

Relatório de Gestão 2

M A R Ç O - 2 0 0 0

Introdução

Prezados sócios,

Este é o primeiro relatório trimestral do Fundo IP.com, desde o início de suas atividades. O objetivo é consolidar neste documento os principais eventos do trimestre e comunicar as metas para o futuro, sempre com o cuidado de não comprometer as estratégias das empresas investidas.

O desafio de redigir um relatório trimestral é ainda maior tendo em vista o grande sucesso do site do IP.com (www.ipcom.com.br). Temos nos empenhado em mantê-lo o mais atualizado e dinâmico possível, incorporando respostas às principais dúvidas, críticas e sugestões a partir do que colhemos com o seu popular fórum. O número médio de page-views diários tem se mantido entre 20.000 e 30.000, tendo chegado a atingir picos de 50.000.

Da mesma forma que o tráfego no site superou nossas expectativas, também comemoramos o fato de atingir ou superar TODAS as metas operacionais estabelecidas pública e internamente para o período, como veremos a seguir.

Por fim, para não perder o hábito, ao elaborar este relatório seguimos mais uma vez os ensinamentos de nosso guru Warren Buffett: procuramos fazê-lo como se tivéssemos a nós mesmos como leitores. Ou seja, tentamos abordar e esclarecer o que gostaríamos de saber caso fôssemos nós os investidores.

Ana Siqueira & Roberto Vinhães
30 de março de 2000

Este relatório é publicado somente com o propósito de divulgar informações e dar transparência à gestão executada pela Investidor Profissional e não deve ser considerado como oferta de venda do Fundo IP.com. Apesar de todo o cuidado, tanto na coleta quanto no manuseio das informações apresentadas, a Investidor Profissional não se responsabiliza pela publicação acidental de informações incorretas, nem tampouco por operações ou decisões de investimentos tomadas com base neste relatório. Todas as opiniões e estimativas são elaboradas dentro do contexto e conjuntura no momento em que o relatório é editado. Nenhuma informação ou opinião deve ser interpretada ou tem intenção de ser uma oferta de compra ou de venda das ações ou ativos mencionados. Performance passada não é garantia de performance futura.

Lançamento do IP.com na bolsa

O IP.com, além de ter sido o primeiro fundo 100% focado em empresas de Internet (e-empresas) do Brasil, tornou-se o primeiro a ter suas cotas negociadas em Bolsa de Valores. No dia 23 de fevereiro, elas começaram a ser negociadas na Bovespa, sob o código FIPC11.

Liquidez

A Investidor Profissional realizou um esforço bem-sucedido para que o IP.com pudesse ostentar liquidez em bolsa desde seus primeiros minutos de vida. Suas cotas foram negociadas rigorosamente em TODOS os pregões desde o lançamento, com volume médio diário de R\$ 307.000. A liquidez é superior à de ações como Belgo Mineira ON, Ambev, Cia, Beb, Ameri BN, Telebrasil PN, Telesc Celular BN e Lojas Americans ON, entre outras, e tem viabilizado movimentações de quem deseja adquirir ou aumentar participação no IP.com.

O sucesso se torna ainda maior quando levamos em conta duas características do IP.com. Primeiro, trata-se de um produto marcado pelo pioneirismo. Segundo, o valor inicial de sua cota (R\$ 10.000) é alto, o que sempre tende a comprometer uma liquidez ainda maior. Este último aspecto está, evidentemente, fora de nossa área de influência, pois se deve aos limites impostos pela legislação. De todo modo, estamos em contato com a CVM para buscar uma solução para a questão.

Preço

Desde o primeiro negócio, as cotas foram negociadas acima do preço de lançamento, trazendo resultado positivo a todos os que participaram da subscrição.

Algumas pessoas estranharam que a cota do IP.com fosse negociada por um valor superior ao caixa do fundo. Outros entendem que o preço das cotas reflete a expectativa de resultados futuros, como acontece com as ações de qualquer empresa.

Acreditamos que a melhor forma de abordar o assunto é discutir o investimento na InVent e sua missão e competência em apoiar o desenvolvimento de startups de Internet.

Internet Ventures InVent – www.invent.com.br

Desde o lançamento do fundo até o anúncio do investimento da InVent no Olé (www.ole.com.br), fo-

mos perguntados sobre quando seria anunciado o primeiro investimento do IP.com. Isso, apesar de já termos divulgado o investimento na InVent.

