



Insper

AI Startup

Aula 03 - Desenvolvimento de startups na visão dos investidores

Professores:

Fabício Barth ([linkedin.com/in/fbarth](https://www.linkedin.com/in/fbarth))

Marcelo Nakagawa([linkedin.com/in/marcelonakagawa](https://www.linkedin.com/in/marcelonakagawa))

O QUE (NÃO) É UMA STARTUP



“Startup é uma empresa real, que resolve um problema do mundo real através de uma solução com potencial de escala.”

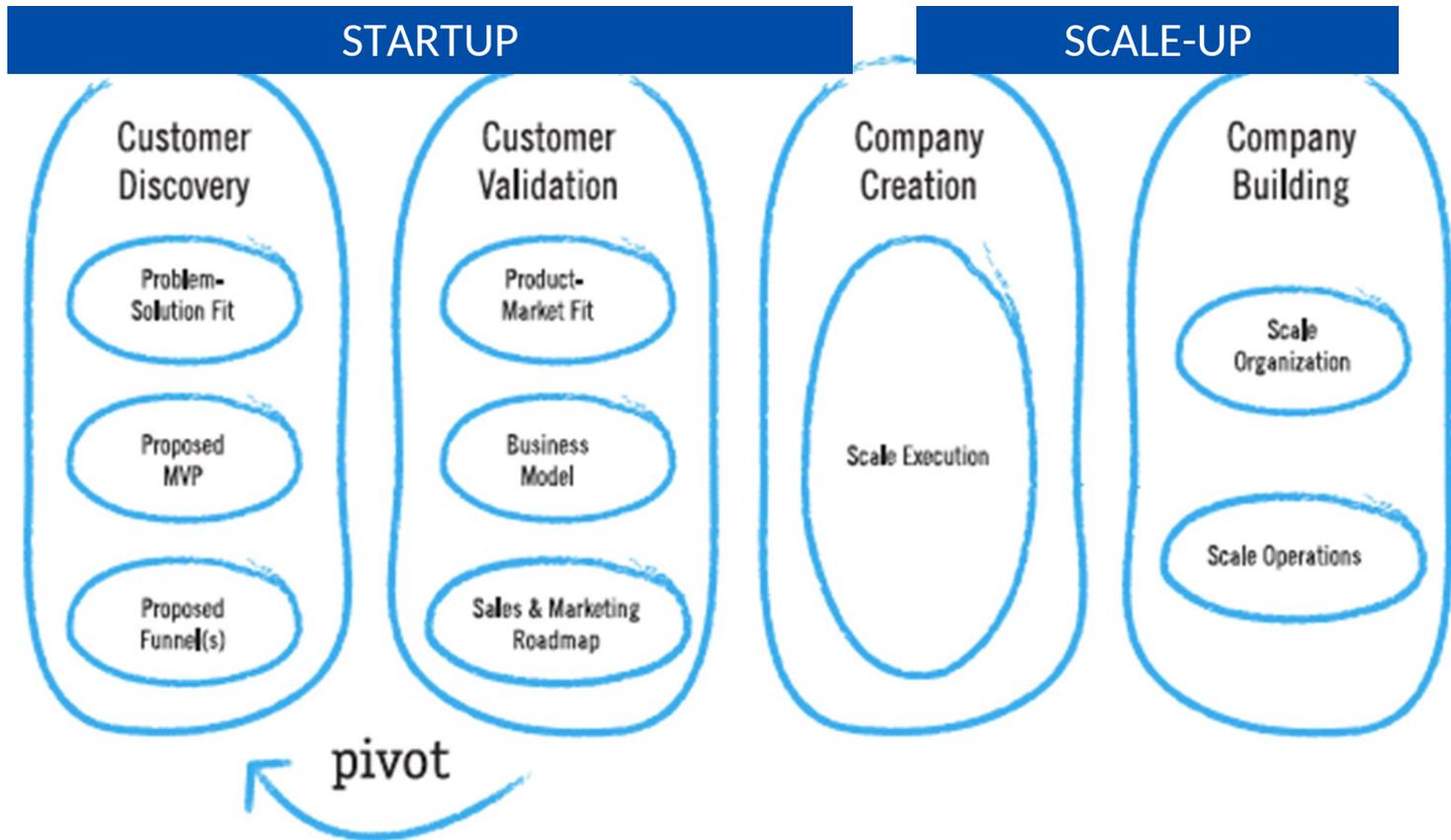
Flávio Pripas



“Startup é uma organização temporária desenhada para buscar um modelo de negócio estável e escalável.”

