DEIS - Departamento de Empreendedorismo e Investimento em Startups

Finep Startup - Programa de Investimento em Startups Inovadoras

Edital 2017 - 2ª Rodada de Investimentos

**SOLICITAÇÃO DE INFORMAÇÕES PRÉVIAS À VISITA TÉCNICA**

**QUADRO RESUMO**

|  |  |
| --- | --- |
| **RAZÃO SOCIAL** | XXX |
| **NOME FANTASIA** | XXXX |
| **CNPJ** | XXXX |
| **NOME DO EMPREENDEDOR (CONTATO PRINCIPAL)**  | XXXX |
| **E-MAIL** | XXXX |
| **TELEFONE FIXO** | (XX) |
| **CELULAR** | (XX) |
| **TEMA OU TECNOLOGIA HABILITADORA** | XXXX |
| **VALOR DE INVESTIMENTO DEMANDADO** | XXXX |
| **ANALISTA RESPONSÁVEL****(nome e matrícula)** | * XXXX, matrícula XXXX
 |

**SUMÁRIO**

[1. Visão Geral da Startup 3](#_Toc515287586)

[2. Solução alvo (produto, serviço, etc.) 3](#_Toc515287587)

[3. Modelo de Negócios 4](#_Toc515287588)

[4. Mercado 5](#_Toc515287589)

[5. Estrutura Corporativa e Societária 6](#_Toc515287590)

[6. Capacidade da equipe chave 6](#_Toc515287591)

[7. Financeiro 7](#_Toc515287594)

[8. Acordos Contratuais e Demandas Judiciais 8](#_Toc515287595)

[9. Riscos e mitigadores 9](#_Toc515287596)

[10. Considerações Adicionais 9](#_Toc515287597)

[11. Anexos 9](#_Toc515287598)

# Visão Geral da Startup

**Caracterização da empresa**

Apresente brevemente a empresa, abordando os tópicos:

* Breve histórico da empresa e dos empreendedores
* Descreva o “problema” que a empresa pretende resolver
* Alterações significativas de atuação e pivotagens anteriores
* Destaques em relação a inovação, premiações e reconhecimento externo
* Se pertence a algum grupo econômico ou possui empresas correlacionadas

# Solução alvo (produto, serviço, etc.)

* Apresente a solução foco, sua funcionalidade, método de funcionamento, etc.
* Detalhe os diferenciais desta solução para o mercado alvo, sendo estes tecnológicos, mercadológicos, etc.
* Qual o estágio atual de desenvolvimento tecnológico da solução? (protótipo, cabeça de série, em comercialização inicial, escalando, etc.)
* Qual o atual pipeline de vendas? Qual seu índice de conversão?
* Apresente os fatores que levam ou levarão a empresa a ter a capacidade tecnológica necessária para o emprego desta solução

PRINCIPAIS DESAFIOS

* Quais são os principais desafios para o desenvolvimento tecnológico da solução?
* Quais são os principais desafios para o desenvolvimento mercadológico da solução?
* Qual a complexidade para se evoluir nessa solução/tecnologia e as medidas que a empresa está tomando para saná-las?
* Quais são os padrões de qualidade em prática para garantir confiabilidade do produto/serviço e aceitação no mercado?

INOVAÇÃO E PROPRIEDADE INTELECTUAL

* A tecnologia é patenteável? Está patenteada ou está em processo de patenteamento? Qual é a política de propriedade intelectual da empresa?
* A empresa possui contratos que atribuem à Companhia a PI gerada por seus funcionários, fundadores, ex-funcionários, contratados temporários ou qualquer outra pessoa ou entidade que tenha criado PI para a Empresa?
* A empresa usa PI de terceiros? Possui as licenças?
* Os contratos de trabalho dos fundadores/funcionários/parceiros terceirizados/autônomos atribuem explicitamente direitos autorais à empresa?
* Algum dos produtos fornecidos pela empresa foi desenvolvido fora dela? (Por terceiros, autônomos e afins, ainda que trabalhando nas instalações da empresa). Se sim, os direitos de patente, propriedade intelectual são da empresa?

# Modelo de Negócios

* Descreva detalhadamente o modelo de negócios, abarcando o tipo de negócio (B2B, B2C, B2B2C, etc.) e o modelo de monetização (assinatura, venda direta, marketplace, consultoria, etc.).
* Qual o posicionamento estratégico da empresa em seu mercado? Como a empresa vai alcançar o seu cliente alvo?
* Detalhe a proposta de valor e seus diferenciais. Quais as evidências que comprovam esses diferenciais?
* Qual a dinâmica do seu ciclo de vendas? Qual a estratégia de venda?
* Qual o modelo de precificação/política de preços praticada? Como o seu preço está posicionado em relação a concorrência?
* Qual o canal de distribuição e qual a estratégia para acessar o mercado?

