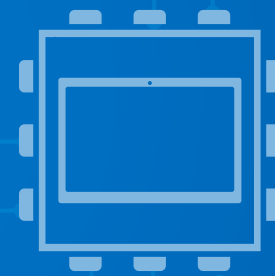


Projeto de Fomento ao Ecossistema de Startups no Brasil Fundo de Capital Semente BR Startups



Franklin M. Luzes Jr.

COO Microsoft Participações



Um pouco sobre a minha história...

Especial Pequenas e médias empresas

Startups Potencial de crescimento e vendas atrai os grandes de TI

Novatas ganham uma “mesada” para inovar

MeritoFame

Foto: Vitor de Sá/Prota

A potencialidade de inovação e o crescimento das startups atraem os grandes de TI. A capitalização e a busca de investimentos, no entanto, são desafios para as pequenas empresas. O governo federal lançou um programa de incentivo para estimular a inovação e o crescimento das startups. O programa prevê a criação de uma espécie de “mesada” para as startups, com o objetivo de ajudar no desenvolvimento de novos produtos e serviços. O programa também prevê a criação de uma espécie de “mesada” para as startups, com o objetivo de ajudar no desenvolvimento de novos produtos e serviços. O programa também prevê a criação de uma espécie de “mesada” para as startups, com o objetivo de ajudar no desenvolvimento de novos produtos e serviços.



THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY LAW SCHOOL

WASHINGTON DC

CREATIVE & INNOVATIVE ECONOMY CENTER

CIEC's Profiles in Creativity and Innovation

Innovation drives long-run economic growth. But who are the people who can make works of art, scientific breakthroughs and technological leaps possible in some of the world's most challenged economies?

Profiles in Creativity and Innovation is a series of vignettes that recognize individuals who have advanced creativity and innovation in countries around the globe. Throughout the year, CIEC's researchers will share with you stories of great people we've met who, against all odds, embrace new technologies, new research methods and new artistic outlets to make a difference.

Franklin Madrugá Luzes, Jr.

Founder & CEO

MHW

Rio de Janeiro, Brazil



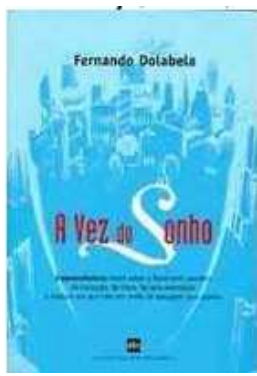
"Unfortunately, the first time I failed by myself. The second time I failed due to the economy. But I succeeded with e-learning. It was the right idea at the right time. My professor-investor gave me expertise, credibility, and a network."

The University Incubator Student E-Entrepreneur

Contributed by Michael P. Ryan, PhD

- Franklin M. Luzes Jr.

COO – Microsoft Participações
- Engenheiro de Computação pela PUC-RIO
 - Venture Capital Executive Program - University of California-Berkeley
 - Prêmio Jovem Empreendedor de Software pelo CNPQ-Softex
 - Prêmio Orgulho Carioca pela Prefeitura do Rio de Janeiro
 - Finalista Prêmio Empreendedor do Ano pela Ernest & Young
 - Presidente Executivo e Presidente do Conselho de Administração da MHW S.A (empresa adquirida pela Xerox e eleita empresa do ano de 1999 pela ANPROTEC).
 - Sua história como empreendedor foi retratada no livro “A vez do Sonho” de Fernando Dolabela e pelo “Creative & Innovative Economy Center” da George Washington University.



Guia

veja

Cabeça de empreendedor

Ano: 1999

As pessoas que abrem empresas têm algumas características em comum

Rodrigo Amaral



Quando concluiu a faculdade, em 1994, o engenheiro de computação Franklin Madrugá Luzes Jr. não pegou o diploma e saiu em busca de um emprego, como fez a maioria de seus colegas. Mesmo sem um centavo para investir numa empresa própria, ele e três amigos abriram a MHW, uma firma de computação. Trabalhando em casa, com seus próprios micros, os rapazes criaram um software para controle de rebanhos bovinos. Foi um fracasso. Montaram, em seguida, um negócio de compra e venda de carros usados pela internet. Também não deu certo. Há dois anos acertaram a mão com o primeiro software brasileiro para ensino a distância. O produto fez sucesso e, há pouco tempo, começou a ser recomendado pela Microsoft, a maior empresa de programas para computador do mundo, a clientes interessados em implantar sistemas desse tipo de ensino. A MHW deve faturar neste ano mais de 4 milhões de reais e Madrugá, que mora no Rio de Janeiro, passou a viajar com frequência para a cidade americana de Boston, onde negocia com interessados em investir em sua empresa. "Estivemos perto de desistir", diz ele. "Foi preciso muita garra para levar o negócio adiante."

