

# Aspectos Relevantes sobre Investimentos em Startups



Faculdade de Economia, Administração  
e Contabilidade de Ribeirão Preto  
Universidade de São Paulo

12 de Junho de 2017

# Apresentação Pessoal

LinkedIn



Ricardo Agostinho

Empreendedor, investidor anjo e colaborador no ecossistema de empreendedorismo  
Ribeirão Preto, São Paulo, Brazil (Ribeirão Preto Area, Brazil)  
Tecnologia da informação e serviços

Atual Co-founder na Click@Gestão

Anterior Associado e Mentor na Viking Network

Co-founder na S2 Group  
Co-founder na S2 Labs  
Co-founder na S2 Business  
Co-founder na S2 IT  
Co-founder na W3S Solutions  
Founder na Simplex Solutions Consultoria Ltda  
Co-founder na PISO - Pólo Industrial de Software da região de Ribeirão Preto  
visualizar menos -

Recomendações 1 pessoa recomendou Ricardo

Conexões 500+ conexões

Sites Social Presence

<http://www.linkedin.com/in/ricardoagostinho>



# Vale a pena investir em empreendedores (startups)?

**Mito #1:** Não existem saídas no mercado brasileiro — FALSO

**Mito #2:** O juro brasileiro é impeditivo para investimentos em startups — FALSO

**Mito #3:** A complexidade do ambiente de negócios no Brasil impede que startups compitam com empresas estabelecidas — FALSO

**Mito #4:** É difícil derrotar os grandes oligopólios brasileiros — VERDADEIRO

**Mito #5:** O perfil risco/retorno de investimento em oligopólios é melhor do que o de investimento em startups — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

**Mito #6:** Investidores brasileiros não estão dispostos a investir em venture capital — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

# Vale a pena investir em empreendedores (startups)?

**Mito #1:** Não existem saídas no mercado brasileiro — FALSO

**Mito #2:** O juro brasileiro é impeditivo para investimentos em startups — FALSO

**Mito #3:** A complexidade do ambiente de negócios no Brasil impede que startups compitam com empresas estabelecidas — FALSO

**Mito #4:** É difícil derrotar os grandes oligopólios brasileiros — VERDADEIRO

**Mito #5:** O perfil risco/retorno de investimento em oligopólios é melhor do que o de investimento em startups — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

**Mito #6:** Investidores brasileiros não estão dispostos a investir em venture capital — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

# Vale a pena investir em empreendedores (startups)?

**Mito #1:** Não existem saídas no mercado brasileiro — FALSO

**Mito #2:** O juro brasileiro é impeditivo para investimentos em startups — FALSO

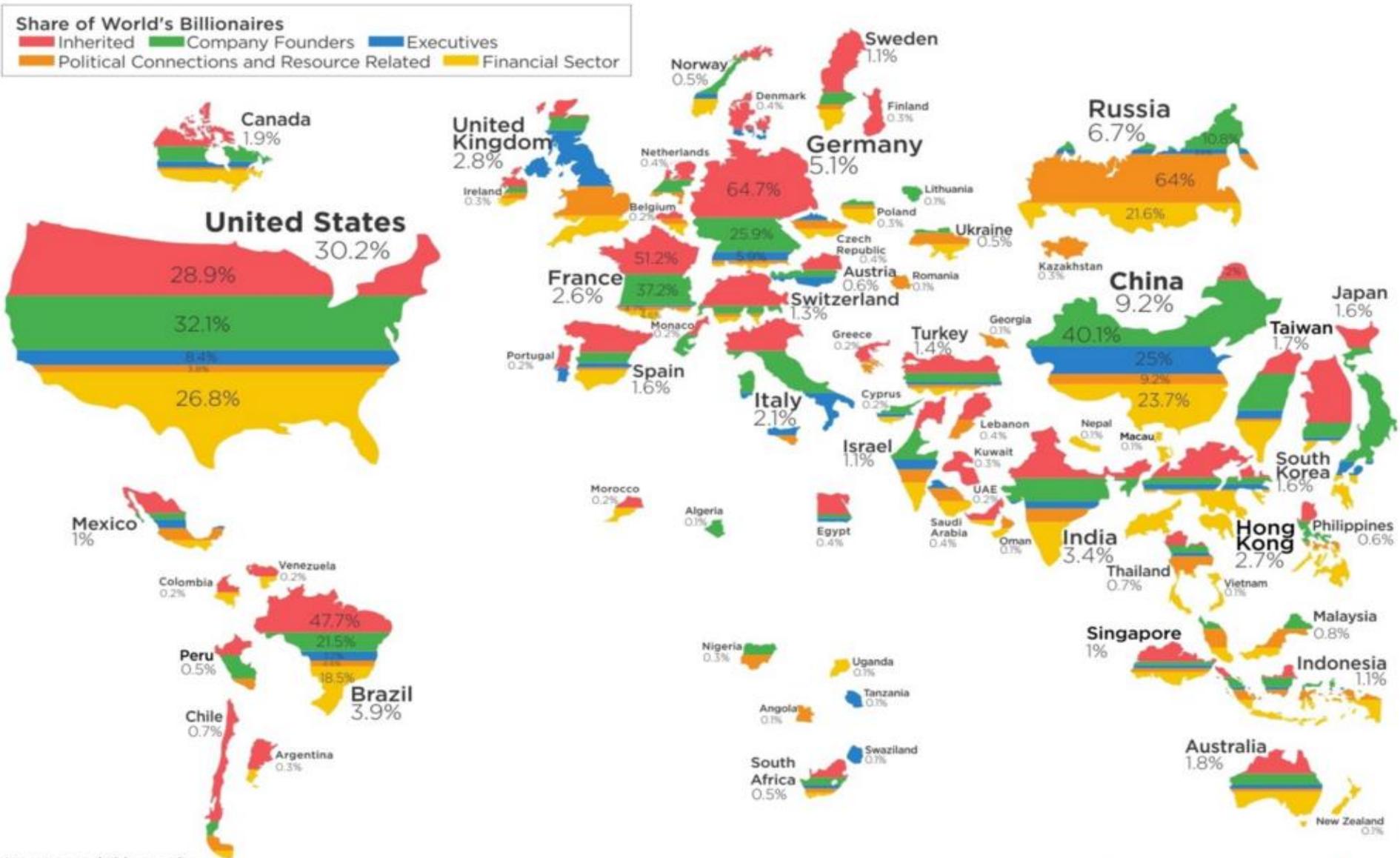
**Mito #3:** A complexidade do ambiente de negócios no Brasil impede que startups compitam com empresas estabelecidas — FALSO

