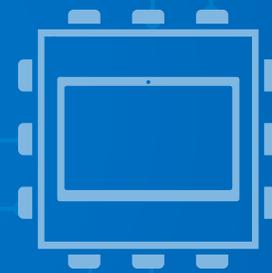
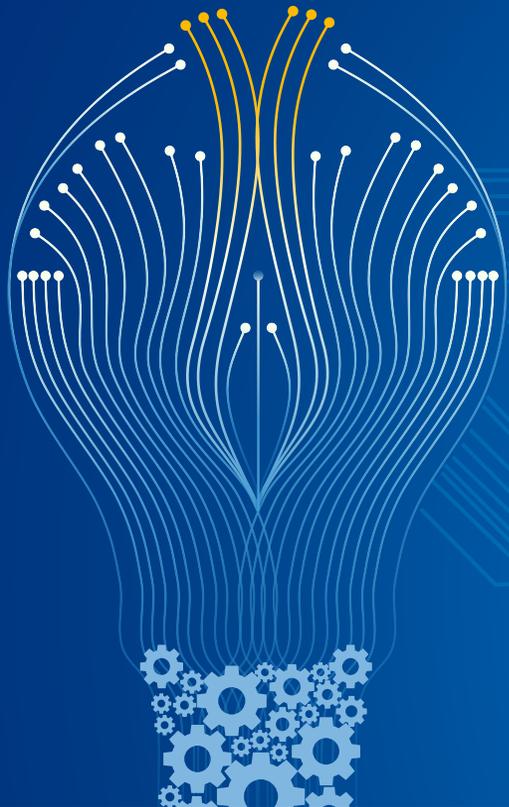




# Projeto de Fomento ao Ecossistema de Startups no Brasil Fundo de Capital Semente BR Startups



Franklin M. Luzes Jr.

COO Microsoft Participações



# Um pouco sobre a minha história...



## 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.



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?

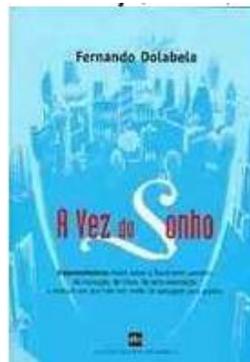
Profiles in Creativity and Innovation is a series of vignettes that recognize individuals who have advanced creativity and innovation in countries around the globe. Throughout the year, CIEC's researchers will share with you stories of great people we've met who, against all odds, embrace new technologies, 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-investors gave me expertise, credibility, and a network."

**The University Incubator Student E-Entrepreneur**  
Contributed by Michael P. Ryan, PhD



Guia

veja

## Cabeça de empreendedor

Ano: 1999

As pessoas que abrem empresas têm algumas características em comum

Rodrigo Amaral



Madrugá (ao centro) e os sócios: faturamento de 4 milhões de reais

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."

05/02/2018 - 08h18 - ATUALIZADA ÀS 08h18 - POR DANIELA FRABASILE

Ano: 2019

## “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



FRANKLIN LUZES, COO DA MICROSOFT PARTICIPAÇÕES (FOTO: DIVULGAÇÃO)