A confusão revela uma falha da Investidor Profissional em comunicar sua estratégia em relação à InVent. O fato é que nossas ambições são GRANDES.

Vejamos o porquê.

Motivação

Já é lugar comum chamar atenção para as vantagens de empresas recém-nascidas (startups) de Internet na conquista de novos mercados, e mesmo de mercados maduros onde os líderes não agem com a urgência necessária em relação às possibilidades abertas pela Internet.

Menos destacadas são as dificuldades das novas empresas, bem como seu elevado índice de “mortalidade”. De fato, são imensos os obstáculos para criar uma empresa e coordenar seu crescimento acelerado e sustentado num cenário altamente competitivo.

O conceito de incubadora de empresas, de uma holding focada no apoio ao desenvolvimento rápido e sustentável, combina os pontos fortes de uma empresa estabelecida com as vantagens de uma startup. Com ela, conjugamos o acesso, a credibilidade, a massa crítica e a disponibilidade de serviços corporativos de alto nível à agilidade e à faceta empreendedora das pequenas empresas. Adicionalmente, surge a possibilidade de exploração de sinergias comerciais e de conhecimentos até então inimagináveis.

Sob o ponto de vista de investimento, o conceito é extremamente atraente. Ao mesmo tempo que reduz drasticamente o risco, pelas vantagens competitivas que proporciona às empresas investidas e pela diversificação de negócios, uma incubadora gera valor em duas dimensões:

- 1 - A primeira é a que ocorre nas empresas investidas, em função de suas operações, que tendem a crescer muito mais rapidamente.
- 2 - A segunda diz respeito ao valor próprio da incubadora, que se torna uma “empresa que produz empresas” (com eficiência cada vez maior, em função da inevitável curva de aprendizado). O valor de uma empresa com estas características é elevado num cenário de renovação empresarial como o que é gerado pela Internet.

Ressaltamos que não se trata de teoria pura ou criação nossa. Há exemplos concretos de companhias públicas de grande sucesso que seguem o mesmo modelo da InVent. CMGI, Softbank e ICG não só comprovam os benefícios do modelo para as empresas investi-

das como também o reconhecimento que recebem do mercado. O valor das empresas holdings em mercado é, por isso, significativamente superior à soma do valor das participações em empresas de sua carteira. É algo que comprova o valor adicional que o mercado confere à competência de “produzir empresas”.

Moral da história: num cenário em que a grande questão é o risco de “pagar a mais” por sonhos, a InVent surge como a VIABILIZADORA destes mesmos sonhos. Pode haver coisa melhor?

Indicadores Fundamentais

Equipe

Não poderíamos estar melhor servidos. A diretoria da InVent é composta exclusivamente por profissionais com brilhantes históricos de realizações em suas respectivas áreas.

O presidente (CEO) é Roberto Waddington, ex-diretor financeiro da Globo Cabo e da Arisco. Nesta última, Roberto conduziu, com extrema competência, o processo de saneamento financeiro e venda à Best Foods.

O diretor de operações (COO) é Rodrigo Lobo de Andrade. Rodrigo foi sócio fundador da Investidor Profissional, em 1988. Posteriormente, viajou para os Estados Unidos e lá permaneceu por 2 anos, onde obteve MBA em Wharton e atuou como consultor sênior na McKinsey e na Gradus Management Consultants.

O diretor de marketing (CMO) é João Pedro Serra, ex-diretor comercial da Motorola e da Bausch & Lomb. Inc.

A média de idade da diretoria da InVent é de 36 anos, ou seja, todos estão no auge de sua capacidade produtiva, com 15 anos de experiência profissional e altamente motivados pelo desafio e pelo agressivo pacote de remuneração variável.

Quanto aos demais membros da equipe, se por um lado ainda não têm o “hard disk” tão abastecido, certamente dispõem de CPU de grande qualidade. São pessoas com brilhantes históricos acadêmicos em escolas como IME, IMPA, NYU e Coppead, além de experiência profissional em empresas como Brahma e Pepsi. Eles também terão, evidentemente, remuneração vinculada ao sucesso da InVent.

Podemos afirmar que, ao longo de todos esses anos como analistas e investidores de empresas de capital aberto, nunca encontramos uma equipe tão homogeneamente qualificada, entrosada e motivada.

