



FERRAMENTA: INVESTIMENTO ANJO

ESTRATÉGIA E GESTÃO

INDICADO PARA empreendedores iniciantes e negócios nascentes.

SERVE PARA orientar o empreendedor a captar recursos de investidores anjos.

É ÚTIL PORQUE apresenta uma lógica que pode facilitar o acesso a esse tipo de investidor e aumentar as chances de captação de recurso.

SOBRE A FERRAMENTA: Apesar de ser já bastante tradicional em outros países, como Estados Unidos e Israel, o investimento anjo no Brasil ainda é uma novidade. O investidor anjo é uma pessoa física que investe sozinho ou em parceria com outras pessoas físicas em um negócio de alto potencial de crescimento. Faz isso de forma profissional, que o difere de familiares, amigos e conhecidos.

Como usar: O processo de captação de investimento anjo pode ser dividido em duas etapas:

1) Preparo do empreendedor e de seu negócio

- Inicialmente, o empreendedor deve conhecer como o mercado de capital de risco funciona¹, em especial o segmento de investimento anjo. É preciso entender como um investidor anjo ganha dinheiro nesse mercado e que tipo de negócio/empreendedor busca. É preciso entender os termos técnicos usados e como funciona o processo de análise do investidor anjo.

- Quando possível, o empreendedor deve contratar um conselheiro (advisor²), profissional experiente que possa orientá-lo no desenvolvimento de todas as etapas.

A moeda de troca poderá ser uma pequena participação no negócio. O conselheiro pode ser, inclusive, um investidor anjo, que posteriormente poderá se tornar o investidor líder da sua empresa.

- É preciso pesquisar o mercado de atuação para avaliar potenciais clientes. Essa pesquisa será fundamental para testar e validar se suas ideias realmente atendem às expectativas e às necessidades dos clientes, bem como que concorrentes já atuam em seu segmento, comparando suas vantagens competitivas.

- Na medida do possível, o empreendedor deve planejar o time ideal, ou seja, determinar quais competências técnicas e operacionais serão essenciais para o crescimento acelerado do negócio. É preciso avaliar se os fundadores têm essas competências e se será necessário buscar talentos complementares.

- É essencial ter pelo menos um protótipo ou prova de conceito do principal produto/serviço que será oferecido. O objetivo é apresentar para os consumidores potenciais, para sua validação, e também para o investidor, tanto para dar maior clareza à sua proposta quanto para demonstrar sua capacidade de execução.

- Elaborar e treinar um discurso rápido (o pitch) para atrair a atenção do investidor anjo. No discurso é preciso apresentar qual necessidade seu produto/serviço atende, como irá atender esta necessidade, qual o mercado alvo/ perfil do cliente, como irá divulgar/comercializar, como/ quanto espera faturar, qual é valor de investimento necessário e para que será utilizado. Para empresas já operacionais também é recomendado elaborar um plano de negócio, usando o histórico de resultados obtidos como base para as premissas utilizadas nas projeções.

2) Processo de captação em si

- Quando o empreendedor já sabe que pode atender aos requisitos do investidor anjo é o momento de iniciar o processo de contato e apresentações. Ao contrário

de outros segmentos do capital de risco, como venture capital e private equity, o mercado de investimento anjo ainda é muito fragmentado. Assim, a primeira dificuldade é saber quem são as pessoas físicas que atuam como anjos. Entidades como a Anjos do Brasil e redes locais de anjos organizam esses investidores, mas você também poderá encontrá-los em sua rede de relacionamento atual ou mesmo fazendo uma lista de pessoas que você não conhece diretamente, mas que poderiam investir no seu negócio.

- O primeiro desafio é marcar um encontro pessoal para apresentar a oportunidade de negócio para o investidor anjo. As redes de anjos organizam eventos só para esse fim, mas isso também pode ser feito em encontros informais, reuniões ou almoços, cafés e jantares.

É o momento para você testar o seu pitch!

- Ao encontrar um potencial investidor interessado, passa-se para a fase de namoro, aquela em que serão marcados encontros para o empreendedor apresentar mais detalhes do seu negócio, assim como conhecer melhor o perfil do investidor.

- Se o namoro for bem-sucedido, passa-se para o noivado, quando os principais termos da negociação (term sheet) são fechados. Eles incluem o valor a ser investido,

a participação do investidor no negócio e como os dois irão se relacionar, definindo quais serão os direitos e os deveres de cada um.

- Com todas as condições acertadas, chega-se ao dia do casamento, quando os contratos são assinados e o investimento é efetivado. É importante observar que na realidade esse é só o começo do negócio, pois a partir desse momento o empreendedor deverá focar totalmente na execução enquanto o investidor anjo irá apoiá-lo com orientações e conexões.

