empreendedores
- Consultores
- Advogados
- Empresas de Contabilidade Certificadas

**Ajuda Necessária:** A maior ajuda de que os empreendedores vão precisar incide na formação da estratégia, principalmente em relação ao marketing e às finanças. E os entendidos afirmam que quaisquer que sejam as capacidades da equipa, nunca é demais trabalhar para conseguir uma vantagem competitiva.

**Maiores Custos:** Os custos manter-se-ão baixos se o empresário conseguir convencer os colaboradores acima mencionados a trabalhar gratuitamente por mais uns tempos. Caso contrário, deverá começar a fazer contas. Os conhecimentos através de amigos chegados podem ser muito úteis. Outros custos a ser considerados são os trabalhos de secretariado, cópias e materiais diversos. O grupo irá precisar de um computador pessoal e de um software especial próprio para planear uma nova actividade.

**Principais Riscos:** O risco número um é produzir um plano de negócios que não seja suficientemente válido e que todo o trabalho pareça ter sido inútil. O risco número dois é elaborar um plano que não tenha viabilidade para ser financiado, mas que mesmo assim, segue em frente. O risco desta situação é que ninguém sabe muito bem o que vai acontecer.

### Resultados e Retornos do Investimento

- A medalha de ouro é um plano de negócios inspirado na visão do empreendedor, que seja fundamentado numa vantagem competitiva sustentável.

## Etapa 05: Constituir a equipa de direcção

Nesta etapa há já um plano de negócios em que os empreendedores têm confiança. Há também, uma série de projectos que revelam qual o pessoal necessário para accionar a empresa. É chegada a altura de constituir o resto da equipa, prestando particular atenção aos directores chave. Quem, quando e por quanto?

**Actividade Principal:** Aqui, a chave para o sucesso é entender o que é realmente o talento vital.

**Tempo Necessário:** Este estágio requer um período de tempo muito extenso. Geralmente costuma ser de dois a nove meses. Só assim se consegue a equipa de talentosos líderes que terão que satisfazer os rigorosos critérios dos investidores de capitais de risco.

**Participantes Comuns:** Geralmente, os empreendedores usam todos os meios concebíveis para atrair quadros superiores. Um dos métodos mais utilizados consiste no passe de palavra. De amigo para amigo, vai-se transmitindo a notícia de que alguém está a formar uma empresa e precisa de pessoas capazes. Outro método é através dos colaboradores. As firmas de contabilidade, por exemplo, costumam ser extremamente úteis ao indicar candidatos para o marketing, vendas e, mesmo, contabilidade. No entanto, são muito cautelosas ao evitar recrutar alguém que trabalhe para clientes seus. As grandes empresas de contabilidade têm pessoas de negócios muito bem relacionados. Outro meio passa pelo uso dos média, por exemplo através de anúncios. O mais eficaz é conseguir uma reunião com o editor de negócios do jornal local e dar-lhe o exclusivo da história do empreendedor que abandona o seu emprego numa famosa empresa para começar o seu próprio negócio. Este tipo de artigos atrai muita atenção, incluindo a dos investidores de capitais de risco. Um outro método será a requisição dos serviços de uma empresa. Este método é apenas utilizado quando já há capital suficiente. E especialmente quando os empreendedores precisam de um director geral muito forte, uma vez que nem sempre tal cargo é pretendido pelos fundadores.

**Ajuda Necessária:** Apoio para fazer juízos sábios será o que mais vai precisar nesta fase. Os empresários devem lembrar-se que elementos de primeira classe atraem elementos de primeira classe. Será necessário um plano de compensação completo, que deve ser preparado antes do recrutamento de pessoal: Ordenados, bónus, acções de cada um dos sócios, tudo isto deve estar escrito em termos de fórmulas e números de fracções.

**Maiores Riscos:** Aqui estão alguns riscos que podemos enumerar:

- Compromisso - Nunca, em circunstância alguma, comprometa os seus princípios, para assim conseguir um elemento desejado.
- Sem dinheiro, sem acordo – Se a empresa ainda não estiver fundada, os candidatos têm tendência a dizer “não”. Este dilema é o lamento mais comum dos empresários nesta fase.
- Fuga de Informação – Ouvem-se histórias terríveis sobre candidatos que recorrem a um emprego e depois recusam o lugar. Entretanto voltam para o emprego e contam ao patrão que tiveram conhecimento de uma ideia brilhante, através de uma empresa ainda em formação.
- Distracção

### Resultados e retorno do Investimento

- No final desta etapa, o director geral deverá ter conseguido reunir o talento fundamental ao sucesso do projecto.
- Todos os elementos deverão estar comprometidos a juntar-se à empresa em diferentes datas pré-estabelecidas.