Para apoiá-la, criamos um Conselho Consultivo a ser formado por profissionais com históricos de realiza-

ções também brilhante e experiência ainda maior em diferentes áreas de fundamental importância para a InVent.

Os dois primeiros convidados já aceitaram contribuir com suas experiências. São eles José Galló, presidente de Lojas Renner, e Victorio Bhering Cabral, ex-diretor da CVM e companheiro de Conselho de Administração de Elevadores Atlas, onde revelou capacidade de trabalho, mediação, objetividade e bom senso incomparáveis. À medida que indentifiquemos outros nomes, ampliaremos o número de conselheiros até alcançar 5 membros.

Empresas investidas e incubadas

Ao longo deste primeiro trimestre, foi concluído o processo de estruturação do investimento no site Olé, já divulgado publicamente. Estamos em final de definição do plano de ações para tornar o site world class. Além disso, podemos registrar que nos encontramos em estágio avançado de negociação com outro site, também já operacional. Paralelamente, dois projetos “greenfield”, tiveram avanços em sua conceituação e devem começar a ser implementados ao longo dos próximos meses.

Acordos operacionais

Para complementar o apoio às empresas de seu portfólio de investimentos - e para que elas possam crescer com velocidade e solidez -, a InVent vem estabelecendo acordos operacionais com “fornecedores” de bens e serviços de qualidade top. Neste sentido, já estamos operando, entre outros, com a JWThompson, uma das maiores agências de propaganda do mundo, com a Inpress, uma das principais assessorias de imprensa, com a PriceWaterhouse Coopers, também uma das maiores do mundo em auditoria, com o escritório de advocacia Ulhôa, Canto, Rezende & Guerra, na área societária, e com o Montauray, Pimenta, Machado & Lioce, na área de propriedade intelectual.

Ao longo dos próximos meses, estaremos desenvolvendo novos relacionamentos a fim de proporcionar infra-estrutura ainda mais sofisticada às empresas que integram nosso portfólio.

Credibilidade

É fundamental que a InVent desfrute da maior credibilidade possível, não só para atrair os melhores projetos como também para facilitar a implementação dos mesmos. A reputação dos membros da equipe, sua capitalização e o endosso do Investidor Profissional certamente a posicionam muito bem também nesse quesito.

Principais eventos do trimestre

Sem dúvida, os principais eventos foram a montagem da equipe, o desenvolvimento e a sistematização do processo de “incubação”.

O processo de incubação, em particular, é fundamental para que a InVent desenvolva um planejamento coerente com as prioridades das empresas que integram seu portfólio. Esta é a tecnologia que vai fundamentar a geração de valor pela companhia e evitar a tendência ao caos habitualmente introduzida pelo nível acelerado de atividades.

Além dos acordos operacionais já citados e da concretização do investimento no site Olé, merece destaque a campanha de posicionamento junto a empreendedores, profissionais e empresas do setor de internet. A InVent veiculou campanha publicitária cujas peças se encontram reproduzidas no anexo deste relatório. Os veículos escolhidos foram os seguintes:

- Exame
- Info
- Web
- Internet Business
- Internet BR
- Você
- Super Interessante
- Gazeta Mercantil

Próximos Passos

Ao longo do próximo trimestre, a InVent continuará avançando em alta velocidade, focada nos indicadores discutidos acima. Dentre as metas a serem alcançadas, destacamos:

- Fechamento de novos acordos operacionais
- Realização do “InVent D@y”, seminário voltado para empreendedores e profissionais de e-business com o objetivo de posicionar claramente a InVent como parceira e referência empresarial em Internet.
- Realização de eventos internos, focados no desenvolvimento estratégico e na troca de experiências entre os executivos da InVent, das empresas de seu portfólio, dos membros do Conselho Consultivo e de convidados especiais.
- Abertura do escritório de São Paulo e ampliação das instalações do Rio de Janeiro.
- Suporte ao rápido desenvolvimento do Olé.
- Novos investimentos e “incubamento” de projetos greenfield, atingindo o ritmo de 12 empresas por ano.

- Início do aproveitamento de sinergias e estabelecimento de parcerias e acordos estratégicos nas empresas investidas.

