



bossanova ≈

Panorama do Corporate Venture Capital

▷ ESTUDO DE CASO - CONECTA

Índice

- ▶ Nota de um investidor.....3
- ▶ Panorama Global.....4
- ▶ Panorama Brasil.....7
- ▶ CVC no Seed e Pre-seed.....10
- ▶ Estudo de caso – CASO CONECTA.....11
- ▶ Referências.....20



Os próximos anos do Venture Capital no Brasil



Rafael Ribeiro
Head de Operações da Bossa Nova Investimentos



Estamos vivendo um tempo realmente excitante de novas oportunidades e crescimento. O mercado de Venture Capital no Brasil triplicou de tamanho entre 2017 e 2019. Se alguns anos atrás víamos boas startups indo captar no exterior por falta de recursos aqui, agora a realidade é outra. Existem alguns fatores chave que motivaram essa ascensão:

- o boom recente de unicórnios
- a forte entrada de capital estrangeiro
- o início de um ciclo de retorno sobre o investimento com o aumento do número de *exits* no mercado

Talvez valha adicionar a essa mistura um último ingrediente: o amadurecimento do ecossistema de startups;



Fonte:
Distrito Dataminer

O crescimento no número de investimentos foi acompanhado por um crescimento geral do setor.

Poderíamos falar aqui apenas sobre o nível de experiência e qualidade das startups que subiu muito. Afinal, já estamos vendo fundadores em seu segundo ou terceiro negócio. Mas para além disso vale ressaltar a forte participação das corporações.

Foi nítida a entrada das grandes empresas apoiando toda a rede de suporte e fomento que faz parte do ecossistema empreendedor (incubadoras, aceleradoras, *coworkings*, eventos) como uma forma de manter relacionamento com as startups. Hoje, 50% das 150 empresas mais inovadoras do Brasil¹ já tem uma incubadora ou aceleradora como parceira².

Essa abordagem rendeu algumas POCs³, trouxe as primeiras histórias de sucesso de relacionamento corporate-startups no Brasil e deu voz à pauta da inovação aberta dentro de muitas empresas. Além de servir amplamente ao seu papel cultural e de aproximação e relacionamento.

Agora, estamos testemunhando o início de um novo ciclo, o do *Corporate Venture Capital (CVC)*. Nos EUA, essa atividade já representa 26% de todos os *deals* feitos no país⁴ e desde 2014 está aquecendo a cada ano. No Brasil, ainda não conseguimos precisar esse número, mas já existem indícios que vamos na direção de mais empresas entrando no mercado de investimento.

O foco em rentabilidade, diversificação e acesso a novos mercados vai ser o narrador dessa nova fase.

¹Ranking 150 mais inovadoras do Valor Econômico

²Elaborado pelos autores

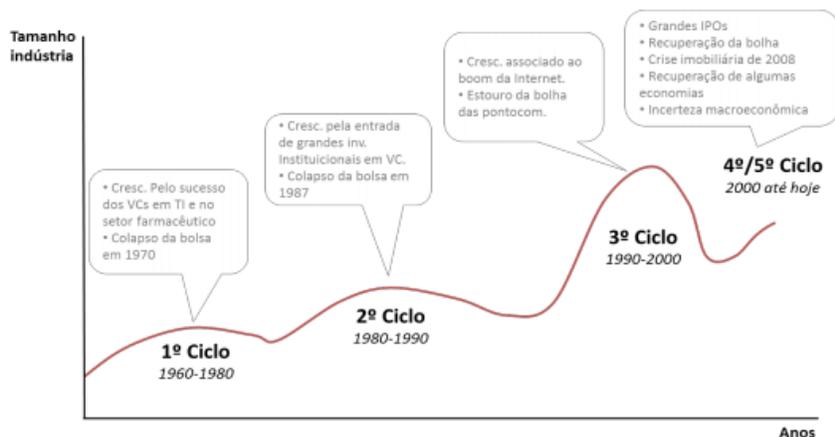
³ Proof of Concept ou prova de conceito. Contrato de tempo determinado entre uma grande empresa e uma startup para provar a viabilidade e impacto de uma hipótese.

⁴ Pitchbook – Predictions vs reality in the 2020-venture Landscape

A ascensão dos fundos de Corporate Venture Capital pelo mundo

Apesar de parecer para alguns que atividade de CVC é algo novo, empresas investem em outras corporações menores já há um bom tempo. O que é novo é esse ciclo que vivemos hoje.

Figura 5: Ciclo do CVC no Mundo



Fonte: Elaborado pelos autores

Fonte: Inventta (2014)

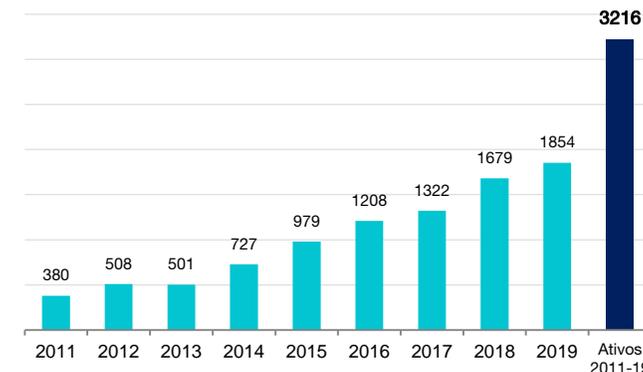
Se você acompanhou os movimentos durante a crise de 2008, talvez tenha reparado que apesar de na superfície parecer que o mundo desacelerou, alguns dos grandes fundos de CVC começaram a ganhar força. Esse foi o caso do The Bing Fund (2012), Google Ventures (2009), Salesforce Ventures (2009) que hoje figuram entre os mais ativos do mercado.

⁵ Global Corporate Venturing Report

E apesar de serem majoritariamente empresas tecnológicas, elas começaram a pavimentar o caminho do investimento em startups para outras indústrias que também viriam a enfrentar altos níveis de disrupção.

