

Captação de Investimentos

Questões & Respostas

- André Amedomar USP 5662099
- Flávio Lobo USP 8478770
- Fábio Machado USP 8478679
- Maicol Peixe USP 8100034

PRECISO REALMENTE DE CAPITAL ?

Nível de Maturidade (Física & Emocional)

- Preciso mesmo de investimento;
- Tenho um produto pronto;
- Conheço meu mercado (tamanho/custo de entrada);
- Conheço meus custos;
- Tenho clara a estrutura necessária;
- Tenho um modelo de negócio racional;
- Tenho consciência dos custos e "responsabilidades" da tomada de capital?

O FOCO NO
CRESCIMENTO É
PELO SUCESSO DO
PRODUTO/
SERVIÇO OU POR
REALIZAÇÃO
PESSOAL, **EGO**,
CUIDADO...

SEI REALMENTE PARA QUE?



The Business Model Canvas



É CLARO MEU PLANO DE RETORNO?

- É claro meu tempo para retorno do investimento?
- Meu plano de marketing?
- É claro o custo financeiro da tomada de capital?


































PROFIT & LOSS

Twelve Month

Company Name

PROFIT & LOSS PROJECTION

FISCAL YEAR BEGINS: JAN 2012

		JAN-YY	FEV-YY	MAR-YY	ABR-YY	MAI-YY	JUN-YY	JUL-YY	AGO-YY	SET-YY	OUT-YY	NOV-YY	DEZ-YY	YEARLY	IND %	J %	F %	M %	A %	M %	J %	J %	A %	S %	O %	N %	D %	YEAR %	
REVENUES (SALES)		TREND																											
Revenue 1		\$ 186	\$ 108	\$ 92	\$ 122	\$ 190	\$ 71	\$ 21	\$ 37	\$ 24	\$ 178	\$ 92	\$ 97	\$ 1.218	12%	30%	15%	11%	20%	23%	12%	4%	5%	3%	26%	12%	9%	14%	
Revenue 2		\$ 15	\$ 16	\$ 198	\$ 44	\$ 25	\$ 68	\$ 43	\$ 119	\$ 37	\$ 118	\$ 29	\$ 171	\$ 883	18%	2%	2%	24%	7%	3%	12%	7%	18%	5%	17%	4%	16%	10%	
Revenue 3		\$ 166	\$ 185	\$ 89	\$ 170	\$ 131	\$ 70	\$ 50	\$ 149	\$ 179	\$ 104	\$ 119	\$ 187	\$ 1.599	19%	27%	25%	11%	28%	16%	12%	8%	22%	24%	15%	16%	18%	18%	
Revenue 4		\$ 21	\$ 113	\$ 83	\$ 17	\$ 130	\$ 26	\$ 167	\$ 102	\$ 82	\$ 33	\$ 88	\$ 193	\$ 1.055	11%	3%	15%	10%	3%	16%	4%	28%	15%	11%	5%	12%	19%	12%	
Revenue 5		\$ 70	\$ 160	\$ 125	\$ 84	\$ 191	\$ 97	\$ 52	\$ 45	\$ 173	\$ 136	\$ 144	\$ 167	\$ 1.444	20%	11%	22%	15%	14%	24%	17%	9%	7%	23%	20%	19%	16%	17%	
Revenue 6		\$ 61	\$ 99	\$ 70	\$ 162	\$ 28	\$ 163	\$ 101	\$ 103	\$ 78	\$ 33	\$ 162	\$ 159	\$ 1.219	10%	10%	13%	9%	27%	3%	28%	17%	15%	10%	5%	22%	15%	14%	
Revenue 7		\$ 105	\$ 55	\$ 163	\$ 12	\$ 117	\$ 83	\$ 163	\$ 120	\$ 171	\$ 79	\$ 105	\$ 69	\$ 1.242	10%	17%	7%	20%	2%	14%	14%	27%	18%	23%	12%	14%	7%	14%	