**Mito #4:** É difícil derrotar os grandes oligopólios brasileiros — VERDADEIRO

**Mito #5:** O perfil risco/retorno de investimento em oligopólios é melhor do que o de investimento em startups — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

**Mito #6:** Investidores brasileiros não estão dispostos a investir em venture capital — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

# Map of World Billionaires by Country and Origin



**How to read this graph:**  
 Countries appear bigger as the percentage of number of world's billionaires is higher. e.g. United States.  
 Conversely, countries that have a lower share of world's billionaires appear smaller. e.g. Nepal.

howmuch net

Fontes: "Diário de um VC: o futuro das fortunas brasileiras", Edson Rigonatti, Founder Astella Investimentos, Venture Capital. Medium.com  
 Relatório do Peterson Institute for International Economics.

- Itau buys iCarros (undisclosed amount) in 2017
- Linx acquires Intercamp for R\$42MM in 2016
- Axado is acquired by MercadoLibre for R\$26MM in 2016
- Glispa buys Mobils for US\$10MM in 2016
- Stone acquires Elavon (undisclosed amount) in 2016
- Tivit buys OneCloud (undisclosed amount) in 2016
- Alterdata acquires Interfacenet (undisclosed amount) in 2016
- Webmotors acquires Busca Carros (undisclosed amount) in 2016
- Santander buys ContaSuper (undisclosed amount) in 2016
- Wyless acquired by Kore Wireless (undisclosed amount) in 2016
- Fleetcor acquires SemParar for R\$4 billion in 2016
- Moip acquired by Wirecard for R\$165MM in 2016
- Dentsu Aegis acquires Pontomobi (undisclosed amount) in 2015
- Kroton buys Studiare for R\$4.1MM in 2015
- Telelaudo acquires Pro-Laudo (undisclosed amount) in 2015
- FTPI buys boo-box (undisclosed amount in 2015)
- Webedia acquires Paramaker (undisclosed amount) in 2015
- Linx buys Neemu (R\$55.5MM) and Chaordic (R\$55.98MM) in 2015
- Geração Futuro acquires EscolherSeguro (undisclosed amount) in 2015
- Webedia buys Tudo Gostoso for R\$49MM in 2015
- Opera acquires Bemobi (undisclosed amount) in 2015
- B2W buys Sieve for ~R\$130MM in 2015
- CVC acquires Submarino Viagens for R\$80MM in 2015
- Quality Software buys TechSupply for R\$21MM in 2015
- B2W acquires e-Smart for R\$12MM in 2015
- MercadoLibre buys KPL Soluções for R\$50MM in 2015
- WebMotors acquires VMotors (undisclosed amount) in 2015
- Conductor buys Neus (undisclosed amount) in 2015
- Zenvia acquires Vivera (SpringWireless) in 2015
- VistaPrint buys Printi (undisclosed amount) in 2015
- MV acquires Consulfarma (undisclosed amount) in 2015
- Intuit buys ZeroPaper (undisclosed amount) in 2015
- Senior Solution acquires Aquarius Tecnologia for R\$6.5MM in 2015
- LG Lugar de Gente buys w3net (undisclosed amount) in 2015
- Totvs buys Neolog for R\$15.6MM (60%) in 2015
- Samsung acquires Simpress (undisclosed amount) in 2014
- Linx buys Softpharma (undisclosed amount) in 2014
- Pideon acquires Medicware (undisclosed amount) in 2014
- Zap Imóveis buys Pense Imóveis (undisclosed amount) in 2014
- Linx acquires Big Sistemas for R\$38.7MM in 2014
- PeixeUrbano is acquired by Baidu (undisclosed amount) in 2014
- Senior buys Sythex (undisclosed amount) in 2014
- Rede buys maxiPago (undisclosed amount) in 2014
- Kelowna Tech acquires Semlag (undisclosed amount) in 2014
- MV buys Racers (undisclosed amount) in 2014
- BRQ acquires InfoSolution (undisclosed amount) in 2014
- Equinix buys Alog for US\$225 million in 2014
- MercadoLibre buys Sythex TMS Embarcardor (undisclosed amount) in 2014
- Sankhya acquires Tectum (undisclosed amount) in 2014
- Michelin buys Sascar for US\$602MM in 2014
- Bematech acquires Unum for R\$30MM in 2014
- Host buys Maxihost (undisclosed amount) in 2014
- Linx acquires Rezende Sistemas for R\$50MM in 2014
- Totvs buys Virtual Age for R\$75MM in 2014
- Claro acquires iMusica (undisclosed amount) in 2014
- Santander buys GetNet for R\$1.1 billion in 2014
- TIVIT acquires Work Image (undisclosed amount) in 2014
- KKR buys Aceco TI (undisclosed amount) in 2014
- Sonda buys CTIS for US\$170MM in 2014
- Docusign buys "comprova.com" (undisclosed amount) in 2014
- Genesys acquires Voran (undisclosed amount) in 2014
- WorldPay buys CobreBem (undisclosed amount) in 2014
- VistaPrint acquires Printi (US\$25 million minority stake) in 2014
- Bematech buys RJ (R\$27MM) in 2014
- Grupo Trigo buys Kimitache (undisclosed amount) in 2014
- Thomson Reuters acquires Dominio Sistemas (undisclosed amount) in 2014

