



INVESTIMENTO EM
STARTUPS



ÍNDICE

INTRODUÇÃO E CENÁRIO GLOBAL	4
ÓTICA DO EMPREENDEDOR	10
ÓTICA DO INVESTIDOR	16
SO WHAT	22

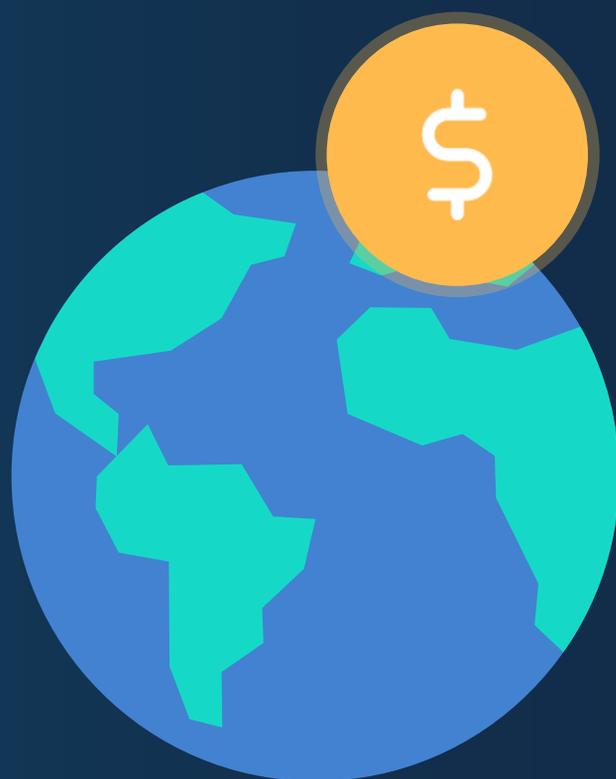
Compartilhe esse report:



Te encaminharam esse report?
Se inscreva para receber os próximos em primeira mão!

QUERO ME INSCREVER!

INVESTIMENTOS
EM VENTURE
PELO MUNDO

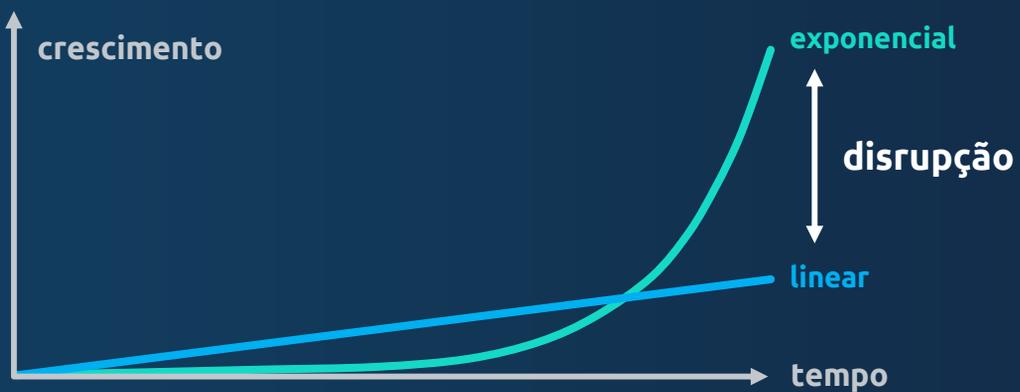




A startup is a temporary organization in search of a scalable, repeatable, profitable business model.

Steve Blank

Há quem defina também uma startup como uma organização exponencial, que busca causar um impacto pelo menos dez vezes maior do que uma empresa tradicional.



Mas, para sustentar a busca por um novo modelo de negócio, desenvolvimento tecnológico e crescimento exponencial as startups precisam de investimento e a busca por ele se torna tão importante quanto o desenvolvimento dos produtos.



29% das startups fecham as portas porque acabou o dinheiro

Fonte: CB Insights

Mais do que ter o time errado, ser superado pela concorrência ou ter um produto ruim, a falta de dinheiro é o **2º principal motivo** de startups fecharem suas portas, atrás apenas de "No Market Need".

MAS ONDE UMA STARTUP PODE BUSCAR INVESTIMENTO?

MATURIDADE DA
STARTUP



FAMILY & FRIENDS

É muito comum que o primeiro investimento venha de familiares e amigos dos fundadores.



ACELERADORAS

Empresas cujo foco é dar suporte ao crescimento de startups em fase inicial. Podem ou não aportar recursos financeiros.



INVESTIDORES ANJO

Pessoa física que investe o próprio capital na fase inicial de uma startup. É comum também a organização dessas pessoas em grupos de anjos.



