



SUBMISSÃO DE PROJETOS A INVESTIDORES ANJO E FUNDOS DE CAPITAL DE RISCO (SEED MONEY)



SUBMISSÃO DE PROJETOS A INVESTIDORES ANJO E FUNDOS DE CAPITAL DE RISCO (SEED MONEY)



FEVEREIRO 2013

AGENDA

- 1 Introdução
- 2 Vale do Silício
- 3 Brasil
- 4 Como Funciona o Mundo do Capital de Risco
- 5 O Processo de Captação
- 6 Considerações Finais



1

Introdução

A person is ziplining over a valley at sunset. The person is suspended in the air, holding onto the zipline. The background shows a vast landscape with mountains and a sky filled with soft, golden light from the setting sun. The overall mood is adventurous and inspiring.

Assuma Riscos

Sonhe Grande

Tudo bem se falhar...

Portanto que você aprenda!

As Opções para Financiar um Negócio Start-Up



- Poupanças
- 3 F's - Family, Friends & Fools
- Bancos (se já tens dinheiro!)
- Apoios do estado
 - Finicia
 - QREN
 - Etc.
- Business Angels
- Capital de Risco

Níveis de Financiamento



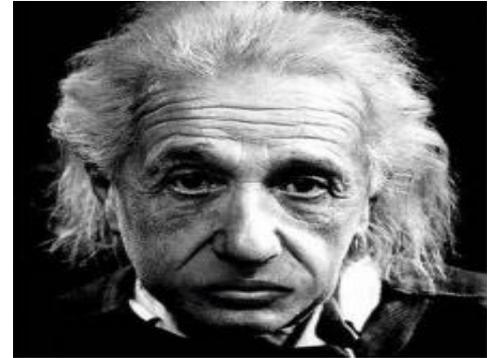
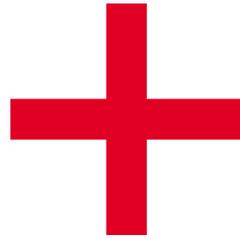
Que é um Business Angel?

*“Um investidor anjo, ou anjo (também conhecido como ‘**business angel**’) é um indivíduo afluente, frequentemente um **empreendedor**, que fornece **capital** para negócios **start-up**, em **troca** de uma parte do **capital do negócio**”*

Definição Wikipedia



Um Investimento Business Angel



“Smart Money”

Anjos Vs Venture Capitalists

	ANJOS	VENTURE CAPITALISTS
Crêterios de investimento	Rápido crescimento	Crescimento extremamente rápido
Fonte de recursos	Recursos pessoais	Fundos de terceiros
Limites de investimento	\$25,000-\$2,000,000	\$5,000,000+
Retorno esperado	3 - 10 vezes	5 a 10 vezes
Estágio do negócio	Semente, startup, início	Expansão ou startup de alto potencial
O que eles trazem	Capital inicial, experiência, suporte e conhecimento	Muito capital, forma�o da equipe, contatos
Due Diligence	Algum	Significante e detalhado
Substitui o empreendedor?	Raramente	Provavelmente
Número de negócios	1 - 3 por ano	15-18 por fundo por ano

Estágio da empresa Anjo vs. VC

Estágio	Atividade da empresa	Período de tempo	Melhor investidor
Semente	Idéia/pesquisa de mercado/concepção do produto	< 1 ano	Anjo
Startup	Produto beta	< 18 meses	Anjo
Alto startup	Prova de conceito	< 18 meses	VC
Estágio inicial	Primeira venda/primeiro contrato	1 a 3 anos	Anjo ou VC
Expansão	Crescimento	< 3 anos	Grupo de anjo ou VC
Amadurecimento	Expansão global, aquisições	> 3 anos	VC
Saída	Preparação para IPO	> 3 anos	VC



2 Vale do Silício

SILICON VALLEY



KWE

JIT

San Francisco

Greenway

San Francisco

HITACHI

princeton

adax

Oakland

Concord

openysys

Silicon Maps

EMC Technology

Manitex

DSA

KSI

ULTRA

MIPOX

Hayward

BIT

FIS

WINTEC

San Mateo

DETECON

VISTO

OPENWAVE

CENTRAL COMPUTERS

SMART

GLOBAL

FOXP

neopath

MIPOX

NEWSoft

DEM

OPLINK

opnext

OGIS

FOX

SanDisk

PIXIM

ARM

YAHOO!