Mundo S/A





# Missão

---

Empoderar cada pessoa e  
cada organização no planeta  
a conquistar mais



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

Satya Nadella  
CEO da Microsoft

# Ecosystems Mundiais de Startups

## 2019 Global Startup Ecosystem Ranking

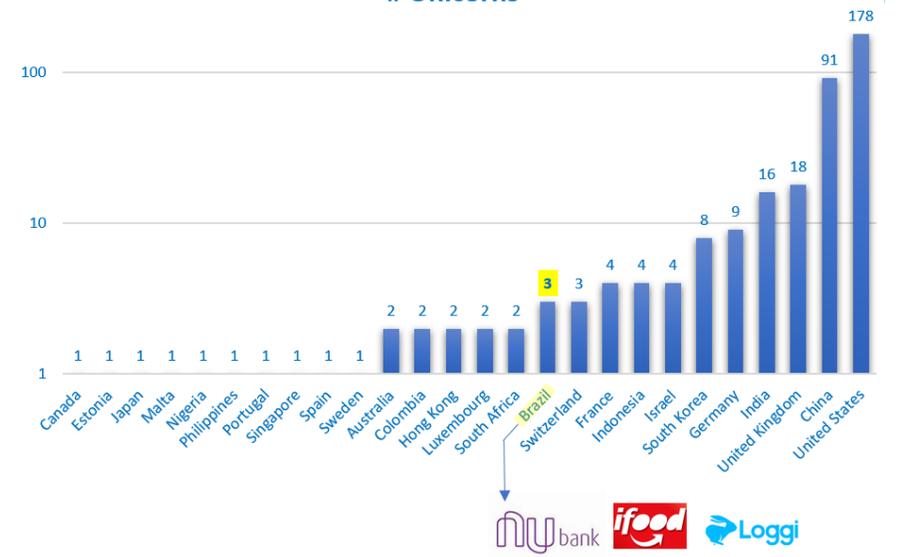
<https://startupgenome.com/reports>

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

Ecosystems classified in tiers from 1st (top) to 5th

Startup Genome Copyright © 2019 Startup Genome

### # Unicorns



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



#### Cybersecurity

#### Travel

#### Auto & transportation

#### Edtech

#### Hardware

#### Data management & analytics

#### Mobile & telecommunications

#### Consumer & retail

#### Supply chain, logistics, & delivery

#### Artificial intelligence

#### Other

#### Health

#### E-commerce & direct-to-consumer

#### Fintech

#### Internet software & services

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



Market Cap 40.055B



Market Cap 76.062B

20/06/19

# Ecosystem Brasileiro de Startups

**Networks**

**Coworking**

**Media & Events**

**Education**

**Local VCs**

**Corporate**

**Public Entities**

**Global Investors**

**Business Angels**

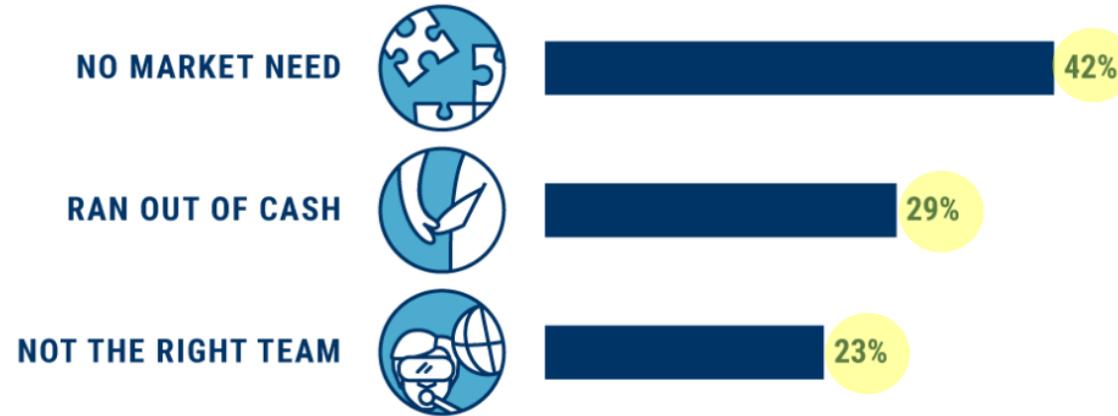
**Accelerators**

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

# Por quê as Startups/Empresas Fracassam?

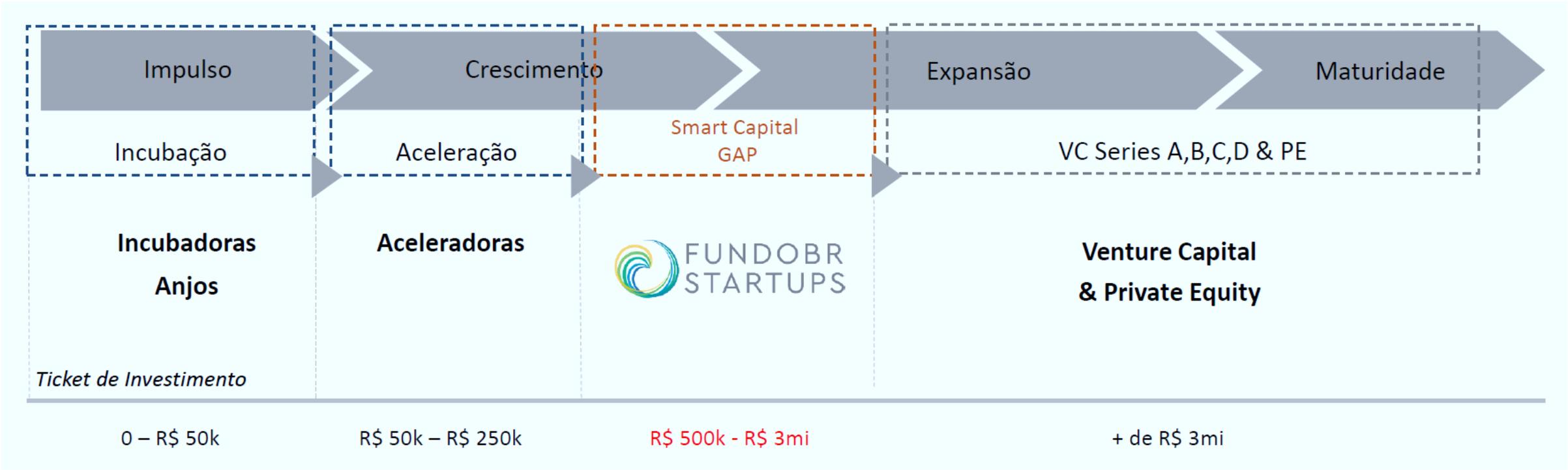


## BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS Top 20 Reasons Startups Fail

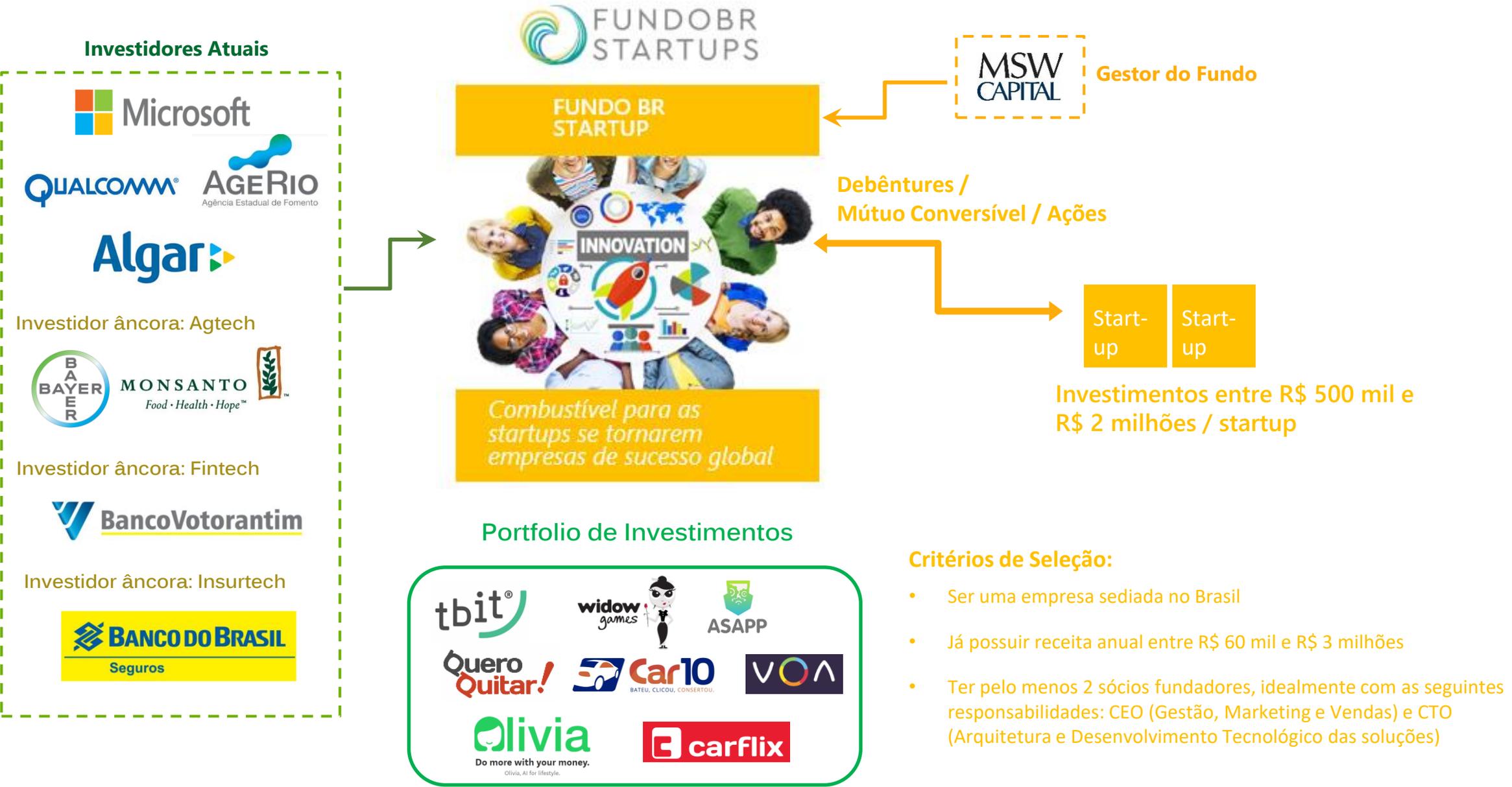


The cruel reality is that most startups fail — usually ~20 months after raising their first financing.

# Lacuna de Investimento de Risco que Existe no Brasil



# Overview: Fundo BR Startups



# 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.

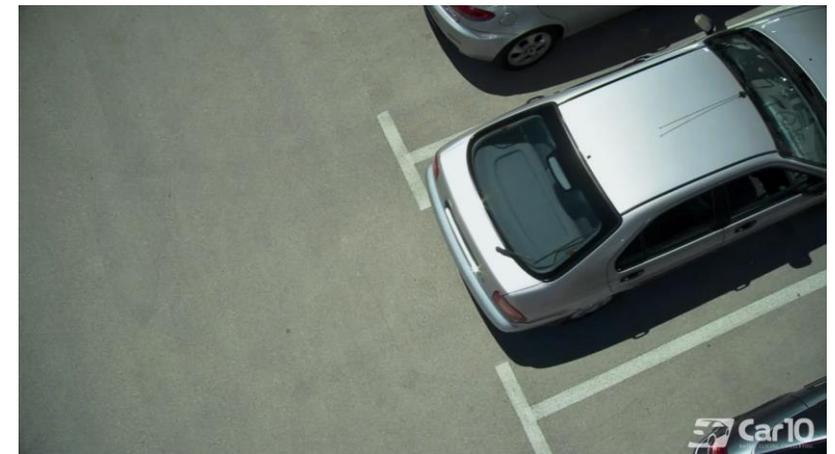
Important Factors for Investment Selection		
Most Important Factor	Early Stage Percentage (%)	Late Stage Percentage (%)
Team	53	39
Business Model	7	19
Product/Technology	12	8
Market	7	11
Industry	6	4
Valuation	0	3
Ability to add value	2	2
Fit with the fund	13	13

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 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?