¹ AL BUSQUE INFORMAÇÕES NOS SITES DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY (ABVCAP), ANJOS DO BRASIL, CENTRO DE PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL DA FGV E LATIN AMERICAN VENTURE CAPITAL ASSOCIATION.

² TERMOS EM INGLÊS SÃO MUITO UTILIZADOS NESSE MERCADO.



FERRAMENTA: INVESTIMENTO ANJO

ESTRATÉGIA E GESTÃO

1) Preparo do empreendedor e de seu negócio

Check list do empreendedor	Esqueça o investidor anjo	Prossiga no processo
Tenho um protótipo ou prova de conceito do produto/serviço?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Quero ter um sócio que irá compartilhar as decisões do meu negócio?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei como funciona o mercado de capital de risco?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Domino os principais termos técnicos do mercado de capital de risco?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei o que é <i>term sheet</i> , <i>valuation</i> , <i>drag/tag along</i> , <i>earn out</i> , <i>golden share</i> ?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei como o investidor anjo avalia um negócio para investimento?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei que a avaliação pode ser diferente dependendo do investidor?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Meu negócio pode trazer o retorno esperado pelo investidor?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei qual é o problema do mercado que o meu negócio resolve?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Consgo convencer que a minha ideia é a melhor solução?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Minha solução já foi validada de alguma forma pelo mercado?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei qual seria o time ideal para o meu negócio nessa fase de startup?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei quais talentos ainda faltam para ter o time ideal?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Consgo montar o time ideal com baixo custo fixo?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Tenho o <i>pitch</i> preparado?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Já validei meu <i>pitch</i> com pessoas com perfil de investidor anjo?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim
Sei quais serão os próximos passos se o investidor gostar do meu negócio?	<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Acho que sim	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Definitivamente sim

2) Processo de captação em si

a) Identificação dos investidores anjos

Liste dez pessoas da sua rede de contatos que poderiam atuar como investidores anjos do seu negócio	Conheça o trabalho das redes de anjos do Brasil	Liste dez pessoas que você não conhece, mas que poderiam ser os investidores anjos ideais para o seu negócio
1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____ 7. _____ 8. _____ 9. _____ 10. _____	<input type="checkbox"/> Anjos do Brasil (www.anjosdobrasil.net) <input type="checkbox"/> Rede formal de anjos da sua região Nome da rede de anjos: _____ <input type="checkbox"/> Rede informal de anjos da sua região ³ Exemplos: _____	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____ 7. _____ 8. _____ 9. _____ 10. _____

b) Encontro pessoal⁴

Pessoas da sua rede de contatos (prefira encontros informais, como um almoço ou um café)	Redes de anjos (entre em contato e aguarde a resposta para eventual ⁵ apresentação para os investidores anjos)	Pessoas que você não conhece, mas que poderiam ser os investidores anjos ideais (entre em contato por redes sociais como LinkedIn)
Data/Horário/Local 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____ 7. _____ 8. _____ 9. _____ 10. _____	Data/Horário/Local _____	Data/Horário/Local 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____ 7. _____ 8. _____ 9. _____ 10. _____

Próximas etapas

Entra em cena o preparo do empreendedor e de seu negócio, a participação de um *advisor* e a parceria com um bom advogado que também conheça a lógica do capital de risco. É sempre importante lembrar que muitos investidores anjos também podem estar investindo pela primeira vez e não têm toda a sofisticação dos investidores anjos mais experientes, principalmente no que diz respeito aos aspectos de *valuation*, *term sheet* e acompanhamento do investimento.

³ ASSOCIAÇÕES DE EMPRESÁRIOS, PESSOAS COM ALGUMA CAPACIDADE FINANCEIRA E QUE QUEIRAM DIVERSIFICAR INVESTIMENTOS.

⁴ AS TAXAS DE SUCESSO PARA UM ENCONTRO PESSOAL SÃO BASTANTES BAIXAS, MAS NÃO DESANIME. SE FOR O CASO, FAÇA NOVAS LISTAS DE CONTATOS. LEMBRE-SE DE QUE SE FOR APRESENTADO POR UMA PESSOA QUE CONHEÇA AS DUAS PARTES (EMPREENDEDOR E INVESTIDOR), A CHANCE DE UM ENCONTRO PESSOAL AUMENTA MUITO.

⁵ LEMBRE-SE DE QUE O SEU NEGÓCIO PODE NÃO ATENDER AOS REQUISITOS DA REDE DE ANJOS E DESSA FORMA, VOCÊ NÃO SERÁ CONVIDADO PARA A APRESENTAÇÃO FORMAL, MAS SEU NEGÓCIO, EM GERAL, TENDÊ A SER COMUNICADO A TODOS OS INVESTIDORES DA REDE. ALGUM DELES PODE SE INTERESSAR E ENTRAR EM CONTATO DIRETO COM VOCÊ.