# Mercado

* Qual o mercado alvo da solução?
* Apresente uma estimativa do tamanho do mercado em base anual, explicitando as premissas e cálculos utilizados
* Qual a participação de mercado da empresa atualmente e qual a participação almejada?
* Quais são as tendências desse mercado e como a startup e/ou sua solução principal se posicionam em relação a elas?

CARACTERIZAÇÃO DOS CLIENTES

- Caso a empresa **NÃO** possua inserção no mercado

* Quais são os primeiros clientes potenciais prospectados pela empresa?
* Qual abordagem será utilizada sobre esses clientes? Descreva suas vantagens e dificuldades.

- Caso a empresa **JÁ** possua inserção no mercado

* Descreve as características dos primeiros e atuais clientes desta solução.
* Descreva o feedback obtido até o momento pelos clientes (apresente informações reais e com comprovações para corroborar sua resposta)
* Existe dependência de um ou poucos clientes? Caso positivo, existe alguma estratégia para mitigação de riscos?
* Qual o custo de aquisição de clientes observado?
* Qual é o *churn rate* de clientes?
* E quanto ao *life time value* desses clientes?
* Existe uma estratégia de retenção de clientes?
* Pode fornecer o contato de cliente (s), ou potencial cliente, preferencialmente que tenha participado dos testes, para falar com os analistas da Finep durante a visita?
* Se sim, faça uma breve descrição do cliente e seu contato com a solução da empresa e feedbacks.

CARACTERIZAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

* Quem são os competidores da empresa? Identifique os principais players e sua relevância no mercado
* Qual o posicionamento estratégico dos concorrentes e sua participação de mercado?
* Quais os diferenciais competitivos entre a solução da empresa e os players mencionados?
* Existem barreiras de entrada relevantes a novos concorrentes? Qual a estratégia da empresa para contornar eventuais barreiras?

CARACTERIZAÇÃO DOS FORNECEDORES

* Quem são os principais fornecedores da empresa para esta solução?
* Qual a concentração de mercado entre esses fornecedores? Existe dependência de um ou poucos fornecedores específicos?
* Qual o poder de barganha da empresa com esses fornecedores?
* Há risco de falta de fornecimento de algum insumo?
* Existem acordos contratuais em vigor?
* Quão sensível é o negócio a mudanças no preço de insumos produtivos?

CARACTERIZAÇÃO DO AMBIENTE REGULATÓRIO

* Quais as principais Leis, Regulamentos e Normas que regem o setor?
* Que aspectos legais e regulatórios estão em discussão no Parlamento e que podem afetar positiva ou negativamente o negócio?

OUTROS ATORES

* Existem outras relações de dependência relevantes com terceiros não fornecedores (clientes, parceiros estratégicos, etc.)? Estas são razoáveis?
* A empresa possui parcerias estratégicas relevantes que mereçam ser mencionadas? Caso positivo, explique sua relevância.

# Estrutura Corporativa e Societária

* Qual é a estrutura corporativa? A empresa faz parte de algum grupo? Caso positivo, descrever as relações de governança, de coligação, controle ou subsidiariedade.
* Detalhe alterações na estrutura de capital ocorridas nos últimos 2 anos.
* Os sócios atuais possuem outras empresas? Qual é a dedicação a cada uma delas?
* A empresa possui investidores? Quem são eles? Qual a participação e dedicação de cada um ao negócio? Que tipo de contrato os vinculam à empresa?
* Como é a relação com os investidores? Estão alinhados com a estratégia de negócios apresentada ao programa?

# Capacidade da equipe chave

* Quais são as pessoas chave na equipe? Descreva habilidades, resumo profissional e background, tipo de vínculo e tempo de dedicação.
* Quão dependente é o negócio/desenvolvimento futuro de indivíduos específicos? Qual a relação deles com a empresa? Qual o perfil desses indivíduos?
* Como os gestores ou membros-chave do time que não são acionistas serão mantidos/incentivados?
* Quais são os grandes gaps na experiência no time, já contemplando o futuro crescimento da empresa?
* Qual recrutamento é necessário no curto prazo? Há alguma dificuldade conhecida em encontrar e reter a equipe?
* Como é o turnover de pessoal?
* Já ocorreu alguma disputa judicial entre um funcionário (ou ex-funcionário) e a empresa?
* Há alguma metodologia de avaliação de desempenho? Há algum esquema de premiação como Política de participação de lucros ou outros? Quais são os custos desta política?
* Como é o clima de trabalho? Existe algum tipo disputa na equipe?