# Vale a pena investir em empreendedores (startups)?

**Mito #1:** Não existem saídas no mercado brasileiro — FALSO

**Mito #2:** O juro brasileiro é impeditivo para investimentos em startups — FALSO

**Mito #3:** A complexidade do ambiente de negócios no Brasil impede que startups compitam com empresas estabelecidas — FALSO

**Mito #4:** É difícil derrotar os grandes oligopólios brasileiros — VERDADEIRO

**Mito #5:** O perfil risco/retorno de investimento em oligopólios é melhor do que o de investimento em startups — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

**Mito #6:** Investidores brasileiros não estão dispostos a investir em venture capital — PARCIALMENTE VERDADEIRO/FALSO

# O que os investidores procuram em uma startup

- Um grande time de fundadores **#1**
- Ideia sólida ou produto são fundamentais
- Mercado grande ou em crescimento
- Resolvem problemas reais
- Forte efeito de rede e vantagem first-mover
- Métricas consistentes e adequadas a cada etapa
- Bom elevador pitch – mantenha-o simples o suficiente
- Propriedade Intelectual importa
- Taxas de sucesso bem compreendidas
- Desenvolvimento de negócios e distribuição – VENDAS.

# Características dos Fundadores de startups

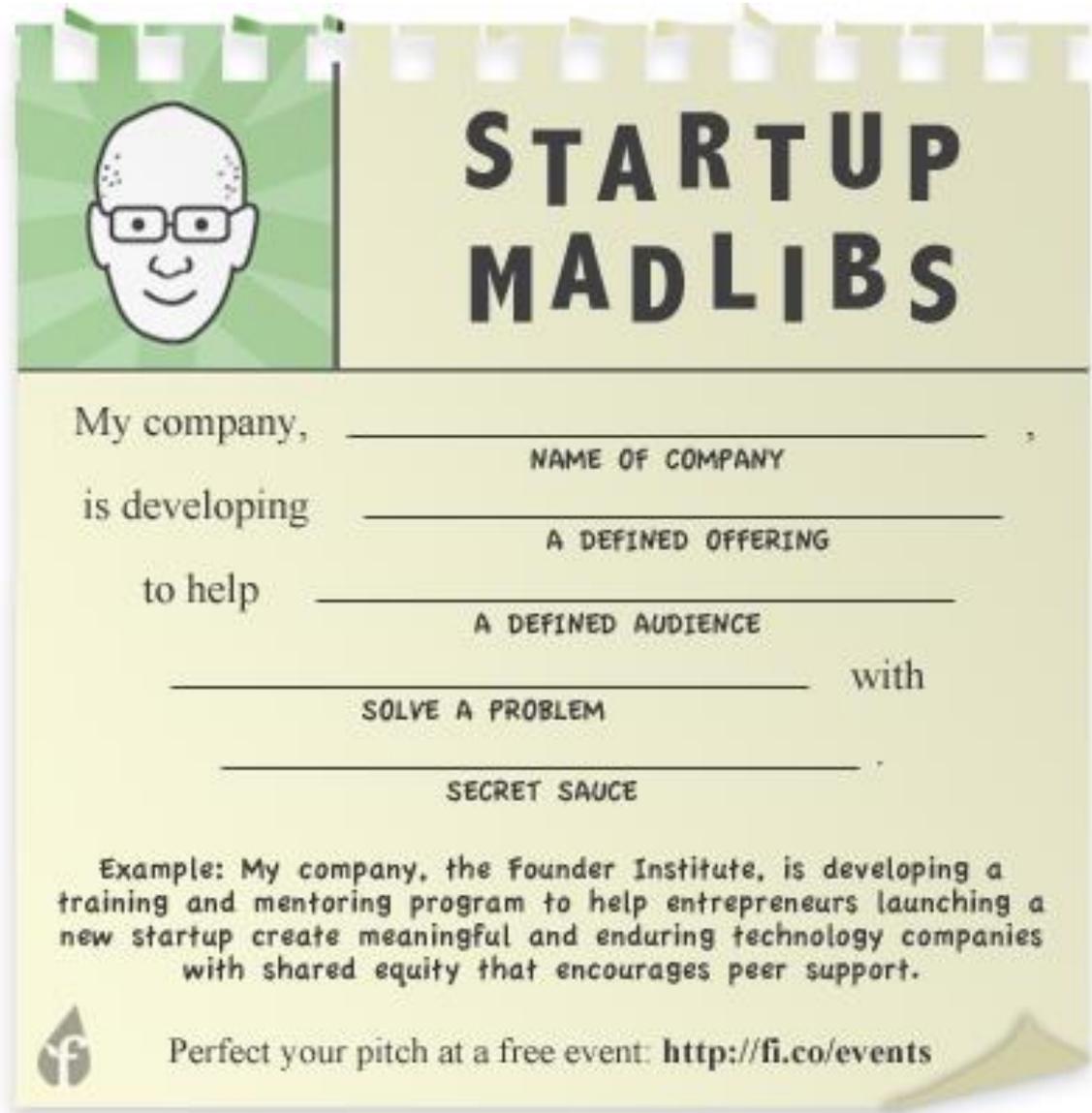
- Decisiveness – capacidade de decisão, põe fim as controvérsias, etc
- Não procrastina
- Proativo
- Visão clara – a equipe entende a missão e a direção
- Capacidade de formar e atuar fortemente como equipe
- Paixão
- Flexibilidade para transformar as ideias frequentemente
- Bom ouvidor – questionador, mas flexível se necessário
- Responsiveness – capacidade de reagir de forma rápida e positiva
- Execução é tudo – comete erros, mas aprende rapidamente com eles
- Bom comunicador – sócios, equipe, investidores, clientes, etc
- Líder, focado – 24/7, sem distrações.

Elevator  
Pitch /  
1 Minute  
Pitch

## FÓRMULA DO ELEVATOR PITCH

PARA O(A) [público-alvo]  
QUE TEM [necessidade do público-alvo],  
O(A) [nome do produto]  
É UM(A) [categoria de mercado]  
QUE [benefício principal].  
AO CONTRÁRIO DO(A) [concorrente(s)],  
O PRODUTO [diferencial do produto].