## Etapa 06: Conseguir o capital inicial

Os fundadores da empresa precisam de ter uma estratégia para atrair os investidores. Devem decidir qual as empresas de capital de risco a contactar e como conseguir uma grandiosa vantagem em relação a todas as outras propostas que se amontoam em cima das secretárias das mesmas.

**Actividade Principal:** Aqui, o objectivo é conseguir um compromisso firme por parte de uma sociedade de capital de risco forte e segura. Se uma empresa líder apoiar o projecto, outros investidores seguirão o exemplo.

**Tempo Necessário:** De acordo com pesquisas realizadas, esta etapa demora muito tempo. Pode-se contar de dois a doze meses, em média nove.

**Participantes Comuns:** Há três categorias de participantes:

- Investidor de capitais de risco e seus consultores tecnológicos e de mercado.
- Os consultores do empreendedor, sempre que possível
- A equipa empreendedora, quer tenha ou não abandonado já o seu emprego.

**Ajuda Necessária:** Os empreendedores irão precisar de ajuda e em especial, nestes três aspectos:

- Saber quem devem contactar;
- Praticar as apresentações. Os executivos terão que apreender as perguntas e respostas dos investidores de capitais de risco;
- Avaliação, aumento do capital e negociação de preços.

**Maiores Custos:** Os maiores custos nesta fase são o tempo, stress e custos monetários.

### Resultados e Retorno do Investimento

Até ao fim desta fase os empreendedores devem conseguir quatro objectivos:

- Uma empresa de capital de risco líder, comprometida em apoiar a empresa.
- Um compromisso firme sobre as percentagens da empresa.
- A negociação de um preço justo.
- Uma data estabelecida para o depósito de capital.

## Etapa 07: Empresa Constituída e Capital no Banco

Esta é a fase em que os empreendedores devem seleccionar um advogado para fechar negócio com as fontes de capital e constituir a empresa. Devem escolher um banco comercial, onde os fundos possam ser depositados. Quando esta fase estiver determinada, o dinheiro estará finalmente disponível o que possibilitará o início das funções da empresa.

**Actividade Principal:** Nesta etapa há um e só um objectivo: ver o capital depositado no banco. Os empreendedores não devem descansar enquanto o depósito não for efectuado.

**Tempo Necessário:** Deve-se contar com um e, por vezes, dois meses para que os advogados, a empresa em formação e a sociedade de capital de risco terminem definitivamente as suas negociações.

**Participantes Comuns:** Os intervenientes mais frequentes desta fase são:

- Advogado
- Banco Comercial
- Empreendedores
- Investidores de capitais de risco

**Ajuda Necessária:** Os empreendedores vão precisar de boas capacidades de negociação, táticas de mercado inteligentes e uma estratégia capaz.

**Maiores Custos:** a maior despesa será com os serviços legais.

**Principais Riscos:** Podem ser os seguintes:

- Não conseguir o capital
- Desistência por parte dos investidores
- Creeping close, acontece quando tudo está pronto, mas o dinheiro ainda não foi depositado.

### Resultados e Retorno do Investimento

- Conseguir que o dinheiro seja depositado no banco e, só depois de se terem certificado da quantia, é que os empreendedores devem celebrar.

## Etapa 08: Encontrar um local

Agora que já existe dinheiro no Banco, é altura de investir e encontrar um local de trabalho, que não seja a mesa da cozinha.

**Actividade Principal:** Encontrar um local de trabalho adequado.

**Tempo Necessário:** Geralmente, demora cerca de um mês ou dois. É necessário tempo para encontrar o lugar mais apropriado, tratar de todos os documentos e organizar o local.

**Participantes Comuns:** A personagem principal nesta etapa é o agente imobiliário. No entanto tratar do assunto directamente pode trazer alguns benefícios.

**Ajuda Necessária:** Um agente imobiliário, experiente acerca das necessidades de uma empresa em processo de formação, pode ser muito útil.