# Financeiro

VENDAS

Apresente sua projeção de vendas para os próximos 5 anos, considerando um cenário de captação no programa Finep Startup. Apenas para o primeiro ano, apresente as projeções em base mensal.

Quando for o caso, segregue as receitas oriundas dos mercados interno e externo.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **RECEITA OPERACIONAL BRUTA (milhares de R$)**
 | MÊS 1 | MÊS 2 | MÊS 3 | MÊS 4 | MÊS 5 | MÊS 6 | MÊS 7 | MÊS 8 | MÊS 9 | MÊS 10 | MÊS 11 | MÊS 12 |
| Produto 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Preço unitário |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Produto 2  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Preço unitário |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Serviço 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Preço unitário |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1. **DEDUÇÃO (IMPOSTOS SOBRE VENDAS E DESCONTOS)**
 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1. **RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA = (1) – (2)**
 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **RECEITA OPERACIONAL BRUTA (milhares de R$)**
 | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
| Produto 1 |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| Produto 2  |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| Serviço 1 |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| 1. **DEDUÇÃO (IMPOSTOS SOBRE VENDAS E DESCONTOS)**
 |   |   |   |   |   |
| 1. **RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA = (1) – (2)**
 |   |   |   |   |   |

Explicite as premissas utilizadas na realização das projeções.

CUSTOS E DESPESAS

* CUSTO DO PRODUTO VENDIDO OU SERVIÇO PRESTADO

- Detalhe o cálculo do custo unitário do(s) produto(s) e/ou serviço(s)

- Apresente sua projeção dos custos para os próximos 5 anos, considerando um cenário de captação no programa Finep Startup. Apenas para o primeiro ano, apresente as projeções em base mensal.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **CUSTO DO PRODUTO VENDIDO OU SERVIÇO PRESTADO (milhares de R$)**
 | MÊS 1 | MÊS 2 | MÊS 3 | MÊS 4 | MÊS 5 | MÊS 6 | MÊS 7 | MÊS 8 | MÊS 9 |  | MÊS 10 | MÊS 11 | MÊS 12 |
| Produto 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Produto 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Serviço 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 1. **LUBRO BRUTO = (3) – (4)**
 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **CUSTO DO PRODUTO VENDIDO OU SERVIÇO PRESTADO (milhares de R$)**
 | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
| Produto 1 |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| Produto 2  |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| Serviço 1 |   |   |   |   |   |
| Quantidade |   |   |   |   |   |
| Preço |   |   |   |   |   |
| 1. **LUBRO BRUTO = (3) – (4)**
 |   |   |   |   |   |

Explicite as premissas utilizadas na realização das projeções.

* OUTROS CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Além dos custos de mercadorias vendidas ou serviços prestados, apresente os demais custos e despesas variáveis. Explicite as premissas utilizadas na realização das projeções.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS (milhares de R$)**
 | MÊS 1 | MÊS 2 | MÊS 3 | MÊS 4 | MÊS 5 | MÊS 6 | MÊS 7 | MÊS 8 | MÊS 9 |  | MÊS 10 | MÊS 11 | MÊS 12 |
| Comissões |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Frete |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Taxas financeiras (Cartão de crédito) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 1. **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO = (5) – (6)**
 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS (milhares de R$)**
 | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
| Comissões |   |   |   |   |   |
| Frete |   |   |   |   |   |
| Taxas financeiras (Cartão de crédito) |   |   |   |   |   |
| 1. **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO = (5) – (6)**
 |   |   |   |   |   |

* DESPESAS E CUSTOS FIXOS

Apresente as despesas e custos fixos. Explicite as premissas utilizadas na realização das projeções.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **DESPESAS E CUSTOS FIXOS (milhares de R$)**
 | MÊS 1 | MÊS 2 | MÊS 3 | MÊS 4 | MÊS 5 | MÊS 6 | MÊS 7 | MÊS 8 | MÊS 9 |  | MÊS 10 | MÊS 11 | MÊS 12 |
| Pro Labore |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Salários e encargos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Despesas Administrativas (água, luz, telefone e internet) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Legais e Jurídico |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| Outros Custos |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 1. **LUCRO OPERACIONAL = (7) – (8)**
 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **DESPESAS E CUSTOS FIXOS (milhares de R$)**
 | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
| Pro Labore |  |  |  |  |  |
| Salários e encargos |  |  |  |  |  |
| Despesas Administrativas (água, luz, telefone e internet) |  |  |  |  |  |
| Aluguel |  |  |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |  |  |
| Legais e Jurídico |   |   |   |   |   |
| Outros Custos |   |   |   |   |   |
| 1. **LUCRO OPERACIONAL = (7) – (8)**
 |   |   |   |   |   |