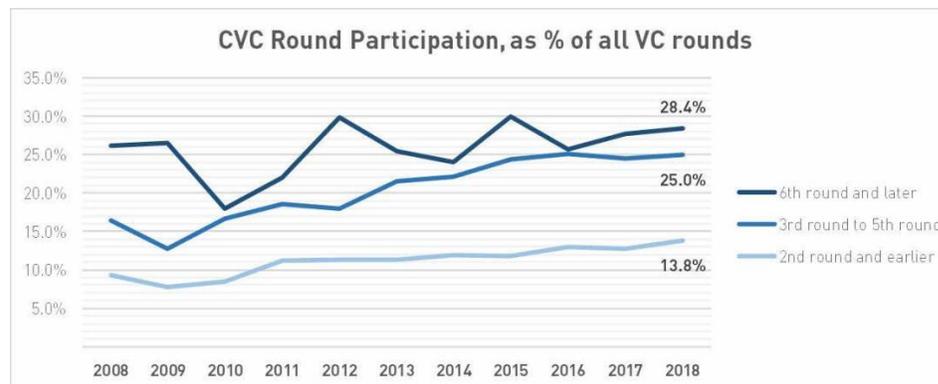
Aos poucos a atividade de CVC foi aquecendo e desde 2014 tem estado em franca ascensão. Para ter uma ideia da dimensão do boom da última década, 74% dos CVCs ativos nasceram a partir de 2011 ⁵.

Investidores corporativos ativos de 2011 a 2019



Fonte: Global Corporate Venturing (2020)

Não é a toa que hoje os investimentos de empresas tem abocanhado uma fatia expressiva de todos os *deals* que acontecem no ano. Segundo dados do Pitchbook em 2018 os aportes de CVC representaram 28,4% de todo dinheiro investido a partir do sexto round.



Fonte: Pitchbook

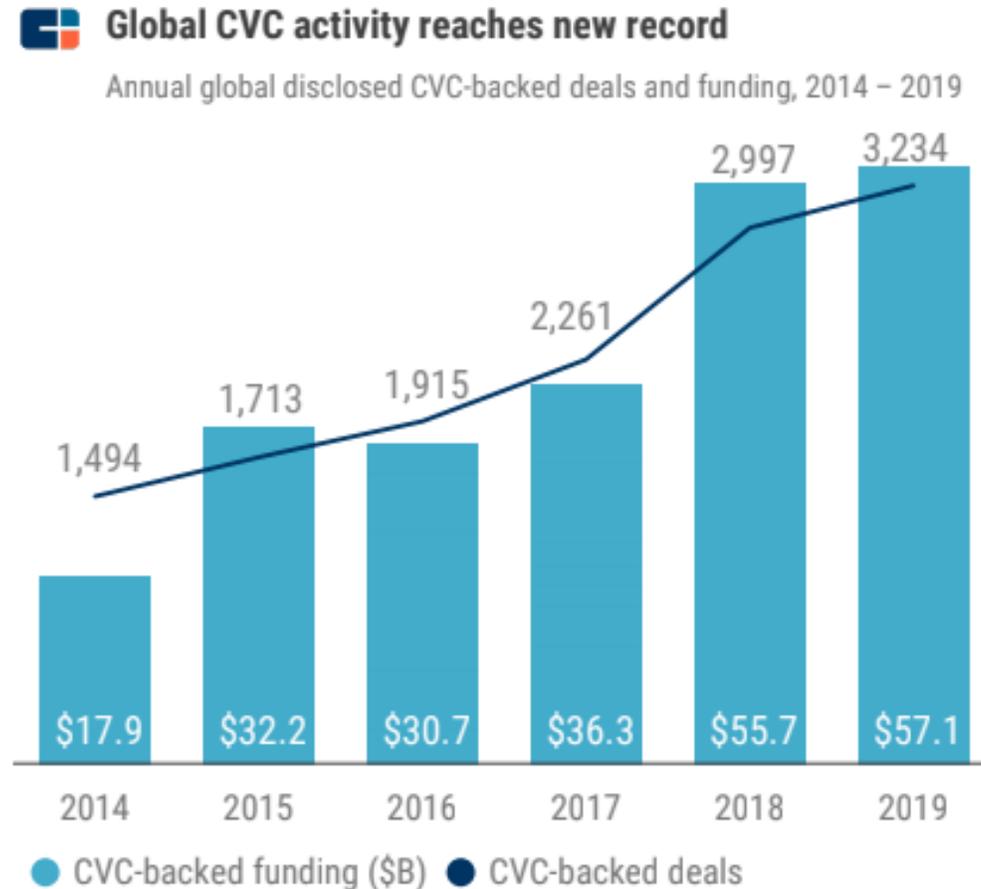
O boom do CVC nos últimos dois anos

O CVC começou como um movimento mais estratégico do que financeiro e ainda é para muitas empresas. Mas como toda atividade foi se especializando e expandindo.

Hoje, apesar do montante total investido por corporações representar apenas uma parte de todos os deals, alguns CVCs já rivalizam em volume de investimentos com Venture Capitalists (VC) tradicionais.

A lógica por trás do crescimento é simples. Corporate VCs queriam encontrar tecnologias que fossem mudar seus mercados core e adjacentes. Para isso acontecer as startups precisavam crescer e ter impacto. A medida que elas cresciam os retornos se tornavam tanto estratégicos quanto financeiros e impulsionavam toda a indústria.

O ciclo iniciado em 2008 trouxe os primeiros casos de sucesso que hoje inspiram novos braços de Corporate Venture Capital pelo mundo. Isso somado ao alto nível de disrupção que muitas indústrias têm enfrentado criou um caminho fértil para o crescimento dessa modalidade de investimento.