Steve Blank

O QUE (NÃO) É UMA STARTUP



O QUE (NÃO) É UMA STARTUP



<https://www.youtube.com/watch?v=h8ol0DU3li8>



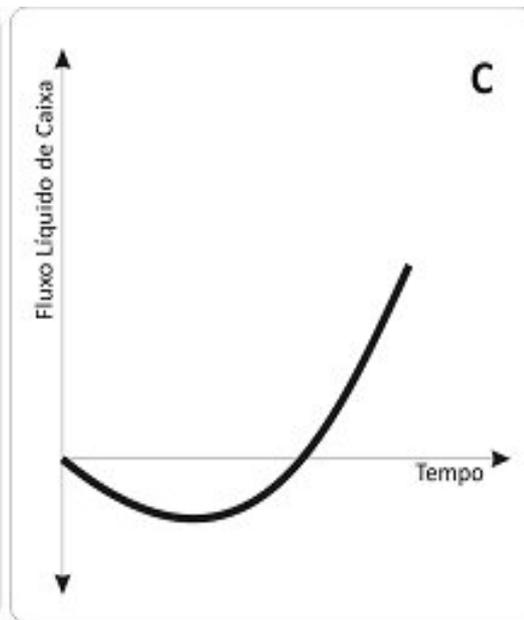
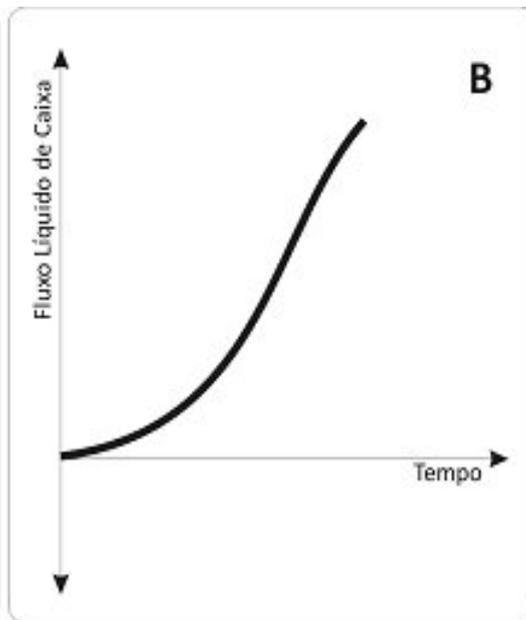
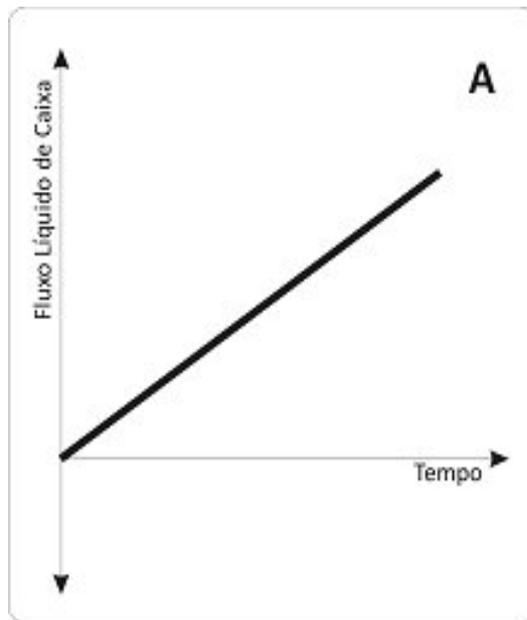
O QUE (NÃO) É UMA STARTUP