NetApp

agere

opnext

DEWEN

TIBCO

GUZIK

HALO

Juniper

AMCC

NetD

ORAE

ANALOG

phoenix

tok

SOLLECTION

hp

bmc software

DITECH

COVANSYS

TRIANTZ

intel

iPark

Ultratech

AVNET

Chartered

DO

CAVIUM NETWORKS

Electronics

BOUDAKI

FOUNDRY

everypath

JULY

SANRENA SET

ChipMOS

pillar

LINEAR

veraz

UTEC

VaST

FOCUS

SECURITY

TOSHIBA

HNL

TRDR

ST

SANYO

PHILIPS

sunnyvale

SPREADTRUM

HARBOR

OSP

Signetics

amdocs

Infineon

SMIC

BELL

veraz

NATIONAL

FUJITSU

SIEMENS

KASHIYAMA

HITACHI

CBS

TECDIA

Infineon

SANYO

PHILIPS

ZIBRAN

UMC

DNP

SHIMADZU

TECDIA

Infineon

SANYO

PHILIPS

Leaf Moon Arts

Bay Area Internet Solutions

Wolfe Engineering

University

TECDIA

Infineon

SANYO

PHILIPS

GESS

CENTRAL COMPUTERS

YOSEMITE

ROAMWARE

KODAMA

Infineon

SANYO

PHILIPS

FRANSEPA

Borland

DEWEN

MIKASA

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

RICOH

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

PLANTRONICS

ONStar

HRS

IPextreme

sanaz

XILINX

HITACHI

IBM

IBM

Grandes empresas investem nas menores



FAIRCHILD
SEMICONDUCTOR®



intel®

intersil

AMD

*National
Semiconductor*

O Habitat do Vale do Silício

Conhecimento

Habilidades

Talentos

Disciplina

Foco em resultado

Meritocracia

Infraestrutura de serviços

Forte mercado de trabalho

Muitos empreendedores

Qualidade de vida

Tolerância com o fracasso

Colaboração

Competitividade

Fortes instituições

Políticas Governamentais

Muito Network

Principais Investidores

BENCHMARK
CAPITAL

IDG Ventures

Office of
TECHNOLOGY
LICENSING 

ACCEL

MENLO VENTURES


FOUNDATION
CAPITAL

KP
CB

intel capital

MDV
MOHR DAVIDOW VENTURES

SEQUOIA CAPITAL


SIERRA
VENTURES


Garage
Technology Ventures


CANAAN PARTNERS


TELOS

 CROSSPOINT

BAY PARTNERS

ALTOS

Um exemplo

- Mais de U\$10 bilhões investidos desde 1991
- Mais de 1.100 empresas
- 51 países
- 189 fizeram IPO
- 258 adquiridas em fusões



Em 2010...

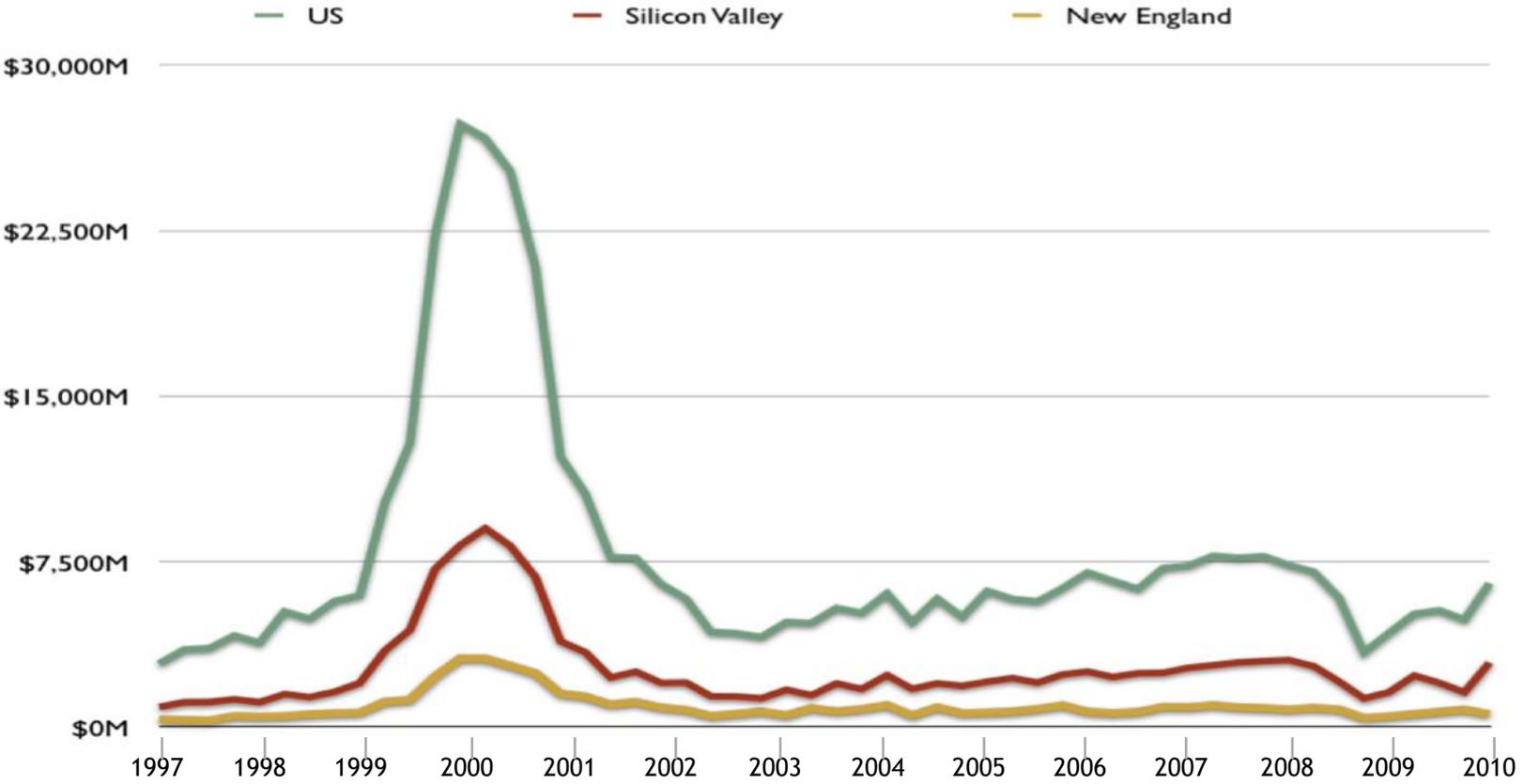
- U\$327 milhões investido
- 119 empresas investidas
- Mais de 50% fora da América do Norte