Fonte: CB Insights (2019)

O que podemos aprender com as experiências globais

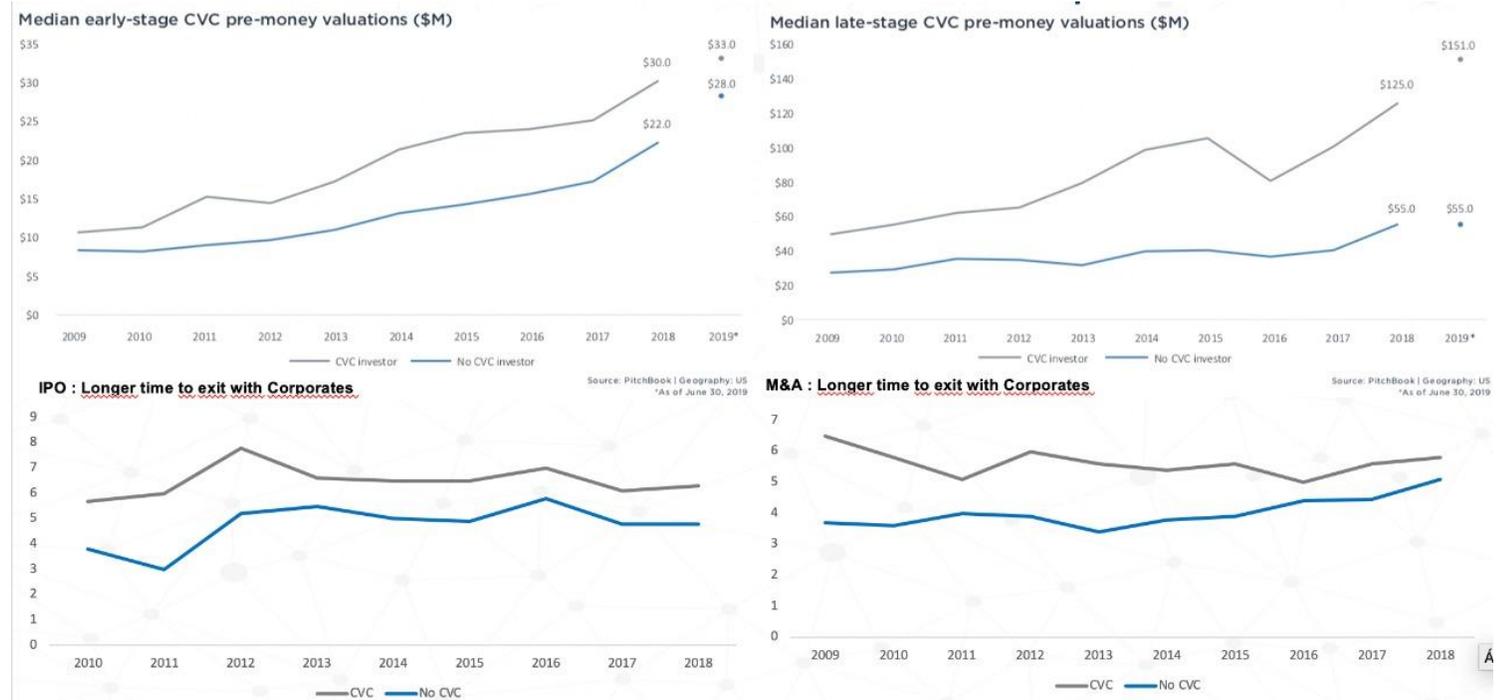
Por ter nascido como uma abordagem estratégica, foi comum encontrar CVCs que tratavam o lado econômico do investimento com menos rigor.

O efeito disso é fácil de ver. Quando a oferta de dinheiro é maior e o retorno sobre o investimento conta com outros fatores para o sucesso, como sinergias e parcerias, o *valuation* das startups tende a subir.

Colocando de forma simples, Corporate VCs tendem a pagar mais pelas startups pelo custo da oportunidade do que VCs tradicionais (veja figura ao lado).

Por alguns anos, os *valuations* mais altos e a falta de tempo para contribuir com o crescimento da startup por parte de alguns fundos corporativos, rendeu o apelido de “*Dumb Money*” para a atividade. Essa realidade vem sendo revertida por alguns CVCs com contratações de investidores seniores para liderar a área ou grandes VCs como parceiros,

A combinação de um fundo experiente com foco em IRR (internal rate of return) aliada a perspectiva de expansão de mercado e estratégias da companhia tem se provado uma abordagem forte. Em 2019, um em cada três VCs no mundo já contava com um parceiro externo para apoio e orientação, segundo a 500 startups.



Fonte: Pitchbook

Como podemos entender o movimento de CVC no Brasil

Ainda falta volume de dados para fazer muitas comparações com o cenário global, mas já podemos começar a fazer algumas afirmações.

O Mapa de Corporate Venture produzido pela Altivia Ventures mapeou 97 empresas com iniciativas de relacionamento com startups. Dessas, 19% já tem uma atividade de Corporate Venture Capital estruturada. O que já nos coloca no mapa do CVC global.

OUR SURVEY RESPONDENTS REFLECT THE GLOBAL CVC LANDSCAPE



KEY: Pink = CVC respondents, Grey = No CVC respondents

Fonte: 500 startups (Unlocking Venture Capital)

Existem alguns motivos para as empresas brasileiras começarem. Entre os principais está a possibilidade de aliar retorno financeiro com uma estratégia de crescimento e acesso a novos mercados ou em outras palavras ganhar dinheiro enquanto fica próximo as novas tecnologias que querem mudar o mercado.

