

deals forecasting

Entenda como o **Distrito** aplica **inteligência de dados** para identificar as **próximas startups** a receberem **investimentos**

Conheça
cases práticos

DIST**rito**

MAIO
20
21

Data driven



—
Respondendo as
principais perguntas
do ecossistema

1. Quais startups serão capazes de adquirir produtos financeiros? Quais startups têm mais probabilidade de escalar? Quais startups têm fit com determinada tese de investimento? Como montar uma estrutura de deal flow passiva? São algumas das perguntas que buscamos responder toda vez que olhamos para os dados de nossas bases.

Para nos ajudar neste processo criamos ao longo dos anos alguns índices, modelos e algoritmos que nos ajudam a enxergar melhor o que está acontecendo com as startups brasileiras, como cada setor está se consolidando e quais são os principais players do mercado.

O objetivo desse report é explicar sobre como estruturamos estes processos de coleta, tratamento, construção e apresentação dos dados e como conseguimos elaborar alguns modelos preditivos que nos permitem antecipar tendências no setor.

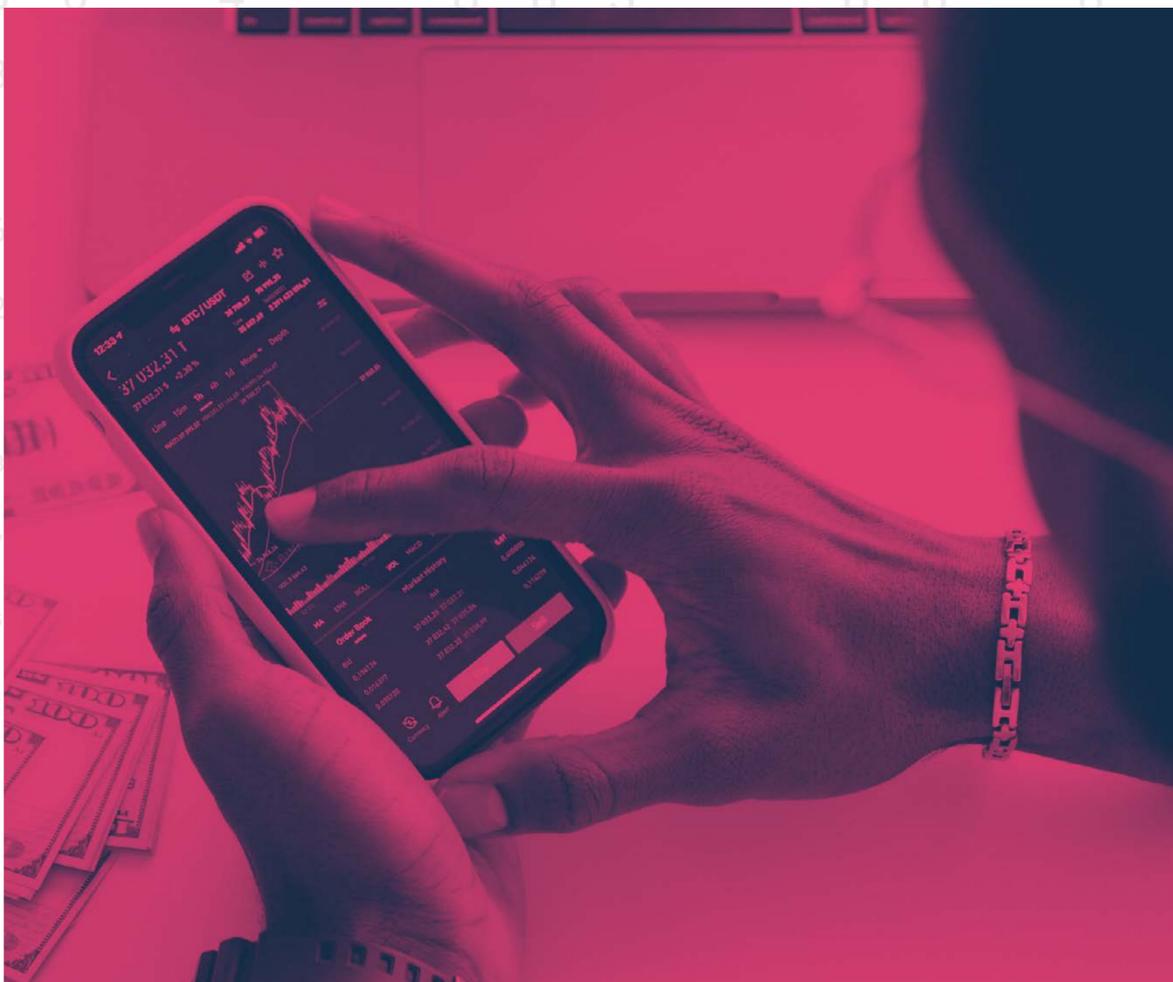
Tudo que construímos nasce do nosso objetivo de tornar as decisões em inovação mais estratégicas e data driven. Percebemos a grande necessidade que o ecossistema tinha por informações e dados robustos que permitissem uma atuação mais eficiente de todos os players.

Assim, em 2017 começamos a estruturar nossas bases de dados e hoje já contamos com mais de 40 mil startups verificadas e cerca de 13,5 mil startups ativas e acompanhadas diariamente, 6000 deals registrados e mais de 1 milhão de data points, nos consolidando como um dos principais players em informações das startups nacionais.

Nas próximas páginas apresentaremos alguns cases que realizamos ao longo dos anos, demonstrando como construímos cada projeto e os benefícios que decisões baseadas em dados podem gerar.

Boa leitura.

A importância de um histórico de dados



Um histórico de dados devidamente classificados, padronizados e limpos é provavelmente um dos fatores mais importantes, se não o mais, para desenvolver qualquer algoritmo de previsão, seja ele para calcular o possível valor a ser investido em um setor ou classificar a possibilidade de uma startup receber um aporte.

O motivo dessa importância se dá pelo funcionamento de um algoritmo de previsão, que para ser bem sucedido em sua função deve trabalhar com a maior quantidade de dados e precisão possível, criando previsões pautadas em informações que refletem a realidade.

Esses dados serão imputados de forma constante no algoritmo, para que assim ele comece analisar os comportamentos dos dados e entender tendências nos acontecimentos, de modo a compreender quais outras startups se encaixam nessas tendências a partir das semelhanças com os fatos já acontecidos.

Outro fator relevante de ser comentado é a necessidade de que, além de dados confiáveis e padronizados, sejam escolhidos os dados corretos para o algoritmo usar como input.

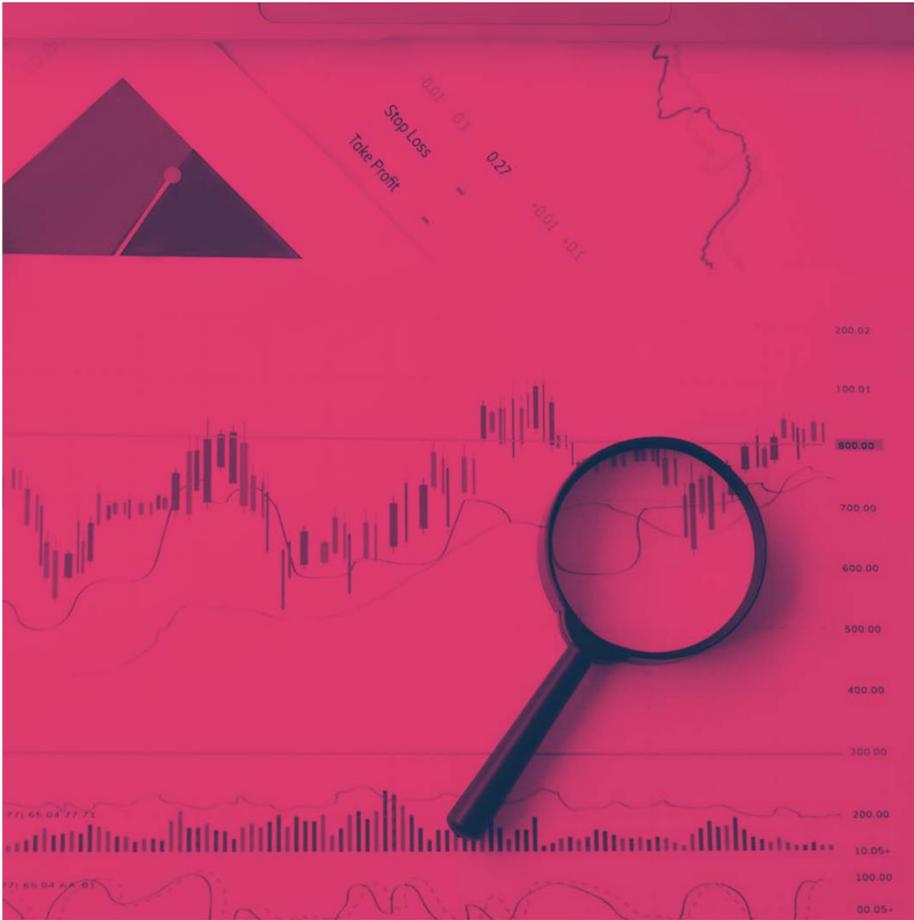
Todas as informações foram examinadas individualmente para verificar sua adequação ao produto. Os critérios de seleção para isso são:

- Ser uma startup, aqui definida como possuindo inovação no centro do negócio, seja na base tecnológica, no modelo de negócios ou na proposta de valor.