EQUITY CROWDFUNDING

Financiamento coletivo. Através de plataformas digitais, startups podem acessar um grupo maior de investidores, com tickets individuais menores.



FUNDOS DE VENTURE CAPITAL

Fundos que investem em startups, normalmente já com um modelo de negócios validado.



CORPORATE VENTURE

Grandes empresas que investem em startups com diversos objetivos, desde retorno financeiro até trazer inovação para dentro de seus negócios.

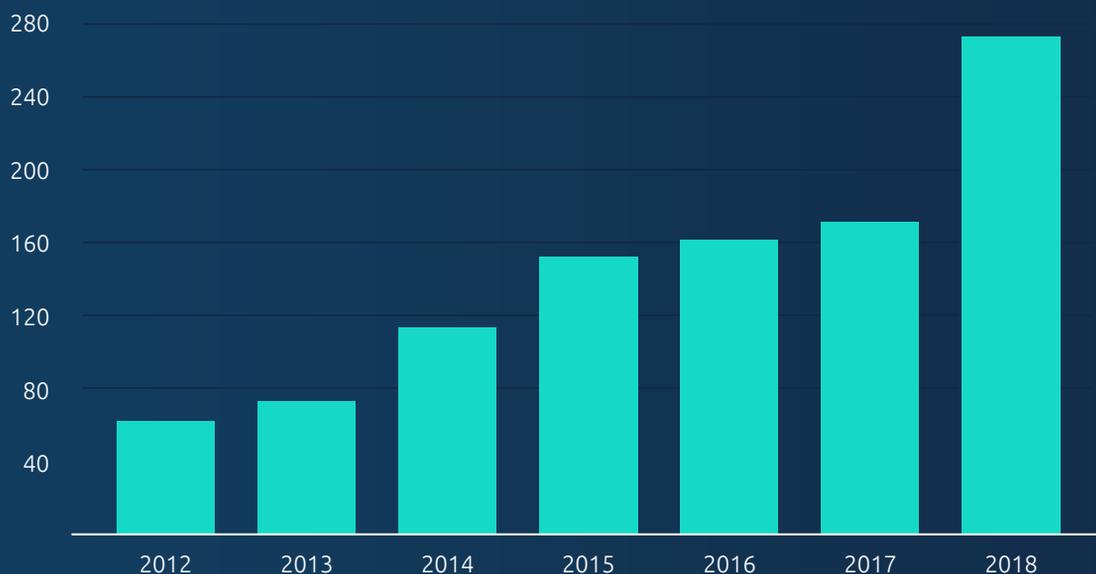


FUNDOS DE PRIVATE EQUITY

Fundos que investem em empresas já consolidadas com índices que comprovam a sua solidez.

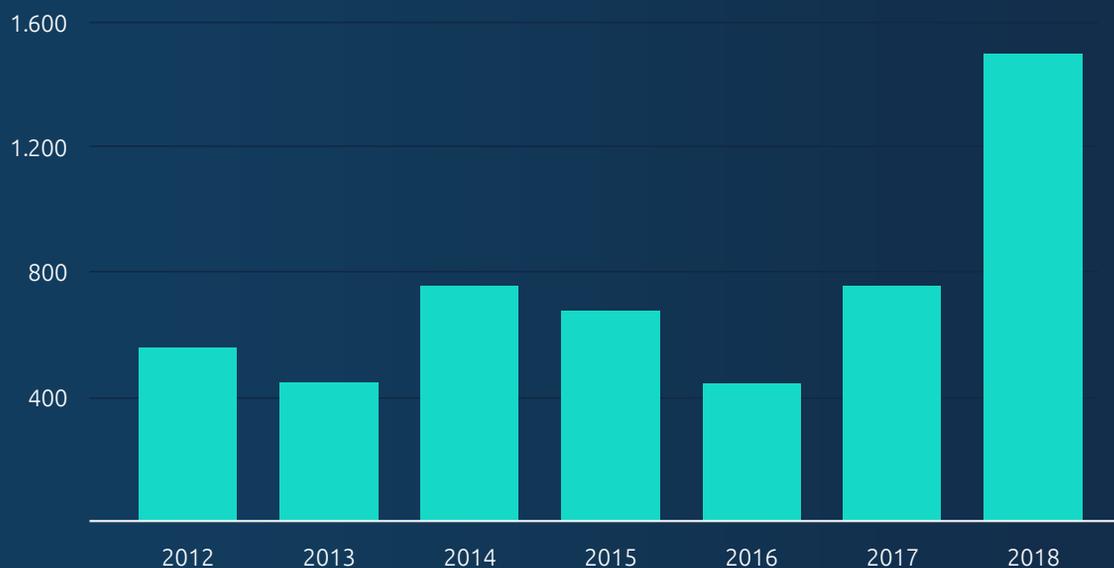


GLOBAL VENTURE FINANCING (US\$ BILHÕES)