Em resumo: não pouparemos esforços para que a InVent se torne o melhor e mais eficiente veículo de investimento em Internet do Brasil.

Olé – www.ole.com.br

O www.ole.com.br é um site de entretenimento focado na comunidade dos apaixonados pelo futebol.

O site funciona como um jogo gratuito, que simula uma bolsa de valores cujas “ações” são 350 jogadores e mais de 250 times e seleções do mundo inteiro. Eles são “cotados” em uma moeda virtual própria, chamada “cascudos”. As cotações oscilam em função da oferta e demanda, baseadas em fatos reais. O jornalista Vital Battaglia, com mais de 30 anos de experiência, coordena a área de conteúdo, que visa oferecer tratamento diferenciado da notícia, com informações únicas sobre o esporte em nível mundial

O www.ole.com.br está no ar desde agosto de 1998. Sua comunidade registrada ultrapassa os 13.000 membros e a média mensal de page-views supera 1 milhão nos últimos 6 meses.

Assim como notamos uma diferença de percepção da relevância da InVent como primeiro investimento do IP.com, ao divulgarmos o investimento da InVent no Olé notamos que alguns investidores esperavam algo diferente. Estes fatos demonstram outro ruído no processo de comunicação. Não encontramos alternativa melhor do que reforçar nossa posição, transcrevendo o seguinte trecho extraído do relatório 1:

“O foco dos investimentos do IP.com será em empresas em estágios iniciais. Esta afirmação soa como óbvia. Afinal, todas as atividades voltadas para a Internet são recentes, por definição. Mas há mais que isso. Estaremos concentrando nosso foco em empresas que ainda não conquistaram liderança significativa. As razões para esta estratégia são:

- 1 - *A maior geração de valor ocorre no início, no momento em que a empresa assume liderança e ao longo do processo de consolidação. O preço das participações na empresa que já construíram uma liderança relevante usualmente reflete este aspecto, reduzindo drasticamente o potencial de retornos à medida que caem os riscos.*
- 2 - *Contamos com nossa capacidade de adicionar valor às empresas nas quais investimos para fazer com que tenham boas chances de trilhar este caminho.”*

Como diriam os americanos, “we mean it!”. Não descartamos por completo outras situações, mas definitivamente não são nosso foco nesta fase.

Motivação

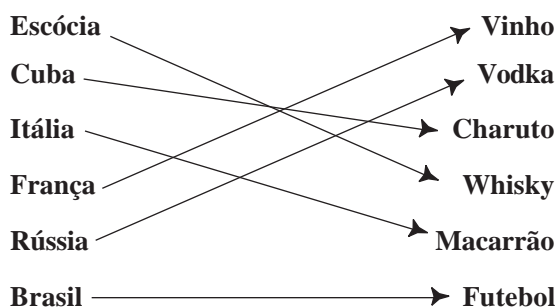
1. Tamanho e relevância do mercado

Não é à toa que os maiores investimentos das grandes redes de televisão acontecem justamente na área de esportes. E que, neste segmento, o mais relevante é o futebol. A atratividade do mercado também fica clara pela quantidade e porte de anunciantes e patrocinadores que investem grandes verbas no setor.

2. Modelo do site

Ao contrário dos sites voltados para esportes, mais especificamente para o futebol, o Olé não está focado no conteúdo informativo. Ele se diferencia pelo foco no entretenimento interativo dos usuários. Sua abordagem é permitir aos usuários divertir-se após os 90 minutos de jogo, interagindo com outros torcedores, aplicando e beneficiando-se de seus conhecimentos sobre o esporte através de promoções (que ainda serão implementadas).

3. Associação do Brasil com futebol a nível mundial. O diagrama abaixo, completado por uma criança de 6 anos, ilustra claramente este aspecto.



Futebol, Carnaval e Bossa Nova compõem a tríade da “marca Brasil” no exterior. A diferença é que o futebol também faz parte do dia-a-dia de muitas pessoas pelo mundo afora. Esta característica se torna ainda mais relevante quando consideramos que ele é o esporte global por excelência.

4. O nome Olé completa esta poderosa combinação de fatores. É curto, alegre e está fortemente associado ao futebol no mundo inteiro¹.