TOTAL SALES		\$ 624	\$ 736	\$ 820	\$ 611	\$ 812	\$ 578	\$ 597	\$ 675	\$ 744	\$ 681	\$ 739	\$ 1.043	\$ 8.660	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
COST OF SALES		TREND																											
Cost 1		\$ 61	\$ 78	\$ 65	\$ 29	\$ 125	\$ 49	\$ 14	\$ 26	\$ 14	\$ 129	\$ 60	\$ 65	\$ 715	12%	23%	22%	21%	12%	31%	16%	5%	12%	3%	47%	23%	14%	19%	
Cost 2		\$ 7	\$ 5	\$ 69	\$ 32	\$ 11	\$ 30	\$ 27	\$ 32	\$ 10	\$ 41	\$ 13	\$ 105	\$ 382	18%	3%	1%	22%	13%	3%	10%	9%	14%	2%	15%	5%	23%	10%	
Cost 3		\$ 99	\$ 95	\$ 51	\$ 90	\$ 21	\$ 34	\$ 30	\$ 24	\$ 109	\$ 16	\$ 21	\$ 52	\$ 642	19%	37%	27%	16%	37%	5%	11%	10%	11%	26%	6%	8%	11%	17%	
Cost 4		\$ 13	\$ 28	\$ 15	\$ 8	\$ 84	\$ 12	\$ 54	\$ 72	\$ 49	\$ 24	\$ 60	\$ 39	\$ 458	11%	5%	8%	5%	3%	21%	4%	18%	32%	12%	9%	23%	9%	12%	
Cost 5		\$ 34	\$ 78	\$ 43	\$ 30	\$ 77	\$ 54	\$ 26	\$ 13	\$ 56	\$ 30	\$ 40	\$ 63	\$ 544	20%	13%	22%	14%	12%	19%	17%	9%	6%	14%	11%	15%	14%	14%	
Cost 6		\$ 33	\$ 61	\$ 42	\$ 43	\$ 19	\$ 94	\$ 46	\$ 15	\$ 55	\$ 15	\$ 37	\$ 89	\$ 549	10%	12%	17%	13%	18%	5%	30%	15%	7%	13%	5%	14%	20%	14%	
Cost 7		\$ 18	\$ 11	\$ 30	\$ 9	\$ 62	\$ 39	\$ 102	\$ 44	\$ 121	\$ 19	\$ 33	\$ 40	\$ 528	10%	7%	3%	10%	4%	16%	13%	34%	19%	29%	7%	13%	9%	14%	
TOTAL COST OF SALES		\$ 265	\$ 356	\$ 315	\$ 241	\$ 399	\$ 312	\$ 299	\$ 226	\$ 414	\$ 274	\$ 264	\$ 453	\$ 3.818	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Gross Profit		\$ 359	\$ 380	\$ 505	\$ 370	\$ 413	\$ 266	\$ 298	\$ 449	\$ 330	\$ 407	\$ 475	\$ 590	\$ 4.842		7%	8%	10%	8%	9%	5%	6%	9%	7%	8%	10%	12%	100%	
EXPENSES		TREND																											
Salary expenses		\$ 10	\$ 18	\$ 13	\$ 8	\$ 22	\$ 18	\$ 8	\$ 17	\$ 20	\$ 8	\$ 4	\$ 12	\$ 158	12%	4%	9%	5%	3%	9%	7%	3%	7%	9%	3%	1%	5%	5%	
Payroll expenses		\$ 23	\$ 11	\$ 7	\$ 14	\$ 12	\$ 19	\$ 19	\$ 4	\$ 7	\$ 13	\$ 25	\$ 5	\$ 159	9%	10%	5%	3%	5%	5%	7%	7%	2%	3%	5%	8%	2%	5%	
Outside services		\$ 23	\$ 20	\$ 3	\$ 16	\$ 10	\$ 5	\$ 20	\$ 7	\$ 4	\$ 22	\$ 13	\$ 14	\$ 157	2%	10%	10%	1%	6%	4%	2%	8%	3%	2%	8%	4%	6%	5%	
es (office and operating)		\$ 19	\$ 4	\$ 7	\$ 14	\$ 22	\$ 10	\$ 22	\$ 5	\$ 4	\$ 12	\$ 18	\$ 24	\$ 161	8%	8%	2%	3%	5%	9%	4%	8%	2%	2%	5%	6%	10%	5%	
epairs and maintenance		\$ 11	\$ 11	\$ 17	\$ 12	\$ 2	\$ 14	\$ 12	\$ 10	\$ 18	\$ 11	\$ 23	\$ 11	\$ 152	3%	5%	5%	7%	5%	1%	5%	5%	4%	8%	4%	8%	5%	5%	