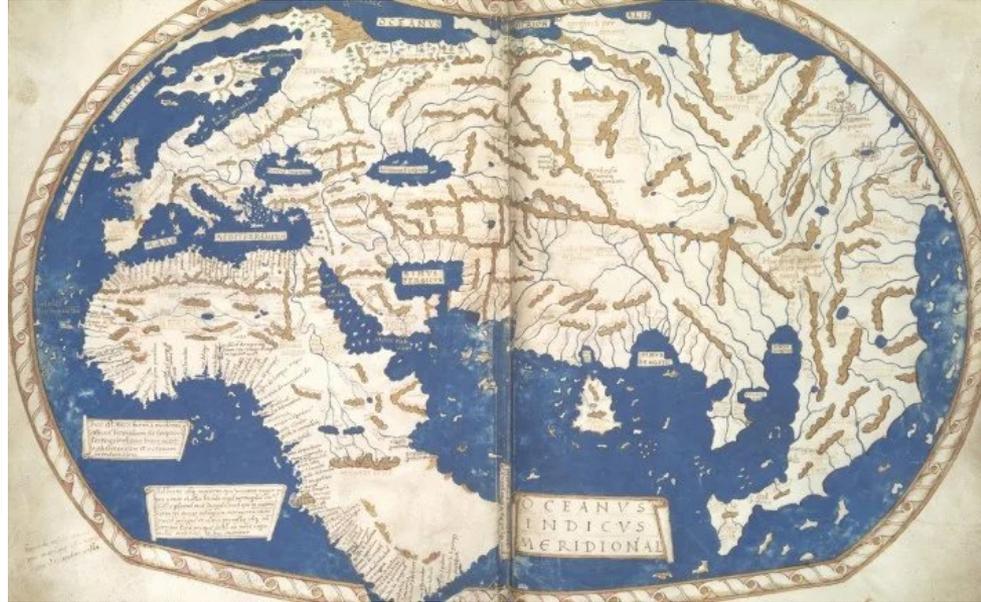
<https://www.youtube.com/watch?v=crSVymwcu1Q>



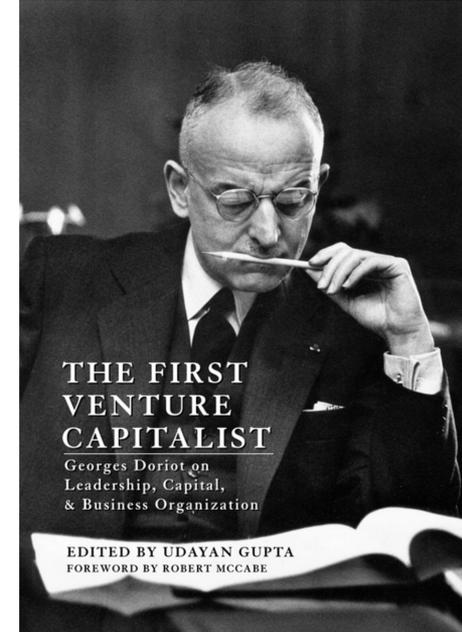
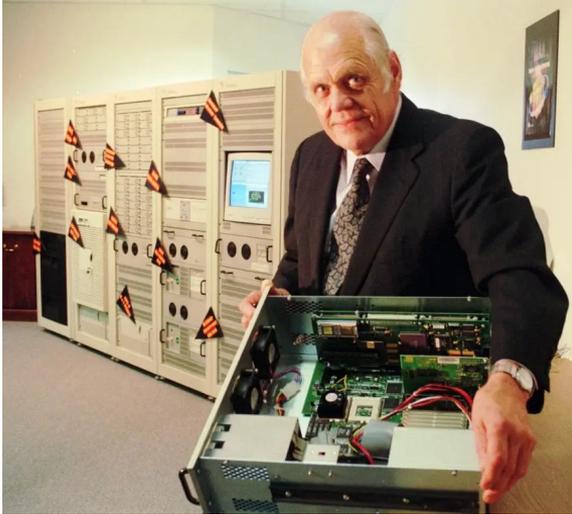
O DESAFIO DA CURVA J



UM POUCO DA HISTÓRIA DOS INVESTIDORES E “STARTUPS”