SALARIOS E PROLABORE

Detalhe os salários por função e o Pro labore por sócio

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| SALARIOS E PROLABORE **(milhares de R$)** | QUANTIDADE | SALÁRIO | ENCARGOS | TOTAL | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 |
| SÓCIO 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| SÓCIO 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| SÓCIO 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| FUNCÃO 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| FUNÇÃO 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| FUNÇÃO 3 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |
| FUNÇÃO 4 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |
| **TOTAL** |   |   |   |   |   |  |  |  |  |

ENDIVIDAMENTO

Apresente a relação de dívidas das empresas conforme tabela abaixo, incluindo fornecedores e dívidas fiscais. Descreva o objetivo de cada dívida apresentada e comente a situação fiscal da empresa.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CREDOR | MONTANTE | PRAZO CONTRATADO | PRAZO ATÉ O VENCIMENTO | CUSTO (JUROS) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |   |   |   |   |
|  |   |   |   |   |
| **TOTAL** |   |   |   |   |

A empresa recebeu algum benefício do governo (subvenção, empréstimos, prêmios, outros)? Se sim, quais e em quais termos? Algum originado da Finep? Qual o Status?

ESTRUTURA FÍSICA

Descreva a relação de ativos utilizados pela empresa e aponte se são de sua propriedade ou de terceiros e seu custo.

CAPITAL DE GIRO

Detalhe o seu ciclo de operação, desde a compra da matéria prima (quando for o caso), até o recebimento da venda, abordando minimamente as seguintes informações:

* + Os Prazos Médios de estoque, pagamento e recebimento
	+ A Necessidade de Capital de Giro da empresa

CAIXA

Qual é a consumo de caixa mensal atual da empresa? Como ele evolui considerando a captação?

CAPTAÇÕES

Caso a empresa já tenha realizado captações com outros investidores, discorra sobre cada uma delas, informando minimamente, investidor, valor captado, data, objetivo da captação, resultado alcançado com o aporte.

PLANO DE INVESTIMENTOS

Atualize o Plano de Investimento utilizando a tabela abaixo, adicionando uma breve descrição dos gastos a serem realizados por rubrica. Em caso de mudanças acima de R$ 10.000,00 (dez mil reais) entre rubricas com relação ao informado no Plano original, apresente sua justificativa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rubrica** | **Valor (R$)** | **Percentual (%)** | **Descrição** |
| Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação | R$ | % |  |
| Marketing (equipe de vendas, publicidade, eventos etc.) | R$ | % |  |
| Máquinas, Equipamentos, Instrumentos e Ferramentas | R$ | % |  |
|  Aquisição de Softwares | R$ | % |  |
|  Capital de Giro | R$ | % |  |
| Outros (especificar) | R$ | % |  |
| **TOTAL** | **R$** | **%** |  |

Descreva como os recursos da Finep serão utilizados (detalhando perfil de profissionais contratados, ações de marketing planejadas, contratações de serviços, etc.), bem como os resultados esperados.

# Acordos Contratuais e Demandas Judiciais

* A empresa ou algum dos empreendedores assinou algum acordo de não concorrência ou qualquer acordo com tais cláusulas?
* A companhia tem algum acordo de exclusividade ou algum documento que contenha tais cláusulas?
* Há algum NDA (acordo de confidencialidade) em vigor? Com que parceiros/investidores?
* A empresa já foi objeto de alguma ação judicial? Ou está sendo ameaçada? Se sim, forneça detalhes.
* Há algum outro acordo assinado pela empresa (outras empresas parceiras, acionistas, fornecedores, canais de distribuição etc.)? A empresa possui acordos que incluam Tag Along/Drag Along?

# Riscos e mitigadores

* Quais são os principais riscos para o negócio, sob a ótica dos empreendedores? Quais são os planos para mitigar estes riscos?
* Há algum risco futuro identificado?

# Considerações Adicionais

* Relate qualquer outra informação que empresa julgue relevante dar conhecimento à equipe de avaliação da proposta.

# Anexos

Por favor, envie-nos os seguintes arquivos, quando aplicável, nos formatos abaixo especificados:

* DRE - Demonstração do Resultado do Exercício dos 2 (dois) últimos anos: formato PDF;
* Balancete dos 2 (dois) últimos anos: formato PDF;
* Lista das Propriedades Intelectuais concedidas e depositadas (ainda não concedidas), além de seus detalhes de escopo, proteção e data de expiração e relevância para o negócio;
* Documentos de comprovação de depósito/concessão de patente
* Modelo de Negócios, representação em Canvas: formato doc ou ppt;
* Apresentação Sintética: formato ppt;