- Ter operação independente.

- Ter origem e operação no Brasil.

- Ter recebido investimento e/ou ter sido adquirida nos períodos analisados.



Como o Distrito realiza suas análises

Ao analisar o ecossistema de inovação brasileiro, nós buscamos por indícios que nos sinalizem determinados fatores e características de uma startup, procurando compreender como determinadas características e decisões reverberam para o mercado visível.

Dessa forma ao longo dos últimos cinco anos buscamos entender o que as informações visíveis das startups nos indicavam sobre o seu caixa, seu potencial de crescimento, sua governança, seu faturamento e a possibilidade de se transformar em um negócio exponencial.

Em um processo de busca de startups seguimos os seguintes passos:

1. Definimos os filtros

Tomando ciência dos critérios mínimos necessários para considerar uma startup para aquele modelo, filtramos base de dados completa do Distrito utilizando parâmetros mensuráveis ou reconhecíveis.

2. Aplicamos um score

Aplicamos um sistema de pontuação (score) na lista de startups aprovadas com o intuito de comparar diretamente a performance de cada uma. Observando as métricas e a distribuição das empresas, definimos critérios de corte dependendo do objetivo da seleção.

3. Analisamos individualmente

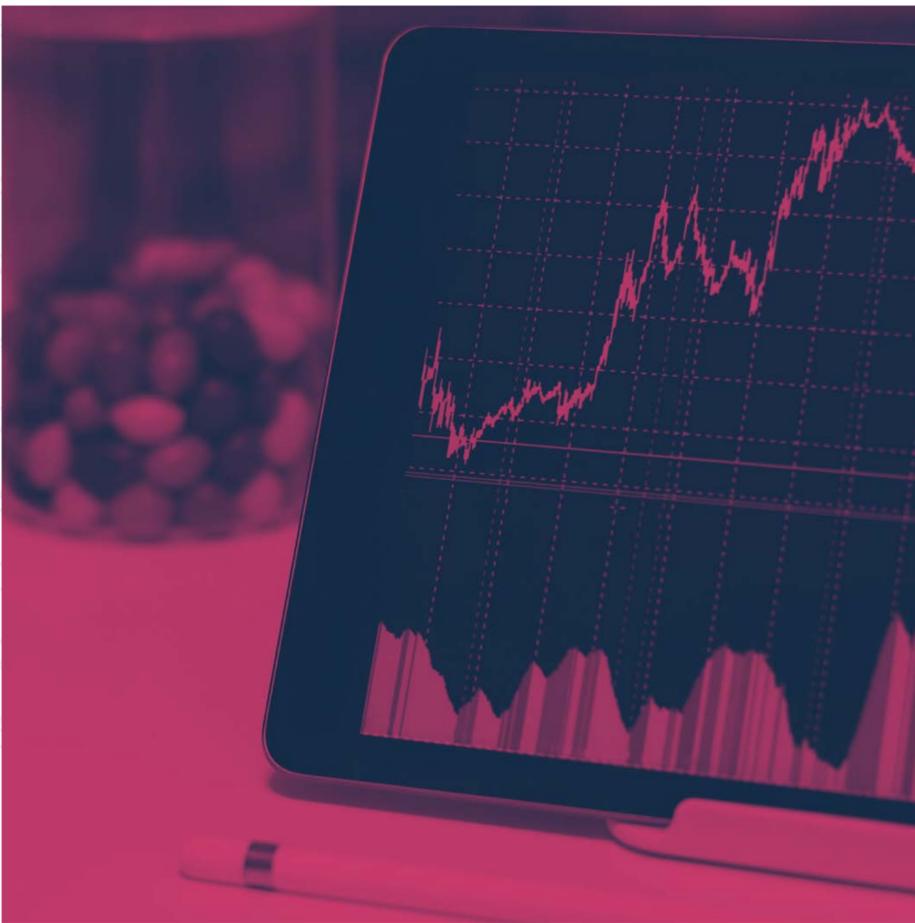
Por fim, realizamos uma análise individual das startups cujas notas estavam dentro do range estipulado. Aqui rodamos alguns outros filtros que auxiliam a composição e a robustez do modelo.

Com os resultados do modelo obtemos uma lista de startups voltadas para o nosso objetivo específico, seja ajudar uma corporação a encontrar uma startup para realizar uma aquisição, ajudar um investidor a se adiantar no ecossistema ou gerar estatísticas que nos permitam visualizar de forma mais clara o ecossistema brasileiro.

Como encontrar potenciais investimentos e oportunidades de aquisições?

Uma outra aplicação de modelos e algoritmos é na busca por oportunidades de investimento e aquisições. A seguir expomos brevemente um dos modelos elaborados para encontrar situações favoráveis a aportes e prospecções.

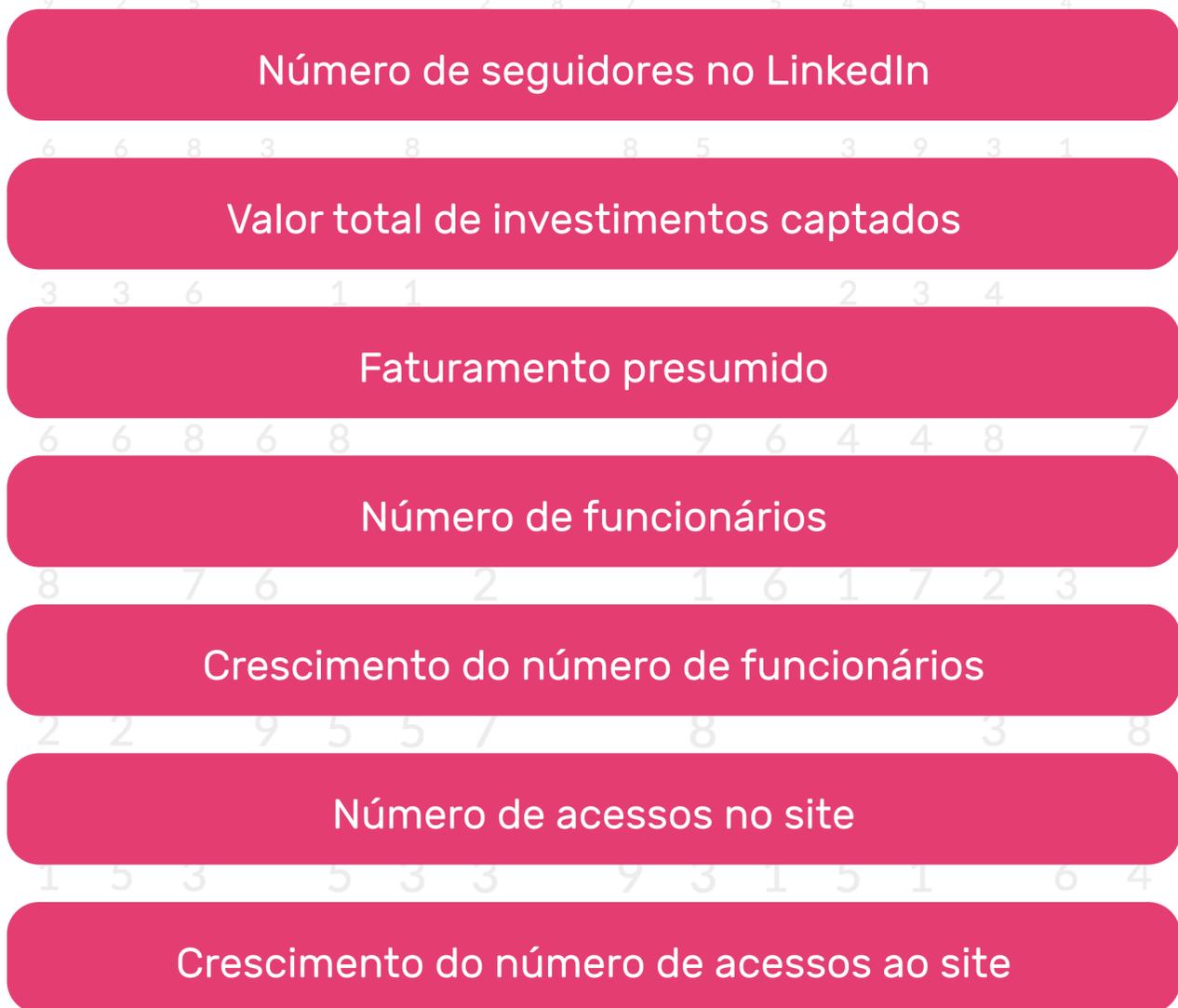
Aqui, a base para encontrar as oportunidades foram dois índices desenvolvidos pelo Distrito, o Dataminer Score e o TREL. Os dois índices apresentaram a distribuição das startups que foram submetidas a um modelo de performance.



