



FOCO EM EARLY STAGE

NOSSO POSICIONAMENTO



FOCO DE ATUAÇÃO: Receita Anual de até R\$ 20 milhões .

> Expansão e Consolidação de setores

Consolidação de Mercado e Crescimento Sustentável

Desenvolvimento de Equipe, Mercado e Produto

P&D, Publicações, Laboratório e Piloto

FOMENTO

MERCADO DE CAPITAIS



NOSSO FOCO



INVESTIMOS EM STARTUPS:

- B2B
- Hard tech (ex: cleantech, IoT, Biotech...)
- Resolvam problemas de mercado muito relevantes
- Possuam fortes diferenciais competitivos;
- Consigam construir **barreiras** de entrada **sustentáveis** no médio prazo (exit strategy)

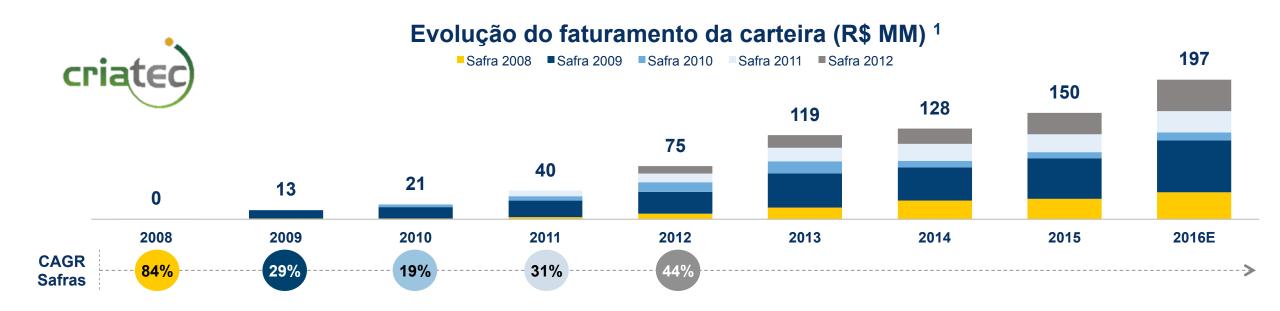
HOJE OPERAMOS 3 FUNDOS EM PARALELO, 2 DOS QUAIS ESTÃO EM PERÍODO DE INVESTIMENTO

NOSSOS FUNDOS



PRINCIPAIS RESULTADOS





DESINVESTIMENTOS



PREMIAÇÕES NACIONAIS E INTERNACIONAIS





O MUNDO TRANSITA DE UMA ECONOMIA LINEAR PARA UMA ECONOMIA CIRCULAR

INSEED FIMA – TESE DE INVESTIMENTO





DE BELÉM DO PARÁ A PORTO ALEGRE PORTFOLIO POR SETOR e SOLUÇÃO

| SOLUÇÃO | | SAÚDE HUMANA | SETOR FINANCEIRO | MÍDIA | MULSTISETORIAL |
|-------------------------|---|--------------|---------------------|-------|----------------|
| BIOTECNOLOGIA | | | | | |
| ROBÓTICA | | | | | |
| EQUIPAMENTOS MÉDICOS | | | | | |
| NOVOS MATERIAIS | • | | | | |
| NANOTECNOLOGIA | | | | | |
| QUÍMICA | • | • | | | |
| SOFTWARE | • | | | | |
| HARDWARE | | | | | |
| SISTEMAS (H+S) | • | • | | | |





O CRESCIMENTO EM GRANDES NÚMEROS

Ano de Fundação: 1996 (Ion)

Ano de Investimento do Criatec: 2011

Faturamento no ano do investimento: R\$ 4,1 milhões

Faturamento em 2014: R\$ 14 milhões Número Inicial de Funcionários: 26 Número atual de Funcionários: 90 Número atual de Clientes: 280

Crescimento Médio desde 2011: 50% aa.