# One Sentence Pitch



The image shows a 'Startup Madlibs' form designed to look like a piece of paper with a hole punch at the top. On the left side, there is a green square containing a simple line drawing of a bald man with glasses and a slight smile. To the right of this is the title 'STARTUP MADLIBS' in large, bold, black capital letters. Below the title, the form is divided into several sections by horizontal lines. The first section contains the text 'My company, \_\_\_\_\_' followed by the label 'NAME OF COMPANY' in smaller, bold, black capital letters. The second section contains 'is developing \_\_\_\_\_' followed by 'A DEFINED OFFERING'. The third section contains 'to help \_\_\_\_\_' followed by 'A DEFINED AUDIENCE'. The fourth section contains '\_\_\_\_\_ with' followed by 'SOLVE A PROBLEM'. The fifth section contains '\_\_\_\_\_.' followed by 'SECRET SAUCE'. At the bottom of the form, there is an example sentence: 'Example: My company, the founder Institute, is developing a training and mentoring program to help entrepreneurs launching a new startup create meaningful and enduring technology companies with shared equity that encourages peer support.' Below the example, there is a small Facebook logo and the text 'Perfect your pitch at a free event: <http://fi.co/events>'.

**STARTUP  
MADLIBS**

My company, \_\_\_\_\_  
NAME OF COMPANY

is developing \_\_\_\_\_  
A DEFINED OFFERING

to help \_\_\_\_\_  
A DEFINED AUDIENCE

\_\_\_\_\_ with  
SOLVE A PROBLEM

\_\_\_\_\_.  
SECRET SAUCE

Example: My company, the founder Institute, is developing a training and mentoring program to help entrepreneurs launching a new startup create meaningful and enduring technology companies with shared equity that encourages peer support.

 Perfect your pitch at a free event: <http://fi.co/events>

# Estrutura de um Pitch

- O problema (descreva a dor)
- A Solução
- Público Alvo
- Tamanho do Mercado
- Modelo de Negócio (receitas)
- “Tempero Especial”
- Concorrentes (nem sempre necessário)
- Como você vai crescer
- O Time (e próximas contratações)
- O que você quer (e próximos passos).

# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

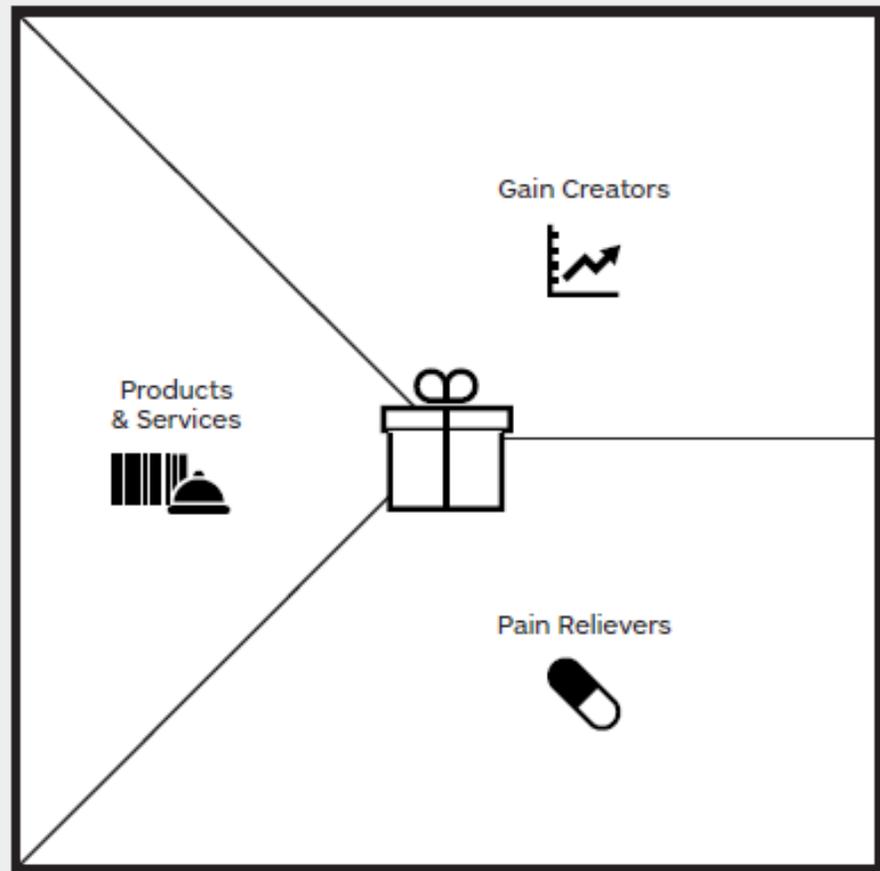
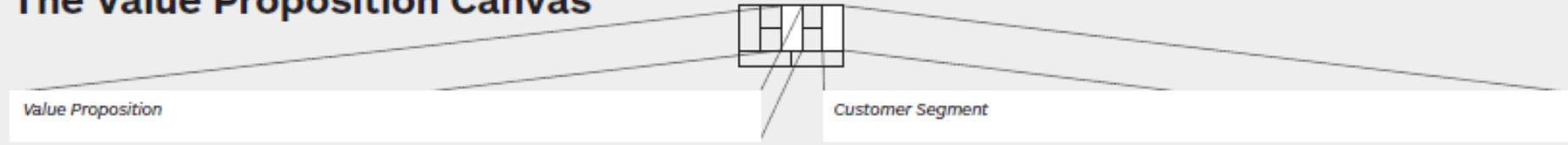
|   |   |  |  |   |
|---|---|--|--|---|
| Key Partners       | Key Activities  | Value Propositions  | Customer Relationships  | Customer Segments  |
|   | Key Resources   |  | Channels                |   |
| Cost Structure  |   |  | Revenue Streams        |   |

 This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 529 Temple Lane, Suite 560, San Francisco, California 94118, USA.

