Inovação Aberta e Startups

ACE ACCELERATECH | CORTEX

Andrei Golfeto – Product Manager

Ecossistema de Startups BR

12.000 Startups Ativas

B2B & SaaS Como principal público-alvo/modelo de negócio

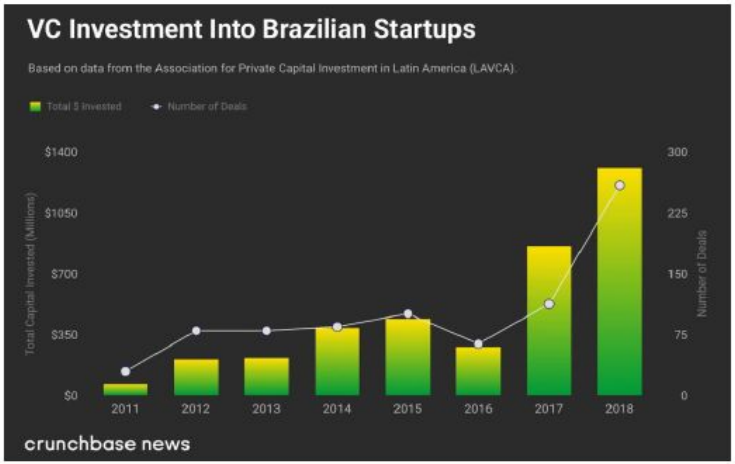
Agri, Fin, Health, Retail e Mkt Como setores de destaque entre startups e grandes empresas

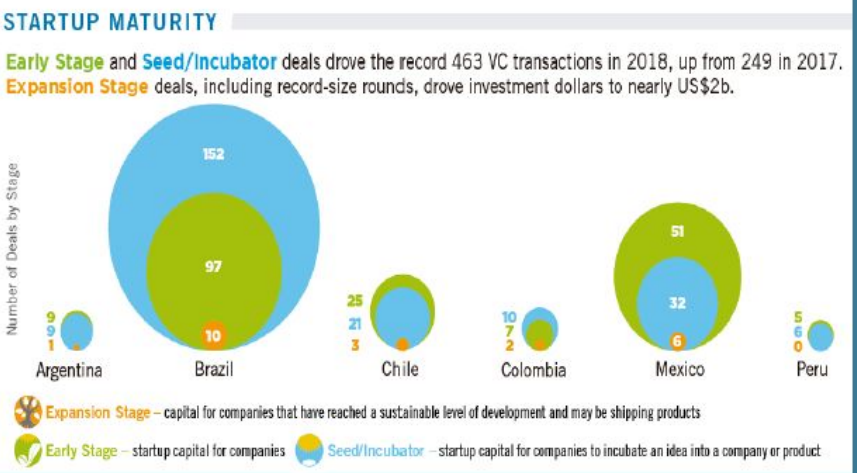
São Paulo, Florianópolis, Recibe e Belo Horizonte Como ecossistemas locais de referência