Motivações ligadas ao Corporate Venture Capital

| Objetivos | Conceito |
|---|---|
| Estratégia de crescimento | Investimento em novos negócios para estimular a demanda, alavancar tecnologias subutilizadas e promover as tecnologias da empresa investidora. |
| Acesso a novos mercados | Investimento para desenvolver novos produtos e tecnologias. |
| Ampliação da cadeia de valor | A empresa investidora busca desenvolver novos negócios ligados a sua rede de fornecedores, clientes, agentes, distribuidores e franqueados. |
| Expansão do Escopo de operações e conhecimento da Firma | O investimento em novos negócios permite que empresa investidora amplie as operações da empresa. |
| Desenvolvimento de novas capacidades dentro da corporação (Instrumento de Inovação Radical) | A empresa desenvolve programas de CVC para desenvolver tecnologias radicais para substituir linhas de produtos e acessar novos nichos de mercado. |
| Obtenção de ganhos financeiros | A empresa atua como investidor privado buscando retornos financeiros atrativos, através do investimento em novos negócios para vendê-los posteriormente. |
| Aprender sobre novos produtos e serviços | Por meio do CVC, a empresa busca acessar e aprender com tecnologias radicais e sobre campos emergentes. |
| Alternativa ao Negócio principal | Empresas que atuam em setores de crescimento lento buscam novos negócios não relacionados com sua atividade principal, como oportunidades de crescimento. |
| Diversificação do Risco | A estratégia de CVC representa uma das alternativas para o desenvolvimento de produtos, que envolve riscos elevados. |
| Promoção da imagem da empresa junto ao mercado e investidores | Por meio de um CVC, é possível que a empresa alavanche ativos intangíveis como a marca da empresa investidora, transmitindo a seus shareholders a capacidade de gerar ganhos. |
| Geração de Novo Negócio a partir de competências e processos internos | A empresa desenvolve um novo negócio a partir de atividades de P&D, por exemplo, acelerando o seu "go to market". |

Fonte: ABDI (2012)

Uma abordagem que alia estratégia e retornos sobre o investimento

Existem diversas maneiras que uma empresa pode se relacionar com inovação. O Corporate Venture Capital é apenas uma delas.

| Ferramenta | Objetivos |
|----------------------------------|--|
| Eventos e coworkings | Se relacionar com startups e se posicionar perante ao ecossistema empreendedor |
| Projetos piloto (POCs) | Acessar tecnologia , produtos e serviços complementares a sua operação |
| Pesquisa e desenvolvimento (P&D) | Desenvolver projetos core e adjacentes |
| Laboratório de Inovação | Testar e prototipar rapidamente novos produtos e serviços dentro da companhia. |
| Incubadora/ aceleradora | Encontrar e desenvolver startups que consigam suprir uma necessidade específica ou dar insights sobre novas oportunidades. |
| Corporate Venture Capital (CVC) | Acessar e acompanhar novas tecnologias disruptivas com perspectivas de retorno financeiro. |
| Mergers and Acquisitions (M&A) | Adquirir startups estabelecidas para acessar recursos, clientes e mercado. |

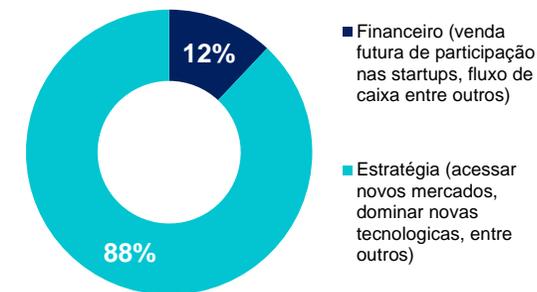
Todas essas estratégias não são excludentes muito pelo contrário, são complementares e devem ser combinadas para que se possa atingir uma variedade de objetivos.

A unidade de CVC não deve ficar alheia as outras estratégias da companhia.

Para aquelas que perseguem fins estratégicos acima do retorno financeiro que a startup pode oferecer como investimento, usar a unidade de CVC aliada a M&A e P&D é uma abordagem que pode potencializar retornos.

No que concerne a atividade de CVC, a maioria das companhias brasileiras segue a tendência global e afirma que os objetivos estratégicos são prioridade. O retorno financeiro aparece como uma preocupação secundária.

Objetivo de se investir em startups



Fonte: HBS – Harvard Alumni Angels of Brazil (2017)

A abordagem Intel Capital

Avram Miller foi chamado para a Intel em 1984. Em 1991 ele montou um time que seria responsável por criar o embrião do que é hoje a Intel Capital. No começo, seu trabalho era focado em expansão de negócios. Ele explorou M&A, parcerias estratégicas, joint ventures, mas os “anticorpos da Intel”, como ele chama, reagiam atacando a cultura das companhias parceiras ou adquiridas. Sobrou a ele explorar uma possibilidade que o deixasse trabalhar oportunidades estratégicas de negócios sem ter que lidar com os problemas de integração: o Corporate Venture Capital. Ao fim de uma década, a Intel já acumulava Investimentos em startups como a Broadcast.com, Verisign e Broadcom, mas era só o começo.

No fim dos anos 90 a Intel já possuía um dos maiores portfólios do mundo avaliados em \$3 bilhões. Hoje, já são mais de 1582 investidas e mais de 600 empresas fazendo IPOs ou exits com o aporte da Intel.¹

Fugindo das integrações, a Intel não procurava possíveis fusões nas startups e sim parceiros que juntos pudessem abrir mercados, criar novas necessidades e pudessem tornar o PC uma tecnologia cada vez mais necessária. O foco inicialmente não era retorno sobre o investimento, mas ele veio. Afinal, para uma startup ter o impacto no mercado que eles esperavam elas precisavam ficar grandes e elas ficaram assim como os retornos.