O que os investidores oferecem

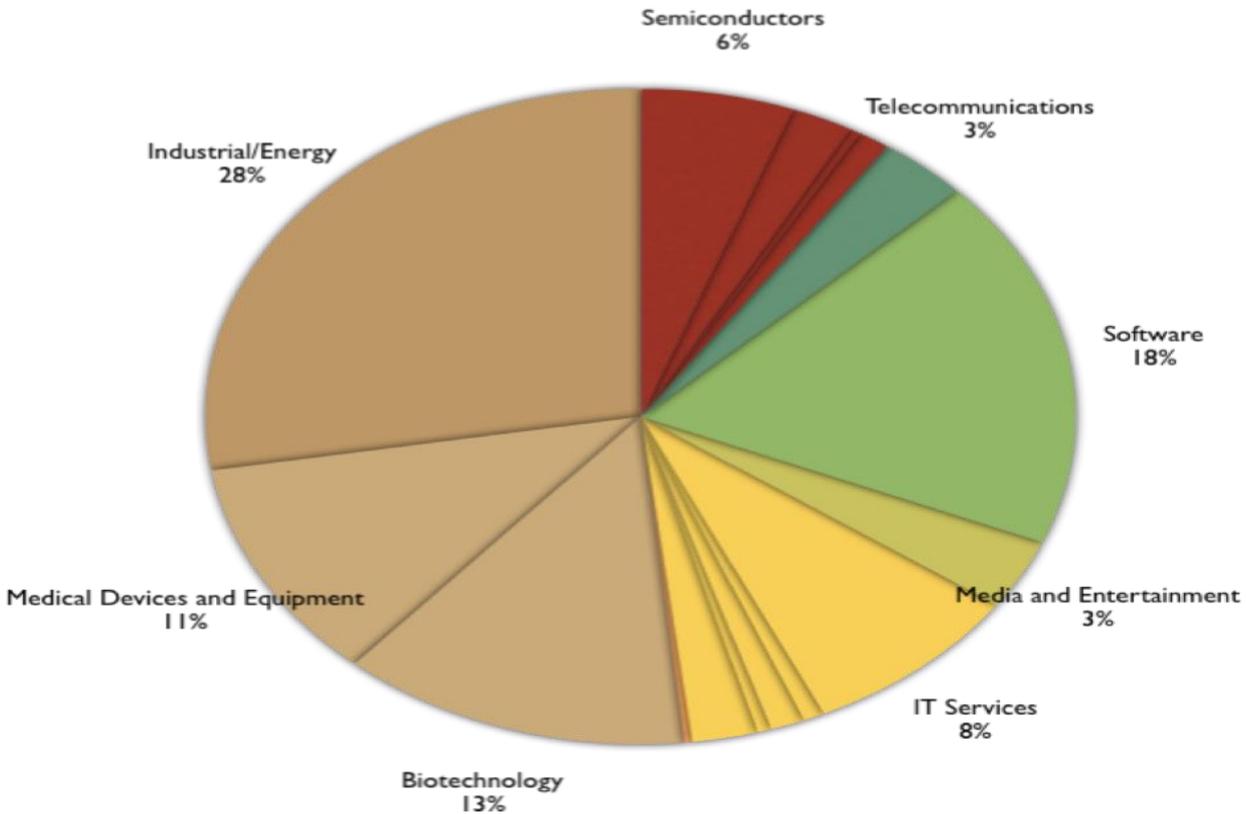


Concentração do capital de risco 1997-2010



Concentração dos investimentos por indústria 2010

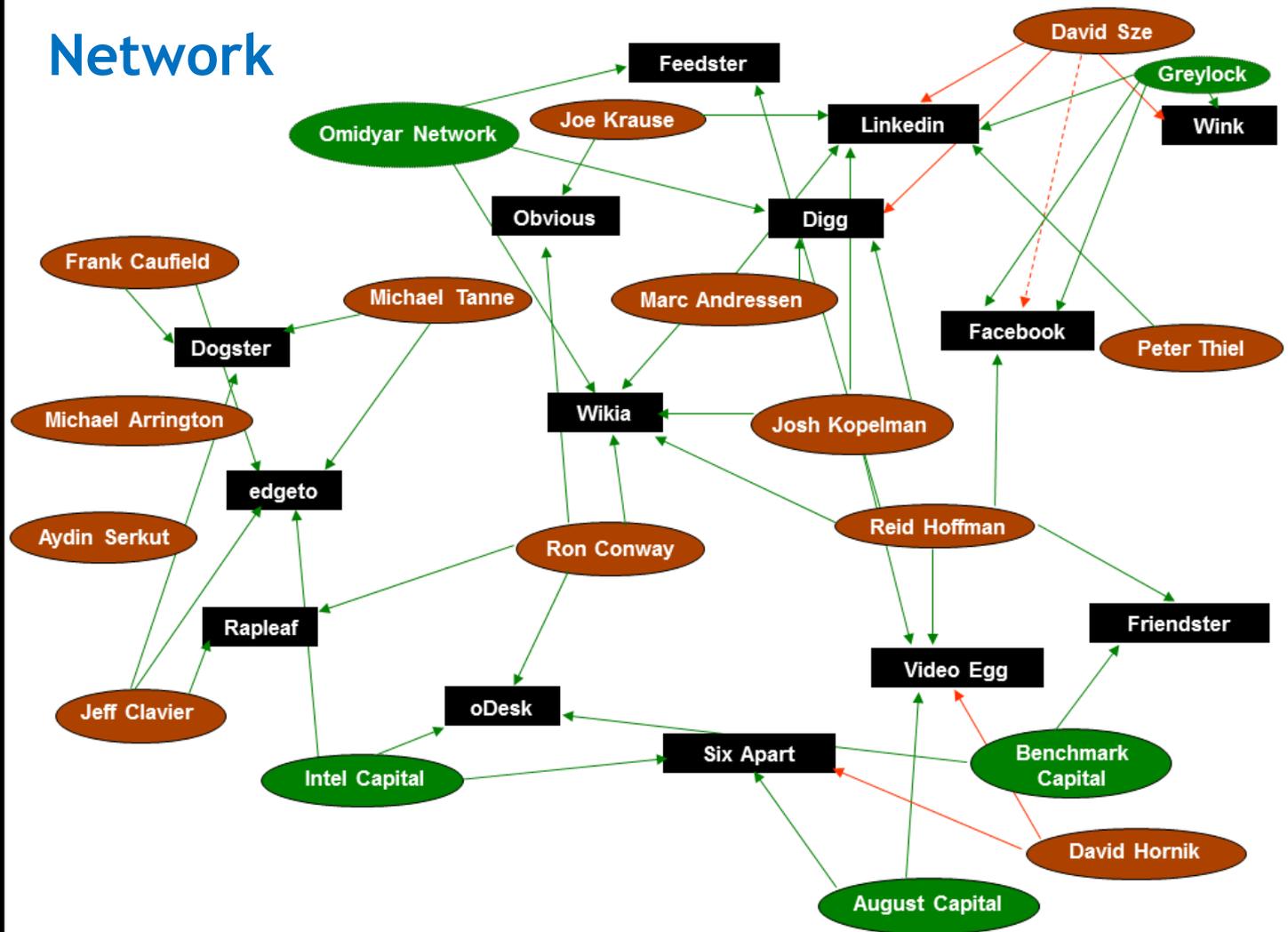
- Semiconductors
- Networking and Equipment
- Electronics/Instrumentation
- Computers and Peripherals
- Telecommunications
- Software
- Media and Entertainment
- IT Services
- Business Products and Services
- Consumer Products and Services
- Healthcare Services
- Financial Services
- Retailing/Distribution
- Biotechnology
- Medical Devices and Equipment
- Industrial/Energy