UM POUCO DA HISTÓRIA DOS INVESTIDORES E “STARTUPS”



digital



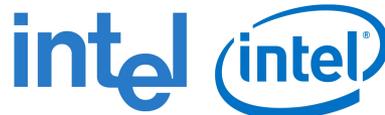
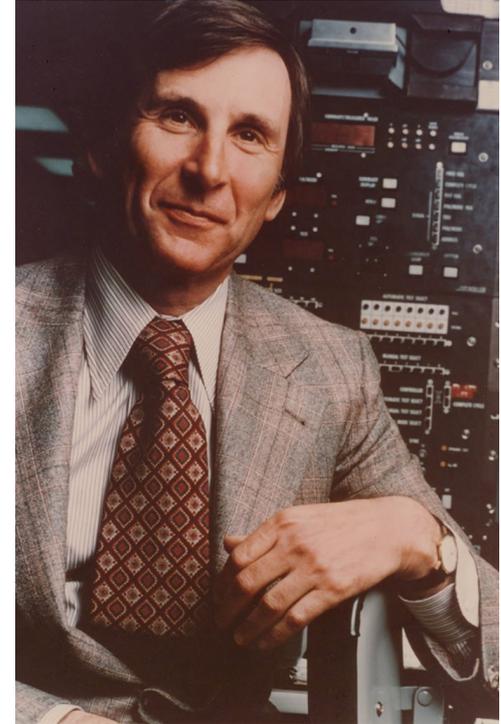
UM POUCO DA HISTÓRIA DOS INVESTIDORES E “STARTUPS”



The company will engage in research, development, and manufacture and sales of integrated electronic structures to fulfill the needs of electronic systems manufacturers. This will include thin films, thick films, semiconductor devices, and other solid state components used in hybrid and monolithic integrated structures.

A variety of processes will be established, both at a laboratory and production level. These include crystal growth, slicing, lapping, polishing, solid state diffusion, photolithographic masking and etching, vacuum evaporation, film deposition, assembly, packaging, and testing, as well as the development and manufacture of special processing and testing equipment required to carry out these processes.

Products may include diodes, transistors, field effect devices, photo sensitive devices, photo emitting devices, integrated circuits, and subsystems commonly referred to by the phrase "large scale integration". Principal customers for these products are expected to be the manufacturers of advanced electronic systems for communications, radar, control and data processing. It is anticipated that many of these customers will be located outside California.



1968 - 2005

2005 - 2020



2020 - now



ATÉ CHEGAR AOS NOSSOS DIAS

AI Companies Raised \$50B In 2023: VC Investors Bet On Further Growth



LAST UPDATED DECEMBER 21, 2023 12:27 PM
BY GIUSEPPE CICCOMASCOLO



The Biggest Of The Big: AI Startups Raised Huge — These Were The Largest Deals Of 2023