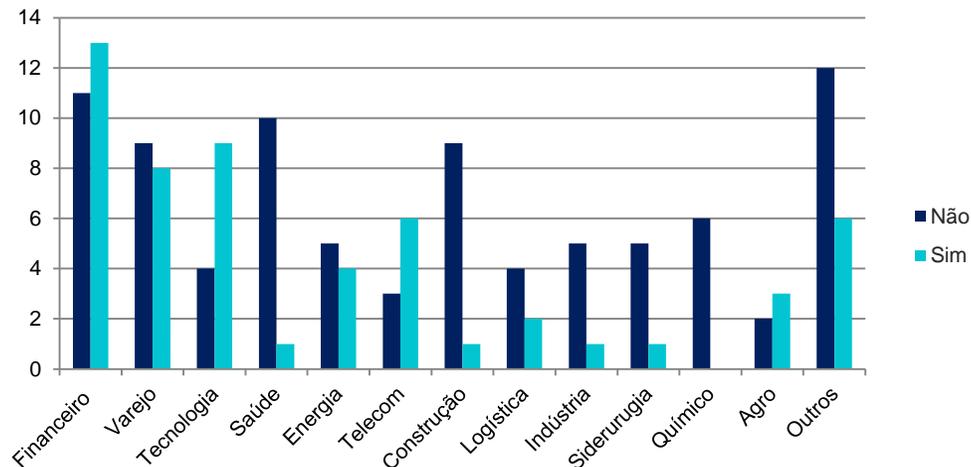
Os setores que saíram na frente

Seguindo a tendência global, são as indústrias enfrentando um maior nível de disrupção que se aventuraram antes no Corporate Venture Capital abrindo caminhos para mais iniciativas.

No Brasil, o aquecimento das fintechs se refletiu na atividade das empresas que hoje são as que mais investem em startups. Como exemplos brasileiros temos o Banco Votorantim, quinto maior banco privado do Brasil, que já soma mais de 100 parcerias e 25 investimentos em empresas do setor, incluindo empresas como [Neon](#), Weel e [Olivia](#) e o grupo BMG que através do programa CONECTA investiu em 42 startups em parceria com a Bossa Nova Investimentos e a CNT.

Logo atrás do setor financeiro vemos a área de tecnologia começando seus fundos de investimento seguida pelo varejo.

Empresas brasileiras com fundos de investimento



Fonte: ACE (Cenário Corporate Venture Capital)

Buscando sinergia e não controle

O Banco Votorantim assumiu a posição de parceiro das startups. Hoje conta com um fundo para investimento de cerca de R\$400 milhões distribuídos entre gestoras para alocação e o próprio BV.

Em entrevista ao Estadão, Guilherme Horn, diretor de inovação do banco, afirma que as startups tem sido uma estratégia para ir atrás de nichos. “O mundo digital é bastante fragmentado e será de vencedores dos nichos. Será difícil para qualquer banco competir com quem conhece bem um nicho, mas nós podemos entrar nesse universo por meio de parcerias”

Assim como em outros fundos pelo mundo, o foco do investimento não tem sido diretamente a futura aquisição das startups ou retorno financeiro a curto prazo, mas a estratégia. O Banco Votorantim está buscando sinergias e startups que tragam margem para movimentos de mercado e parcerias. É um investimento que vai muito além do equity.

Gabriel Ferreira, o CEO do BV, falou em entrevista para o Neofeed das aspirações em relação a investimento em aproximação com startups. “A gente acredita mais no modelo de parceria, onde você pode fazer investimentos, na maioria minoritários, mas mantém o empreendedor, deixa a companhia solta, livre das amarras de um banco do nosso tamanho. Podemos fazer aquisições? Podemos. Fizemos, por exemplo, uma parceria com a [GuiaBolso](#) em 2017 e naquele momento não envolveu nenhum investimento. No ano passado, anunciamos a aquisição da plataforma de empréstimos criada pela GuiaBolso, a Just. Compramos essa plataforma, 100% dela, porque entendíamos que ali fazia sentido o movimento estratégico. Então, podemos sim fazer aquisições, e essa era a ideia com a oferta primária, mas desde que faça sentido.”

Começando com o foco em Seed e Pre-Seed

Chega aqui a parte em que devemos informar que CVC não tem receita pronta e muito menos uma abordagem que sirva a todas as empresas.

Mas existem exemplos e tendências para os quais podemos olhar antes de definir uma estratégia. A faixa mais comum de aporte de CVC no Brasil tem sido de R\$100 a R\$ 500 mil (27% das empresas), segundo o estudo da HBS. Que é correspondente ao investimento em *seed* e *pre-seed*.

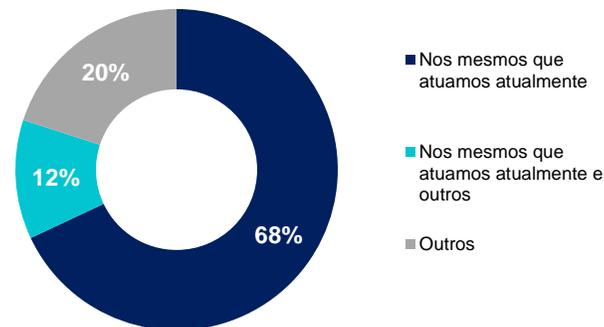


Fonte: HBS – Harvard Alumni Angels of Brazil (2017)

Na nossa experiência, fundos focados em nessa fase podem começar com um montante de R\$10M a R\$15M que é o mínimo necessário para garantir um portfólio estratégico e bem diversificado fazendo investimentos menores com a chance de fazer um follow on nas startups de melhor performance do portfólio.

A diversificação é uma estratégia que vale para VCs assim como para CVCs.

Setores de investimento



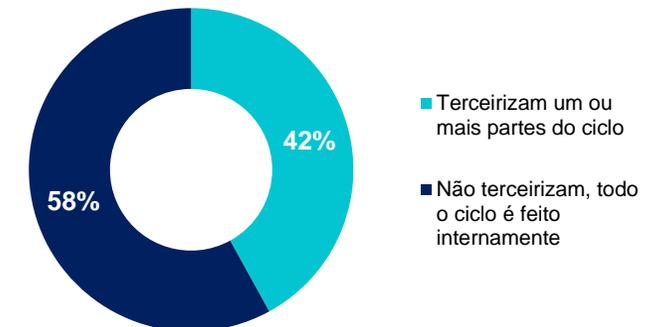
Fonte: HBS – Harvard Alumni Angels of Brazil (2017)

Investidores que aportam em mais negócios tem mais desempenho, ainda mais quando estamos falando em fases iniciais da startup.