Crescimento estimado em 2015: de 30 a 35%



HISTÓRICO

1996

Criação da Ion

Consultoria em Geomarketing 2008

Criação da Geofusion

Desenvolvimento do Onmaps versão SaaS 2011

Entrada Criatec

Foco na expansão comercial SaaS Onmaps 2012

140 clientes 50 funcionários

Aumento de 70% da Receita Recorrente 2013

Investimento da Intel Capital Faturamento: R\$
14 milhões, aprox.
300 clientes,
Liderança em
Inteligência
Geográfica

2014

2015

Investimento de R\$ 35 milhões da DGF e Intel Capital. Saída do Criatec





investidores regionais:









SETORES PREFERENCIAIS CRIATEC 3









AGRONEGÓCIO



NOVOS MATERIAIS



NANOTECNOLOGIA

EMPRESAS QUE DESENVOLVAM TECNOLOGIAS INOVADORAS, COM ELEVADO POTENCIAL DE CRESCIMENTO.











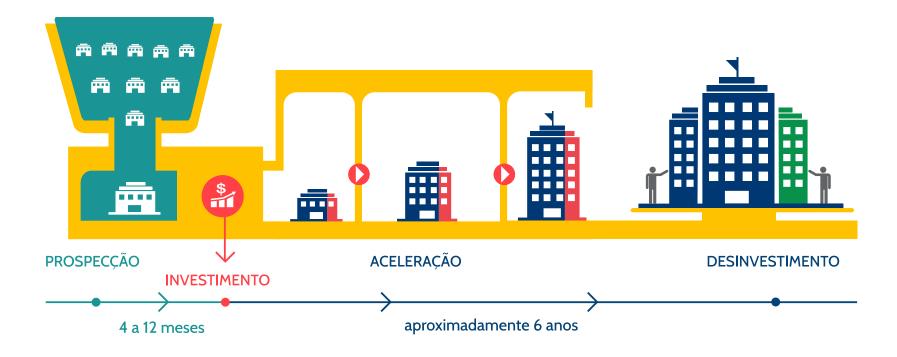
BIOTECNOLOGIA

AGRONEGÓCIO

NOVOS MATERIAIS

NANOTECNOLOGIA









Portfólio

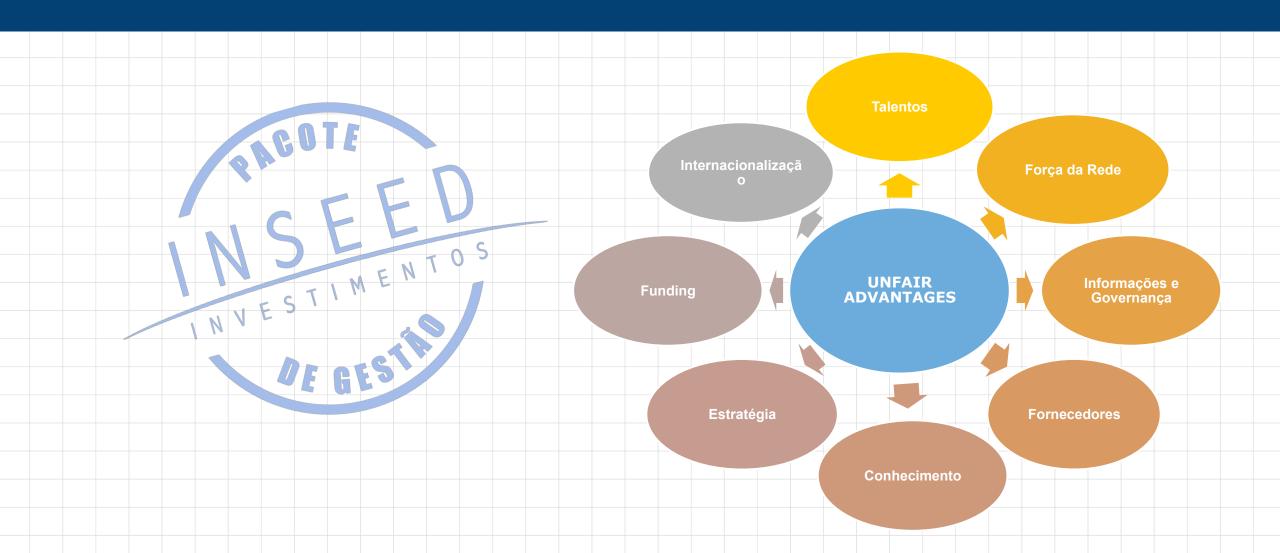
| RECEITA LÍQUIDA ANUAL (R\$) | TICKET MÉDIO | N° DE INVES 1° round | TIMENTOS 2º round | % PL DA CARTEIRA | A |
|--------------------------------|--------------|-----------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| 8MM a 12MM | 3M – 4M | 4 | 6 | 24% | EXPANSÃO |
| 4MM a 8MM | 3M – 4M | 8 | 5 | 29% | DECOLAGEM |
| 1MM a 4MM | 2,5M - 3,5M | 14 | 4 | 36% | DEGOLAGEM |
| Até 1MM | 1,5M - 2M | 10 | - | 12% | PROVA DE CONCEITO |