**Maiores Custos:** O maior custo vai ser o tempo que o executivo vai perder a procurar o local adequado. O pagamento do agente imobiliário fica a cargo da empresa, mas já está incluído no pagamento mensal do aluguer.

**Principais Riscos:** O principal risco é escolher um mau local. Existem vários factores que podem tornar o novo local de trabalho um mau investimento:

- Má localização
- Imagem errada
- Tamanho inadequado
- Renda mensal exageradamente alta
- Compromisso de aluguer muito prolongado

### Resultados e Retorno do Investimento

- A empresa tem agora um local de trabalho, local esse que deverá conseguir atrair novos funcionários e impressionar os clientes.

## Etapa 09: Começar

Com um espaço próprio a empresa prepara-se agora para começar a trabalhar oficialmente.

**Actividade Principal:** Contratar todo o pessoal necessário e preparar o início da produção.

**Tempo Necessário:** Geralmente, o primeiro produto leva cerca de seis a dezoito meses até ficar pronto para o cliente.

**Participantes Comuns:** Nesta altura, o director geral deverá motivar o grupo de direcção da empresa, os restantes investidores e todos os novos empregados. Além disso ele deverá ser responsável pela administração da empresa, pelo controlo dos fornecimentos de serviços e mercadorias, pela orientação da indústria, pelo desenvolvimento das tecnologias e pela organização de contactos com a imprensa, assim como com os vizinhos do local de trabalho.

**Ajuda Necessária:** A melhor ajuda é definitivamente uma experiência anterior em formação de empresas.

**Maiores Custos:** Um empreendedor inteligente deve considerar todos estes valores ao elaborar o plano de trabalho.

- Salários
- Telecomunicações
- Equipamento de escritório
- Serviços de segurança
- Material informático,
- etc..

**Maiores Riscos:** Falhas no cumprimento dos prazos acordados, mercado insuficiente, competição excessiva e falta de empregados competentes.

### Resultado e Retornos do Investimento

- O resultado final é uma empresa com funcionários entusiasmados e determinados a transformar a visão do empreendedor numa realidade comercial.
- Uma empresa com coração e uma empresa com grandes movimentações de capital.

## Etapa 10: Nova obtenção de capital

As ilusões quanto ao arranque da empresa são breves. Em pouco tempo os empreendedores apercebem-se que não é possível terminar o produto e lançá-lo no mercado com o dinheiro que resta no banco.

**Actividade Principal:** Nesta 11ª etapa, o objectivo é conseguir capital e uma preciosa independência em relação às entidades financeiras exteriores.

**Tempo Necessário:** Cerca de 25% do tempo do director geral e 20% do tempo dos seus colaboradores mais directos vai ser passado a angariar capital. Isto ao longo de cerca de um a quatro anos.

**Participantes Comuns:** Cada etapa relacionada com questões financeiras será vigiada pela companhia de capital de risco líder. O director geral e a sua equipa chave também estão intimamente envolvidos nesta etapa.

**Ajuda Necessária:** O empreendedor vai precisar da ajuda da empresa de capital de risco. Para a obtenção de fundos deve contar-se apenas com o director-geral. Consultores experientes podem economizar tempo, esforço e dinheiro.

**Maiores Custos:** O tempo é o maior custo. Os níveis de stress também sobem nesta etapa. Principais Riscos – Ficar sem capital, falta de concentração da direcção e falência.

### Resultados e Retorno do Investimento

- Capital suficiente no banco.
- Percentagem da empresa, pertencente aos sócios, a um preço significativamente mais alto do que na primeira fase de obtenção de capital.

## Etapa 11: Lançamento do primeiro produto

Nesta altura, o empreendedor e a sua equipa já construíram o suporte da empresa e estão a dar o seu máximo para cumprir os prazos acordados. O capital está a ser consumido rapidamente e o primeiro produto está prestes a ser testado.

**Actividade Principal:** Aqui, a actividade mais importante é a concentração. É um erro distrair-se com outros produtos, tecnologias ou novos segmentos de mercado. Agora, o mais importante é descobrir uma oportunidade de mercado e seguir o plano de negócios. A segunda prioridade é descobrir clientes e para isso são necessários bons produtos.

**Tempo Necessário:** O lançamento do novo produto, geralmente, demora cerca de um a dois anos.

**Participantes Comuns:** Os participantes mais activos nesta fase são os clientes, a firma de relações públicas e toda a empresa.