Construção do índice/score

Para podermos comparar startups e setores precisamos ter uma guia que pode ser construída de diversas formas dependendo do nosso objetivo e escopo do projeto.

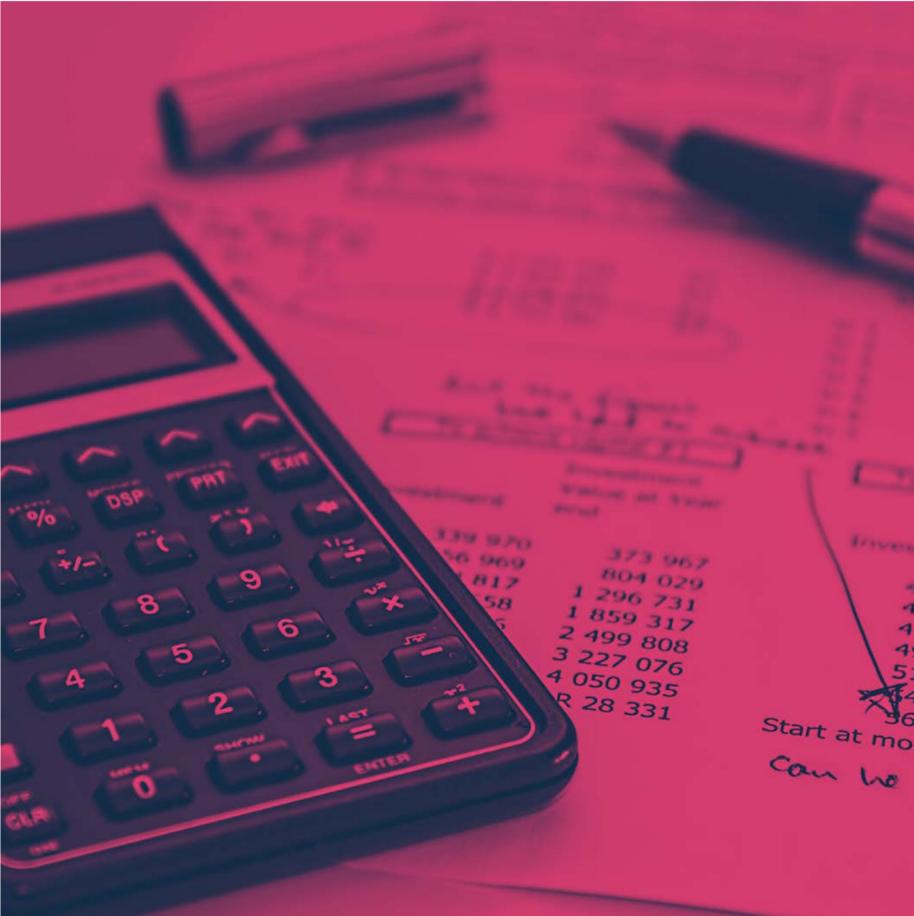
Uma das primeiras guias que elaboramos foi o Dataminer Score, um índice que nos ajudou a avaliar a maturidade das startups. Para o desenvolvimento deste score foram selecionados 7 indicadores:



Considerando o universo de startups, calculamos a média ponderada de cada indicador e verificamos o quanto cada startups se desvia dessa média (desvio padrão). O score final é a média do desvio padrão das variáveis selecionadas.

Dessa forma pudemos comparar todas as startups selecionadas na amostra.





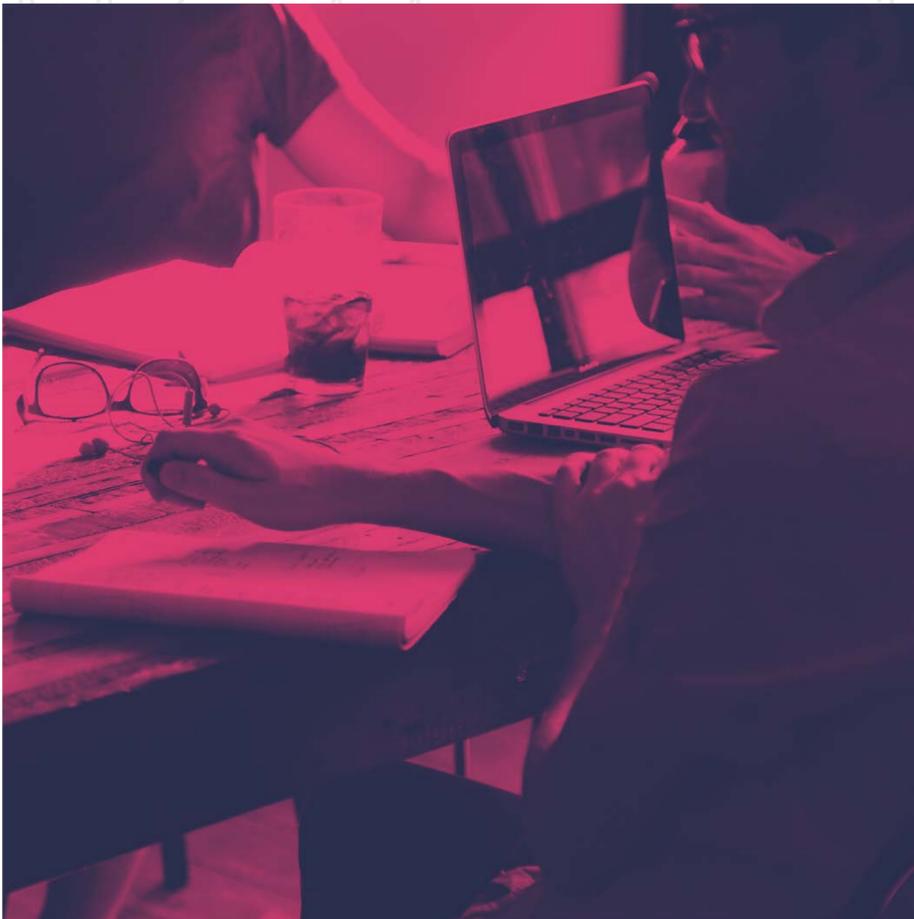
O que é o TREL: como estruturamos o índice de velocidade?

Para avaliarmos a possibilidade de uma startup captar ou ser adquirida, elaboramos um indicador que avalia o tempo que uma startup leva para progredir entre os estágios de investimento. Dessa forma ela funciona de forma similar a velocidade média da startup no ecossistema. Chamamos esse indicador de tempo relativo, ou TREL.

Para elaborá-lo levamos em conta a média de tempo, em meses, que as startups levam para avançar de fase. Para este cálculo, mergulhando em nossas bases obtivemos uma média global de progressão, para todo o ecossistema, e uma média setorial, com ajustes mais finos dependendo do setor de atuação da startup.

A partir desse valor conseguimos comparar cada uma das 13,5 mil startups que acompanhamos com seus respectivos concorrentes em um mesmo estágio e setor, conseguindo visualizar a velocidade de progressão de cada startup e criando uma das bases para modelos mais robustos de burn rate e crescimento.

Abaixo apresentamos os resultados que podem ser obtidos a partir do cruzamento do TREL com o DM Score.