Atualmente, 32% das empresas das empresas brasileiras com iniciativas de investimento tem olhado não só para seus próprios mercados, mas construído portfólios para olhar também para novos horizontes.

Mas criar um portfólio não é uma tarefa fácil. Demanda principalmente uma boa rede de relacionamentos e expertise em seleção. Por isso, 42% das empresas procuram um parceiro para contribuir na construção do portfólio assim como em outras fases como a due diligence, estruturação de processos e governança das startups.

Índice de terceirização



Fonte: HBS – Harvard Alumni Angels of Brazil (2017)

CVC na prática: O estudo de caso do CONECTA

Ao abrir uma unidade de Corporate Venture Capital uma empresa conta com algumas opções:

- Criar e gerir todo o fundo
- Criar o fundo e distribuí-lo parte com parceiros e parte interna
- Criar um fundo e usar parceiros para a gestão

O BMG Uptech escolheu a última alternativa e se juntou a Bossa Nova Investimentos para criar uma tese de investimento que permitisse um relacionamento intenso com o ecossistema com retornos sólidos.

Em 2018, os números que vinham dos EUA e do mundo deixavam cada vez mais claro que o investimento em startups era uma nova fronteira de relacionamento que estava trazendo retorno estratégicos e financeiros enquanto contornava desafios de integração que as outras áreas têm.

Contar com um parceiro para dar os primeiros passos foi a escolha do grupo porque trazia algumas vantagens estratégicas:

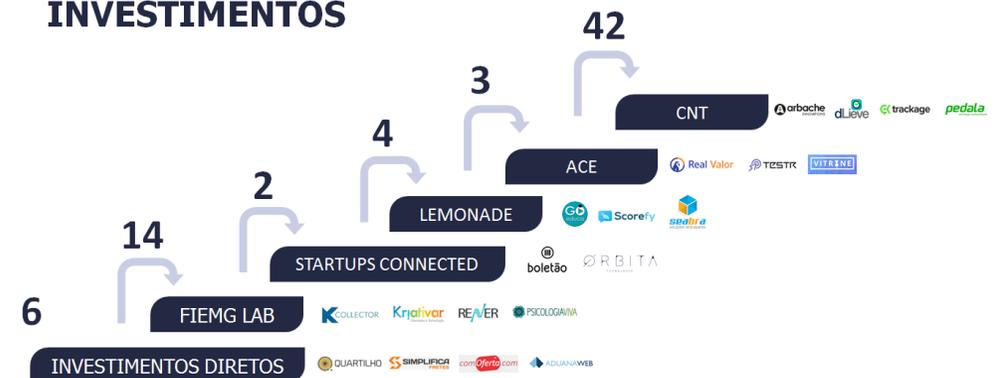
- Ampla rede de relacionamento para captação de oportunidades
- Estrutura de backoffice pronta para venture capital com apoio jurídico e contábil
- Modelos de acompanhamento e governança para a startups do portfólio

Ter esse apoio sem precisar construí-lo permitiu o teste rápido da tese de CVC do Grupo BMG, que já vinha fazendo aportes estratégicos em menor escala em algumas startups.

Mas o programa CONECTA como um projeto de co-investimento entre empresas só nasceu com a entrada da CNT (Confederação Nacional dos Transportes) que se juntou a Bossa Nova e ao BMG Uptech.

Assim como um co-investimento entre pessoas físicas, criar essa coalizão permitiu aumentar os aportes e diversificar o portfólio que mirava tanto para empresas do setor de transportes, como logística, saúde, bem-estar e educação.

TIMELINE DE INVESTIMENTOS



Timeline de investimentos do Banco BMG

A estratégia Bossa Nova para investir

Achar os melhores deals, investir e fazer com que eles cresçam é o DNA da Bossa Nova. Nosso piloto com o BMG e a CNT, o CONECTA, foi um grande momento para usar a estrutura e know-how que construímos durante os últimos anos dentro dos objetivos estratégicos um Corporate VC.

Desenvolvemos esse projeto para criar o MVP perfeito dentro das organizações. Ajudando-as a cortar a curva aprendizagem. custos de contratação e estrutura de operação. Assim as empresas conseguiam focar no lado estratégico e validar suas teses.

ENTENDA NOSSO FLUXO DE INVESTIMENTO

| Definição do modelo | Definição de tese | Captação de startups | Fechando o deal | Back Office | Acompanhamento |
|---|---|---|---|---|--|
| <p>Temos 2 modalidades de investimento para CVC.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Um programa em que a corporação investe sozinha com o apoio da Bossa Nova - Um programa em que um grupo de corporações co-investe na mesma tese com apoio da Bossa Nova | <p>Co-criamos uma tese junto com as corporações combinando a ótica de VC com a visão estratégica da empresa</p> | <p>Busca e avaliação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Busca ativa das startups no ecossistema - Avaliação do modelo de negócio, negociação de valuation, rapport dos sócios e análise de economics. - Shortlist com relatório de recomendações | <p>Criação do conselho de investimento e Due Diligence</p> <p>Apoio para a seleção final das startups que vão receber o aporte e processo de due para assinatura de contratos..</p> | <p>Apoio técnico para todas as necessidades jurídicas e contábeis durante todo o processo</p> | <p>Todas as startups entram para a RedeBossa de investimento com follow-up de reports mensais, apoio de mentores, benefícios técnicos.</p> |

Diversificação, educação e follow-on

O CONECTA, como piloto, tinha três premissas básicas: um portfólio focado em startups em seed e pré-seed, uma rede de apoio e desenvolvimento para essas startups e follow on nas best performers.

Para garantir isso a Bossa Nova dividiu o programa em três fases:

Fase 1 - Criação de um portfólio amplo

Com cheques menores foi possível investir em mais startups que iam do setor de transporte a iniciativas educacionais. Essa abordagem, muito comum na fase de seed, contribui para o maior retorno financeiro. Startups em fase inicial são muito voláteis, então investir em várias é uma maneira de balancear perdas e ganhos.