Investimento Venture Capital no Brasil

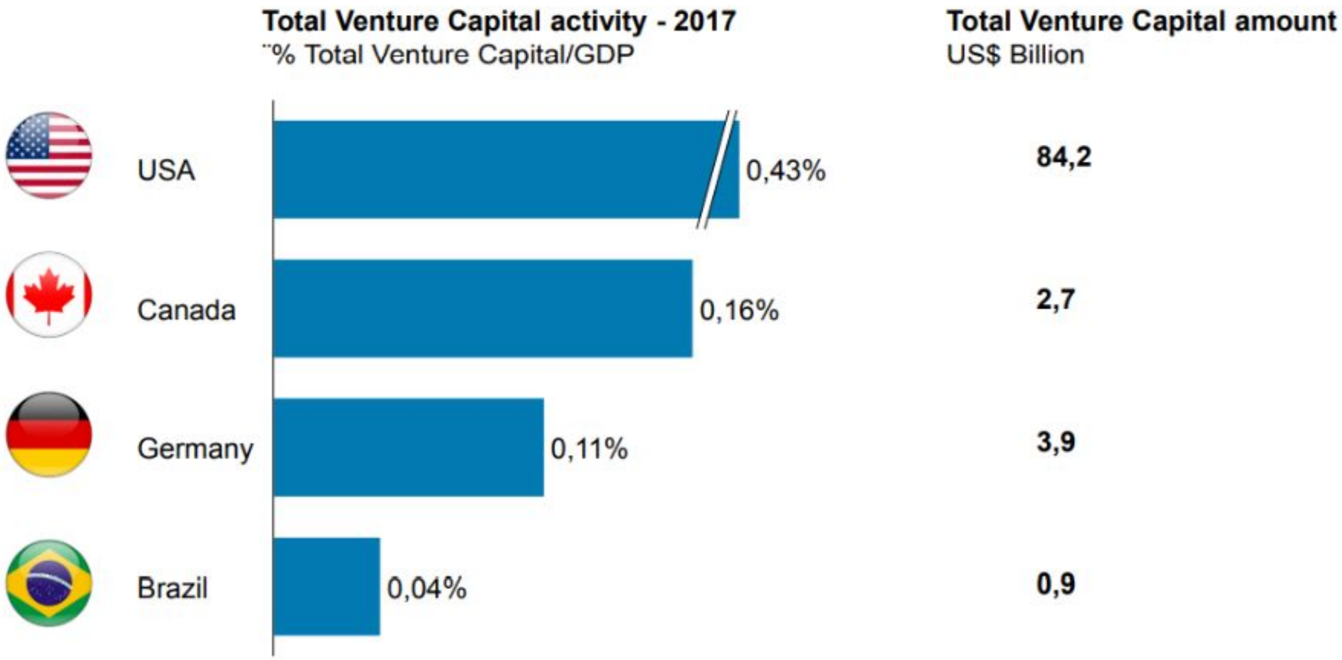
Em 2018, USD 1,3 bilhão foram investidos em startups brasileiras - maior recorde registrado até agora -, o que coloca o país como líder de crescimento de investimentos de venture capital na América Latina. O crescimento em relação a 2017 é bastante impressionante, chegando a 130% no número de rounds e 52% em valores aportados. Dos investimentos, 95% tem origem estrangeira. **Nos últimos 18 meses, o Brasil alcançou a marca de 9 unicórnios.**