Indicadores Fundamentais

Na fase inicial, os principais indicadores, cuja evolução estaremos acompanhando de perto, são:

- Usuários cadastrados
- Visitantes por dia
- Page Views
- Anunciantes
- Stidkness

Próximos Passos

As metas para o Olé, como não poderia deixar de ser, são ambiciosas. Os investimentos realizados pela InVent no site começarão a ser notados pelos usuários no próximo mês. O Olé vai ter sua equipe de jornalistas ampliada. Sua navegação será aprimorada. O noticiário vai ficar mais completo, assim como as dicas sobre futebol não publicadas em jornais convencionais. Para este ano, também estão previstas promoções e o início da expansão internacional. A meta é contar com 100.000 membros na comunidade Olé em dezembro de 2000.

Análise e seleção de projetos

No primeiro trimestre deste ano, recebemos 330 propostas de investimento. A Internet Capital Group (ICG), uma das maiores incubadoras/holding de competências de Internet americana (valor de mercado de aproximadamente US\$ 25 bilhões), tem acesso a 2.000 projetos por mês. Considerando as diferenças dos mercados brasileiro e americano, e que a ICG existe desde 1996, o volume de projetos que recebemos é verdadeiramente animador.

As propostas são submetidas à Investidor Profissional por intermédio dos sites www.ipcom.com.br e www.invent.com.br. Existe uma área exclusivamente dedicada ao empreendedor. Nela, há uma série de perguntas-padrão, de cuja resposta dependerá a avaliação do projeto. O modelo foi concebido de modo a permitir a imediata padronização das informações fornecidas. É algo que agiliza a análise e permite que todos os projetos sejam respondidos com a máxima velocidade.

Equipe

A equipe do IP.com é formada por profissionais de sucesso na área de gestão e de análise de empresas e

⁽¹⁾ Para os que não sabem, o “professor” Vital Battaglia, fundador do Olé, ensina. A associação do Olé! com o futebol surgiu num jogo Brasil x Espanha no Maracanã, em 1950. Foi em plena Copa do Mundo. O time brasileiro goleava a seleção espanhola e tocava a bola quando alguém na torcida gritou “Olé!”. A alegria do grito levou a uma adesão espontânea crescente, num espetáculo inesquecível para os presentes e que fez nascer a tradição mundial que persiste até hoje.

projetos. Ela é composta por 2 *investment officers* e 3 analistas exclusivamente dedicados à avaliação preliminar dos projetos. Cada um especializou-se num segmento, de acordo com a classificação B2C (aproximadamente 50% dos projetos recebidos), B2B (25%) e negócios de apoio (25%). Este perfil de profissionais capacita o Fundo IP.com a atrair, selecionar e estruturar investimentos de forma organizada e profissional. Além desta equipe, o Fundo IP.com dispõe do suporte de toda a equipe e dos contatos da Investidor Profissional.

Avaliando o valor de e-empresas

Permanecemos fiéis ao conceito de que o valor de uma empresa está diretamente relacionado à sua capacidade futura de geração de caixa. A questão é que, por investir em montantes elevados na construção de suas marcas e na operacionalização de seus negócios, empresas em estágio inicial costumam apresentar fluxo de caixa corrente negativo. Abrir mão de lucros correntes, visando maximizar lucros futuros, é muito diferente de abrir mão do lucro. É óbvio que, se uma empresa não apresenta resultados futuros que remunerem adequadamente o investimento realizado, ela é um fracasso.

Um dos grandes atrativos da e-empresa é a sua escalabilidade. Noutras palavras, a capacidade de crescer em novos mercados e de desenvolver produtos com acréscimos bastante pequenos em sua infra-estrutura. É bastante evidente que este tipo de característica embute grande potencial de adição de valor. Por isso, observamos que muitas e-empresas em estágio inicial não têm como objetivo primordial gerar fluxo de caixa positivo em seus primeiros anos. O importante é ocupar o maior espaço, desde que este novo espaço, representado por novo mercado e/ou produto, adicione valor superior ao da alternativa de ter fluxo de caixa positivo no curto prazo.

Costumamos dizer que, a partir de certa data (que varia caso a caso), e-empresas têm a opção de gerar fluxo de caixa positivo. Exercer ou não esta opção é uma decisão parecida com a de distribuir ou não dividendos. Se dispõe de oportunidades de investimento cuja rentabilidade é superior a seu custo de capital, a empresa deve priorizar o investimento. Isso, claro, desde que os acionistas assumam que seu objetivo é a maximização do valor.