Tamanho da indústria

	1987	1997	2007
Nº de Empresas de Capital de Risco	361	549	741
Nº de Fundos de Capital de Risco	687	903	1,549
Nº de Profissionais	4,368	6,753	8,892
Capital envolvido em bilhões de dólares	24.4	63.6	257.1
Valor médio que uma empresa possui para investir em milhões de dólares	67.6	115.8	347.0

Network





3 Brasil

O cenário das start-ups no Brasil

AND BRAZIL STARTS UP

800 a 1.000

startups existem no Brasil

(segundo levantamento de setembro de 2011)

2009

o investidor-anjo
Yuri Gitalhy recebia

5

projetos
por
semana

2012

o investidor-anjo
Yuri Gitalhy recebe

50

projetos
por
semana

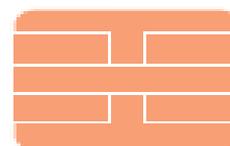
91%



Em 2009, o Buscapê foi um marco;
conseguiu US\$ 340 milhões ao vender
91% do negócio



50 negócios
com startups no
Brasil, somando
R\$ 500 milhões



700 negócios
com startups no
Vale do Silício,
somando
US\$ 5 bilhões

Comparação Brasil x Vale do Silício*

* Nos nove primeiros meses de 2011.

Fusões, aquisições e aportes de capital em
startups tornados públicos:

8

22

63

2009

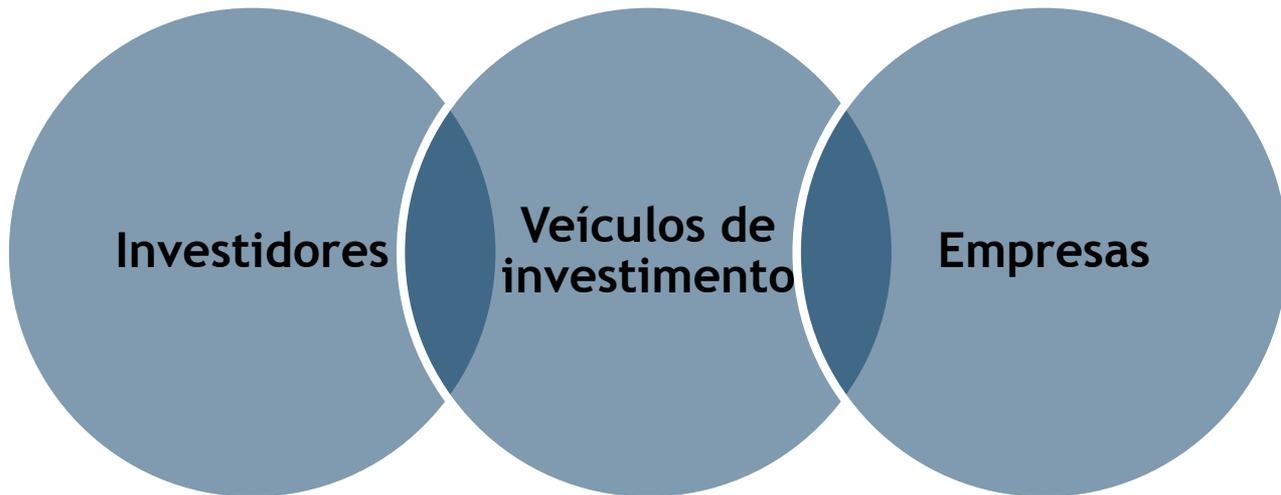
2010

2011

O fluxo do capital

Capital: Comprometimento e aporte

Capita: Conhecimento e Gestão



Retornos: Financeiros

Organizações Gestoras

Participação acionária ou instrumentos de dívida

Ecosistema do capital de risco

Entidades de apoio e fomento

Governamentais

Acadêmicos

Parques Tecnológicos

Associações

Participantes de PE/VC

Investidores

Investidores Anjo

Corporate Ventures

Empresas de Alto Impacto

Organizações gestoras

Prestadores de Serviços

Assessores Legais

Audidores

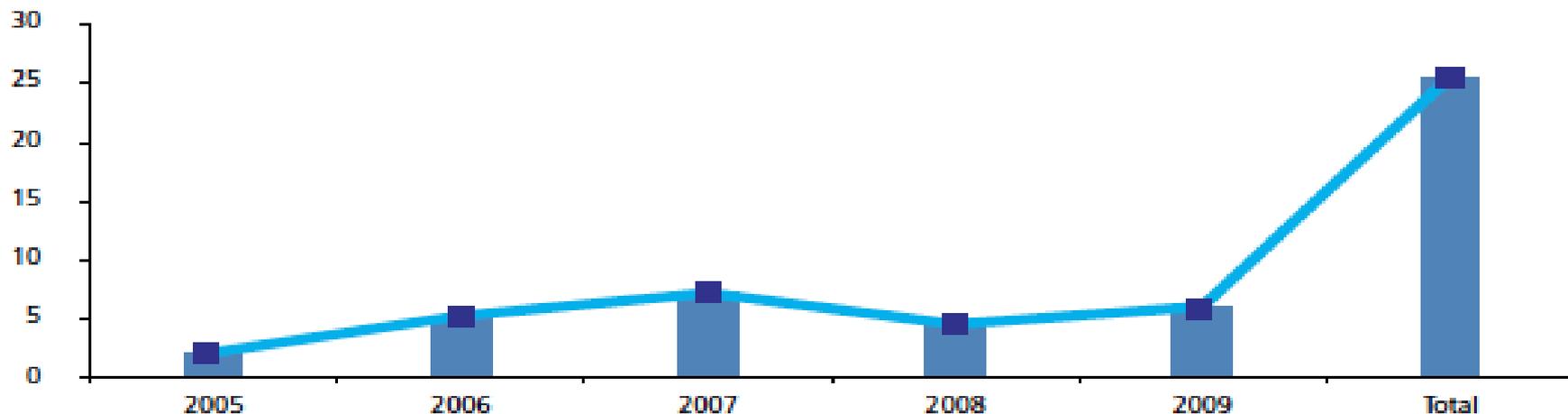
Consultores de Gestão

Bancos

Empresas de Contabilidade

Evolução da Captação de Recursos

Entre 2005 e 2009 foram captados cerca de 25,5 bilhões de dólares no Brasil



O funil da captação no Brasil

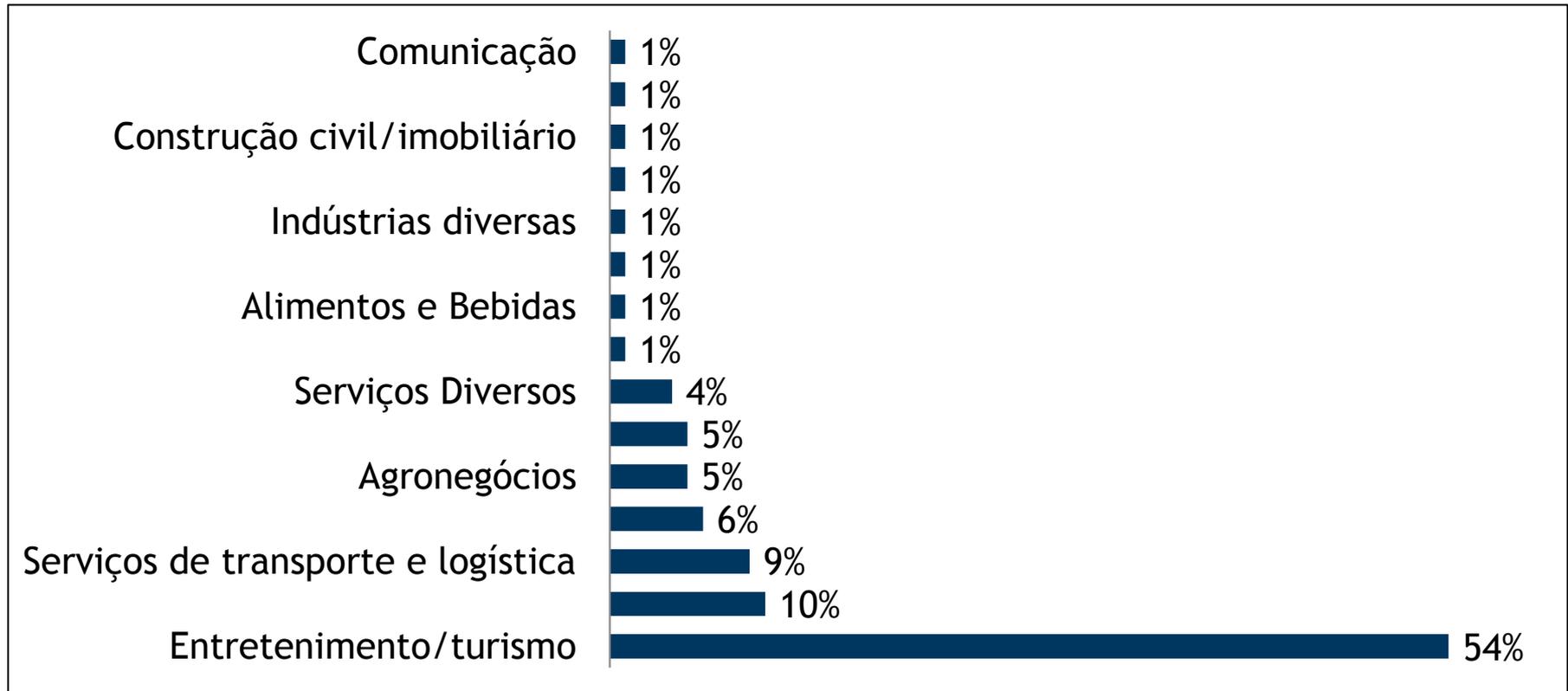
50 Investimentos Realizados
(1%)

91 submetidas a Due
Delligence

1.681 Propostas analisadas

3.931 Propostas Recebidas

Onde o dinheiro está sendo investido



Investimento não é garantia de sucesso!