FERRAMENTA: INVESTIMENTO ANJO

ESTRATÉGIA E GESTÃO

..DICAS DE USO DA FERRAMENTA

•Investimento anjo é uma novidade no Brasil!

Apesar do investimento informal de familiares e amigos ser comum no Brasil, o investimento anjo, da forma como é feita nos países mais desenvolvidos, ainda é uma novidade no país. Mas com a queda da taxa de juros real, cresce o número de pessoas físicas interessadas em diversificar investimentos por meio de aportes de capital em negócios nascentes.

•Há investidores anjos de todos os portes!

Há investidores que podem investir R\$ 10 mil ou R\$ 20 mil em um negócio e outros que chegam a R\$ 1,5 milhão - até um pouco mais - em negócios nascentes.

•Há diferentes níveis de sofisticação!

Há investidores que atuam praticamente como um fundo de venture capital, com processos complexos de avaliação, investimentos e controle, e também os que atuam de forma mais simples, colocando o dinheiro no negócio sem muitas discussões.

•Investidor anjo pessoa física e pessoa

jurídica: Alguns investidores entram como sócios pessoa física, ou seja, com seus números de CPF. Outros usam uma empresa de participação para fazer o aporte. Neste caso, usam um CNPJ.

•**Diferentes tipos de aportes:** O investidor anjo pode entrar diretamente no capital da empresa (via CPF ou CNPJ) por meio de compra de participação acionária, mas também pode fazer isso por meio de dívida, que pode ser conversível em participação acionária ou não.

•Buscar investimento dá trabalho e

demanda tempo: Não adianta sair buscando investidores sem ter uma preparação prévia. É preciso estudar e conhecer bem o funcionamento do modelo.

•Cuidado para não se esquecer do seu

negócio: É muito comum - pela demanda de dedicação necessária para obter o investimento - que o empreendedor acabe deixando de se dedicar totalmente a seu negócio. Com isso, pode deixar de ter o mesmo desempenho. É preciso tomar muito cuidado para não se esquecer totalmente da empresa, comprometendo os resultados.

•**Busque apoio:** Se não tiver experiência prévia na obtenção de investimento, a ajuda de conselheiros externos é quase imprescindível. Mas tome muito cuidado com os

“espertinhos” que prometem milagres. Se não conhecer ninguém de sua confiança, busque indicação por sua rede de contatos. Se contratar um conselheiro, negocie sua remuneração atrelada à obtenção do recurso e ao desenvolvimento do projeto.

•Sua empresa pode receber investimento?

Nem todos os tipos de negócio são atraentes para investidores anjos. Eles buscam empresas que tenham potencial de crescer rapidamente com o investimento obtido. Para isso, o negócio precisa ter alguma inovação, seja no produto/serviço ou no modelo de negócio ou ainda em seu processo. Eles também devem ser escaláveis, podendo ser replicados com certa facilidade sem depender de funcionários com alta qualificação nem da multiplicação do investimento. Por fim, devem ter mercados potenciais amplos, com grande número de clientes.

•Exigências para recebimento de

investimento: É importante observar que na fase de due diligence serão auditados seus balanços, contratos, contabilidade e tributos. Se houver alguma contingência muito significativa, ela poderá impedir o investimento, pelo risco que ela representaria para o investidor. Por isso, é importante se certificar de que sua contabilidade está em ordem, o pagamento de impostos está em dia e não há potenciais passivos, em especial na esfera trabalhista - não adianta contratar funcionários sem registro em carteira ou em modalidades alternativas, como pessoa jurídica, pois isso poderá impedir a obtenção de investimento.

•Conheça o mercado de investimento anjo.

Há vários eventos nas principais capitais do país com investidores anjos. Além disso, há livros, sites e cursos voltados para o assunto. Se você tem interesse neste tipo de captação, conheça as pessoas que atuam nesse mercado e empreendedores que já captaram esse tipo de recurso. Aprenda com os acertos e erros dos outros para aumentar suas chances de sucesso.

•**Pode demorar!** O processo de obtenção de investimento demanda tempo. Ele pode levar pelo menos de três a quatro meses para o investimento anjo, e até um ano, no caso de fundos de maior porte. Assim, planeje começar sua busca com no mínimo esta antecedência quando precisar do capital.

MATERIAL ADICIONAL RECOMENDADO:

SPINA, CÁSSIO A. **INVESTIDOR ANJO – GUIA PRÁTICO PARA EMPREENDEDORES E INVESTIDORES.** SÃO PAULO: NVERSOS, 2011 (WWW.INVESTIDORANJO.NET)

NAKAGAWA, MARCELO. **PLANO DE NEGÓCIO: TEORIA GERAL.** BARUERI: MANOLE, 2011. PORTAL ANJOS DO BRASIL – WWW.ANJOSDOBASIL.NET