Advertising		\$ 2	\$ 16	\$ 6	\$ 13	\$ 11	\$ 22	\$ 21	\$ 3	\$ 12	\$ 7	\$ 17	\$ 20	\$ 150	15%	1%	8%	2%	5%	4%	8%	8%	1%	5%	3%	6%	9%	5%	
Car, delivery and travel		\$ 8	\$ 17	\$ 11	\$ 11	\$ 21	\$ 9	\$ 20	\$ 3	\$ 14	\$ 22	\$ 16	\$ 12	\$ 164	12%	3%	8%	4%	4%	8%	3%	8%	1%	6%	8%	5%	5%	5%	
Accounting and legal		\$ 5	\$ 13	\$ 6	\$ 15	\$ 19	\$ 10	\$ 12	\$ 9	\$ 15	\$ 16	\$ 4	\$ 9	\$ 133	9%	2%	6%	2%	6%	7%	4%	5%	4%	7%	6%	1%	4%	4%	
Rent		\$ 8	\$ 4	\$ 23	\$ 25	\$ 10	\$ 24	\$ 22	\$ 5	\$ 12	\$ 24	\$ 24	\$ 12	\$ 193	1%	3%	2%	9%	10%	4%	9%	8%	2%	5%	9%	8%	5%	6%	
Telephone		\$ 25	\$ 2	\$ 12	\$ 25	\$ 10	\$ 24	\$ 3	\$ 20	\$ 3	\$ 9	\$ 20	\$ 18	\$ 171	1%	11%	1%	5%	10%	4%	9%	1%	9%	1%	3%	7%	8%	6%	
Utilities		\$ 16	\$ 19	\$ 9	\$ 16	\$ 13	\$ 2	\$ 4	\$ 24	\$ 16	\$ 22	\$ 7	\$ 18	\$ 166	1%	7%	9%	4%	6%	5%	1%	2%	10%	7%	8%	2%	8%	6%	
Insurance		\$ 12	\$ 9	\$ 16	\$ 19	\$ 25	\$ 17	\$ 20	\$ 14	\$ 5	\$ 14	\$ 5	\$ 2	\$ 158	1%	5%	4%	6%	7%	10%	6%	8%	6%	2%	5%	2%	1%	5%	
Taxes (real estate, etc.)		\$ 16	\$ 13	\$ 10	\$ 7	\$ 13	\$ 3	\$ 13	\$ 17	\$ 9	\$ 4	\$ 22	\$ 18	\$ 145	14%	7%	6%	4%	3%	5%	1%	5%	7%	4%	2%	7%	8%	5%	
Interest		\$ 3	\$ 2	\$ 19	\$ 21	\$ 13	\$ 9	\$ 7	\$ 13	\$ 3	\$ 6	\$ 10	\$ 13	\$ 119	6%	1%	1%	8%	8%	5%	3%	3%	6%	1%	2%	3%	6%	4%	
Depreciation		\$ 8	\$ 7	\$ 6	\$ 7	\$ 7	\$ 6	\$ 15	\$ 23	\$ 21	\$ 16	\$ 19	\$ 7	\$ 142	1%	3%	3%	2%	3%	3%	2%	6%	10%	9%	6%	6%	3%	5%	
Other expenses (specify)		\$ 14	\$ 4	\$ 24	\$ 6	\$ 20	\$ 14	\$ 21	\$ 20	\$ 22	\$ 3	\$ 14	\$ 6	\$ 168	1%	6%	2%	10%	2%	8%	5%	8%	9%	10%	1%	5%	3%	6%	
Other expenses (specify)		\$ 14	\$ 7	\$ 24	\$ 10	\$ 7	\$ 24	\$ 2	\$ 11	\$ 21	\$ 19	\$ 19	\$ 20	\$ 178	1%	6%	3%	10%	4%	3%	9%	1%	5%	9%	7%	6%	9%	6%	
Other expenses (specify)		\$ 11	\$ 8	\$ 25	\$ 11	\$ 9	\$ 24	\$ 13	\$ 14	\$ 19	\$ 24	\$ 15	\$ 7	\$ 180	1%	5%	4%	10%	4%	4%	9%	5%	6%	8%	9%	5%	3%	6%	
Misc. (unspecified)		\$ 8	\$ 20	\$ 11	\$ 11	\$ 11	\$ 20	\$ 12	\$ 16	\$ 5	\$ 7	\$ 21	\$ 3	\$ 145	2%	3%	10%	4%	4%	4%	7%	5%	7%	2%	3%	7%	1%	5%	
TOTAL EXPENSES		\$ 236	\$ 205	\$ 249	\$ 261	\$ 257	\$ 274	\$ 266	\$ 235	\$ 230	\$ 259	\$ 296	\$ 231	\$ 2.999	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Net Profit		\$ 123	\$ 175	\$ 256	\$ 109	\$ 156	\$ (8)	\$ 32	\$ 214	\$ 100	\$ 148	\$ 179	\$ 359	\$ 1.843		7%	9%	14%	6%	8%	0%	2%	12%	5%	8%	10%	19%	100%	