Rounds gigante, mas também volume

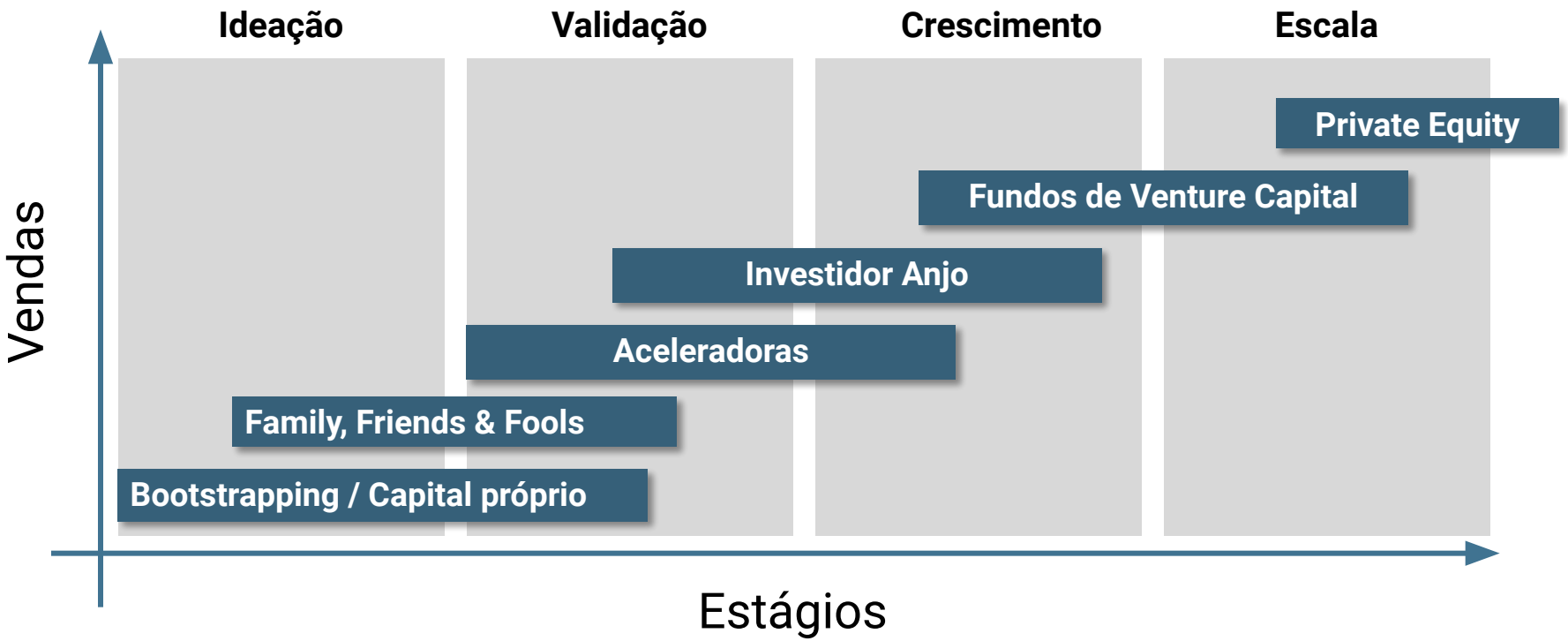




Muito espaço para crescer



Jornada da Startup vs Estágios de investimento

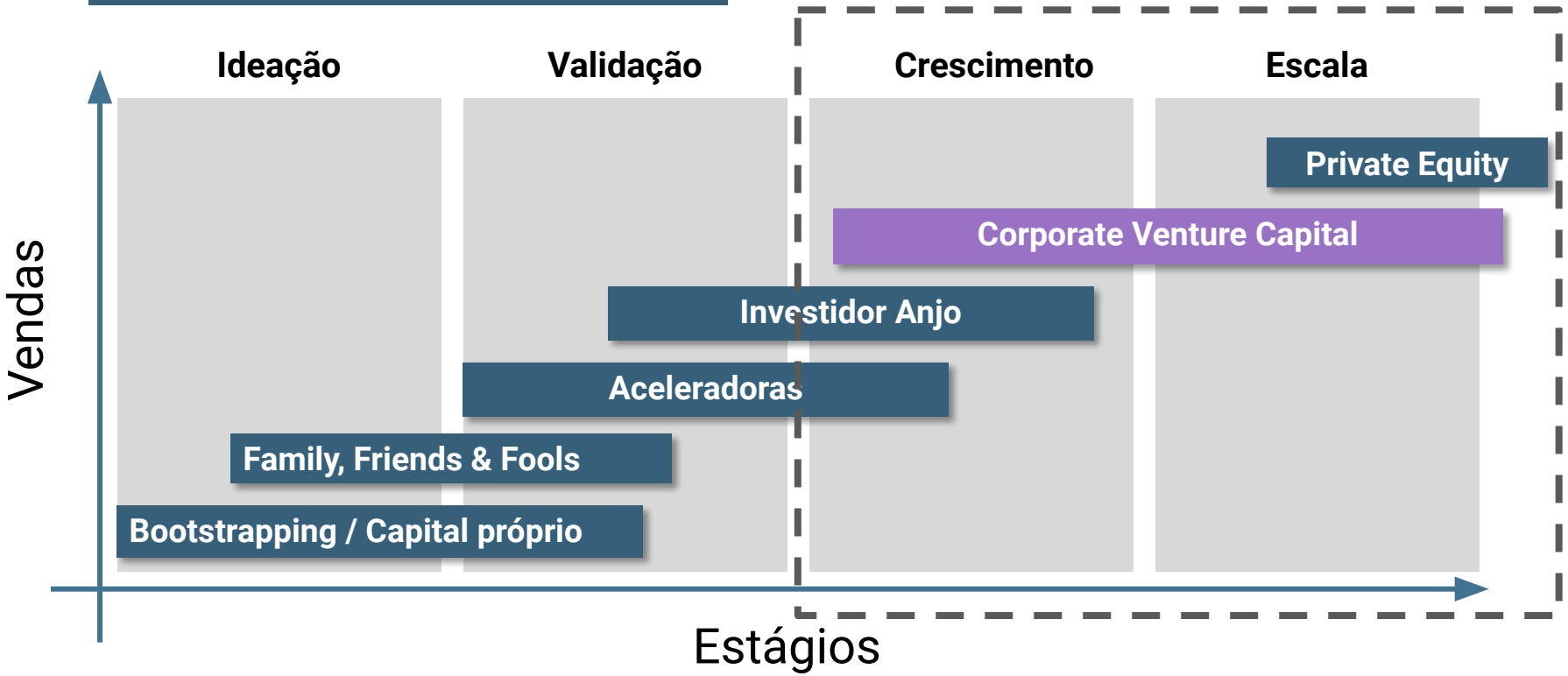


Ecossistema de Anjos e VCs no Brasil

O número de rodadas de investimento mais polpudas vem crescendo significativamente, assim como o número de players que atuam nesse estágio. Reflexo, inclusive, do próprio amadurecimento das startups.

Ticket médio do investidor	R$ 150k	R$ 180k	R$ 250k - R$ 5M	R$ 15M	R$ 40M
Diluição média da rodada	5-15%	5-15%	5-15%	15-25%	20-50%

Jornada da Startup vs Estágios de investimento



Por que startups procuram grandes empresas?

É uma forma de melhorar o produto por meio de aprofundamento nos conhecimentos técnicos do setor.

Cerca de 20% dos investimentos em startups são realizados por empresas através de Corporate Venture Capital (CVC).

Ótima forma de acesso a mercado uma vez que a empresa já possui canais de clientes estabelecidos e em larga escala.

Gera um ganho de imagem e fortalecimento institucional frente aos outros grupos de interesse.

Se o objetivo é **ganhar velocidade** e trazer novas cabeças para pensar juntas sobre o mesmo problema, o limite é o quanto a organização está disposta a abrir suas portas.

ACCELERATION ACE | CORTEX

75% das empresas da Fortune 100 trabalham com startups para

A. ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO E ACESSO A NOVOS MERCADOS

B. MONITORAR NOVAS TECNOLOGIAS E SE APROXIMAR DE TALENTOS EMPREENDEDORES

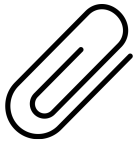
C. RESOLVER PROBLEMAS INTERNOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E GANHO DE COMPETITIVIDADE

Fonte: Crunchbase (2019)

Novos produtos e soluções desenvolvidas internamente enfrentam diversas barreiras como

1 Tecnologias ultrapassadas

2 Burocracia e lentidão dos processos