A dificuldade em avaliar e-empresas está associada às altas doses de incerteza envolvidas na projeção de receitas, despesas e investimentos. Não nos exaurimos para obter um “valor mágico”. Não é assim que vamos obter maior segurança para nossas projeções.

Isso não quer dizer que não usamos metodologias tradicionais de avaliação para auxiliar a análise. Nós

utilizamos a metodologia de fluxo de caixa, mas com um foco diferenciado. Ao invés de visar a definição do valor da e-empresa pelo cálculo do valor presente do fluxo de caixa descontado, o uso do fluxo de caixa tem por objetivo aprofundar o conhecimento sobre o negócio, checar sua viabilidade e auxiliar o monitoramento do investimento realizado.

Uma abordagem utilizada pelo mercado, tendo em vista a natureza de *project finance* das e-empresas, é a do uso de indicadores que permitam aferir e validar os conceitos e a implementação da estratégia. São indicadores como número de usuários, usuários novos/mês, *page-views*/mês, tempo de permanência média por visita, despesas de marketing/usuário etc. A e-indústria brasileira ainda vive a pré-história da auditoria de métricas. A disponibilização desses dados, quando possível, será de grande benefício. Vale ressaltar apenas que estas métricas são, por natureza, muito variáveis. Elas dependem de modelos de negócio, posição no mercado etc.

Gente – a variável fundamental

Quando o IP.com e a InVent investem numa e-empresa, eles estão investindo numa equipe capaz de transformar o projeto ou e-empresa com potencial em e-empresa de sucesso. Assim, atribuímos grande valor à retenção de pessoas-chave. Nossos contratos de associação abordam a questão, ao oferecer participação variável em função do desempenho das e-empresas e de sua contribuição para o mesmo. O uso desta metodologia gera, evidentemente, total alinhamento de interesses.

Uma solução

Justamente por levar em conta o que acabamos de expor, preferimos não definir *a priori* o valor da e-empresa. Isso poderia implicar perda de tempo em negociações infundáveis, ou, ainda pior, inviabilização de bons negócios. Trata-se de uma abordagem até certo ponto inovadora, mas que vem sendo muito bem recebida pelo mercado.

IP.com ou InVent ?

Por fim, cabe responder a uma questão: como se relacionam o Fundo IP.com e a InVent?

O IP.com controla a InVent, holding e incubadora de e-empresas. A missão da InVent é apoiar e acelerar o desenvolvimento das e-empresas no Brasil. Ela é o veículo preferencial do Fundo IP.com para investir em empresas e projetos em estágio inicial, que possam beneficiar-se de suas competências e sinergias.

Quando realizado pela InVent, o investimento é decidido, em conjunto, pela equipe de gestão do Fundo

IP.com e pela diretoria da InVent. Se o investimento é do IP.com, a decisão é de competência exclusiva da equipe de gestão do IP.com.

Próximos passos

O foco inicial é continuar aumentando a rede de contatos no Brasil e no exterior, buscando profissionais e parcerias estratégicas para as empresas investidas. Como sempre deixamos claro, consideramos as pessoas o aspecto fundamental de qualquer negócio. No IP Participações, buscamos identificar empresas com as melhores equipes. No IP.com, o desafio vai além. É fundamental APOIAR, direta e indiretamente, a montagem e o desenvolvimento das equipes das empresas investidas. Seguiremos empenhando grandes esforços nesta direção.

Conclusão

Este relatório ficou bem mais extenso do que os que redigimos para o IP Participações. No caso do IP Participações, nossas informações em relação às empresas da carteira limitam-se às já divulgadas pelas próprias empresas. Nosso intuito é analisá-las e transmitir os conceitos e valores em que acreditamos.

Aqui, tendo em vista que lidamos com empresas fechadas, acumulamos a responsabilidade de apresentar conceitos e análises acerca do cenário de investimento com a de apresentar os dados mais relevantes das empresas, aqueles que podem ser divulgados sem que prejudiquem nossos próprios interesses.

Aproveitamos para reiterar o convite para que visitem frequentemente o www.ipcom.com.br, onde estaremos informando as últimas novidades. Participem ativamente do fórum. Até lá.