CUIDADO COM O FOCO...

- O processo de captação pode ser exaustivo e pode tirar o foco e/ou prejudicar seu negócio.
- Ausência de pessoas chave no processo de gestão podem desvirtuar a construção ideal do produto ou serviço desejado.

VentureBeat

Reuniões ...



Planos de Negócio...



Follow ups...



CONSEGUI, FINAL FELIZ?

- É claro o tamanho da “perda” que terei do “meu???” negócio?
- É claro que terei de trabalhar “24x7” e prestar contas aos investidores?



QUAL CAMINHO SEGUIR?

INVESTIDORES ANJOS

VENTURE CAPITAL

PRIVATE EQUITY

DIVIDAS BANCARIAS

DIVIDAS DE FOMENTO

SUBVENÇÃO

CROWD EQUITY / FUNDING



INVESTIDORES ANJOS

- Pessoas físicas (executivos);
- Entre 2012~13 R\$ 619 Milhões, 25% mais que 2011, 6450 pessoas;
- Entre 5 e 10% de seu patrimônio;
- “Smart Money” Investimento acompanhado de Coaching e Mentoring;
- Normalmente grupo de investidores;
- 2 Tomam conta de cada investimento;
- Mitigação de risco;
- Até R\$ 500.000,00



VENTURE CAPITAL

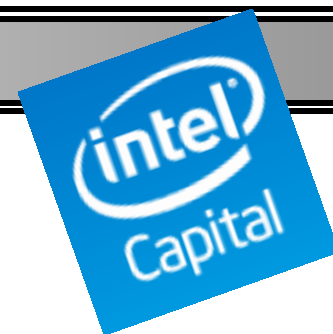
- I. Pequenas e médias empresas;
- II. Principalmente de Base Tecnológica;
- III. Foco empresas em período de alto crescimento;
- IV. Capital mais caro devido a valorização da parte societária;
- V. Possibilidade de perda de controle trazem perda de liberdade do idealizador.