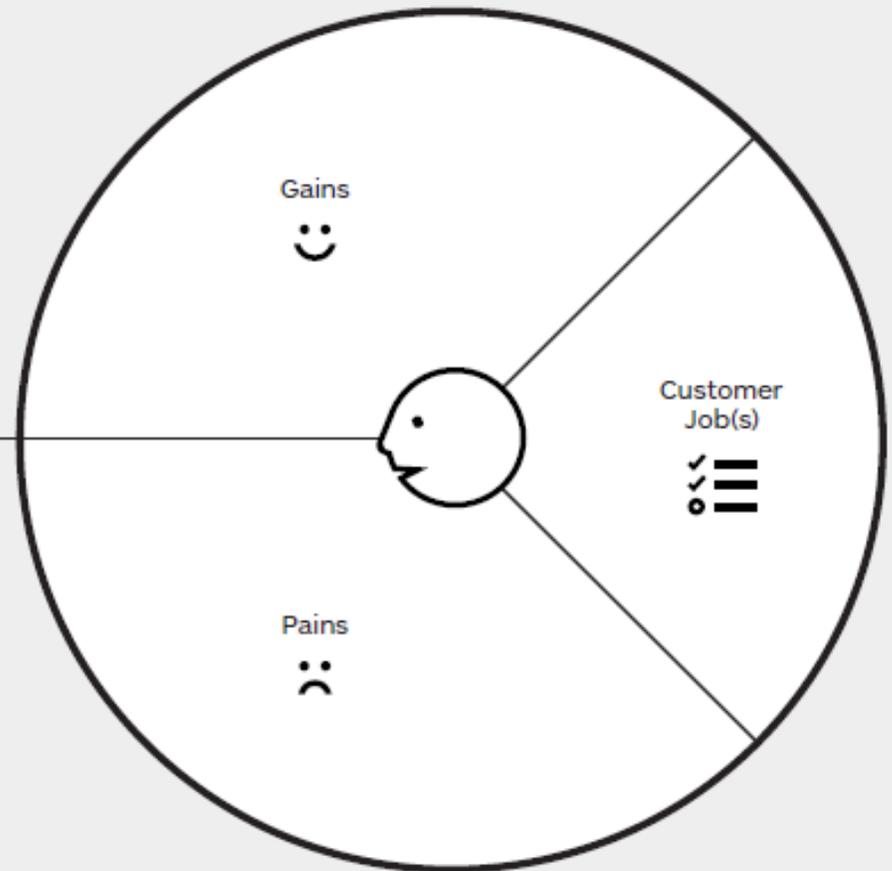
DESIGNED BY: Strategyzer AG  
the makers of business model generation and Strategyzer

 **Strategyzer**  
strategyzer.com

# The Value Proposition Canvas

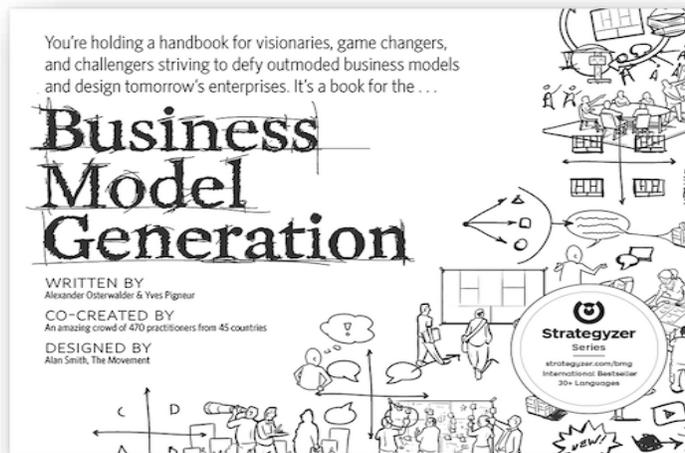
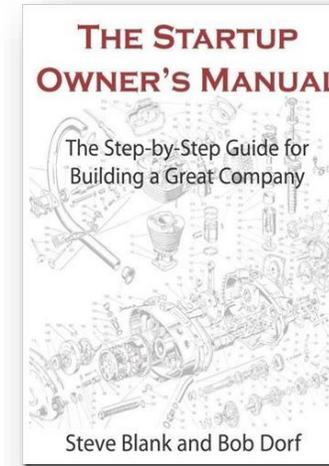
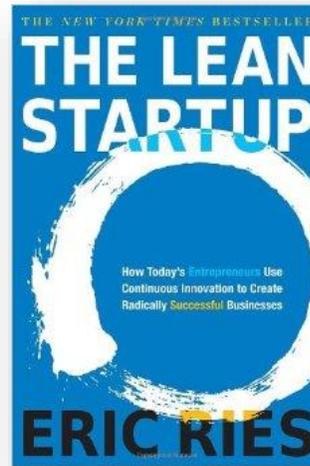
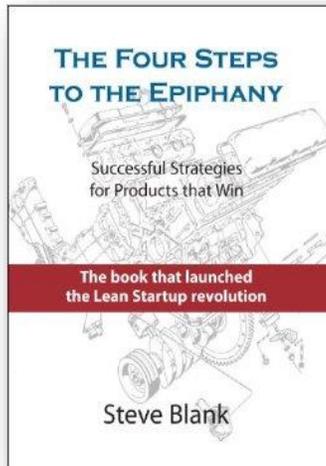