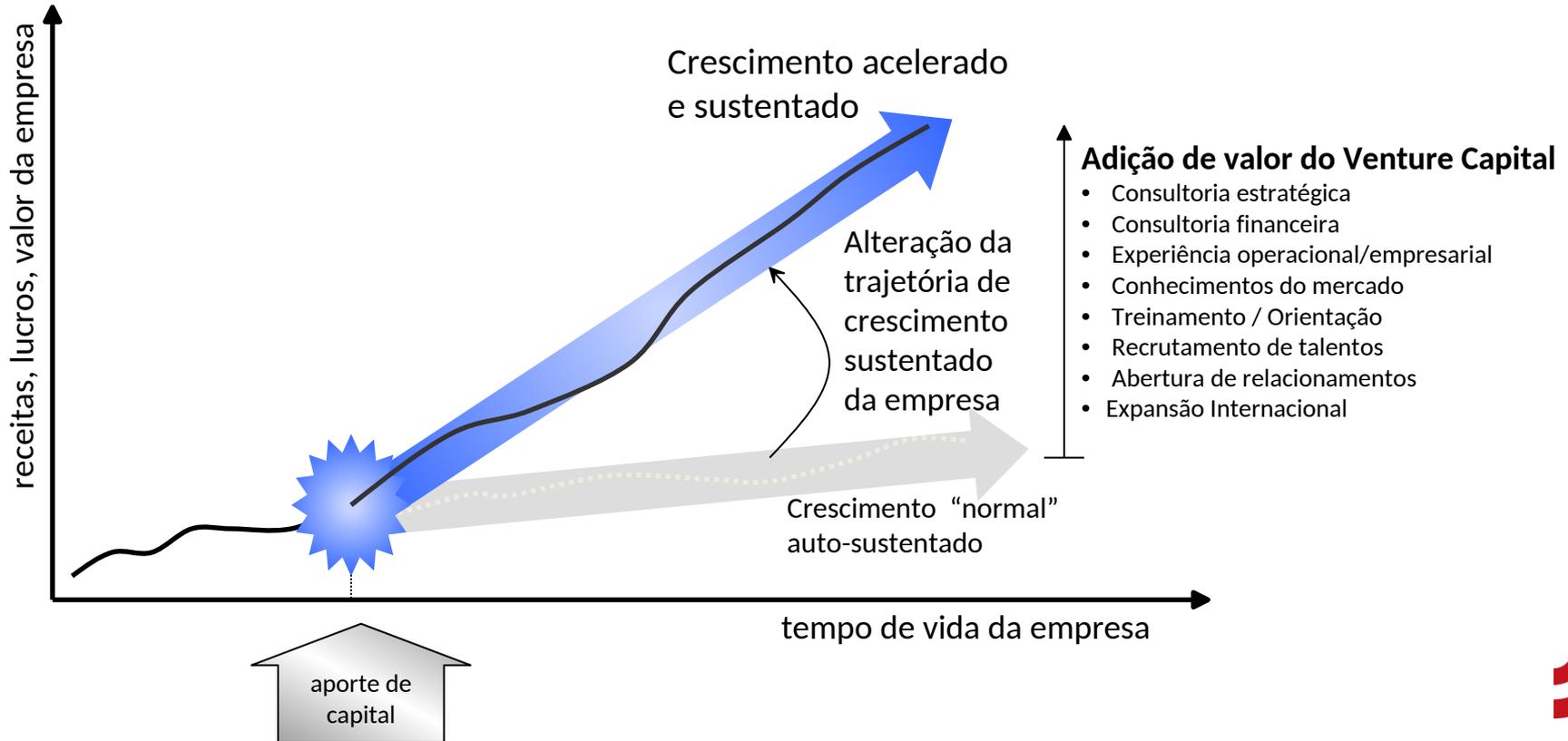
Chris Metinko December 21, 2023