Associação Brasileira de
Private Equity & Venture Capital

PRIVATE EQUITY (growth investments)

- I. Centenas de milhões;
- II. Empresas consolidadas;
- III. Empresas a caminho de um IPO;
- IV. SAs foco alterações estratégicas (controle, etc);
- V. Processo de Due Dilligence;
- VI. Tempo médio para execução de 1 ano;



DIVIDAS BANCÁRIAS

- I. Montante proporcional a garantias (patrimoniais, fluxo de caixa);
- II. Maior garantia equivalente a menores juros;
- III. Maiores linhas demandam relacionamento;
- IV. Aprovação frente a análise de risco elaborada pela instituição financeira.



DIVIDAS FOMENTO

- I. Prazos maiores que o mercado privado;
- II. Burocracia maior que o mercado privado;
- III. Impulsionar empresas com impacto positivo na economia do país;

SIMULADOR PARA IDENTIFICAÇÃO DE LINHA DE INVESTIMENTO

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Orientador/index.html

CARTÃO BNDES ATÉ 1 MILHÃO

<https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes/>

SUBVENÇÃO

- I. Déficits de inovação ao mercado privado;
- II. Foco em P&D;
- III. Segue as regras da OMC;
- IV. Custos próximos a "zero";
- V. Em formato de Editais;
- VI. Não existe exigência de grandes garantias;
- VII. Processo bastante burocrático.

LINK PARA ACOMPANHAMENTO DE EDITAIS

<http://www.finep.gov.br/editais/vigentes.asp>



A concessão de recursos de Subvenção Econômica implica obrigatoriamente em aporte de recursos de contrapartida, por parte da empresa beneficiária. Os recursos referentes à contrapartida devem ser efetivamente aportados ao projeto e passíveis de mensuração em moeda.

CROWD FUNDING

Catarse

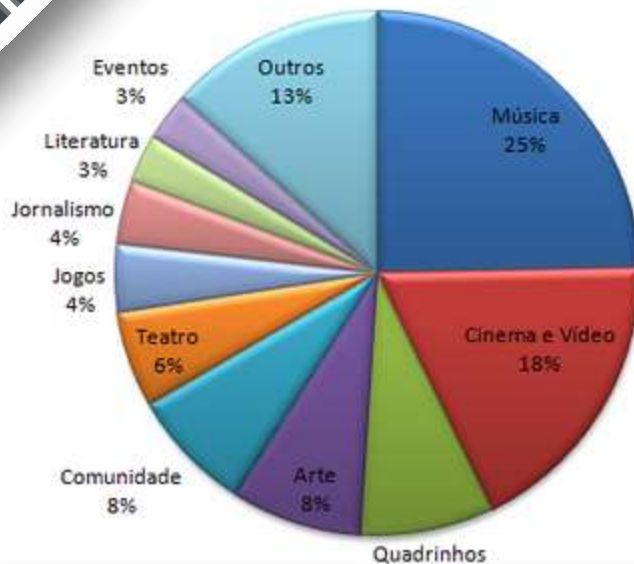
UPDATED MAY 30, 2014

Rank	Funding Site	Complete Rank	US Alexa Rank	Fee	Important to Know...
		946	501	5%	Over \$300M raised for personal fundraisers. Processing fee of 2.9% + \$0.30 applies.
	STARTER	1,217	354	5%	Personal fundraising <u>not allowed</u> . Creative only. Processing fees of between 3-5% apply.

dos R\$ 13,78 milhões arrecadados

Fee is 9%. Only if goal is reached 5% is refunded. 3% processing fee. \$25 fee for international wire.

5% fee is suggested to campaign donors. Processing fee of 2.9% + \$0.30 applies.