Value Map



Customer Profile

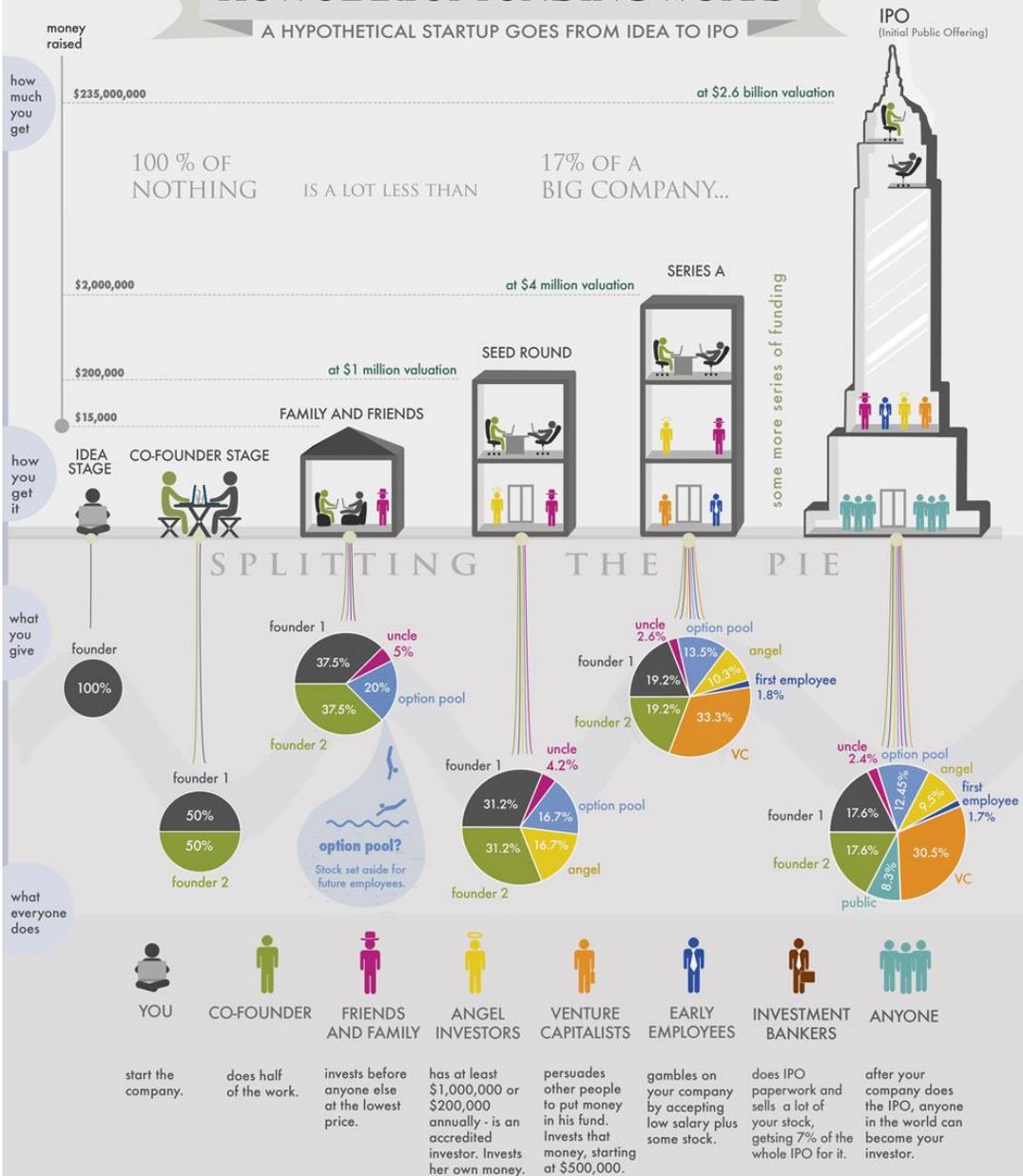
# Referências para as Metodologias



# HOW STARTUP FUNDING WORKS

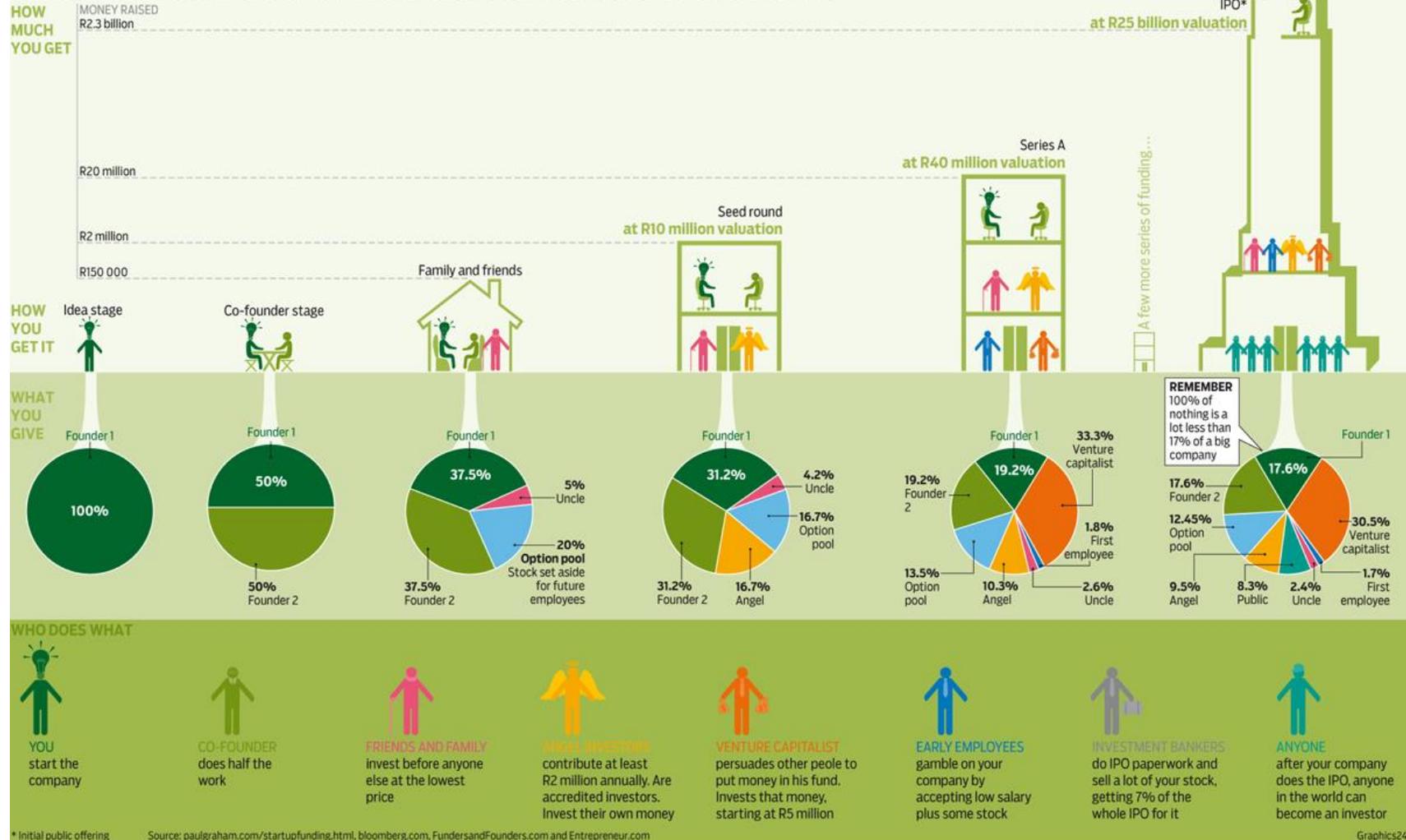
BY ANNA VITAL

A HYPOTHETICAL STARTUP GOES FROM IDEA TO IPO



# How start-up funding works

## A hypothetical start-up from idea to initial public offering



\* Initial public offering

Source: paulgraham.com/startupfunding.html, bloomberg.com, FundersandFounders.com and Entrepreneur.com

# Aceleradora x Incubadoras



## Aceleradora

- Tipicamente:
  - Ecosistema maduros
  - Instituições Privadas
- Foco no crescimento rápido
- Gerar resultados aos envolvidos
- Metodologias / Mentorias / Metas
- Faz investimentos diretos
- Toma participação



## Incubadoras

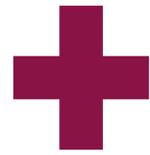
- Tipicamente:
  - Vinculada às universidades
  - Políticas Públicas
- Foco na estrutura de suporte
- Apoio ao empreendedor
- Fomento do ecossistema
- Não faz investimentos diretos
- Não toma participação

**Não há um padrão rígido, tampouco regras estabelecidas...**

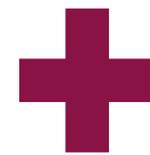
# O Problema



Talentos



Falta de Experiência



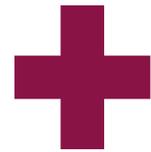
Oportunidades