Empresas de até R\$12 Milhões de ROL – Receita Operacional Líquida no ano anterior. Capital e suporte de gestão para realizar potencial de crescimento acelerado.



O QUE A INSEED AGREGA ALÉM DO CAPITAL?

PACOTE INSEED DE GESTÃO





CRITÉRIOS

NEGÓCIO

- 1. EMPREENDEDORES
- 2 INOVAÇÃO
- 3. MERCADO

TESE DE INVESTIMENTO

- 4. NECESSIDADE DE CAPITAL
- 5. POTENCIAL DE MULTIPLICAÇÃO DO \$
- 6. ESTRATÉGIA DE SAÍDA

FINANCEIRO



CONSTATAÇÕES

COMO É O NEGÓCIO HOJE? QUAL O ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO?

EXPECTATIVAS

QUAL VALOR ELE PODE GERAR? \
ONDE ELE TEM POTENCIAL DE CHEGAR?

RISCOS

QUAIS OS PRINCIPAIS RISCOS CONHECIDOS ENVOLVIDOS DESSA TRAJETÓRIA?



CRITÉRIOS – EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORES GESTORA CHAVE ALINHAMENTO DE VISÕES E PROPÓSITOS SUCESSO

O que observamos nos empreendedores

- Comprometimento com o negócio;
- Postura construtiva e colaborativa;
- Desprendimento quer compartilhar o
- negócio para fazê-lo crescer e prosperar;
- Capacidade técnica e de gestão;
- Visão de negócio;
- Background técnico e experiências
- profissionais anteriores;
- Comportamento ético.



CRITÉRIOS – INOVAÇÃO



A inovação tecnológica deve representar um diferencial competitivo muito forte em seu negócio. Precisa trazer benefícios adicionais aos clientes, ou seja, agregar algo que a atual solução de mercado não consegue agregar. E ainda, a tecnologia deve oferecer forte barreira que impeça ou dificulte sua reprodução por outros players.



CRITÉRIOS – MERCADO

GRANDES TENDÊNCIAS

TECNOLÓGICAS SOCIEDADE E CULTURA REGULATÓRIAS SOCIOECONÔMICAS



FORÇAS DA INDÚSTRIA

CONCORRENTES
NOVOS ENTRANTES
SUBSTITUTOS
FORNECEDORES E OUTROS ATORES DA CADEIA
OUTROS STAKEHOLDERS







FORÇAS DE MERCADO

SEGMENTOS DE MERCADO
NECESSIDADES E DEMANDAS
CUSTOS DE MUDANÇA
ATRATIVIDADE DAS RECEITAS
OUTRAS QUESTÕES DE MERCADO



\rightarrow

FORÇAS MACRO-ECONÔMICAS

DISPONIBILIDADE DE RECURSOS FINANCEIROS CONDIÇÕES DA ECONOMIA GLOBAL E LOCAL INFRAESTRUTURA ECONÔMICA OUTROS RECURSOS

Seu negócio precisa resolver um problema muito claro do cliente, pela percepção do próprio cliente. Ele precisa estar ávido pela sua solução. Além disso, o tamanho econômico do problema na sociedade precisa ser significativo a ponto de permitir que seu negócio fature centenas de milhões, independentemente da situação macro-econômica do país.



CANAL PARA ENVIO DE OPORTUNIDADES:

www.inseed.com.br/criatec3

www.inseedinvestimentos.com.br/form

Augusto.muratori@inseed.com.br

CONTATO:

MG - (31) 3586-3052

SP - (11) 2526-2440

PR - (41) 4063-9983