Ano: 2019



Mundo S/A

“As startups brasileiras precisam querer dominar o mundo”

Franklin Luzes, COO da Microsoft Participações, defende que as empresas que querem se tornar unicórnios devem pensar em se expandir para além das fronteiras nacionais







Missão

Empoderar cada pessoa e
cada organização no planeta
a conquistar mais

**Visão de como
as novas
tecnologias de
AI, estão
mudando o
nosso mundo?**





“Nossa indústria não
respeita tradição – só
respeita a inovação”

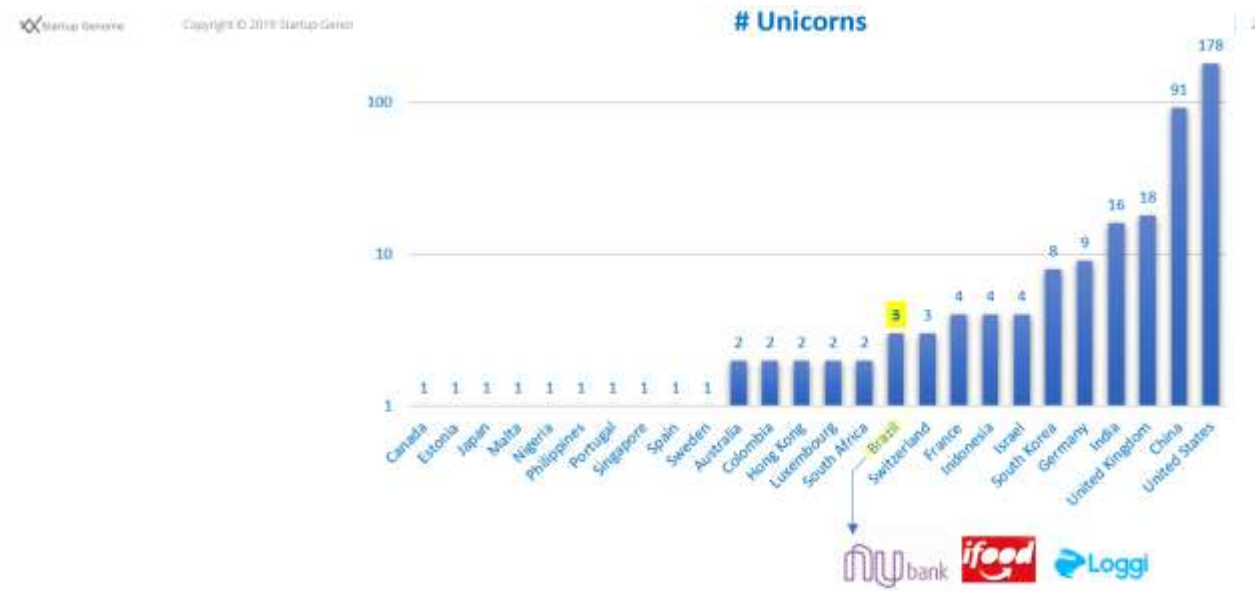
Satya Nadella
CEO da Microsoft

Ecosystems Mundiais de Startups

2019 Global Startup Ecosystem Ranking

<https://startupgenome.com/reports>

	Ranking	Change from 2017	Performance	Funding	Market Reach	Connectedness	Talent	Experience	Knowledge	Growth Index
Silicon Valley	1	0	1st	1st	1st	1st	1st	1st	1st	5
New York City	2	0	1st	1st	3rd	2nd	2nd	1st	2nd	6
London	3-4	0	1st	1st	1st	1st	2nd	1st	1st	6
Beijing	5	1	1st	1st	5th	5th	1st	1st	1st	4
Boston	5	0	1st	2nd	2nd	3rd	1st	1st	2nd	7
Tel Aviv	6-7	0	2nd	2nd	2nd	1st	2nd	2nd	1st	6
Los Angeles	8	3	1st	1st	3rd	4th	3rd	2nd	3rd	5
Shanghai	9	0	2nd	2nd	2nd	4th	1st	3rd	1st	6
Paris	9	2	2nd	1st	3rd	2nd	3rd	3rd	2nd	8
Berlin	10	-3	3rd	2nd	1st	1st	2nd	3rd	4th	6
Stockholm	11	3	3rd	2nd	2nd	2nd	4th	2nd	2nd	7
Seattle	12	-2	2nd	3rd	3rd	3rd	1st	1st	3rd	5
Toronto-Waterloo	13	1	3rd	2nd	1st	3rd	4th	3rd	3rd	5
Singapore	14	-2	2nd	4th	4th	1st	2nd	3rd	4th	5
Amsterdam-StartupDelta	15	4	2nd	3rd	5th	3rd	5th	4th	3rd	7
Austin	16	-3	3rd	3rd	4th	4th	1st	1st	3rd	5
Chicago	17	1	3rd	4th	4th	5th	3rd	4th	5th	4
Bangalore	18	2	3rd	4th	5th	2nd	4th	4th	2nd	7
Washington, D.C.	19	NEW	4th	3rd	3rd	5th	4th	2nd	4th	5
San Diego	20	NEW	4th	3rd	4th	4th	3rd	3rd	4th	6
Denver-Boulder	21	NEW	4th	4th	4th	4th	3rd	2nd	4th	7
Lausanne-Bern-Geneva	22	NEW	4th	4th	2nd	3rd	5th	5th	2nd	8
Sydney	23	-4	5th	5th	5th	2nd	4th	5th	5th	7
Vancouver	24	-9	4th	5th	1st	3rd	3rd	3rd	3rd	6
Hong Kong	25	NEW	5th	5th	2nd	1st	4th	5th	5th	6
Ecosystems classified in tiers from 1st (top) to 5th										
Atlanta	26-30	NEW	5th	5th	4th	5th	2nd	4th	5th	4
Barcelona	26-30	NEW	5th	4th	5th	4th	5th	5th	5th	6
Dublin	26-30	NEW	5th	3rd	5th	5th	5th	4th	5th	5
Miami	26-30	NEW	4th	5th	1st	5th	5th	5th	4th	5
Munich	26-30	NEW	5th	5th	3rd	2nd	5th	5th	1st	7