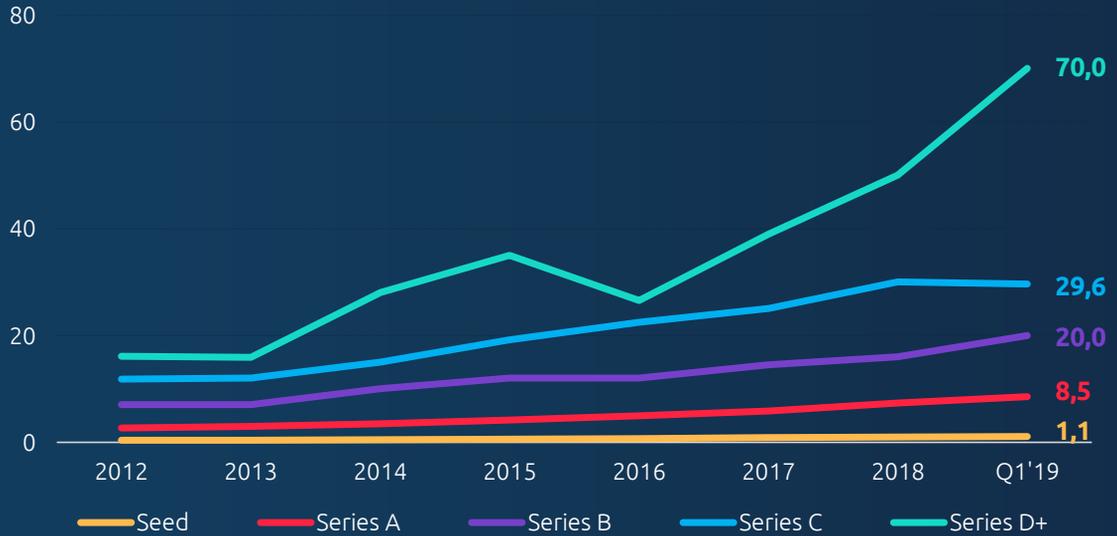


Fonte: KPMG Venture Pulse

VENTURE FINANCING NO BRASIL (US\$ MILHÕES)

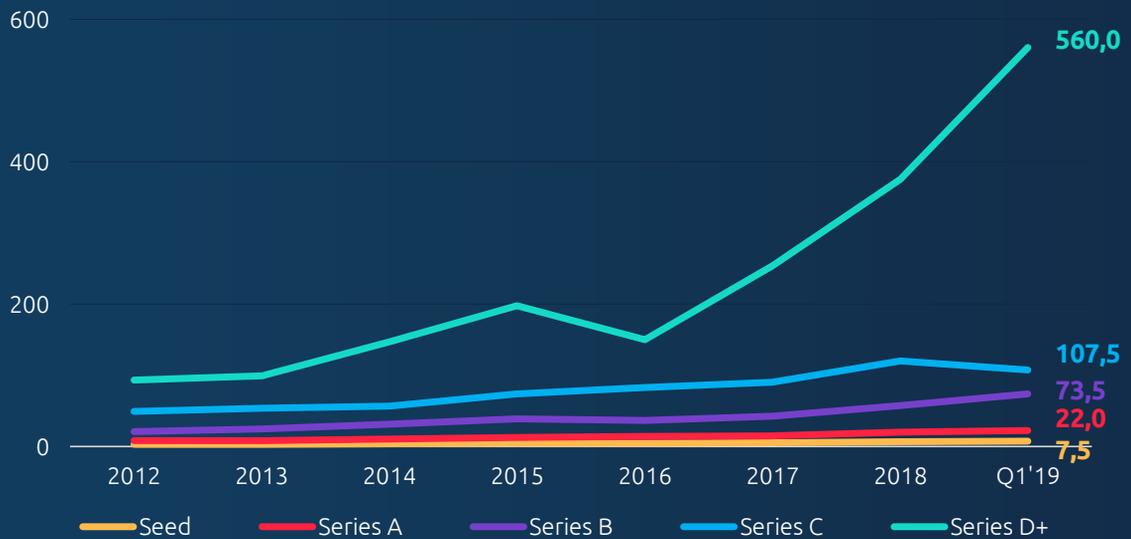


GLOBAL MEDIAN DEAL SIZE (US\$ MILHÕES)



Fonte: KPMG Venture Pulse

GLOBAL MEDIAN PRE-MONEY VALUATION (US\$ MILHÕES)



Fonte: KPMG Venture Pulse

VALORES TIMINGS TÍPICOS

Analisamos 25 startups brasileiras que captaram, cada uma, pelo menos US\$ 10 milhões, e chegamos a um tempo médio entre captações e um ticket médio para cada fase de captação.