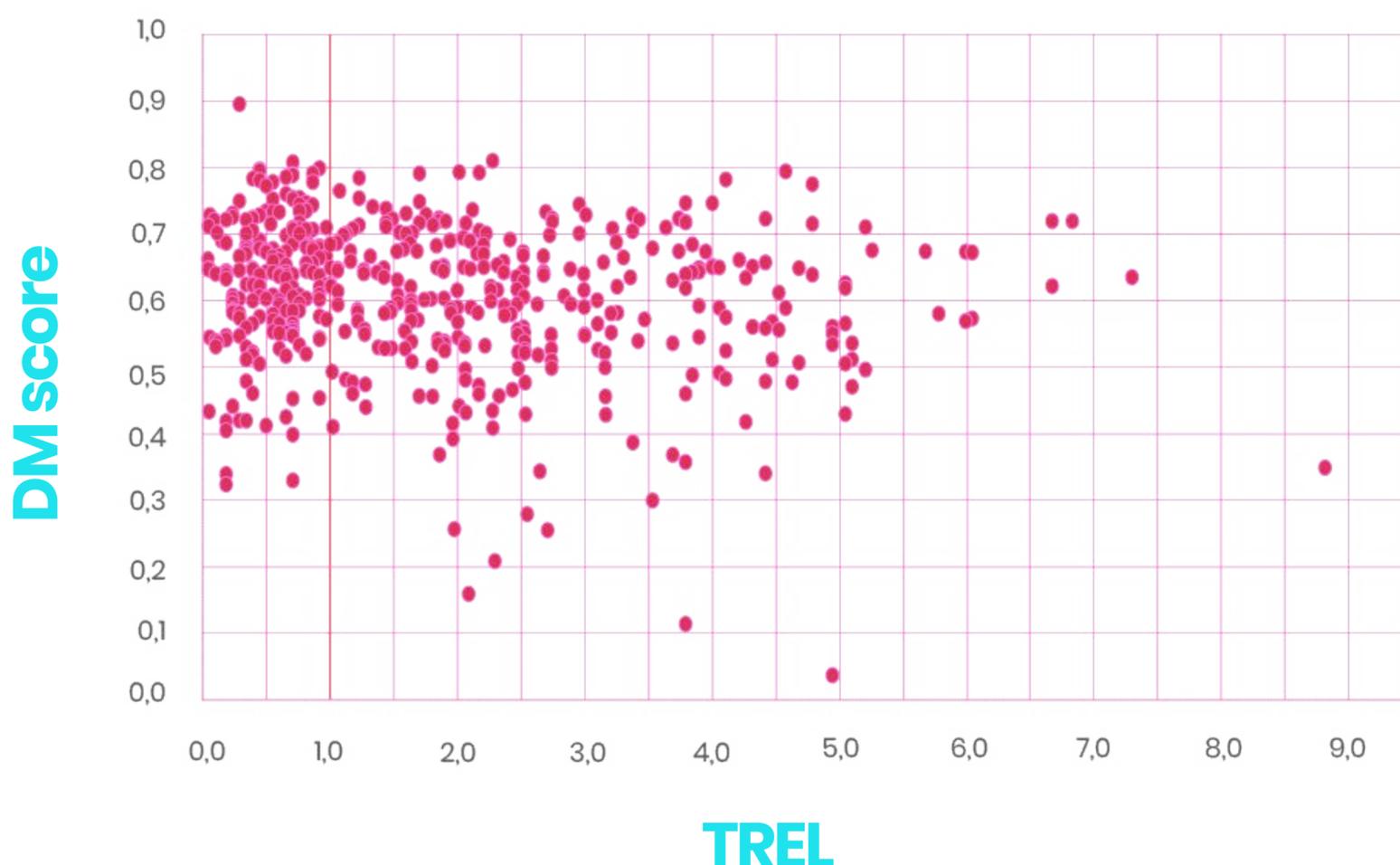


Distribuição de startups: DMS x TREL

Distribuição

TREL vs DM Score

Dê zoom para ver o gráfico



- O DM Score é um índice normalizado criado pelo Distrito Dataminer que tem como objetivo classificar o quanto cada startup está acima da média de seu setor dado algumas variáveis e alguns pesos aplicados.
- TREL é uma variável que compara o tempo de captação desde a última rodada captada pela startup com a média do setor.

Fonte: Distrito Dataminer



Como encontrar potenciais investimentos e oportunidades de aquisições?

Sobre a distribuição apresentada acima, aplicamos um modelo de performance e clusterização, nos permitindo observar doze clusters com comportamentos e perfis distintos.

Principais inputs do modelo:

1. Tempo médio de captação

Avaliação da progressão entre estágios para o ecossistema brasileiro com dados dos últimos dez anos.

2. Tempo de captação entre estágios para cada startup

Um índice pelo qual calculamos a “velocidade” de captação de uma determinada startup.



3. Índice de maturidade

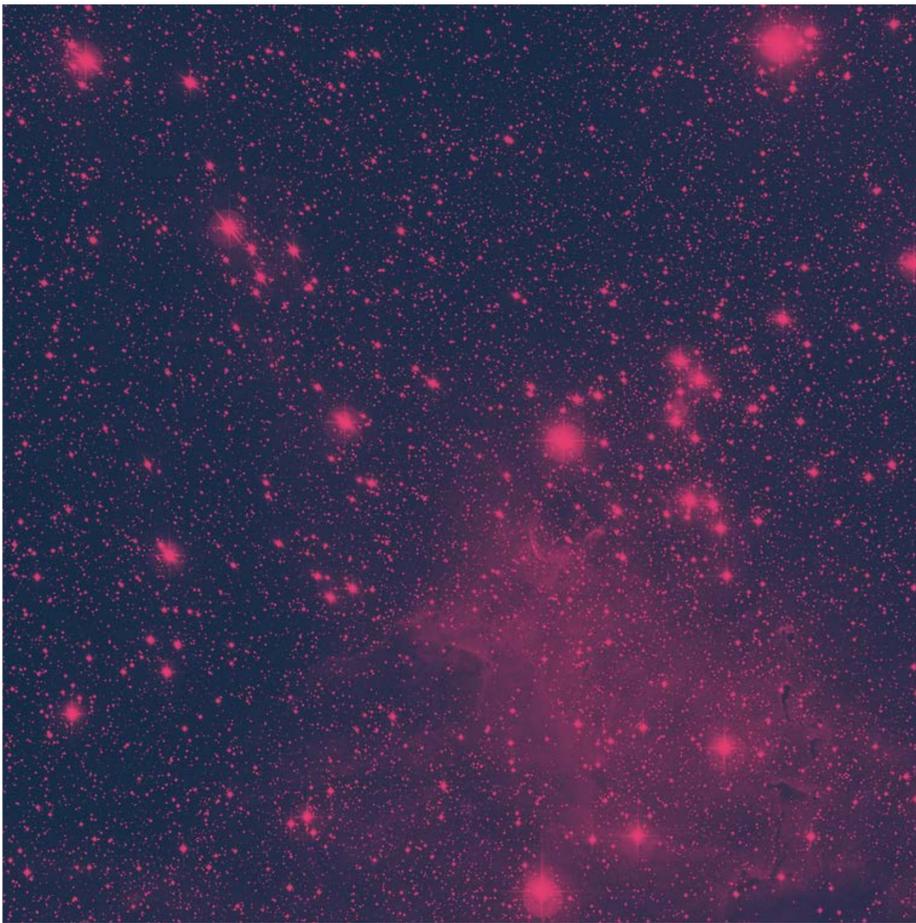
Um score que considera sete inputs e que linearizado nos fornece um índice de maturidade para as startups nacionais.

4. Perfil de comportamento de investidores e adquirentes

Em quais clusters os investidores e compradores costumam atuar.

5. Índice de crescimento

Score que estima o crescimento de cada startup nos últimos seis meses e no último ano.



Interpretando os clusters

O **framework** abaixo nos apresenta os **principais clusters** encontrados pelo modelo.

$DMS < 0,3$

Startup está abaixo do mercado, mas acabou de captar e possui potencial de crescer.

$0,3 < DMS < 0,5$

Startup sem muito destaque, está no início da fase de escala. Zona neutra.

$0,5 < DMS < 0,7$

Startup destaque, já consegue se diferenciar no mercado e ainda possui dry powder para crescer.