GLOBAL UNICORN CLUB: 360 PRIVATE COMPANIES VALUED AT \$1B+ as of 6/17/2019

Cybersecurity

Travel

Other

Health

E-commerce & direct-to-consumer

Finance

Internet software & services

Supply chain, logistics, & delivery

Artificial intelligence

Consumer & retail

Mobile & telecommunications

Hardware

Auto & transportation

<https://www.cbinsights.com/research/unicorn-startup-market-map/>

Market Cap 40.055B

Market Cap 76.062B

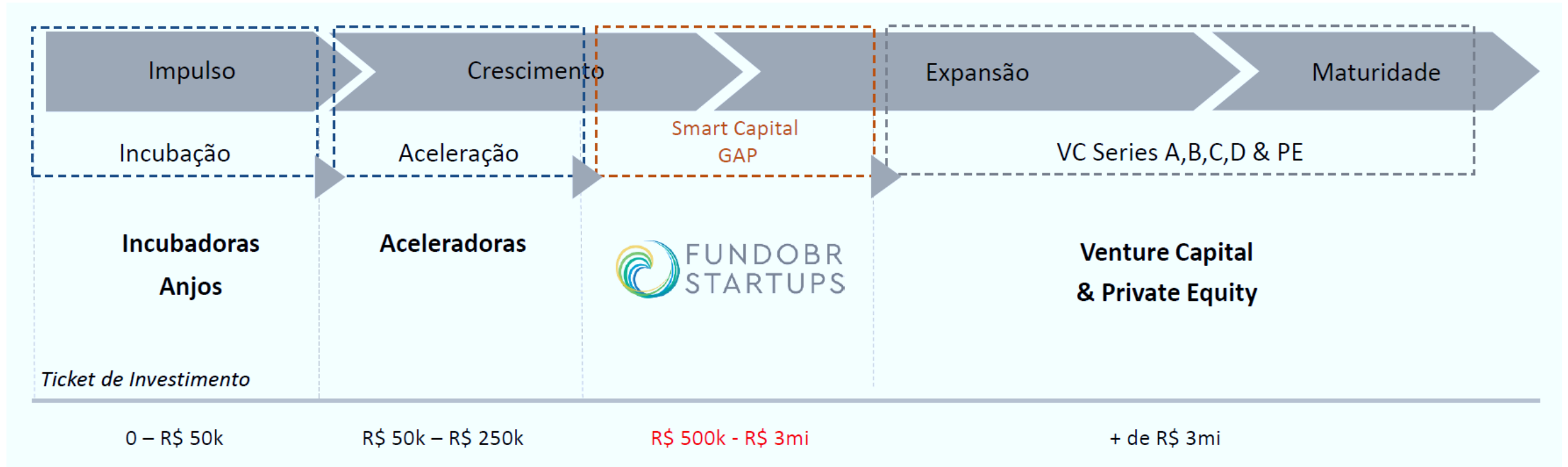
20/06/19

Ecosystem Brasileiro de Startups



<https://medium.com/codando/mapeamen-to-do-ecossistema-brasileiro-de-startups-9593069ed8c5>

Lacuna de Investimento de Risco que Existe no Brasil



Overview: Fundo BR Startups

Investidores Atuais



Investidor âncora: Agtech



Investidor âncora: Fintech



Investidor âncora: Insurtech



FUNDO BR
STARTUP



Combustível para as
startups se tornarem
empresas de sucesso global

Portfolio de Investimentos



MSW
CAPITAL

Gestor do Fundo

Debêntures /
Mútuo Conversível / Ações

Start-
up

Start-
up

Investimentos entre R\$ 500 mil e
R\$ 2 milhões / startup

Critérios de Seleção:

- Ser uma empresa sediada no Brasil
- Já possuir receita anual entre R\$ 60 mil e R\$ 3 milhões
- Ter pelo menos 2 sócios fundadores, idealmente com as seguintes responsabilidades: CEO (Gestão, Marketing e Vendas) e CTO (Arquitetura e Desenvolvimento Tecnológico das soluções)

O Que Olhamos nas Startups? O Time e a Solução...

A Solução
Resolve um
Problema Real?

A Solução
Desenvolvida Foca no
Cliente e em suas
Necessidades?

A Solução
Entrega Valor
para o Cliente?

A Solução deixa
o Cliente
Satisfeito e
Encantado?

Investment Selection

When considering a deal, VCs will look at the attractiveness of the market, strategy, technology, product/service, customer adoption, competition, deal terms and the quality and experience of the management team.