3 Métodos antigos e tradicionais

4 Distanciamento dos consumidores

Apenas 20% dos lançamentos de produtos atingem sucesso.
(Harvard Angel Brasil, 2018)

Trabalhar com startups permite acesso a soluções melhores

ACE CORTEX

a

Rápidas

Soluções de uso fácil e simplificado que permite rápida adoção.

Startups buscam modelos de negócios escaláveis e operam em velocidade. Possuem estrutura enxuta e visam alto crescimento.

b

Enxutas

Startups gostam de simplicidade e atuam de forma enxuta.

Diferentes de fornecedores e parceiros tradicionais, startups oferecem valores mais flexíveis visando crescimento acelerado.

c

Customizadas

Soluções atuantes diretamente nas dores dos clientes.

Startups surgem de problemas e possuem contato próximo de seus clientes, ajudando na efetividade de suas soluções.

Os Caminhos de Startup Engagement

Apenas 40% das empresas que se relacionam com startups atuam nos níveis mais avançados de investimento e aquisição. O que mostra que os projetos de Startup Engagement ainda podem amadurecer muito no Brasil.

Formas de conexão

STARTUP COMO FORNECEDOR
Contratação: Uma das formas mais simples de iniciar a aproximação com startups, pois possibilita a resolução de problemas do dia a dia do negócio de forma mais ágil

PROJETO PILOTO
Teste e Validação: Prova de conceito com uma meta de sucesso atrelada a um curto espaço de tempo. Se a meta for cumprida, o serviço prestado é contratado ou oferecido a clientes

CORPORATE VENTURING
Investimento: É a forma mais complexa de relacionamento. Para chegar a este nível, quando a empresa se torna uma investidora nas startups, é necessário entender muito bem desta relação

LABORATÓRIOS
Potencialização: Uso de atributos como capital, bom networking e profissionais gabaritados para ajudar startups em seus dilemas de negócio. Para a empresa, é uma forma de arejar a cultura