$0,7 < DMS$

Líder, startup com crescimento acelerado, alta chance de captar antes da média de tempo do mercado.

$0 < TREL < 0,7$

Zona amarela, a startup ainda não encontrou PMF e o capital do último investimento está acabando.

Startup não se destaca dos outros players, precisa ajustar alguns pontos antes de abrir uma rodada.

Scaling, startup com bom potencial e alto burn rate, se aproximando de uma abertura de rodada. Momento ideal para aproximação e início de relacionamento.

Startup possui altíssimas chances de captar.

$0,7 < TREL < 1$

Zona vermelha, a startup tem muitas teses para serem validadas e já não resta mais o capital investido.

Startup neutra, com baixo potencial de captação.

Zona de investimentos, na média as startups brasileiras costumam captar aqui.

Zona de investimentos, na média as startups brasileiras costumam captar aqui.

$1 < TREL < 4$

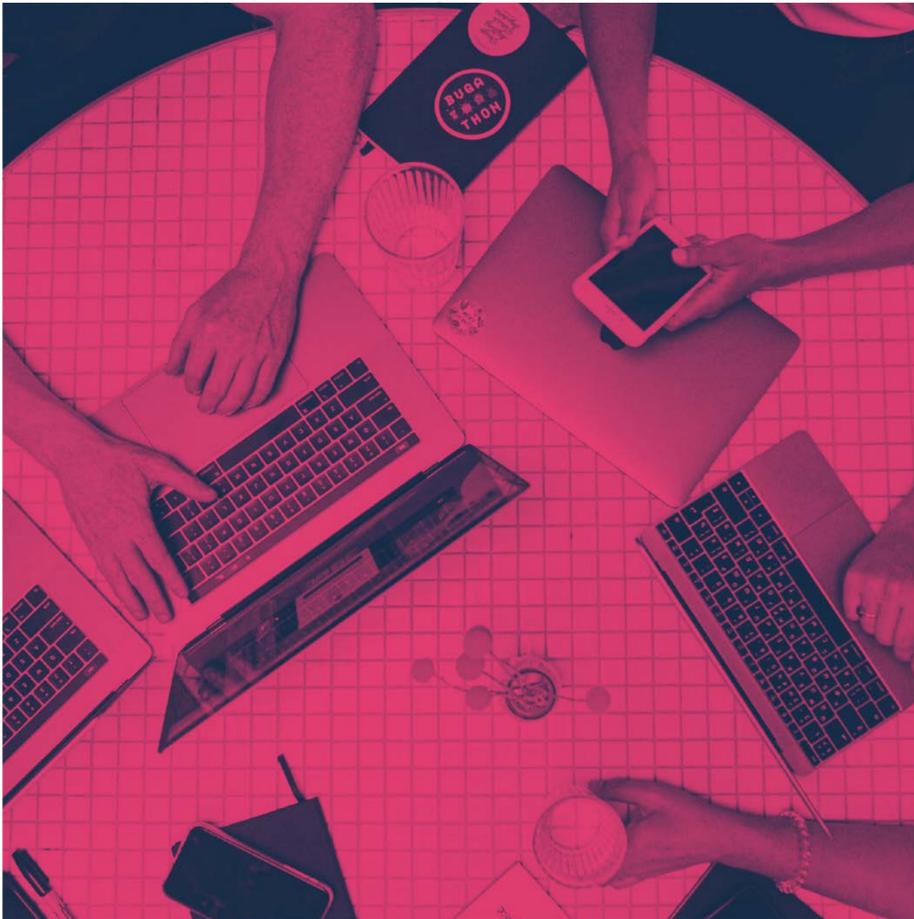
$4 < TREL$

Startup Zumbi, CNPJ ativo mas não apresenta nenhum potencial de escala.

Startup com baixíssimo potencial de escala, avaliação cuidadosa para M&A. Alto risco de virar uma startup Zumbi.

Startup com PMF e time que chamam a atenção, mas que apresenta taxa de crescimento abaixo do mercado.

Fading Star, Zona de prospecção favorável para M&As.



Cases

O que já previmos
e **acertamos**

Case Bling

Clique aqui para acessar 



Redação E-Commerce Brasil
Locaweb adquire Bling e aumenta sua gama de produtos entrando no mercado de ERPs

Quinta-feira, 22 de abril de 2021 • ERP, MERCADO • Tempo de leitura: 3 minutos

★★★★★ 5.0

As aquisições da **Locaweb** não devem parar tão cedo. Nesta semana,

Locaweb compra sistema de gestão Bling por R\$ 524,3 milhões

O valor poderá ser aumentado, dependendo de determinadas metas financeiras

Por Rita Azevedo, Valor — São Paulo
 22/04/2021 09h06 - Atualizado há 3 semanas

Valor Digital 14,90/mês
 EU QUERO

Em 10 de dezembro de 2020 publicamos na Newsletter do Inside VC uma lista de startups que acreditávamos que estavam no ponto certo para captar um investimento. Entre elas estava a Bling, adquirida pela Locaweb por R\$ 524 milhões em abril deste ano.

Por quê a Bling chamou nossa atenção em dezembro de 2020?

Alguns fatores chamavam nossa atenção na Bling: seu produto robusto levava a um DM Score de 0,81 (numa escala que varia de 0 a 1) e um TRel de 2,2, indicando uma provável necessidade de capital para continuar expandindo seu crescimento; a empresa mantinha uma quantidade de funcionários quase que estável no último ano, sinalizando uma possível estagnação na sua taxa de crescimento; seu portfólio de clientes contava com importantes corporações; e tinha um grande fundo como investidor.

Somando um produto robusto, um bom time e uma possível estagnação no crescimento, nosso algoritmo apontou a Bling como uma excelente oportunidade para investimento ou aquisição.

Case Rocket.Chat

Clique aqui para acessar



Na mesma lista publicada na Newsletter que a Bling foi indicada, também apresentamos a Rocket.Chat como uma forte candidata a captações. Dois meses depois, em março deste ano, a startup anunciou uma rodada de R\$ 100 milhões liderada pela Valor Capital Group.

FONTE: NEOFEED

DATA: 3 DE FEVEREIRO 2021

Por quê a Rocket.Chat chamou nossa atenção neste começo de ano?

A Rocket.Chat já era uma das fortes indicadas do algoritmo para realizar uma captação desde outubro de 2020. Com um time excepcional, um produto robusto e grandes clientes, a startup estava avaliada com um DM Score de 0,82. Além disso, contava com importantes investidores no seu Cap Table e já possuía estrutura offshore, o que ampliava significativamente as chances de uma captação, principalmente um Series B que em 70% dos casos depende de um investidor internacional.

Case Provi

Clique aqui para acessar



No dia 1º de março deste ano, publicamos no report Inside Venture Capital uma lista de startups que apresentavam um alto potencial de captação para os próximos três meses. Uma das startups citadas foi a Provi, FinTech de financiamento estudantil.