**Ajuda Necessária:** Aqui é necessária toda a perspicácia e sabedoria para posicionar a empresa e o seu primeiro produto, de acordo com o plano do empreendedor.

**Maiores Custos:** Os maiores custos são relativos ao marketing e outras despesas necessárias para manter a produção em andamento.

**Principais Riscos:** Eis os principais riscos:

- Falta de concentração
- Não cumprimento dos prazos
- Desempenho inferior ao previsto
- Fraca aceitação de mercado
- Defesa das grandes empresas

### Resultados e Retornos do Investimento

- Os primeiros frutos do trabalho do empreendedor serão o lançamento do primeiro produto e uma empresa entusiasmada e confiante no seu trabalho.
- O director geral será alvo de admiração.
- E os media, representativos do seu sector estarão ansiosos para ouvir a sua história.

## Etapa 12: Assegurar a liquidez da tesouraria

O empreendedor pode pensar que os dias de angariação de capital terminam, mas de facto, eles nunca acabam.

**Actividade Principal:** Durante esta fase, a empresa deve concentrar-se no seguinte: não se tornar dependente das entidades financeiras exteriores.

**Tempo Necessário:** O director geral vai estar continuamente envolvido na obtenção de capital coerente. Este funcionará como um suplemento dos primeiros capitais obtidos.

**Participantes Comuns:** Nesta altura o director do banco comercial irá visitar a empresa pela primeira vez. O chefe financeiro da empresa estará envolvido nesta fase de obtenção de capital.

**Ajuda Necessária:** A maior ajuda, nesta fase, provém das etapas já passadas pela empresa. Serão necessários conhecimentos acerca das operações bancárias e uma certa experiência.

**Maiores Custos:** O maior custo, além dos empréstimos, será o tempo do director geral.

**Principais Riscos:** O principal risco consiste na possibilidade do empréstimo ter de ser pago na pior altura, ou seja, quando a empresa está à espera de receber as liquidações dos seus clientes e tem falta de dinheiro para efectuar os pagamentos.

### Resultados e Retornos do Investimento

- O teste de sucesso à 13ª etapa consiste em saber quanto dinheiro extra é que a empresa possui no banco.
- Aqui, o objectivo principal é a flexibilidade financeira.

## Etapa 13: Oferta inicial ao Público

Finalmente chegou o dia: **os empreendedores decidiram dirigir-se ao público.**

**Actividades Principal:** Aqui estão as prioridades:

- 1. Converter as acções em capital
- 2. Vender poucas acções
- 3. Celebrar

**Tempo Necessário:** As empresas geralmente demoram cerca de três a cinco anos até chegar a este ponto. No entanto, a média de tempo tem vindo a diminuir significativamente nos últimos anos.

**Participantes Comuns:** Estes são os investidores, analisadores financeiros e seus advogados. Agora o director geral vai ter que lidar directamente com empresas de investimento que quererão ouvir a sua história. Finalmente, o empreendedor vai ter que saber lidar com todo o público em geral.

**Ajuda Necessária:** O empreendedor vai precisar da ajuda de especialistas em investimento financeiro, advogados, etc.. Cada especialista terá direito a uma parte do capital amealhado.

**Maiores Custos:** A fase inicial de apresentação ao público é a mais dispendiosa de todas. Esta etapa requer muito tempo do pessoal encarregue da parte financeira da empresa, assim como da direcção da mesma.

**Principais Riscos:** O maior risco é perder a oportunidade. Apresentar-se em público cedo demais, ou tarde demais, pode ser muito perigoso. É também um risco vender as acções a um preço muito baixo ou muito alto. O que também pode acontecer é ter que retirar a oferta do mercado e apresentá-la mais tarde... ou nunca mais.

### Resultados e Retornos do Investimento

As apresentações ao público com sucesso têm os seguintes efeitos:

- Uma imagem de sucesso na indústria da alta tecnologia. Isto dá mais credibilidade ao pessoal de vendas, ajudando-o a aumentar o volume das mesmas.
- Os investidores aumentam o seu capital de 5 a 200 vezes ou até mais.
- Os empreendedores tornam-se multimilionários (no Papel).
- Os empregados aumentam a sua produtividade, recebendo em troca um bom ordenado.