1.000 projetos financiados por categoria



9 FundRazr 11,329

10 Fundly 12,479

<http://www.crowdfunding.com/>

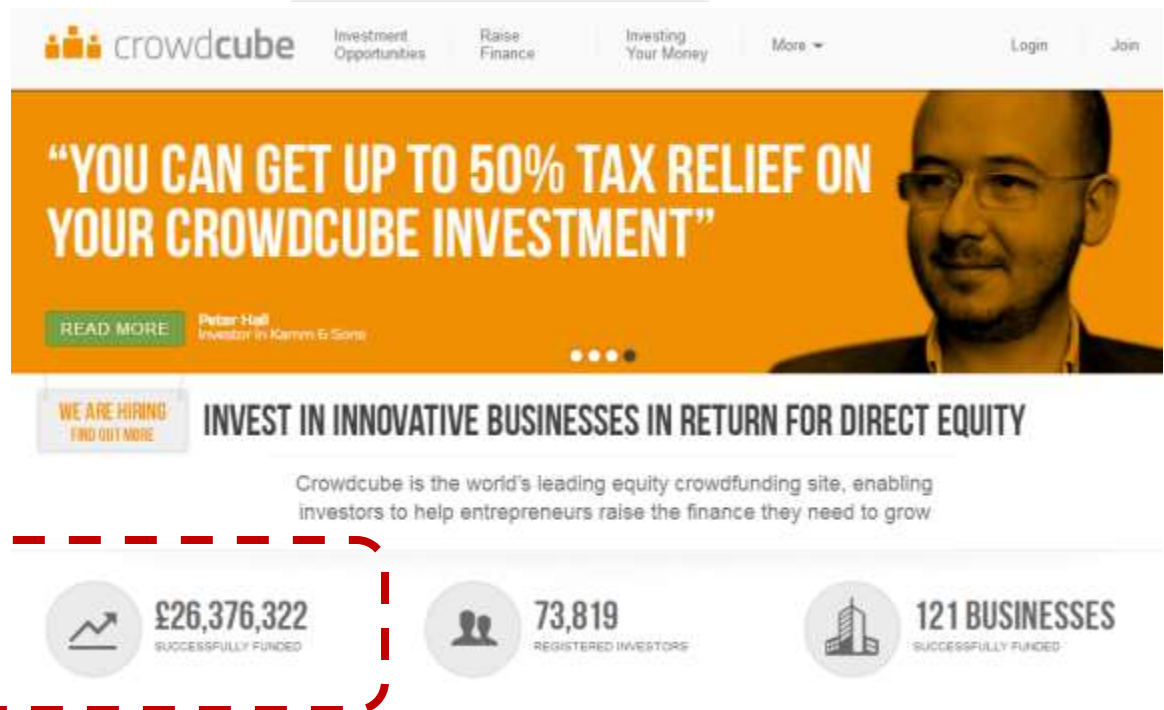


The banner for EuSocio features the logo on the top left, which includes three stylized orange figures and the text 'eu socio' with 'Powered by CROWDCUBE' below it. On the top right are social media icons for Facebook, Twitter, and LinkedIn. A navigation menu in the center includes links for Home, Passo-a-Passo, Cadastro, Como Funciona, Sobre nós, Webinar, and Contato. The main text in large white letters on an orange background reads 'EMPREENDEDOR BUSCANDO INVESTIMENTOS PARA SUA STARTUP? EXPERIMENTE O EUSOCIO'. To the right is a smaller version of the EuSocio logo. A green button with white text says 'SAIBA MAIS'.

EuSocio

Equity crowd-funding

se difere de outras plataformas de crowdfunding porque os projetos apoiados não estão fazendo pré-venda de lançamentos para os apoiadores: quem investir dinheiro nos projetos, ganha participação nas empresas!