US\$ 2,3 B e 94 rodadas

DE CAPTAÇÃO ANALISADOS

	Intervalo desde a última captação	Ticket médio
Seed	-	Média: US\$ 2 M Mediana: US\$ 1,2 M
Series A	Média: 20 meses Mediana: 17 meses	Média: US\$ 11,1 M Mediana: US\$ 5,0 M
Series B	Média: 21 meses Mediana: 19 meses	Média: US\$ 20,9 M Mediana: US\$ 15,0 M
Series C	Média: 18 meses Mediana: 16 meses	Média: US\$ 69,3 M Mediana: US\$ 41,7 M
Series D	Média: 17 meses Mediana: 18 meses	Média: US\$ 79,5 M Mediana: US\$ 60,0 M

ÓTICA DO **EMPREENDEDOR**



PREPARAÇÃO

Todo processo de captação exige preparo do empreendedor para mostrar ao investidor de forma clara:

- 1) que seu negócio tem grande potencial
- 2) o time vai ser capaz de executá-lo.



ESTRATÉGIA E USO DOS RECURSOS

É muito importante ter uma estratégia bem definida e saber o que vai fazer com os recursos. Para onde essa captação vai levar a startup? Isso deve ser traduzido numa visão clara com os principais objetivos a serem alcançados.



MERCADO E CONCORRENTES

Entender seu mercado é saber as dores do seu cliente e o potencial do seu negócio. É preciso mapear a concorrência para entender suas vantagens, desvantagens e o Market share a ser conquistado.



MÉTRICAS

Quais são os Unit Economics do seu negócio? Como ele “para de pé”? Saber as métricas do seu negócio é essencial para controle interno e aprendizado, além de mostrar organização e preparo.



PLANEJAMENTO

Planeje com antecedência. Um processo da captação, dependendo do estágio da startup, pode levar em média de 4 a 9 meses, desde as primeiras conversas, passando por negociações, contratos, até o dinheiro cair na conta.



Caso sua startup tenha sucesso, o dinheiro captado nas primeiras rodadas será o mais caro. Captar mais do que o necessário é entregar uma parte maior do seu negócio. Captar menos é correr o risco de acabar a gasolina antes de cumprir os objetivos propostos. Por isso essa equação deve ser baseada em metas e planejamento.

Pietro Bonfiglioli, co-founder Fisher VB

PITCHDECK

Geralmente, a forma de mostrar tudo isso é através de um Pitch. Para ilustrar, escolhemos um modelo recomendado pelo Sequoia, um dos fundos de VC, mais bem sucedidos do mundo.



Uma boa ideia não vale nada sem as pessoas certas para executar.

João Pedro Solano, Founder & MD Grão VC

1. Seja **TRANSPARENTE** com seu investidor, sempre.

3. Seja **SINCERO** com você mesmo quanto às metas e projeções.

2. Não **ACHE** que você não tem concorrentes.

4. Demonstre **CONHECIMENTO**, do mercado, dos seus clientes e dos seus KPIs.

A OPINIÃO DE QUEM JÁ FEZ E FAZ

Selecionamos empreendedores com experiência em processos de captação e em diferentes estágios de maturidade de negócio, e fizemos 2 perguntas para eles:

1. Como se **preparar** para uma captação?
2. O que **não** fazer quando for captar ?



Tito Gusmão
Fundador & CEO

1. Ter um deck redondo que mostre propósito, problema, solução, tamanho do mercado, tração (se já tiver clientes) concorrentes, time, unit economics e como será investido o dinheiro.

2. Mostrar amadorismo, aceitar qualquer investidor só por causa do dinheiro e diluir demais.



Daniel Calonge
Co-founder & CEO

1. Acredito que o mais importante quando for captar é saber se você realmente precisa captar. O ideal é entender aonde você conseguiria chegar em uma janela de 12 a 18 meses sem captar e captando. Assim será possível entender o quanto este dinheiro iria ajudá-lo a chegar no próximo milestone.

2. Não focar apenas no Valuation. Depois que captamos pela primeira vez passamos a ter sócios, por isso uma das coisas mais importantes é entender se estes sócios podem te ajudar na sua empresa, e se estão alinhados com a visão de longo prazo dos fundadores.



Bruno Reis
Founder & CEO

1. Convença os investidores com objetividade, sem rodeios ou soluções mirabolantes. Para ajudar, crie uma lista com definições claras de quais hipóteses você pretende validar, quanto \$\$\$ precisa gastar para validar cada uma, e com quantos clientes você irá testar e reduzir os riscos.