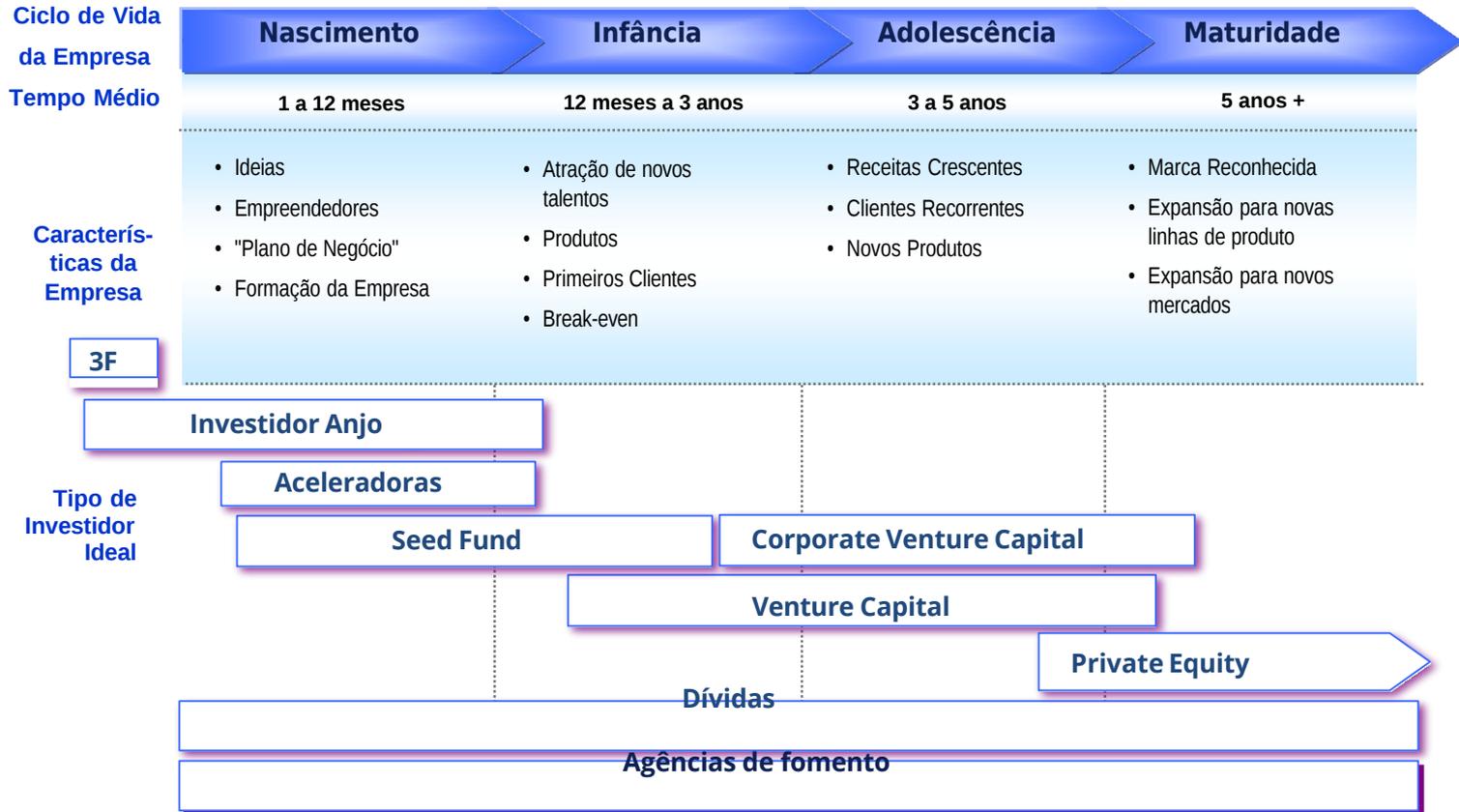
MAIORES CAPTAÇÕES DE STARTUPS DE IA EM 2023