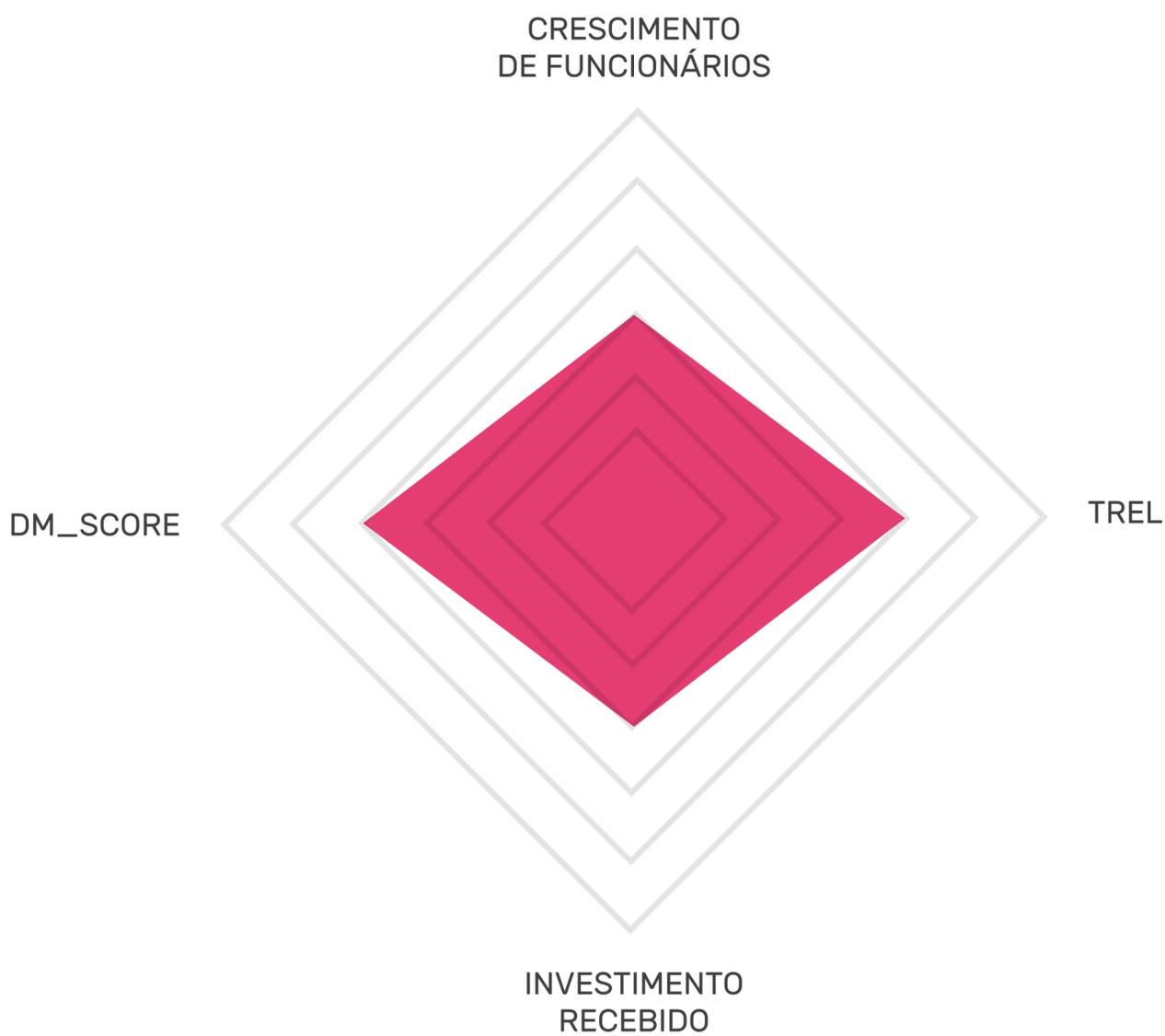
Por quê a Provi chamou nossa atenção neste começo de ano?

Com a nova realidade educacional imposta pela pandemia do novo coronavírus, passamos a acompanhar de perto as startups que se relacionavam com o setor. Assim, ao aplicarmos o algoritmo de previsão nas EdTechs, a Provi foi uma das fortes indicadas para uma captação. Com uma boa tração, um produto robusto e tendo recebido uma boa rodada Seed, a startup figurava entre as líderes do setor para o estágio Seed com um DM Score de 0,78. Além, disso apresentando um crescimento de funcionários de 264% no último ano e tendo anunciado importantes parcerias, seu TREL de 0,91 nos indicava que para seguir com sua elevada taxa de crescimento a startup precisaria de uma nova rodada. Assim, o algoritmo apontava a Ed-FinTech como uma forte candidata para receber um investimento.

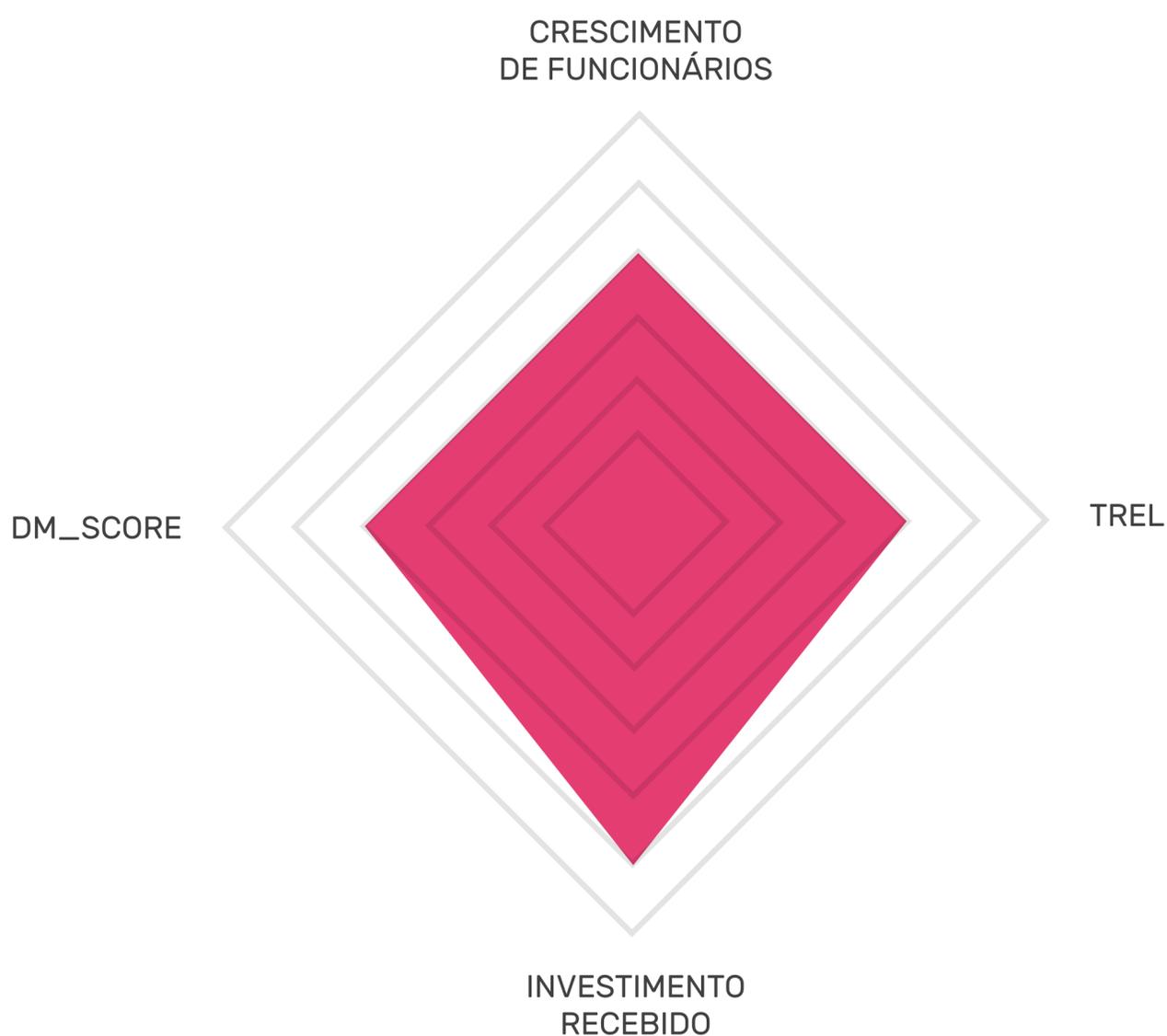


Startups para ficar de olho

—
Confira nossa
lista abaixo.

