

Framework de Estruturação de Corporate VC

Quatro etapas que partem da ambição estratégica da corporação e chegam à implementação do veículo: entendimento da estratégia, definição de tese de investimento, modelo de operação e implementação.

1

ENTENDIMENTO DA ESTRATÉGIA

AMBIÇÃO ESTRATÉGICA

OBJETIVO ESTRATÉGICO

Explorar novos mercados

Adquirir capabilities

Retorno financeiro

DESDOBRAMENTOS E FOCOS ESTRATÉGICOS

Objetivo principal

H1/H2 – Resolver desafios de negócio

H3 – Desenvolver opções estratégicas de futuro

Objetivos desdobrados

Novas fontes de receita

Internalizar competência

Formar fornecedores

Inteligência tecnológica & competitiva

2

DEFINIÇÃO DE TESE DE INVESTIMENTO

VERTICAIS DE INVESTIMENTO

VERTICAIS

Tecnologia

Modelo de Negócio

Necessidade de Mercado

TECNOLOGIA

MODELO DE NEGÓCIO

NECESSIDADE DE MERCADO

FOCO DO INVESTIMENTO

Early Stage Seed/Series A Foco no founder

Late Stage Series B Foco na solução

FOCO GEOGRÁFICO

Brasil

Mundo

Regional

CAPITAL

Volume do Aporte

Origem dos recursos: Próprio, quotistas, recursos públicos, sócios

PARTICIPAÇÃO NOS DEALS

Único investidor

Liderança

Follower

ALAVANCAS CORPORATIVAS

Rede e canais de vendas

Receita da empresa-mãe

Infraestrutura tecnológica

Conhecimento técnico e de mercado

Poder de compra

Branding

Networking

TIPO DE TESES

MENOR COMPROMETIMENTO

Investir a partir do balanço

Acompanhar veículo multi-corporate

Programa de Aceleração com Equity

Liderar vertical em veículo multi-corporate

Liderar veículo com corporates e instituições

Criar veículo independente

MAIOR COMPROMETIMENTO →

3

MODELO DE OPERAÇÃO

VEÍCULO JURÍDICO DE INVESTIMENTO

FIP

SPE/SPC

BALANÇO

FoF

INSTRUMENTO DE INVESTIMENTO

Mútuo Conversível

Participação direta

“Asset for equity”

GOVERNANÇA

Autonomia

Integração

Decisão com base na tese e potencial

Decisão tomada pela corporate

DEAL FLOW

Scouting

Screening

Dd Tecnica e Estratégica

Tomada de Decisão

Investimento

Comitê de Investimentos

Comitê de Inovação

Gestor do veículo

Direção

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Despesas de gestão

Chamada de Capital

PARCEIROS PARA OPERAÇÃO

Administrador fiduciário

Gestores de CVC

Incubadoras e Aceleradoras

Escritório de advocacia

Consultoria especializada

AVALIAÇÃO DE CAPABILITES E DEFINIÇÃO DE EQUIPE

Conexão, prospecção & seleção

Crescimento & integração

Operação jurídica & fiduciária

Avaliação & negociação

Gestão do portfólio & saída

4

IMPLEMENTAÇÃO

Regulamentação jurídica

Definição da equipe de gestão

Definição da equipe da empresa-mãe

Chamadas de capital

Contratação inicial dos parceiros

Roadmap de evolução