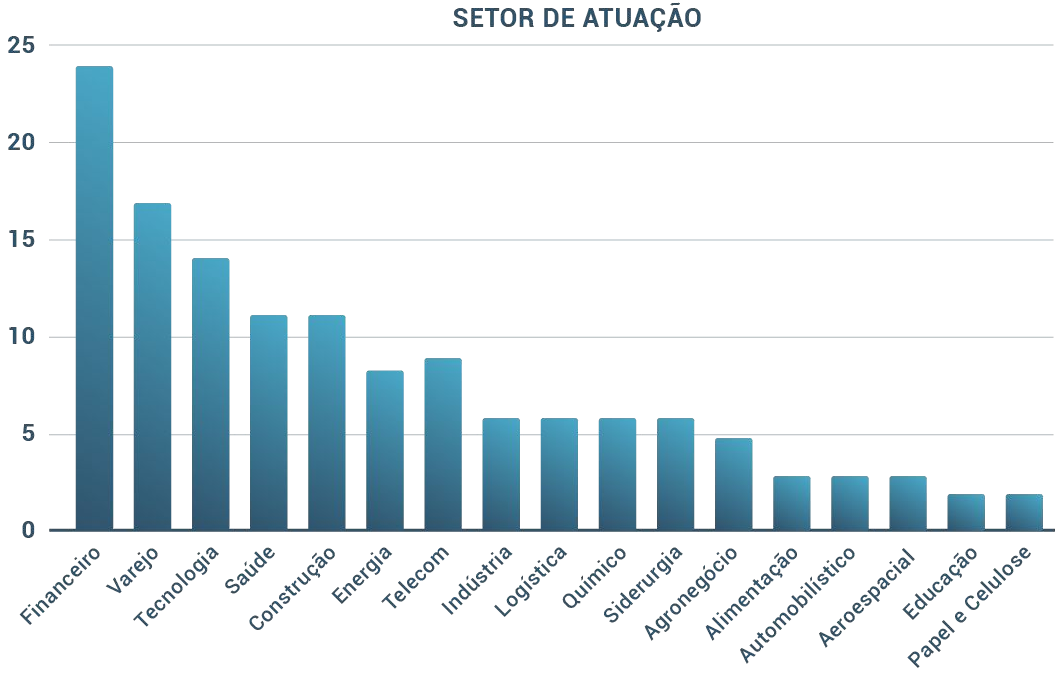
COWORKINGS
Incubação: Espaços compartilhados, criados por grandes empresas para gerar interações entre ambas, e assim absorverem conceitos de inovação das startups

EVENTOS
Relacionamento: Oportunidades de interação mais simples com as startups, seja participando de eventos de terceiros ou organizando iniciativas próprias

Fonte: ACE Cortex

Os setores de atuação dos programas

Os setores que mais se destacam são Financeiro, Varejo e de Tecnologia. Devido à grande quantidade de programas, é importante que cada iniciativa tenha uma forte proposta de valor e gere resultados concretos para os empreendedores e corporação.



Fonte: ACE Cortex

Os Níveis de trabalho com Startups

Existem diversas formas de conexão com startups, cada uma delas com níveis de maturidade e de complexidade diferentes.

15,2% Nível 1 - Contratação de startups como fornecedores das áreas de negócio

12,3% Nível 2 - Contratação de startup como impulsionadora em projetos de inovação

31,2% Nível 3 - Estratégias de go-to-market conjuntas

41,3% Nível 4 - Investimento em startups

Nível 5 - Aquisição de Startups

Fonte: ACE Cortex

Os fundos de investimentos

Das 120 empresas que trabalham com startups no Brasil, 55 possuem fundos de investimentos em startups, que é a frente mais avançada e complexa no relacionamento.

O que são as POCs?

Uma POC (Proof of Concept) serve para testar a ideia de sucesso obtida pela empresa ao conhecer a solução de uma startup. Esse teste é feito por meio da comprovação de uma hipótese de solução. A POC acontece com uma implementação parcial e específica em um problema latente, com o objetivo de evitar o desperdício de recursos e gerar aprendizados rápidos. Uma vez alcançados os objetivos da POC, é possível contar com uma maior segurança no sucesso da aplicação total da solução em questão.

