

Logística & SUPPLY CHAIN



Ano 39 • Nº 338 • Dezembro/2018

Tendências no mercado logístico

»» Robotização na cadeia farmacêutica

»» Qualidade se faz diferença

»» 2019: IMAM completa 40 anos

»» Japão: Missão comprova o *benchmarking*

CAPITAL DE RISCO PARA CRESCIMENTO

Os recursos captados de investidores podem ser empregados para expandir atividades, diversificar negócios, melhorar o perfil de dívidas e, até, para adquirir novas empresas

Por Investa Capital

1. Prepare-se para "encantar" o investidor levando a ele uma oferta de investimento que esteja alinhada com seus interesses: alta Taxa Interna de Retorno (TIR) e riscos sob controle.

2. Identifique investidores que possam estar alinhados com seus interesses empresariais e pessoais. Contratar consultores especializados é uma alternativa para ser mais eficaz e não perder tempo nem dinheiro.

3. Desenvolva um plano de negócios que traduza seus objetivos e metas, quantificando os recursos necessários e o retorno do capital para o investidor.

4. Defina, com clareza, onde os recursos serão aplicados. Por exemplo, aquisição de novos equipamentos, planejamento sucessório, treinamento, sistema de gestão ou renovação de frota, entre outras possibilidades.

5. Tenha transparência na análise de riscos que possam fazer com que o plano venha a não dar certo e explicita as medidas de mitigação previstas.

6. Compreenda que é fundamental ter diferenciais competitivos, haja vista que sua oferta será analisada em comparação a inúmeras propostas apresentadas por outras empresas interessadas em, também, receber aportes.

7. Perceba que sua visão do negócio é muito diferente da de um investidor financeiro, cujo foco está em somente analisar o que, consistentemente, leva à Taxa Interna de Retorno (TIR) e os riscos dessa TIR não se materializar.

8. Passe confiança, motivação e credibilidade durante a apresentação da sua oferta para o investidor. Fale a linguagem dele de modo que ele perceba que você está levando uma oferta, realmente, consistente.

9. Informe ao investidor que todos os dados que ele vier a necessitar para analisar a operação de aporte de capital estão devidamente organizados, demonstrando, assim, alto grau de profissionalismo e governança.

10. Esteja assessorado por advogado especializado em fusões e aquisições em caso de prosseguimento das negociações.