2. Não crie contratos complexos, com compromissos diferentes entre investidores diferentes na mesma rodada, pois isto gera problemas difíceis de serem resolvidos nas rodadas futuras.

1. Como se **preparar** para uma captação?
2. O que **não** fazer quando for captar ?

REVELO

Lucas Mendes
Founder & CEO

1. Você precisa se perguntar se precisa de uma captação ou não. Tem muita empresa que acha que o objetivo da startup é levantar dinheiro, e não é isso. O objetivo é satisfazer clientes e resolver um problema do mercado com consistência e escalabilidade. Precisa refletir se uma injeção de capital vai realmente ajudá-la a fazer mais e melhor.

2. Não pode pensar na captação como “a salvação da lavoura”. Você precisa sempre ter um plano de crescimento que não necessariamente envolva isso. Também, não aconselho sair por aí falando que está captando, porque o tempo passa e, se o processo demora um pouco mais, as pessoas começam a imaginar o que está acontecendo e porquê.



Pedro Conrade
Founder & CEO

1. Para ter sucesso, é preciso entender sobre os problemas que sua empresa resolve e estar confiante de que isso realmente é importante para seu cliente. Demonstrar conhecimento e segurança no discurso são essenciais para conquistar os investidores, pois eles querem avaliar a sua capacidade de execução. Se preparar, estar pronto para todos questionamentos sobre o negócio e ser muito transparente são coisas fundamentais.

2. Estar fechado a críticas ou sugestões, não entender de fato o problema que está tentando resolver e falsear informações para conseguir o investimento. Credibilidade se constrói desde o primeiro segundo em uma reunião com investidores. Saiba ouvir: uma empresa só pode ser construída com conhecimentos e visões diferentes, e aprender a ouvir feedbacks é essencial para desenvolver um negócio da melhor maneira. Normalmente, para cada “sim” serão ouvidos vários “não”.



Frederico Rizzo
Founder & CEO

1. Crie uma apresentação completa do negócio com 10-15 slides, acompanhada de um modelo financeiro detalhando as premissas e projeções da empresa. Treine um pitch de 30s e outro de 3min. Apresente para mentores e outros empreendedores que possam dar os primeiros feedbacks. Faça então uma lista dos principais investidores no seu segmento e busque introduções a eles.

2. Deixar para a última hora e suar desesperado por dinheiro. Não saber articular o pitch de forma clara e objetiva. Não conseguir identificar os principais riscos a serem mitigados com a atual rodada. Não validar os termos com investidores que entendem do seu mercado e estágio de desenvolvimento.

CASE



FORMANDO A PARTE MAIS IMPORTANTE DAS STARTUPS

O Brasil é um país em desenvolvimento, com diversos problemas a serem resolvidos e portanto, muitas oportunidades para empreender. Mas, para que o empreendedorismo cresça, o investimento nesse ecossistema precisa ser proporcional. Em, 2018, foram investidos cerca de US\$ 1,5 bilhão no setor, mas a maior parte desse valor - US\$1,2 bilhão - foi captado por apenas 10 startups.

Outro fator importante é a mão de obra. Trabalhar em uma startup têm se tornado cada vez mais comum, porém se olharmos 5 ou 10 anos atrás, o ecossistema ainda não estava tão desenvolvido e empreender era considerado um risco. Hoje, as startups mais desenvolvidas passam dos mil funcionários e proporcionam uma carreira tão sólida quanto a do mundo "tradicional".

Além disso, os skills desejados nos "startupeiros" não são exatamente os mesmos exigidos por empresas tradicionais ou ensinados nos cursos superiores. Mas, isso está mudando e já podemos observar diversas iniciativas surgindo em universidades para preparar e aproximar os alunos desse universo.



A Liga de Empreendedorismo FGV busca se inserir cada vez mais no ecossistema de inovação e startups para trazer os alunos para esse mundo.

Seja por meio de eventos ou mentorias, a Liga busca ajudar jovens empreendedores nessa jornada.

Caio Santini,
diretor da LEFGV



As startups ainda têm dificuldade de se aproximar das universidades e acessar talentos. Ao mesmo tempo, cada vez mais alunos têm interesse em trabalhar nessas empresas. Com o Programa, buscamos aproximar o ecossistema empreendedor da Poli, como opção de carreira de alto potencial.