Aleatórias

Selecionamos a seguir algumas frases que refletem o estado de espírito da maioria dos envolvidos no

setor de Internet. É importante deixar claro que não concordamos necessariamente com todas elas. A intenção é simplesmente transmitir o “ambiente” e, em alguns casos, divertir.

- “I am so psyched to be around for “all this”. Is it confusing? OF COURSE. Is it maddening? ABSOLUTELY. But how sweet it is! WE ARE REINVENTING THE WORLD – FROM SCRATCH! WHAT A THRILL!! (And a thrill of the sort no one’s had for centuries.) – Tom Peters
- “It is easier to kill an organization than to change it substantially.” - Kevin Kelly
- “Fees collected by investment banks while taking b-to-b exchanges public exceed the actual revenues of these companies, ...we’re “shifting from time to market to time to market cap” as companies lose their focus on developing a solid business, distracted by the glamor of the stock market.” Danny Rimer, um dos sócios do Barksdale Group.
- “If everything seems to be under control, you’re not going fast enough” – Mario Andretti

Agradecimento

A Investidor Profissional agradece a confiança demonstrada pelos mais de 700 investidores que tornaram possível o lançamento inédito do IP.com.

Nunca uma emissão deste porte e com tal nível de pulverização tinha sido feita sem a utilização de uma ampla rede de distribuição. Mais que o sucesso de um produto, trata-se de uma prova inequívoca da viabilidade do mercado de capitais brasileiro. De que o problema deste mercado não é a inexistência de investidores de risco. Temos total consciência da responsabilidade que assumimos e, como sempre, vamos reunir toda a nossa energia para continuar a fazer jus a esta confiança.

Obrigado.

Balancete Simplificado março/2000

<u>Ativo</u>	<u>50.825.480,70</u>	<u>Passivo</u>	<u>50.825.480,70</u>
Disponibilidades	113.759,42	Tx de Adm a pagar	104.000,86
LFT	10.094.684,82	<u>Patrimônio Líquido</u>	<u>50.721.479,84</u>
Debêntures Invent	20.622.039,46	Cotas	50.000.000,00
Ações Invent	19.994.997,00	Resultado no Período	721.479,84

Se você quer participar da revolução da Internet no Brasil, esta é a sua grande oportunidade. Nós somos a InVent – Internet Ventures –, a incubadora de empresas de Internet do Brasil. A InVent é capitalizada pelo fundo IP.com, da Investidor Profissional, e dirigida por profissionais experientes e com grande histórico de realizações. Por tudo isto, estamos aptos a funcionar como apoio nas áreas estratégica, de levantamento de recursos, tecnológica, de marketing, jurídica, contábil e RH. Se o seu site já está revolucionando o mercado ou se você é um executivo experiente que quer participar desta revolução digital, chute o balde. A InVent quer ser sua parceira.

InVent 
INTERNET VENTURES
A INCUBADORA DE EMPRESAS DE INTERNET DO BRASIL



JAT

Chute aqui.

uma empresa do
FUNDO
IP.com

www.invent.com.br

www.invent.com.br

**A idéia já tem pai.
Só precisava
de uma incubadora.**

A Internet está revolucionando o mundo dos negócios. E o que você está vendo é apenas a ponta do iceberg. Se você é um profissional empreendedor com um grande projeto de Internet, com o Business Plan no papel ou ainda na cabeça, fale conosco. Nós somos a InVent – Internet Ventures, a incubadora de empresas de Internet do Brasil, dirigida por profissionais experientes e com um grande histórico de realizações. Associada ao grupo financeiro Investidor Profissional, a InVent oferece suporte financeiro e completa assessoria estratégica, tecnológica, de marketing, jurídica, contábil e RH. Não basta ser o pai de uma grande idéia. É preciso colocá-la em berço de ouro para que ela se desenvolva e se transforme numa idéia vencedora.

InVent 
INTERNET VENTURES



**Av. Ataulfo de Paiva, 255 - 9º andar
Rio de Janeiro - RJ - Brasil - 22440-030
Telefone: (21) 540-8040
Fax: (21) 540-8018**

**Rua Iguatemi, 192 conj. 54
São Paulo - SP - CEP: 01451-010
Tel: (11) 3845-6064 - Fax: (11) 3845-7087
e-mail: ipdco@investidorprofissional.com.br
<http://www.investidorprofissional.com.br>**