The CrowdCube banner features the logo on the top left, navigation links for Investment Opportunities, Raise Finance, Investing Your Money, and More, and links for Login and Join on the top right. The main text in large white letters on an orange background reads '“YOU CAN GET UP TO 50% TAX RELIEF ON YOUR CROWDCUBE INVESTMENT”'. Below this is a green button with white text 'READ MORE' and a testimonial from Peter Hall, an investor in Komen & Sons. To the right is a portrait of Peter Hall. Below the main text is a white button with orange text 'WE ARE HIRING FIND OUT MORE' and the text 'INVEST IN INNOVATIVE BUSINESSES IN RETURN FOR DIRECT EQUITY'. Below this is a paragraph of text: 'Crowdcube is the world's leading equity crowdfunding site, enabling investors to help entrepreneurs raise the finance they need to grow'. At the bottom are three statistics: '£26,376,322 SUCCESSFULLY FUNDED' (highlighted with a red dashed box), '73,819 REGISTERED INVESTORS', and '121 BUSINESSES SUCCESSFULLY FUNDED'.

ONDE BUSCAR INVESTIMENTO (CICLO DE VIDA)

50 ~ 500

500 ~ 2M

2 ~ 10M

> 10 Milhões

Risco



Investimentos

Vendas

Família

Crowd Funding

Crowd Equity



Angel

Seed

Venture Capital

Private Equity

IPO

Ideia

Produto pronto, iniciar vendas, modelo de negócio testado

Negócio existente a algum tempo, necessidade de aceleração

Negócio estabelecido, hora de consolidar e crescer e preparar para abrir ao mercado.

Abertura de capital.

Early Stage

Growth Capital

QUER MESMO? HORA DE ORGANIZAR...

QUANTO quero CRESCER?

Qual o TEMPO para o crescimento?

QUANTO preciso?

PARA QUE preciso?

Qual meu PLANO de DESEMBOLSO?

Que GARANTIAS posso dar?

Qual TIPO DE INVESTIMENTO é meu foco?

QUANTO CUSTARÁ?



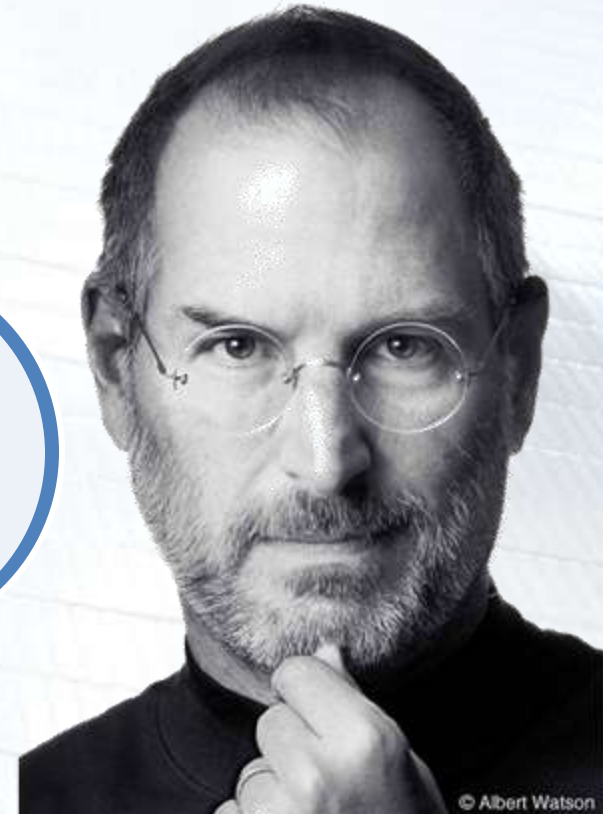
FOCO (*rehearse, rehearse, rehearse...*)