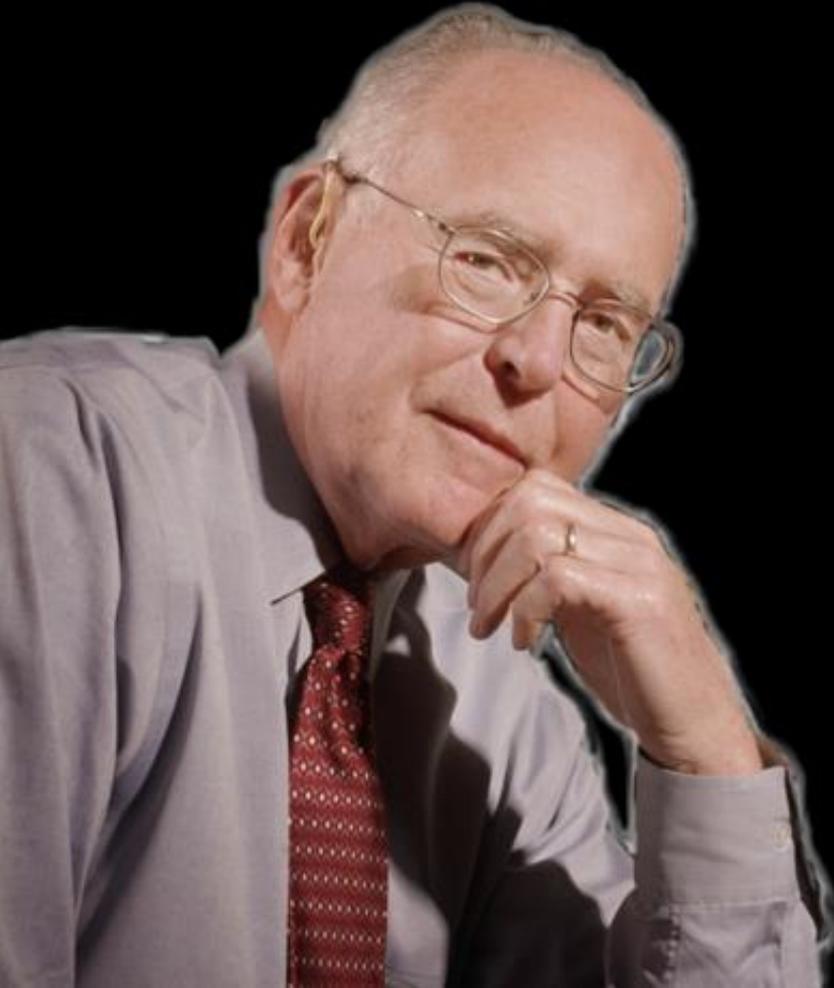


Empresas que receberam U\$1 Milhão
ou mais

75% Nunca retorna o capital ao
investidor

Em 30 - 40% dos casos de falhas, os
investidores perdem todo o
investimento

Cordon E. Moore



Pense grande!

“Desde o início da Intel, planejamos ser grandes. Não tínhamos nenhuma ideia que isso seria o primeiro passo de algo que resultaria em um negócio de U\$80 bilhões.”



4 Como funciona o mundo Capital de Risco

Os personagens no mundo dos investimentos

Inovador

P&D;
Novas Tecnologias



Transformador

Conexão com o mercado;
Novas empresas;
Novos modelos de negócios



Financista

Conecta Capital e talento



Broker

Influenciador;
Estabelece links;
Conexão com mercados
globais e recursos;



O investimento vem com um custo

- Captação de recursos exige um tempo distante do negócio
- Dá um falso senso de segurança
 - O dinheiro permite erros de custos
 - O dinheiro diminui a disciplina na hora de gastar
- Adiciona outros sócios
- Você dá muito do que você tem
- Adiciona pressão por resultados

Investidor não é requisito para um grande negócio



Recebeu investimento
depois de U\$60M de
faturamento



Não recebeu
investimento, apenas
realizou IPO



Não recebeu
investimento, apenas
realizou IPO



Já faturava US4,5M e era
rentável antes do
investimento da
Benchmark



U\$ 700M de faturamento
Nenhum investimento



U\$2,75B de faturamento
Nenhum investimento



Recebeu apenas U\$1M e
já era rentável



U\$5M de faturamento
e rentável, antes do
Sequoia investir

Bons investimentos são difíceis de achar

“Beijamos muitos sapos antes de encontrar o príncipe”

-- cliché da indústria do capital de risco



O que os investidores procuram

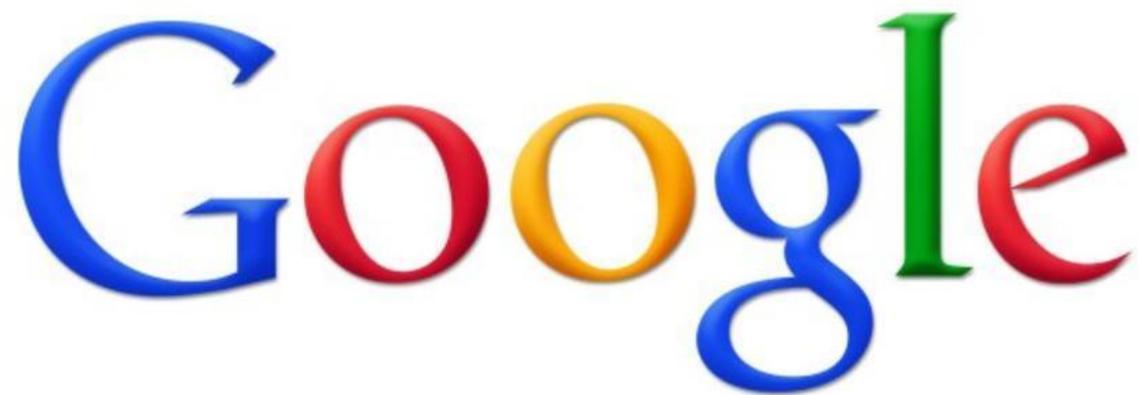
- Grande mercado
 - Aberto para exploração
- Quem são os consumidores e se o problema é relevante
 - Tendência de crescimento
- Produto forte / tecnologia
 - Diferenciação, proteção contra concorrentes
- Time de sucesso
 - “Os jogadores”
 - Investidores de sucesso / Conselheiros / Diretoria

Conseguir um investidor é um processo árduo

- Requer resistência mental;
- Você provavelmente conversará com 10 - 40 investidores até encontrar o certo;
- O sucesso demanda planejamento cuidadoso e execução.