Martin Lima, idealizador do Programa de Startup da Poli

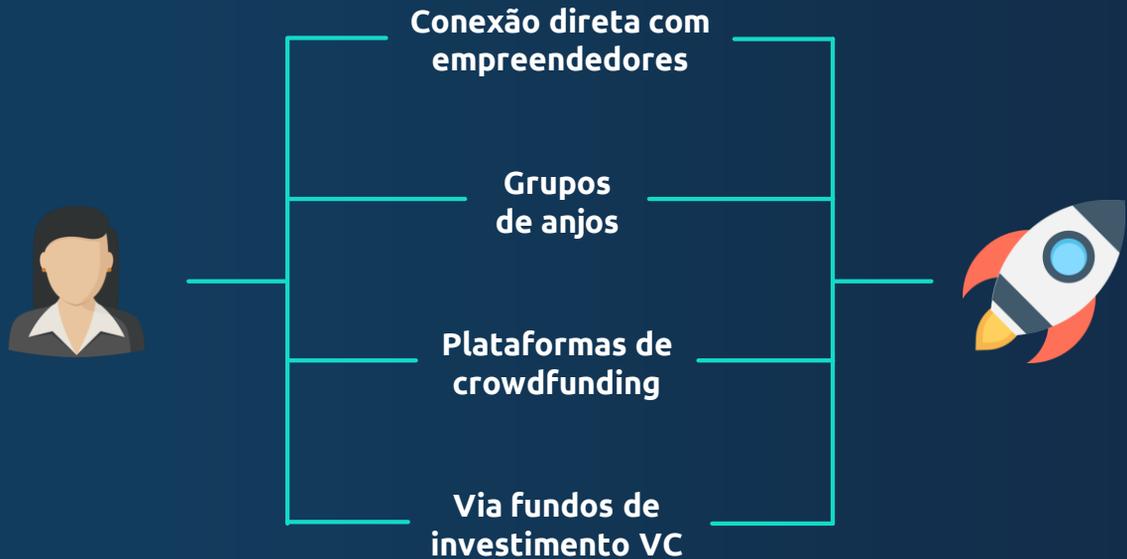
Em maio de 2019 a Liga organizou o Encontro Nacional de Empreendedores (ENE). O evento contou com a presença de 400 pessoas, incluindo Patrick Sigrist (founder ifood) e Renato Freitas (co-founder 99), ambos empreendedores de sucesso que hoje são também investidores anjos. O ENE contou com painéis dos fundos Maya Capital, Plug&Play e Canary, e com a presença do GV Angels. Tudo isso para chamar atenção para o empreendedorismo universitário.

Durante o mês de julho, o Amigos da Poli - Fundo Patrimonial da Escola Politécnica da USP - realiza o Programa de Startup, com objetivo de aproximar os alunos do ecossistema de inovação. Com ajuda de parceiros como Endeavor, ACE, MJV e Crescimentum, os estudantes têm conteúdo teórico de programação, growth, Business Intelligence, entre outros, aplicando os conhecimentos na prática em um Hackathon. Ao final do curso, eles terão a oportunidade de estagiar nas startups patrocinadoras do programa, como Nubank, C6Bank, SumUp, Revelo, entre outras.

ÓTICA DO **INVESTIDOR**



COMO INVESTIR EM STARTUPS?



QUAIS FATORES SÃO IMPORTANTES EM CADA FASE

Crítérios	Investimento Inicial	Investimento Seed	Investimento Venture
Fundadores	✓	✓	✓
Mercado	✓	✓	✓
Time		✓	✓
Investidores		✓	✓
Escalabilidade		✓	✓
Rentabilidade			✓
Saída			✓



Não tem nada mais importante do que os empreendedores, independente do setor, da fase, ou da atividade. Do ponto de vista de confiabilidade e o preparo do que eles estão se dispondo a fazer. O time é o mais importante.

Wlado Teixeira, Presidente do Comitê de Seleção GV Angels

EXPECTATIVA DE RETORNO POR ESTÁGIO



POSSÍVEIS SAÍDAS

ESTRATÉGICO

Venda estratégica para uma empresa, que pode ou não ser do mesmo setor de atuação da startup.

SECUNDÁRIO

Venda de participação para outros investidores, pessoa física ou fundos que entram em estágios mais avançados.

RECOMPRA

Estrutura de recompra da participação pela própria empresa ou acionistas controladores (menos comum).

ABERTURA DE CAPITAL

Pode acontecer via oferta inicial de ações (IPO na sigla em inglês) ou listagem direta em bolsa de valores.

A OPINIÃO DE QUEM JÁ FEZ E FAZ

Selecionamos investidores experientes e fizemos 3 perguntas a eles:

1. Como **começar**?
2. O que **avaliar** na hora de investir em uma startup?
3. O que **não** fazer na hora de investir?

DISTRITO

Gustavo Gierun
Managing partner

1. Sempre sugerimos começar estudando o tema, participando de cursos (presenciais e online), conversando com pessoas mais experientes e, acima de tudo, analisando mais de 10 casos antes de fazer o primeiro investimento. É muito comum que pessoas oriundas de mercados mais tradicionais se encantem por todas startups no início. Quanto maior número de oportunidades analisadas, melhor e mais clara será sua própria tese de investimento.