Important Factors for Investment Selection		
Most Important Factor	Early Stage Percentage (%)	Late Stage Percentage (%)
Team	53	39
Business Model	7	19
Product/Technology	12	8
Market	7	11
Industry	6	4
Valuation	0	3
Ability to add value	2	2
Fit with the fund	13	13

Table 2: Important Factors for Investment Selection

Exemplo de uma Startup de Insurtech investida pelo Fundo: Car10

Solução mobile first - Funilaria

1ª plataforma online para serviços automotivos no Brasil. Jornada do usuário começa com **pedido de orçamentos online** em até **3 minutos**. Em menos de um hora o usuário **recebe até 4 orçamentos** das oficinas próximas.



Lições Apreendidas..Sugestões de KPIs para Medirmos o Sucesso..

Performance

- A solução da startup pode ser contratada pela corporação?
- # Número de corporações que já são clientes?

Talent

- Acesso a Capital Intelectual
(engenheiros de software, programadores, AI designers, etc.)

Funding

- A startup tem acesso a Capital (Investimento de Risco) por pelo menos 18 meses?
- Existe uma visão clara da saída do investimento realizado na startup?

Market Reach

- Se a startup têm condições de conquistar clientes fora do seu país e de se tornar um player global?

Startup Experience

- Grau de habilidades adquiridas pelos empreendedores fundadores das startups:
 - É um Empreendedor Serial?
 - Os sócios já trabalharam juntos anteriormente?
 - É acostumado com a relação com Investidores de Risco (VCs)?
 - Tem ambição de ser tornar um player Global?
 - Tem um propósito claro?
 - Disponibiliza "stock options" para os colaboradores chave da empresa?
 - É fluente em inglês?



Para mais informações,
por favor, entrem em
contato com:

Franklin M. Luzes Jr.
COO
Microsoft Participações

fmluzes@microsoft.com