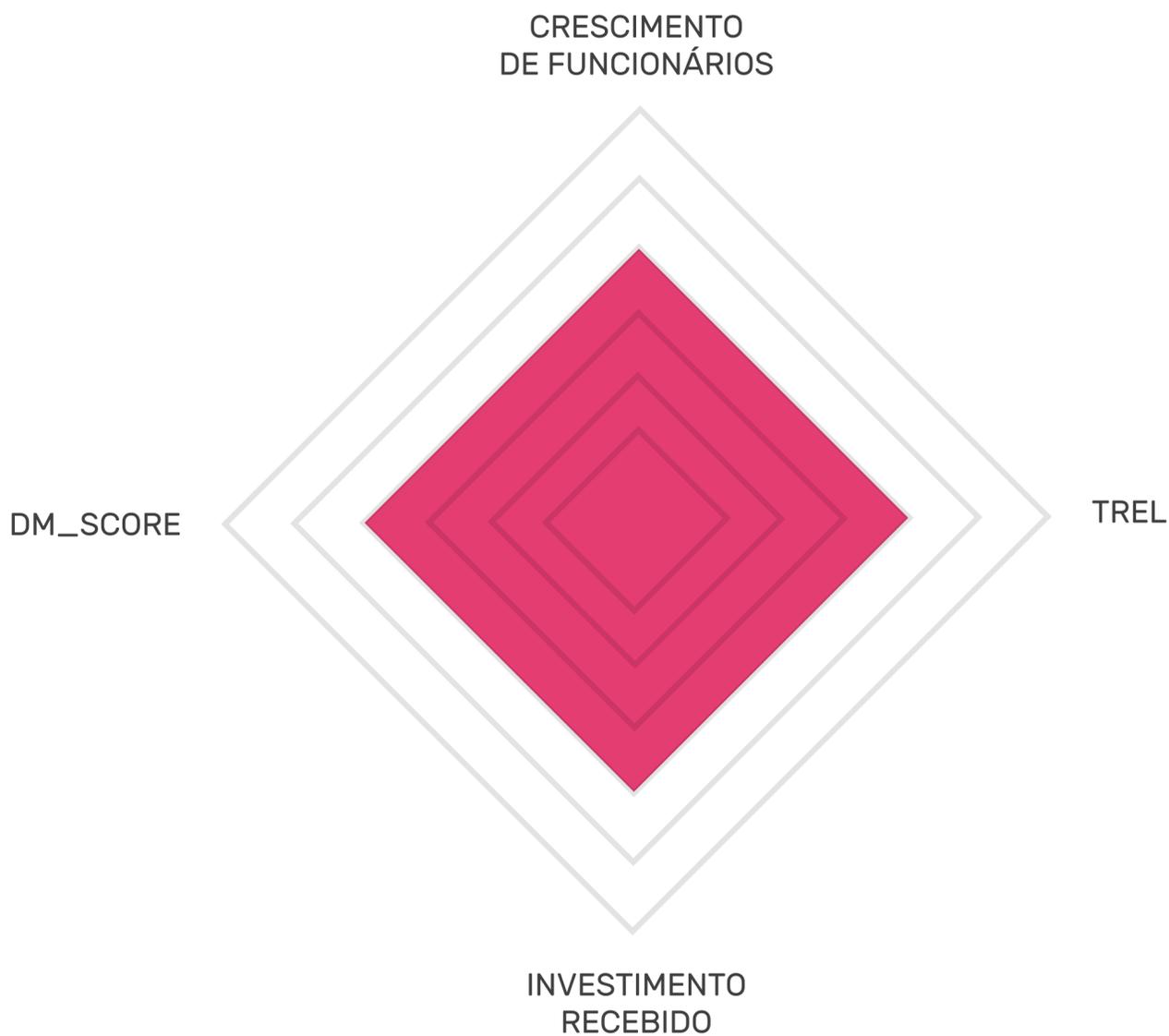


TREL	1,65	★★★★☆
DM_SCORE	0,74	★★★★☆
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 79.253	★★★☆☆
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	31.48%	★★★☆☆



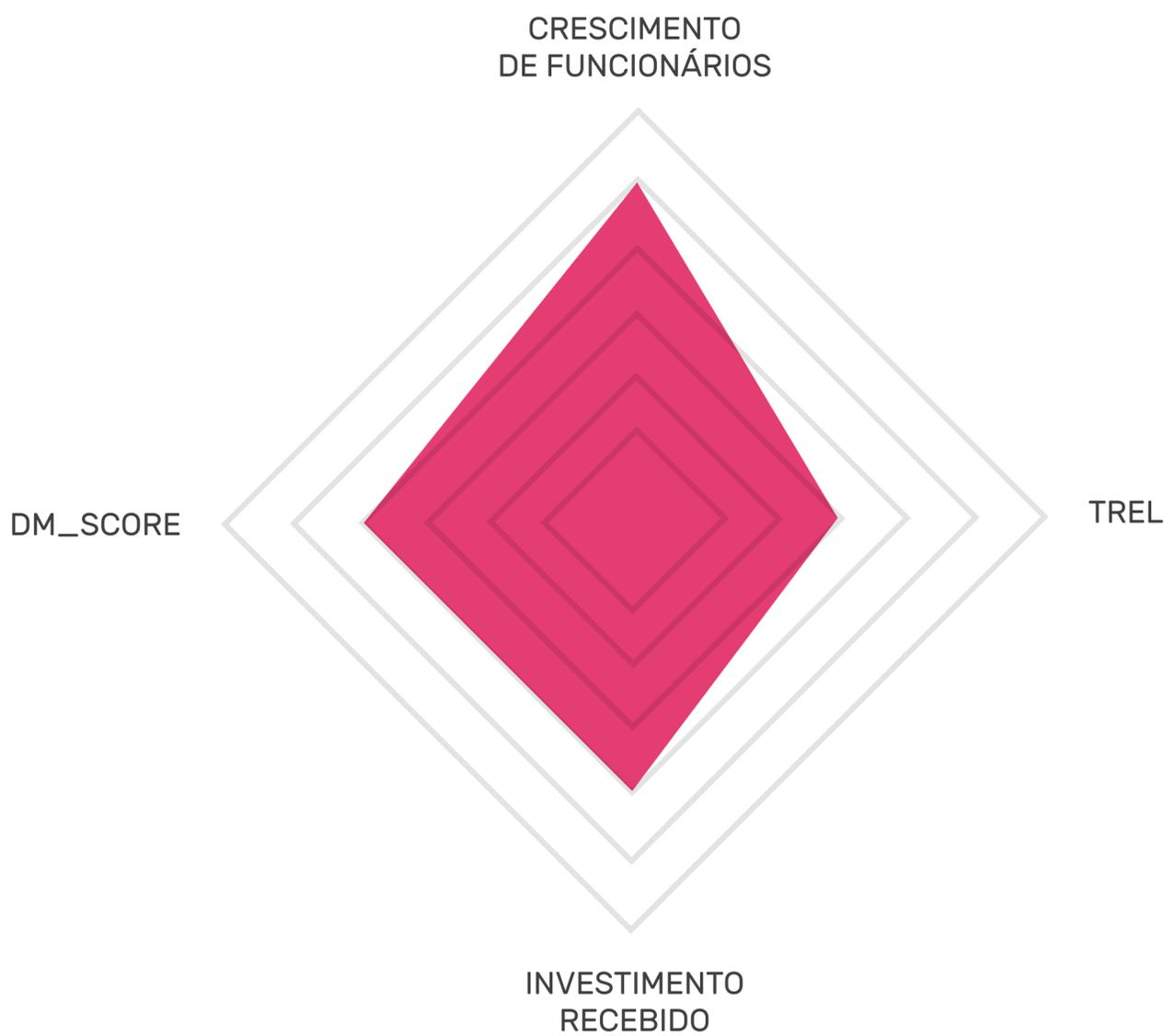
Docway

TREL	3,5	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
DM_SCORE	0,74	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 1.500.000	★ ★ ★ ★ ★ ☆
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	70%	★ ★ ★ ★ ☆ ☆