2. Tamanho de mercado, clareza do problema a ser resolvido, qualificação e experiências anteriores dos founders, complementariedade de skills dos founders e tração - não necessariamente financeira. Também é importante avaliar a capacidade que o investidor tem de impulsionar a startup com sua rede de relacionamento, conhecimento técnico, etc.

3. Co-investir com figurões de mercado sem entender se a startup está dentro da sua tese de investimentos e esperar um retorno alto em curto prazo. Paciência é fundamental e criar um portfólio diversificado é mandatário.



G2CAPITAL

Ricardo Carvalho
Diretor e investidor

1. Um caminho ágil é acessar palestras sobre o tema e buscar se relacionar com investidores e grupos que realizam investimento em startups.

2. O primeiro passo é checar a capacidade da **equipe** em levar a startup a grandes mercados, com **um modelo de negócios** que possibilite uma **taxa de crescimento** relevante. Além disso, o business deve ter um **diferencial tecnológico** ou **inovador em relação aos concorrentes**. Por fim, veja se a finalidade e forma de aplicação dos recursos que está captando vai contribuir para a evolução do negócio.

3. Nunca invista sem ter a certeza do potencial, capacidade e idoneidade da EQUIPE.

1. Como **começar**?
2. O que **avaliar** na hora de investir em uma startup?
3. O que **não** fazer na hora de investir?



João Pedro Solano
Founder & MD

1. Antes de começar, saiba que é um investimento de alto risco, logo, deve ser feito com uma parcela do seu patrimônio que não impacte sua saúde financeira.

A melhor forma de começar é por meio da sua rede de relacionamentos, além da possibilidade de se associar a redes de anjos ou plataformas de *equity crowdfunding*. Por fim, tenha sempre em mente a possibilidade de seleção adversa e questione o porquê de tal oportunidade ter chegado até você e o motivo de outros investidores mais experientes a terem deixado passar.

2. Como o investimento anjo na maioria das vezes é em uma ideia, você deve se atentar para 3 coisas: 1) execução é a chave do sucesso: uma boa ideia não vale nada sem as pessoas certas para executar, invista nas pessoas e não na ideia; 2) dinheiro é commodity e, por si só, não tem valor: logo invista em empresas nas quais você possa ter um impacto positivo; 3) que a ideia ou solução seja para um problema real, grande e escalável.

3. Nunca invista por FOMO (medo de ficar de fora) ou em algo que você não conheça e não tenha capacidade de avaliar seu potencial. Procure não ficar com uma porcentagem tão grande do negócio ou com *valuations* tão exorbitantes que impeçam a startup de obter investimentos futuros.

1. Participe de grupos de anjos e estude sobre o tema (cursos presenciais e online). Quando for investir, comece co-investindo com quem já tem mais experiência, de preferência em algum setor que tem fit com o seu background.

2. O mais importante são os *founders* e a equipe Nível 1 da startup. Não somente o potencial de cada um, busque entender a harmonia dos *founders* como grupo, se tem alinhamento de propósito e grit para sustentar o projeto.

3. Não gosto das teses que apostam tudo em poucos negócios, prefiro conceito de portfólio. Não investir por impulso, buscar origem fora de São Paulo, não investir sozinho, fazer *due diligence* adequada, ter um bom advogado, estudar a concorrência, avaliar se de fato existe tech no projeto, enfim a lista é bem extensa do que fazer e não fazer.

Roberto Dagnoni
Investidor anjo em mais
de 30 startups

CASE



CHAMANDO A ATENÇÃO DOS INVESTIDORES

No mercado de inovação, os investidores sabem que somente a ideia não tem valor algum. É comum considerar que um time capaz, tecnologia existente e uma dor relevante do cliente a ser resolvida são elementos que definirão pelo aporte financeiro em uma iniciativa.

O mesmo deveria ser aplicado para a regulação: não basta uma obrigação ser bem pensada, mas sim que exista capacidade de fiscalização, que o custo do controle não fique maior do que o risco e que o mercado regulado seja relevante a ponto de liberdades individuais serem tolhidas.

No Brasil, mesmo que se tenha observado relevante crescimento no capital de risco direcionado ao empreendedorismo, as ferramentas e plataformas não evoluíram na mesma proporção e a jornada do investidor segue o modelo ultrapassado das nossas bolsas de valores: caro, cartorário, complexo, burocrático. Nesse ponto, foram publicadas duas novas normas que, se não fossem tão apegadas ao tradicional, viriam a resolver a dor do pequeno investidor:

Lei de Investimento-anjo:

A lei de investimento anjo, ao tentar trazer mais segurança jurídica para o investidor, termina por desvirtuar a natureza do investimento em startups e o trata por mero direito de receber parte de lucros a partir da aplicação da aplicação de recursos, aproximando-se de uma relação de dívida com bônus limitados pela norma.