# O que fazemos?



## Talentos

Time Talentoso  
Estágios Iniciais



## Experiência

Time de Especialistas  
Melhores práticas de Mercado  
Networking Robusto



## Oportunidades

B2B / B2C  
Mobile, IoT, BigData  
SaaS, MktPlace

# Sevna Startups



## Capacitação

Mais de 40 Workshops de capacitação nas principais metodologias do mercado.



## Suporte

Estrutura Física, Investimento, ferramentas, assessorias e muito mais.



## Metodologias

Um programa de aceleração, baseado nas melhores práticas existentes.



## Mentores

A experiência de quem já executou e pode abrir portas para o empreendedor.

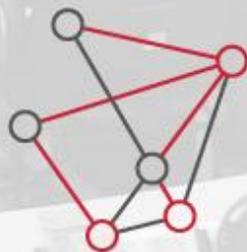
# Nossos Parceiros



# BENEFÍCIOS



MAIS DE 40  
WORKSHOPS



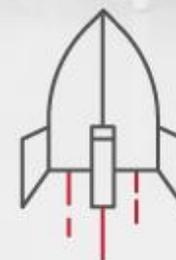
REDE DE 50  
MENTORES



MAIS DE 100H  
DE MENTORIA



INVESTIMENTO  
DE R\$180 MIL\*



R\$400 MIL EM  
BENEFÍCIOS

SAIBA COMO FUNCIONA



# IT'S ABOUT MAKING IDEAS HAPPEN

Inscrições abertas para aceleração de startups

[www.sevna.com.br](http://www.sevna.com.br)



## Contato

Ricardo Agostinho  
ricardo.agostinho@gmail.com

Sevna Startups  
Av. Nadir Aguiar, 1805 Prédio 2 Sala 10  
Supera Parque - Ribeirão Preto - SP

contato@sevna.org.br  
(016) 3315-9916

Obrigado!