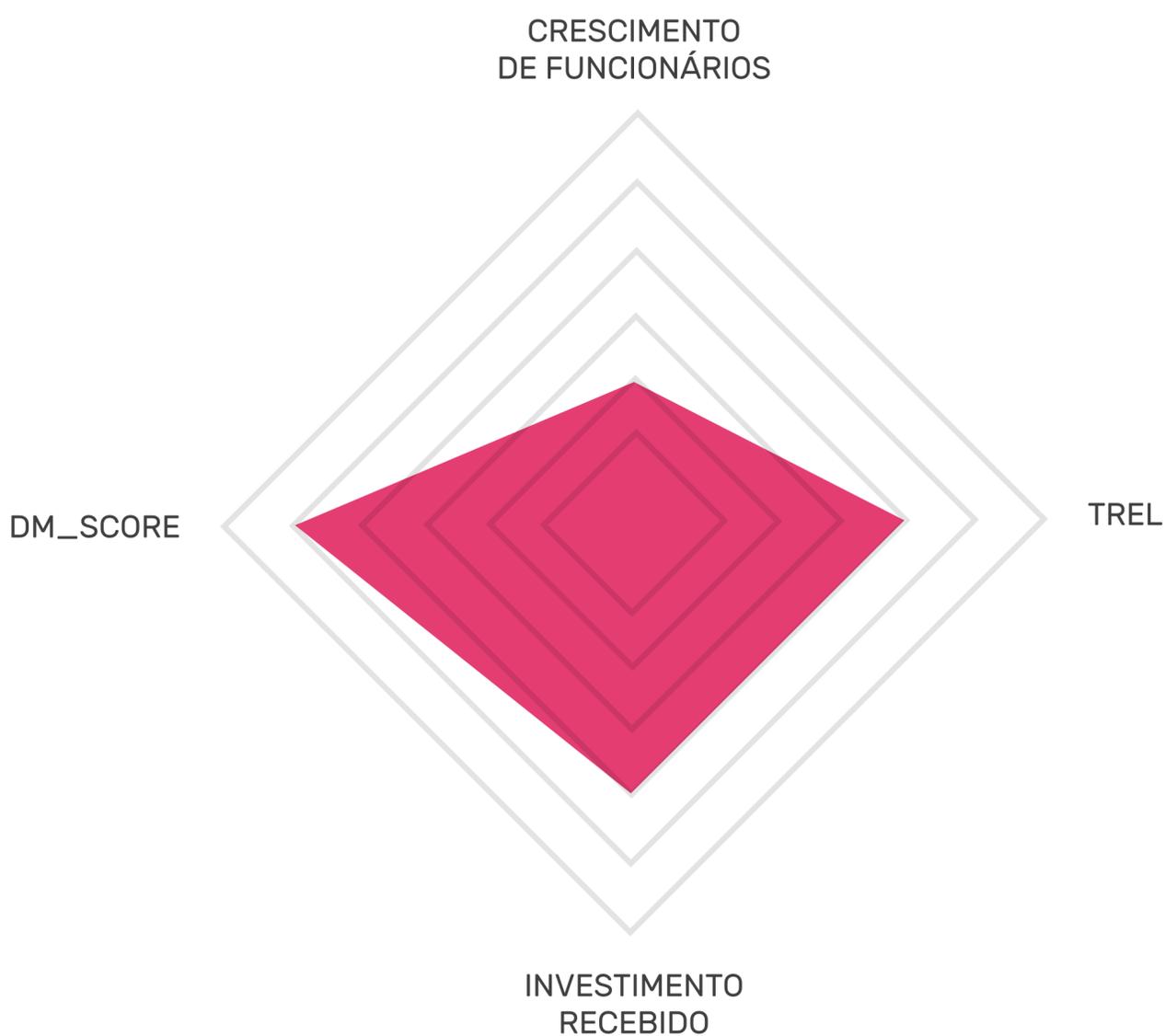
goFluXX

TREL	2,24	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
DM_SCORE	0,72	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 450.000	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	79.71%	★ ★ ★ ★ ☆ ☆

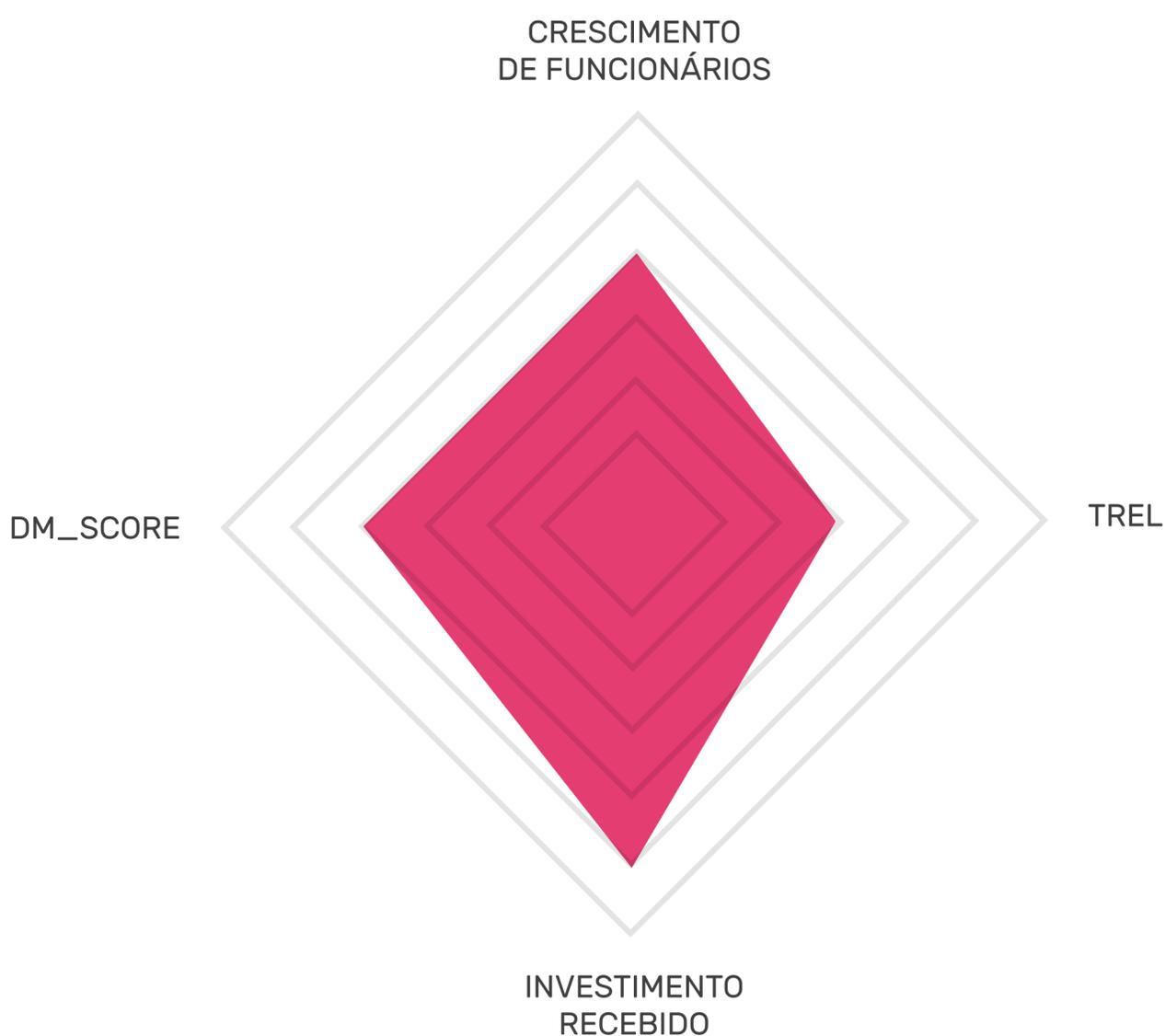


NEOMODE

TREL	1,23	★ ★ ★ ★ ★
DM_SCORE	0,70	★ ★ ★ ★ ★
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 847.897	★ ★ ★ ★ ★
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	180.95%	★ ★ ★ ★ ★



TREL	2,42	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
DM_SCORE	0,79	★ ★ ★ ★ ★ ☆
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 763.895	★ ★ ★ ★ ☆ ☆
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	Tamanho constante	★ ★ ☆ ☆ ☆ ☆



Árvore

TREL	1,17	★ ★ ★ ★ ★
DM_SCORE	0,74	★ ★ ★ ★ ★
INVESTIMENTO RECEBIDO	US\$ 2.500.000	★ ★ ★ ★ ★
CRESCIMENTO FUNCIONÁRIOS	64.18%	★ ★ ★ ★ ★

Conclusão algoritmos previsão de deals

O Algoritmo de Previsão de Deals do Distrito DataMiner tem apresentado resultados bastante positivos, e continuará a melhorar, uma vez que está em constante aprimoramento. A precisão do algoritmo é de extrema importância para fornecermos informações verídicas e que possam ser de auxílio ao ecossistema e, principalmente, investidores anjos e gestores de Venture Capital.

Acreditamos no potencial do algoritmo de facilitar o processo de análise e seleção de startups para investimento, colocando-os à frente da concorrência e analisar a startup, possivelmente, antes de abrir a rodada de captação. Dentro do Distrito DataMiner, temos o compromisso de ser Data-Driven e acreditamos na mudança do ecossistema através do uso de dados.

Quer saber como você e sua empresa ou gestora de investimentos pode se beneficiar e ter acesso à inteligência de dados do Distrito?

Assine o Inside Venture Capital, relatório mensal do Distrito que traz os principais temas em alta no mercado, entrevistas exclusivas com investidores e founders, startups para ficar de olho, estatísticas de investimentos, dados do mercado de VC no Brasil e muito mais.



Entre em contato com nosso time de Dataminer para saber como podemos ajudá-lo com uma solução Data-Driven em sua estratégia de M&A e/ou investimentos de Venture Capital.

Contato

E-mail: dataminer@distrito.me

WhatsApp Business: 11 93704-1487

conheça mais sobre a gente

clique e saiba mais



DIST^YAITO
DIST^YAITO