	Startup	Captação	Informações
1	OpenAI	US\$ 10 bi	Investimento da Microsoft
2	Anthropic	US\$ 4 bi	Rival do OpenAI (investimento da Amazon)
3	Anthropic	US\$ 2 bi	Investimento do Google
4	Inflection AI	US\$ 1,3 bi	AI cluster + AI-powered assistant (Pi) Investimento de Microsoft, Reid Hoffman, Bill Gates, Eric Schmidt e Nvidia
5	Metropolis	US\$ 1,1 bi	Estacionamento de carros. Investimento de Eldridge e 3L Capital
6	Aleph Alpha	US\$ 0,5 bi	Large language e multimodal models. Investimento de Innovation Park Artificial Intelligence, Bosch Ventures
7	SandboxAQ	US\$ 0,5 bi	AI and quantum computing startup. Investimento de Breyer Capital, Eric Schmidt, Thomas Tull, First Light Capital Group

A LÓGICA DO VENTURE CAPITAL



A LÓGICA DO VENTURE CAPITAL



VENTURE CAPITAL

Exemplos de firmas brasileiras de Venture Capital

Kaszek



Monashees



Valor



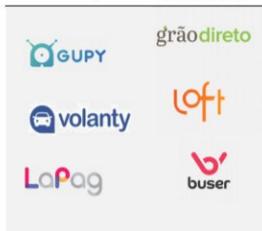
Inseed