Existem duas modalidades de POCs:

EFICIÊNCIA OPERACIONAL
Tem como objetivo aumentar a produtividade e melhorar a performance da empresa por meio de soluções, para otimizar atividades internas focadas na cadeia produtiva do atual core business e produtos já estabelecidos.

NOVOS NEGÓCIOS
Tem como objetivo melhorar os atuais produtos e soluções do portfólio atual da empresa por meio do complemento de soluções das startups, gerando novos negócios ou absorvendo novas funcionalidades.

Os próximos passos

REVENDA DA SOLUÇÃO
Utilização do serviço da startup para a cadeia de clientes ou fornecedores como uma estratégia de aumentar o valor agregado, geralmente envolvendo um revenue-share;

PESQUISA & DESENVOLVIMENTO
Desenvolvimento de novos negócios ou soluções que resolvam grandes problemas da corporação para ganho novas receitas ou eficiência operacional;

INDICAÇÃO
Em um cenário de não existir sinergias atuais com a empresa e nem futuras no médio prazo, pode se realizar uma recomendação da startup para outra empresa, fornecedor, cliente ou parceiro para gerar uma boa experiência aos empreendedores.

CONTRATAÇÃO DA STARTUP
Cadastro da startup como fornecedor da corporação e uso da sua solução do dia a dia;

INVESTIMENTO OU M&A
Aporte financeiro realizado na startup pela grande sinergia existente ou até possibilidade de aquisição;

ACOMPANHAMENTO
Acompanhamento da startup por não existir fit atualmente, mas que pode ser solicitada em uma nova onda ou oportunidade futura no médio-prazo;

Dicas de Ouro

A ACE tem como experiência e histórico a aceleração de 300 startups, além da realização mais de 50 programas de inovação aberta com startups para grandes empresas. Por isso, apontamos as etapas mínimas necessárias para estabelecer uma relação de sucesso. Com esses 8 passos é possível fazer um programa que gere resultados concretos e seja proveitoso para as duas partes.

TIME RESPONSÁVEL

É preferível alocar alguém com experiência e tempo de casa para ajudar a destravar o dia a dia dos projetos e conciliar visões entre as partes.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO

Independentemente da metodologia a ser seguida, é necessário ter clareza dos principais objetivos ao seu relacionar com as startups.

PLANO DE GOVERNANÇA

É recomendável a estruturação de uma esteira ágil de contratação de startups, que siga procedimentos mais flexíveis e amigáveis para os empreendedores. Também, reunir a área de compras, suprimentos, jurídica e demais envolvidos para se criar uma governança focada em projetos de inovação com budget, alçadas e políticas adaptáveis para esse tipo de iniciativa.

DEFINIÇÃO DE TESES

Atuando como um farol na busca de oportunidades, as teses de inovação são a definição dos problemas que iremos atacar, quais as principais verticais, seguimentos, modelo de negócio, estágio de maturidade ou funding, tecnologias, dentre outros.

RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Definir uma forte proposta de valor para o seu programa respondendo a pergunta: o que torna sua empresa única? Quais vantagens e benefícios as startups terão ao participar do programa? Posteriormente, é necessário ter uma estratégia de recrutamento ativa para encontrar as melhores oportunidades.

PROJETO PILOTO

As POCs são basicamente a aplicação teste da solução da startup em um grupo de controle com o objetivo de gerar novos negócios ou aumentar a eficiência operacional da empresa.

REDE DE MENTORES

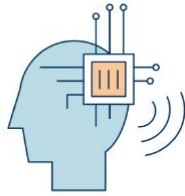
Definição de lideranças para acompanhar e apadrinhar os projetos em desenvolvimento com o objetivo de reduzir as barreiras e ganhar velocidade. Para a formação dessa rede de mentores, é necessário selecionar a dedo pessoas da empresa com perfil esperado, treiná-las e acompanhar os outputs gerados em cada sessão.

FÓRUM DE INOVAÇÃO

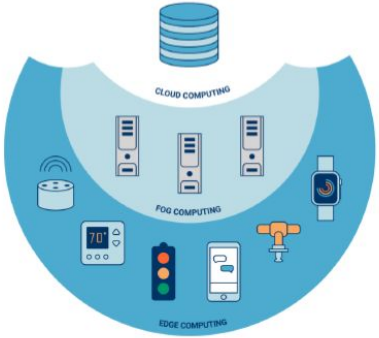
Encontros no mínimo bimestrais para repasse e sugestões de novas oportunidades, acompanhamento dos indicadores, alinhamento de expectativas, discussões de tendências e levantamento de feedbacks de melhorias internas.