Fase 2 - Governança e gestão para as startups

As startups com maior aderência passavam para uma segunda fase com cheques maiores e o apoio de uma formação exclusiva com a Fundação Dom Cabral que as preparava para escala. Essa parte do programa também foi dedicada a integrar os executivos das empresas e as startups que faziam juntos a imersão. No fim da segunda fase, as startups estavam trabalhando junto com a corporação já pensando em facilitar integrações.

Fase 3 - Formação de redes e desenvolvimento

Em uma última fase as maiores startups podiam receber um último aporte de 230k e um apoio completo para internacionalização oferecido em parceria com a Plug & Play.

No total, selecionamos 42 startups para programa com maior ou menor nível de investimento e acompanhamento dependendo da aderência aos objetivos estratégicos das empresas co-investidoras.

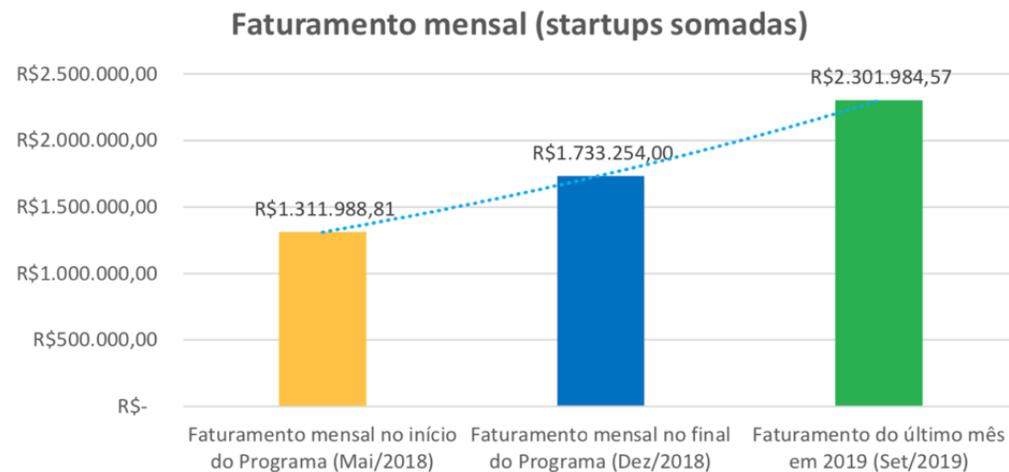


Os primeiros resultados após um ano

No primeiro ano do CONECTA (2018) acompanhamos de perto o desenvolvimento das startups.

Logo após o aporte já percebemos um salto no faturamento das participantes. Essa tendência seguiu para os próximos anos e de 2018 para 2019 vimos uma média de 58% no aumento do faturamento total das startups. Aqui fica claro o porquê de buscar um portfólio diversificado.

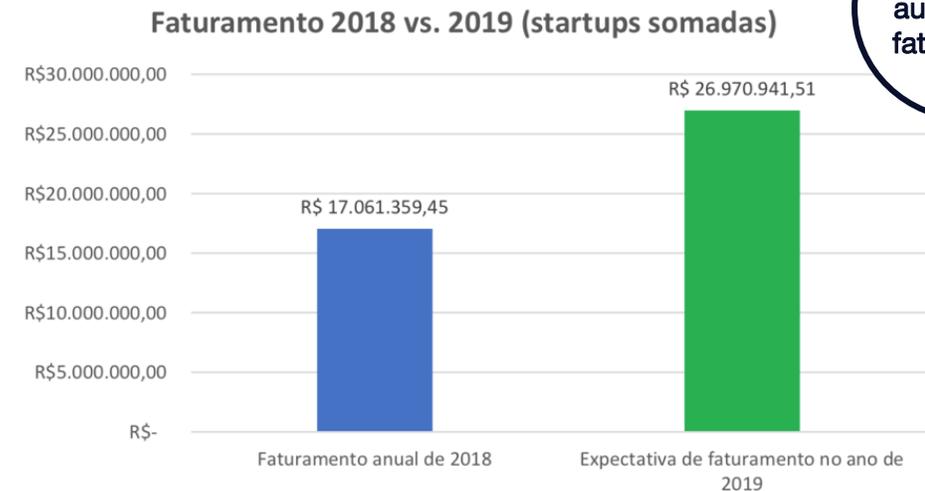
Balaceando os outliers, que tem um crescimento fora da curva, com aqueles que não tracionam como o esperado conseguimos mostrar um crescimento contínuo do portfólio.



Presença constante

O investimento não acaba na hora do aporte. A Bossa Nova faz um acompanhamento mensal das startups através de reports enviados pelas investidas com relatórios econômicos, boas notícias e más notícias.

No caso do CONECTA nós criamos também uma etapa de formação exclusiva com a Fundação Dom Cabral para preparar as startups para escala.



+58% de aumento de faturamento

Os primeiros resultados após um ano

No total o CONECTA investiu mais de 7 milhões em startups de Seed e Pré-Seed. Os números do primeiro ano de piloto impressionaram principalmente pela rapidez dos primeiros exits e valorização geral do portfólio de startups que já em 2019 estava entre 88% e 96%.

Isso foi uma combinação da expertise na seleção do portfólio e apoio às startups do programa.

| INVESTIMENTOS STARTUPS PROGRAMA CONECTA 2018 | | |
|--|---------------|------|
| Valor total investido | R\$ 7.676.500 | |
| Exits realizados (retorno do valor investido em 1 ano) | 26%* | 34%* |
| Valorização total do portfólio (ao final de 1 ano) | 88%* | 96%* |

*Valorização mínima e máxima projetada nesse período

Os primeiros resultados após um ano

Para além do faturamento, um bom exit seja por um IPO ou venda costuma ser encarado como o indicador de sucesso de um investimento. Ele é o momento do retorno financeiro sobre o aporte.