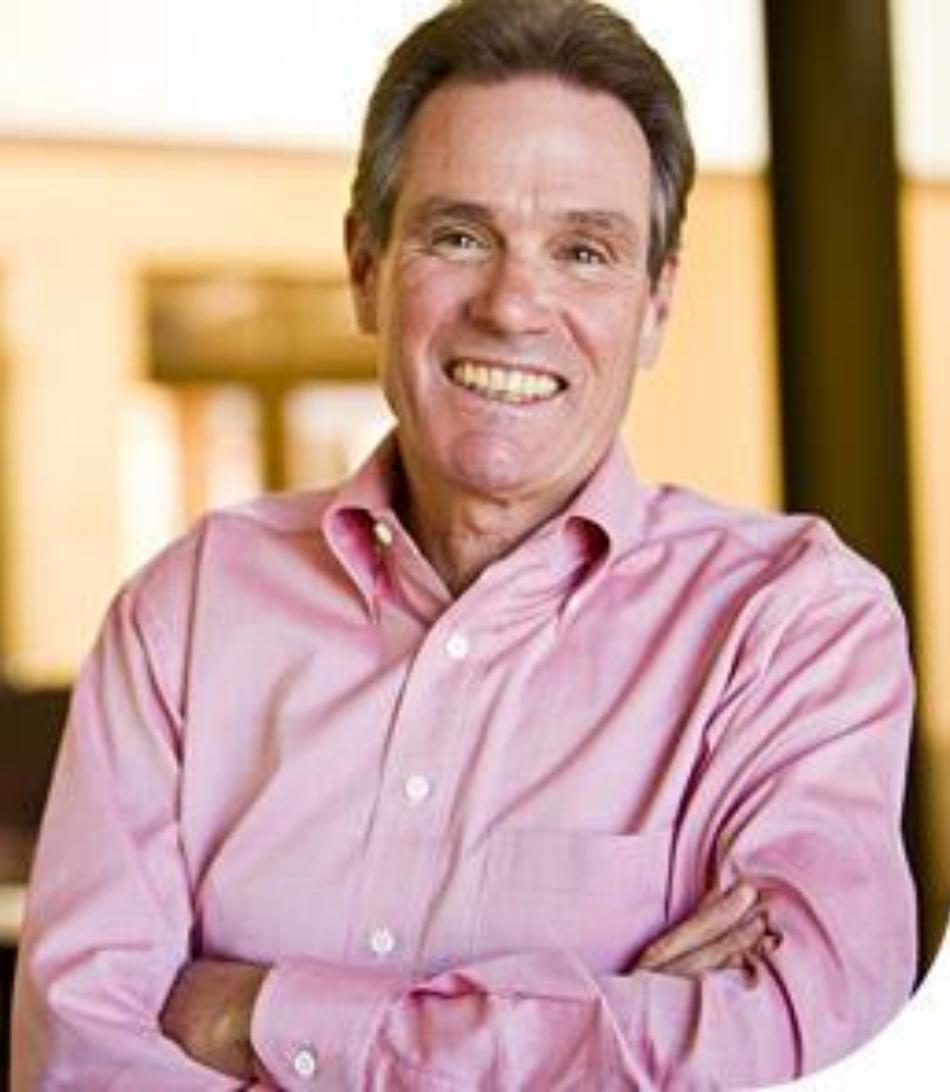


Você investiria no Google?

The image shows the Google logo in its characteristic multi-colored font. The letters are: 'G' in blue, 'o' in red, 'o' in yellow, 'g' in blue, 'l' in green, and 'e' in red. The logo is centered on a white background.



5 O Processo de captação



“Apenas olhamos para os negócios que foram apresentados por pessoas que conhecemos”

Mike Schuh

É um relacionamento

Introdução

Resumo Executivo

Conseguir o primeiro encontro

Se apresentar ao investidor certo da maneira certa

1 - 2 Semanas

Primeiro Encontro

Pitch

Conseguir o segundo encontro

Apresentar uma visão de negócios CONVICTENTE

2 - 6 Semanas

Namoro

Due Deligence

Receber o contrato

Conhecer o futuro Investidor

2 - 6 Semanas



É um relacionamento

Introdução

Resumo Executivo

Conseguir o primeiro encontro

Se apresentar ao investidor certo da maneira certa

1 - 2 Semanas

Primeiro Encontro

Pitch

Conseguir o segundo encontro

Apresentar uma visão de negócios CONVICTENTE

2 - 6 Semanas

Namoro

Due Deligence

Receber o contrato

Conhecer o futuro Investidor

2 - 6 Semanas



O investidor certo é crítico para o sucesso

- Dinheiro de investidor não é empréstimo bancário
- Faça o seu dever de casa!
 - **Converse com startups de sucessos;**
 - Descubra quem está investindo ativamente;
 - Setor certo;
 - Portfolio relevante, conhecimentos e sinergia;
 - Cedo Vs Tarde;
 - Proximidade geográfica.



A maneira certa: Indicação

- Empreendedores de sucesso
- Advogados que trabalham com investidores e start-ups
- Investidores Anjo
- Outros investidores que você conhece
- Outros provedores de serviço
 - Bancários, contadores, executivos, consultores, etc..

Evite os Brokers

Eles criam um espaço entre você e os investidores.

Ferramentas de venda: Sumário Executivo

- Objetivo: Conseguir um encontro
- Uma página com:
 - Informações de contato
 - Problema dos seus consumidores
 - Sua solução (produto/tecnologia)
 - Tamanho do Mercado
 - Concorrentes
 - Time
 - Status financeiros



Como os investidores avaliam

- Se a indicação é de credibilidade
- A empresa está perto geograficamente?
- É um negócio escalável?
- O time é de credibilidade?
- Os atuais investidores são de credibilidade?
- Posso me apaixonar pelo:
 - CEO / Mercado Alvo / Problema / Tecnologia



É um relacionamento

Introdução

Resumo Executivo

Conseguir o primeiro encontro

Se apresentar ao investidor certo da maneira certa

1 - 2 Semanas

Primeiro Encontro

Pitch

Conseguir o segundo encontro

Apresentar uma visão de negócios **CONVICENTE**

2 - 6 Semanas

Namoro

Due Diligence

Receber o contrato

Conhecer o futuro Investidor

2 - 6 Semanas



Conte uma simples e convincente história

- Sua Start-Up é tudo para você
 - Mas apenas mais uma para o investidor
- Investidores facilmente observam os detalhes
- Objetivo é simples:
 - Conseguir um próximo encontro



O que os investidores procuram

- Grande mercado
- Quem são os consumidores e se o problema é relevante
- Produto forte / tecnologia
- Time de sucesso



Quatro piláres de um pitch

Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro



Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

- Competição
 - Cliché: “sem concorrentes = sem mercado”
- Existe espaço para a start-up?
- Existe um potencial para crescimento rápido?
- O mercado é grande o suficiente para pivotar se a primeira ideia não funcionar?

Causa da falhas é a falta de clientes

Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

- Demonstre que você conhece os problemas de seus clientes
- Apresente uma razão lógica por trás da escolha dos consumidores
 - Trabalhe a segmentação dos clientes
 - Abordagem estratégica
- Quem são seus consumidores estratégicos
- Mostre que os consumidores estão interessados



Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

- Mostre seu perfil de liderança
 - Resultado pessoal, sucesso pessoal
 - Mentalidade de start-up Vs mentalidade de empresa grande
 - Pedigree Empresarial - Trabalhar em grandes empresas de mercado
- Mentores
 - Ponto chave: pessoas em que os investidores confiam
- Seu currículo será altamente investigado



Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

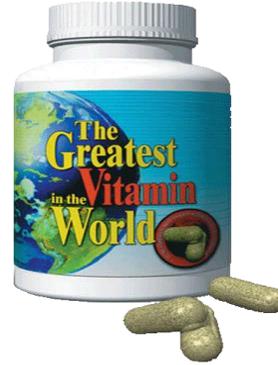
O produto: Aspirina ou vitamina??

Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro



- O produto precisa ser convincente
 - A inércia do consumidor é grande
 - Consumidores mudam apenas quando eles precisam
 - “Não concerte o que não está quebrado.”

Você tem um produto ou empresa?

Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

- Função?
 - Essa função pode ser adicionado facilmente a um produto existente?
- Produto?
 - Parte de um produto ou um portfólio inteiro?
- Empresa?
 - A preposição de valor pode criar um negócio?



Mercado

Time

Tecnologia
Produto

Financeiro

- Faturamento desejado demorará a chegar, então...
 - Existe dinheiro suficiente para resistir aos erros?
 - Faturamento não tão grande, mas também não tão pequeno.
- Plano de gastos e despesas será examinado
 - Gastos precisam ser cortados com o passar do tempo
 - CEOs de sucesso são econômicos

E se você receber um não?



Rejeição

- Agradeça e aceite
- Não existe nenhum argumento racional que você poderá utilizar para mudar a ideia do investidor



O que você pode fazer?

- Aprenda com o conselho de negócios que você recebeu
 - Ajuste sua estratégia se necessário
- Melhore seu pitch para o próximo investidor
 - Aprenda com cada encontro
 - Simplifique, simplifique, simplifique
 - Esclareça os pontos obscuros
 - Liste os pontos fracos e de dúvidas
 - Organize os slides



O que os investidores vão fazer?

- Melhor das hipóteses: “Vamos conversar novamente mais tarde”
- O típico: Sem grandes ações
 - Eles não querem fechar as portas
- Paciência
 - O risco diminui com o passar do tempo
 - Espere seus resultados
 - Resultados financeiros
 - Produto funcionando



É um relacionamento

Introdução

Resumo Executivo

Conseguir o primeiro encontro

Se apresentar ao investidor certo da maneira certa

1 - 2 Semanas

Primeiro Encontro

Pitch

Conseguir o segundo encontro

Apresentar uma visão de negócios CONVICENTE

2 - 6 Semanas

Namoro

Due Diligence

Receber o contrato

Conhecer o futuro Investidor

2 - 6 Semanas



O que pode acontecer?

- Quando um investidor se apaixona, ele te liga no outro dia
- Seja responsável!
 - Investidores gostam de trabalhar com pessoas responsáveis
 - Você está construindo uma relação
 - Responda os contatos em até 24 horas!!



Se prepare com antecedência

- Resumo executivo e referências
- Documentos contábeis
- Planilha de monetização
- Referência de clientes e tecnologias
 - Mantenha o conteúdo atualizado
 - Conheça a fundo



O processo de Due Diligence

- Mais informações (dados contábeis, referências, etc..)
- Apresentação de todos os sócios ao investidor
- Conheça os experts em investidores
 - Consultorias, amigos, CEOs
- Reuniões de acompanhamento no seu escritório
- Contato com clientes e outras referências
- Checar o histórico dos membros

Utilize o Due Diligence para conhecer o investidor

- Cheque as referências dos sócios e das empresas
 - Observe outros negócios investidos
 - Converse com outras pessoas que trabalharam com o investidor
- Posso trabalhar com esse investidor (e empresa) pelos próximos seis anos?
- É uma boa empresa que ficará comigo durante os dias mais difíceis?
- O investidor escuta e participa das discussões?
- Como eles reagem em situações de pressão



Mais de um investidor é melhor

- Para o empreendedor
 - Não ter um investidor com todo o poder
 - Mais pessoas para pensar a estratégias
 - Proteção contra a saída de um investidor
- Para o investidor
 - Validação de que a empresa tem conteúdo
 - Mais suporte financeiro para o futuro

Considerações finais



Nunca é cedo demais

Empresa	Fundador	Idade
Apple	Steve Jobs	21
Facebook	Mark Zuckerberg	19
Google	Sergey Brin	25
PayPal	Peter Thiel	31
Yahoo	Jerry Yang	26
You Tube	Chad Hurley	29

Entrepreneur Resources

- Law firm outreach
 - DLA Piper Venture Pipeline
www.venturepipeline.com
 - Fenwick & West LLP
“Darrell Kong” <dkong@fenwick.com>
 - Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP’s “Total Access”
“Chad Lynch” <clynch@orrick.com>
 - Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP’s “Back Stage Pass”
kiran.kamboj@pillsburylaw.com
 - Wilson, Sonsini, Goodrich, and Rosati
wsgr.com/WSGR/Display.aspx?SectionName=practice/venturecapital.htm
- SDForum
 - www.sdforum.org
- *Silicon Valley Bank’s Venture Exchange*
 - Shai Goldman, Director, sgoldman@svb.com
- *SVASE, Silicon Valley Association of Startup Entrepreneurs.*
www.svase.org
- *The Enterprise Network of Silicon Valley*
Tensv.org
- Women’s Technology Cluster
www.wtc-sf.org

“Pitch” Advice is Abundant -- and not duplicated here

- **Guy Kawasaki, Garage Technology Ventures**
www.garage.com/resources/building.shtml
- **Brad Feld, Mobius Venture Capital**
www.feld.com/blog/archives/2004/06/the_torturous_w.html
- **David Cowan, Bessemer Venture Partners**
whohastimeforthis.blogspot.com/2005/11/how-to-not-write-business-plan.html
- **Sequoia Capital**
sequoiacap.com/ideas/
- **SVASE**
www.svase.org/components/uploads/SVASE%2010%20Slide%20Template.ppt



prima
consultoria

Prima Consultoria, entendemos Pernambuco.

Rua do Bom Jesus, 125, Bairro do Recife, Recife - PE. CEP: 50030-170

81.2137.3737 - www.primaconsultoria.com.br - contato@primaconsultoria.com.br