CB Insights - Smart Cities

Sensors collect data



City AI analyzes data



Human operators interpret analysis and draw insights

Utilities

Transportation

Retail

Security

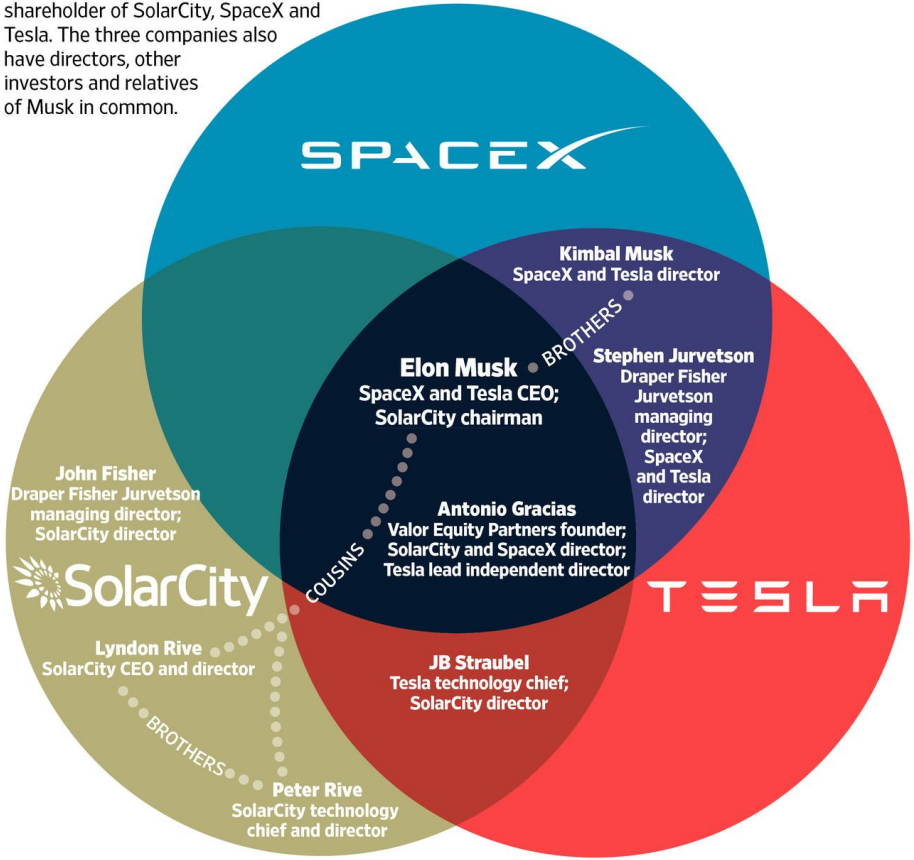
Health

Sustainability

...and more

Elon Musk's Connections

Billionaire entrepreneur Elon Musk is the largest shareholder of SolarCity, SpaceX and Tesla. The three companies also have directors, other investors and relatives of Musk in common.



Note: Elon Musk Revocable Trust is a limited partner in investment funds at Valor Equity Partners and Draper Fisher Jurvetson. Valor owns shares in SolarCity and SpaceX. Draper Fisher Jurvetson owns shares in SolarCity, SpaceX and Tesla. Jurvetson Trust owns shares in Tesla.

Source: the companies

THE WALL STREET JOURNAL.

ACE CORTEX

AS TRÊS GERAÇÕES DE

CIDADES INTELIGENTES

1ª Top-Down

As empresas de tecnologia desenvolvem e implementam soluções para as cidades.

2ª Liderança do Governo

As entidade públicas determinam ações que promovem a melhor relação entre cidade e população por meio da tecnologia.

3ª Governança em rede

Agentes públicos, privados e da sociedade se unem para determinar ações prioritárias e possíveis soluções para as cidades.