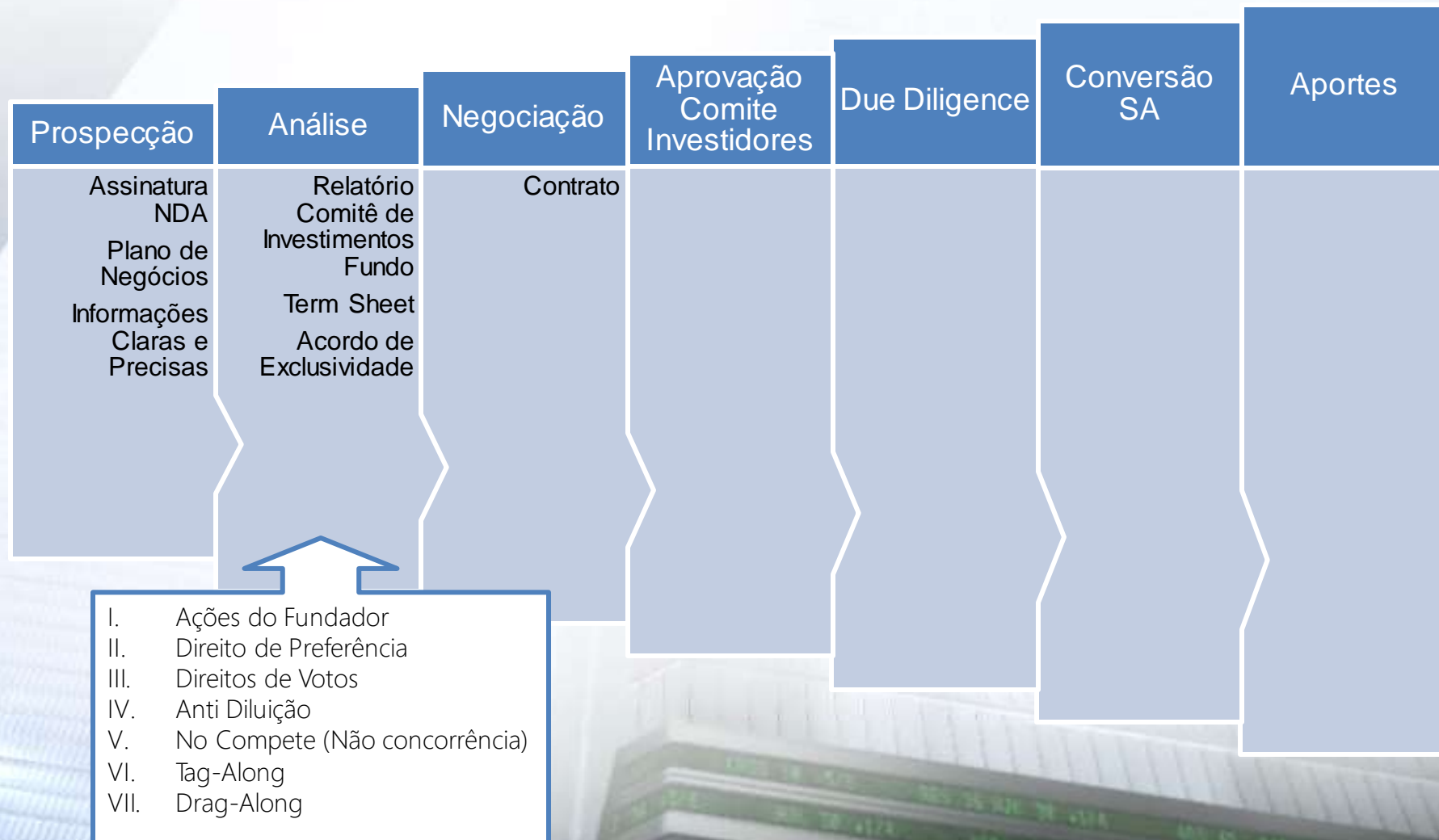
Slide
Deck

Elevator
Speech

Elevator
Pitch



O PROCESSO (capital de risco)



FONTES & LINKS DE INTERESSE



FONTES & LINKS DE INTERESSE



Perguntas & Respostas...



BOA SORTE COM SEU NEGÓCIO