Equity Crowdfunding:

A CVM agiu bem ao escutar os anseios do mercado. Contudo, o volume de negócios não tem correspondido às expectativas e referências internacionais. E isso acontece porque o modelo contraria a premissa de atrair pequenos investidores ao obrigar esse poupador a ficar preso a um ativo de longa maturação, impedindo a formação de mercado secundário.

Ora, se temos um investidor com patrimônio reduzido, é natural que este não possa ficar com menos liquidez ao investir em empresas; o investimento para este perfil, mesmo que de maior risco, deve manter a característica de reserva emergencial e, portanto, estar disponível para resgate em curto tempo.

Esse contrassenso pode e deve ser corrigido. Aos empreendedores, cabe trazer propostas para tais questões sem descuidar dos valores e princípios que atraem o olhar da CVM - que parece mais atenta em fortalecer o processo de inovação em nosso País (como no LAB e na proposta de sandbox, por exemplo).

SO
WHAT?



Investir em startups está longe de ser uma prática difundida no Brasil, mas está se tornando cada vez mais comum, tanto pela consolidação do ecossistema - aumento no número de startups e pela relevância que estão tomando – quanto pelo crescimento das plataformas de crowdfunding.

Apesar disso, ainda estamos em um estágio quase que embrionário, com um universo pequeno de investidores e empreendedores, onde o networking é uma das ferramentas mais importantes para investir e captar.

Por ser um ecossistema ainda pequeno, as informações viajam rápido. Portanto, tanto os empreendedores irresponsáveis com o dinheiro investido, quanto os investidores que não contribuam ou conturbem o ambiente das startups, terão dificuldade em conseguir uma próxima oportunidade de captação ou investimento.

Em resumo, as dicas principais de experts desse ecossistema são...

AOS EMPREENDEDORES



- > **Se prepare**, demonstre conhecimento sobre seus clientes, sobre o mercado, sobre a concorrência...
- > Seja direto e **transparente** com os investidores, não importa o momento.
- > Avalie bem a **necessidade** de uma captação e pense bem o que fazer com os recursos.
- > Compile tudo isso de forma organizada e clara em um **material de captação** (deck).

AOS INVESTIDORES



- > Comece **co-investindo** com alguém experiente, seja um grupo de anjos, via fundos ou com outros investidores.
- > Não invista por **impulso** ou em algo que você **não entende**
- > Tenha em mente que esse é um investimento de **risco**
- > Foque em avaliar a **equipe** e sua capacidade de execução

Dizem que boas ideias quase todo mundo tem, e que o grande desafio é colocá-las em prática. Seleccionamos 51 boas ideias já em prática. Ideais, que na mão de líderes inspiradores, viraram startups solucionando dores relevantes e transformando o mercado. Conheça mais sobre cada uma [aqui](#).



FINTECHS



LAWTECHS



PROPTECHS



IT TECH



HR TECHS



INTELIGÊNCIA



HEALTHTECHS



LOGÍSTICA



EDTECHS



SPORTECHS



Quer entrar em contato com alguma delas?
Nos mande um email: 51boasideias@fishervb.com

SPONSORS



APOIADORES



COLABORAÇÃO



Pietro Bonfiglioli
pietro@fishervb.com

Roberta Figueiredo
roberta@fishervb.com



Disclaimer

O conteúdo apresentado nesse material não se trata de recomendação, indicação e/ou aconselhamento de investimento, sendo única e exclusiva responsabilidade do investidor a tomada de decisão. A Fisher Venture Builder se exime de qualquer responsabilidade, direta ou indireta, por todos e quaisquer prejuízos decorrentes de operações realizadas com base nas informações aqui previstas, notadamente relacionadas à decisão de investimento do investidor.

Este report tem como único propósito fornecer informações e não constitui ou deve ser interpretado como uma oferta ou solicitação de compra ou venda de qualquer instrumento financeiro ou de participação em qualquer estratégia de negócio específica. Todas as opiniões aqui contidas foram elaboradas dentro do contexto e conjuntura no momento em que o report foi editado, podendo mudar sem aviso prévio, bem como não levam em consideração os objetivos de investimento, a situação financeira ou as necessidades específicas de determinado investidor.

Acreditamos que as informações contidas neste material sejam confiáveis, mas não garantimos que sejam exatas ou completas. As opiniões e estimativas foram elaboradas com base em observação de mercado, podendo ser alteradas.