Apesar do exit não ter aparecido como o principal objetivo das corporações nessa estratégia, ele faz parte de uma boa estrutura de CVC e sem dúvida fez parte do CONECTA.

Em média, startups demoram 6.3 anos até o exit depois do primeiro investimento⁶. Contrariando os dados de mercado, nos seus primeiros anos a iniciativa do CONECTA já trouxe dois exits e grandes destaques (ao lado).

Esses números aliados ao crescimento do portfólio foi um primeiro resultado que reforçou a tese que essas startups realmente estão se desenvolvendo a ponto de ter impacto e abrir mercados.

O objetivo do CVC para além do retorno, se concretiza quando ele cumpre papel de estar ao lado da próxima grande inovação. Seja em um micronicho ou uma grande cadeia.

⁶ Ian Hathaway analysis of Pitchbook Data

*Valorização mínima e máxima projetada nesse período

DESTAQUES - 2018



bossanova

Empreendedores que investem

SAIBA MAIS SOBRE NÓS

Eleita o fundo de Venture Capital mais ativo da América Latina, a Bossa Nova Investimentos investe em startups na fase de seed e pre-seed.

Queremos investir em mais de mil startups no Brasil. Montamos nos últimos sete anos uma rede ampla de investidores, startups e corporações que assim como nós acreditam que as startups são o caminho para mais inovação.

CONHEÇA NOSSA ESTRUTURA DE CVC

Responsáveis

Esse material foi criado pela Bossa Nova Investimentos a partir de informações de mercado com intuito de difundir mais informação sobre o Venture Capital no Brasil.



Rodolfo Santos

CEO da Bossa Nova Investimentos



Luiza Zambrana

Program Marketing Manager na
Bossa Nova Investimentos



Rafael Ribeiro

Head de Operações da Bossa Nova
Investimentos



GLOSSÁRIO

CORPORATE VENTURE CAPITAL (CVC)

Investimento em startups feitos com fundos de grandes corporações.

CO- INVESTIMENTO

Co-investimento acontece quando dois ou mais investidores (pessoas físicas ou jurídicas) se unem para juntar um montante e investir.

DEAL

Chamamos de deal o acordo de investimento feito entre o investidor e startup.

EXIT

Movimento de saída do investidor com o retorno do investimento. Pode acontecer com a venda da startup, IPO, uma nova rodada de investimento ou um outro evento de diluição.

FOLLOW-ON

Quando acontece uma nova rodada de investimento e o investidor opta por fazer uma parte adicional no lugar do exit.

IPO

É a sigla para Initial Public Offer. Acontece quando uma empresa abre capital na bolsa.

M&A

É a sigla em inglês para fusões e aquisições.

POC

É a sigla para proof of concept (prova de conceito). Chamamos de POC quando uma empresa contrata uma startup para testar uma determinada hipótese por um período de tempo

POST- MONEY

Post-money é o valor da startup após o aporte do investidor.

PRE-SEED

Pre-seed é o investimento intermediário entre o aporte do anjo e uma rodada de seed. O investimento varia entre (entre R\$ 100–800 mil).

PRE-MONEY

Pre-money é o valor da startup antes do aporte do investidor.

SEED

O investimento seed varia entre R\$500 mil a R\$2 milhões. Diferente do investimento anjo os aportes são maiores, por isso aqui é comum a criação de fundos e grupos de co-investimento.

VALUATION

Chamamos de valuation o valor atribuído a um negócio. Como investidores trocam o aporte por uma parte da empresa, atribuir o valuation correto é parte de uma boa estratégia de investimento.

VENTURE CAPITAL (VC)

O Venture Capital — também conhecido como capital de risco — é o investimento em empresas com alto potencial de crescimento, mas também com alto nível de risco.

Referências

Esse material é feito a partir da leitura de diversas informações sobre o ecossistema nacional e global. Ele só é possível porque hoje existem organizações dedicadas a entender e documentar as atividades de investidores por todo mundo.

500 Startups (2020) – Unlocking Venture Capital

ACE (2019) – Cenário de Corporate Venture Capital

Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) (2012) “Relatório de Pesquisa: Estratégias e Práticas de Corporate Venturing no Contexto Brasileiro”

CBInsights (2019) – The 2019 Global CVC Report . Disponível em: <https://www.cbinsights.com/research/report/corporate-venture-capital-trends-2019/>

Distrito Data Miner (2019) – Inside Venture Capital Brasil

Estadão – Disponível em: <https://link.estadao.com.br/noticias/inovacao,a-estrategia-do-bv-para-ser-o-parceiro-favorito-das-startups,70003342745>

Global Corporate Venturing (2020) – The World of Corporate Venturing 2020. Disponível em: <https://globalcorporateventuring.com/product/world-of-corporate-venturing-2020/>

HATHAWAY, Ian (2019) – Time to Exit. Disponível em: <http://www.ianhathaway.org/blog/2019/1/9/time-to-exit>

HBS – Harvard Alumni Angels of Brazil (2017) – Status de Corporate Venture no Brasil. Como grandes empresas estão se relacionando com o ecossistema empreendedor.

Inventta (2014) - Corporate Venture Capital – Contexto, conceito e aplicações

Neofeed – Disponível em: <https://neofeed.com.br/blog/home/a-crise-chegou-o-ipo-nao-saiu-mas-o-apetite-digital-do-bv-continua-grande/>

Pitchbook – Predictions vs Reality in the 2020 venture landscape. Disponível em: <https://pitchbook.com/newsletter/predictions-vs-reality-in-the-2020-venture-landscape-wIW>

Pitchbook – The Golden Mean of Corporate Venture Capital.

Pitchbook – VC Valuations Report

Techcrunch – Intel has invested 132M in 11 startups this year. Disponível em: <https://techcrunch.com/2020/05/12/intel-has-invested-132m-in-11-startups-this-year-on-track-for-300m-500m-in-total/>