Curitiba/PR

Já conhecida pela eficiência no transporte público e pelo empreendedorismo, a capital paranaense se tornou a cidade mais inteligente e conectada do Brasil no último ano. A cidade possui políticas públicas, como a lei municipal de inovação, e a atuação da Agência Curitiba que presta serviços, capacita, promove eventos e programas de incentivo fiscal a empreendedores. Projetos como o Workitibas e o coworking municipal são parte dos resultados obtidos pelo município.

Santos/SP

A cidade do litoral paulista é destaque em meio ambiente, devido às alternativas de transporte, como o Veículo Leve sobre Trilhos (VLT), as rotas de ciclovia e a manutenção dos veículos de transporte público. Há outras iniciativas de vertente ambiental e social, como Recicleta, em que a coleta de lixo reciclável é realizada com bicicletas; e o EcoFábrica, em que materiais recicláveis coletados são reaproveitados através da produção de móveis e itens de decoração em cursos de capacitação.

Porto Alegre/RS

Para gerar mais segurança para a população, o CEIC (Centro Integrado de Comando) monitora as vias públicas por meio de mil câmeras. Braço de atuação da Secretaria de Segurança da capital gaúcha, é um recurso integrado às demais secretarias, que orienta a população em situações como: aglomeração de pessoas, imprevistos climáticos e segurança pública.

Tendências

Vetores que podem mudar o jogo no Brasil

Telemetria

Coleta de dados para o mercado de massa

Renováveis

Mudanças nas regras de compensação

Armazenamento

Acionamento imediato em flutuações de rede

Startups que seguem essa tendência

Neras

Faz acompanhamento individualizado do consumo de equipamentos através de medidores plug and play, além de monitoramento de sistemas de microgeração e contratos de energia

CUBi energia

Identificam potencial de economia através instalação de medidores de energia elétrica que coletam dados de uso e enviam para uma plataforma de acompanhamento online

Delfos
Intelligent Maintenance

Plataforma SaaS de monitoramento de usinas hidroelétricas, solares e eólicas, com tecnologia preditiva para reduzir a ocorrência de falhas operacionais

SMARTGREEN
Connecting Everything

Soluções de automação para a gestão de sistemas de iluminação pública, mobilidade urbana, segurança distribuição de energia

ACELERATECH ACE | CORTEX

Startups que seguem essa tendência

COSOL Condomínio Solar

A COSOL é o marketplace da geração distribuída de energias renováveis. A plataforma também capta investimentos para usinas de fonte limpa tipo crowdfunding.

SUNNE ENERGIAS RENOVÁVEIS

Além de marketplace que conecta consumidores e investidores em usinas de geração distribuída também oferece uma plataforma de gestão de negócios como SaaS

enercred CRÉDITOS DE ENERGIA LIMPA

Distribui créditos de energia aos assinantes através de usina solar própria em minas gerais

ACELERATECH ACE | CORTEX

Conhecendo a ACE

ACELERATECH ACE | CORTEX

Uma empresa de inovação que
investe em startups e impulsiona
empresas a novos patamares de
mercado e a criação de seu futuro.
ACELERATECH
ACE
STARTUPS
ACELERATECH
ACE
CORTEX

Track Record

15 EXITs

+300 startups aceleradas
+100 startups investidas

Taxa de mortalidade ACE 15% vs 75% do mercado.

A ACE é pioneira no ecossistema empreendedor Brasileiro, sendo eleita 3x a melhor aceleradora da América Latina pelo LATAM Founders

Comunidade Empreendedora

ACELERATECH ACE | CORTEX

+20k inscritos analisados

4 hubs locais

+50 projetos de inovação

+700 empreendedores

+200 startups em programas corporativos

Inovar COM e COMO startups

GOL

CALOI

mastercard

CENTAURO

Google

natura

BTGPactual

BASF
We create chemistry

Santander

LOJAS
RENNER

AstraZeneca

Abbott

Braskem

BMG

edp

Algar
Telecom

plenæ

COPERSUCAR

SUPERGASBRAS

SOPRANO
Um universo de possibilidades.

RANDON

FLORENSE

eneva

BRASILPREV

RCI

Leo

,too
seguros

BRASILSEG

Malwee

ACELERATECH
ACE
CORTEX

Assine a Growthaholics

E receba as melhores dicas para a sua empresa crescer.

E-mail Corporativo *

ASSINAR NEWSLETTER

ACELERATECH ACE | CORTEX

ACE CORTEX

andrei@goace.vc