Redpoint



Canary



Ribbit



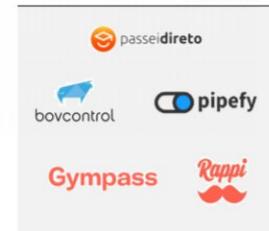
QED Investors



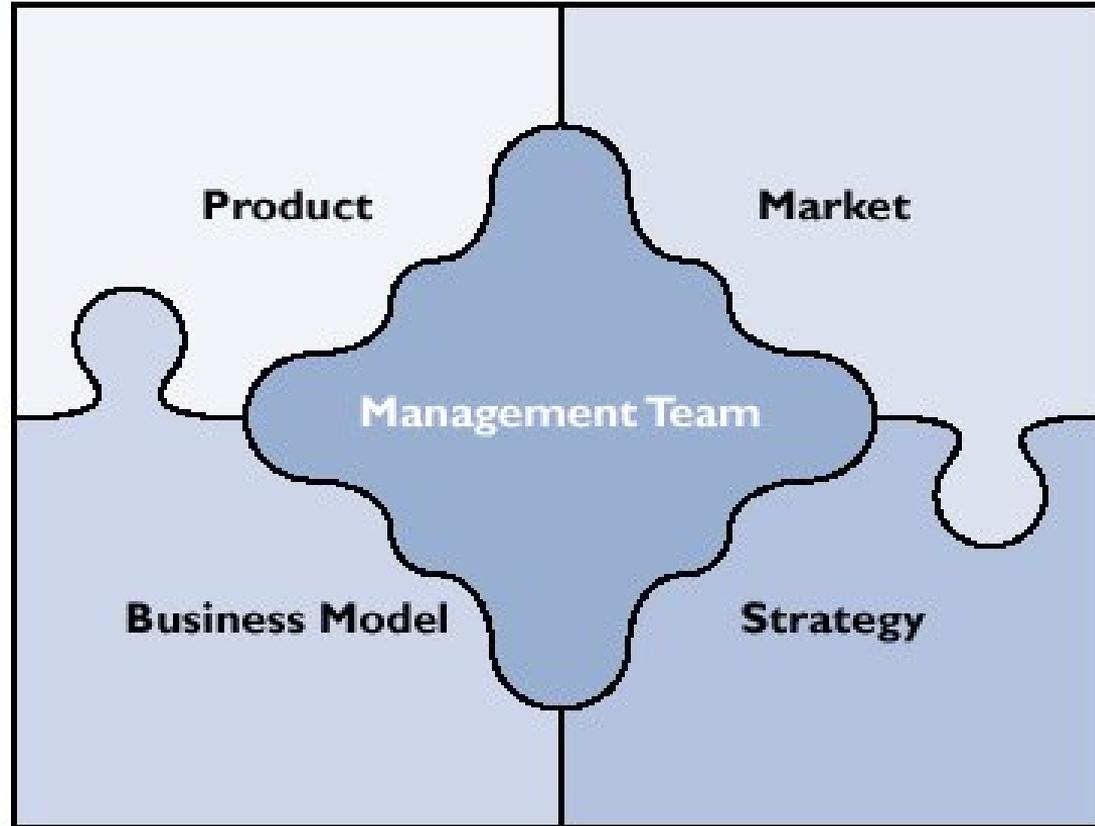
Endeavor Catalyst



Redpoint eVentures

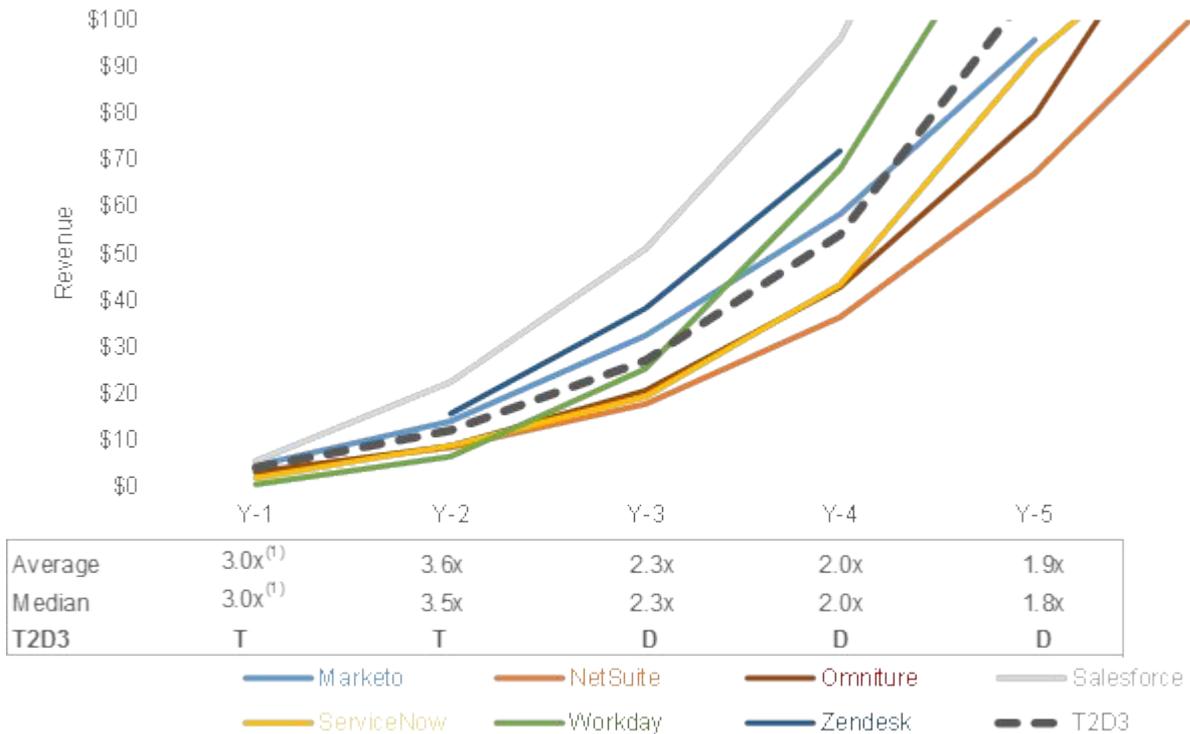


O QUE OS INVESTIDORES BUSCAM?



O QUE OS INVESTIDORES BUSCAM?

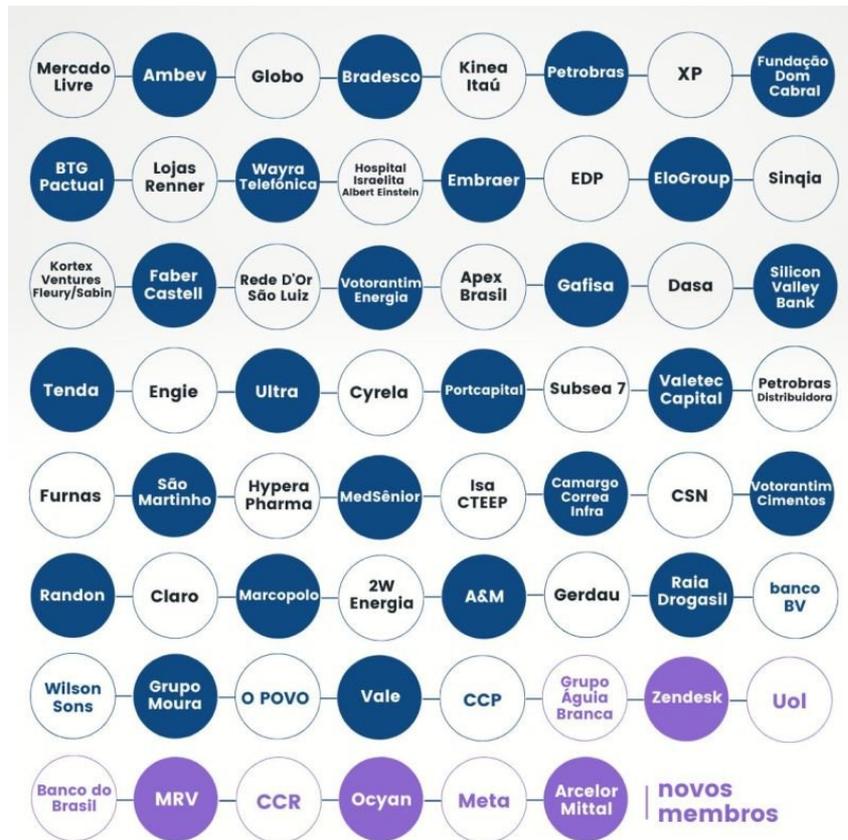
"T2D3" Path to \$100M



(1) Estimate based on our experience with leading SaaS companies



CORPORATE VENTURE CAPITAL



Por que lançar um programa de CVC?



RETORNO ESTRATÉGICO

- Prever e liderar as grandes mudanças do mercado
- Evitar disrupção da sua indústria

- Criar diferenciação ao investir em startups com ofertas complementares



RETORNO FINANCEIRO

- Descobrir novas fontes de receita para a empresa
- Acesso a novos canais e mercados

- Lucrar com a atividade de CVC



INTELIGÊNCIA DE MERCADO

- Acesso a tecnologias emergentes e modelos de negócios disruptivos antes do *hype*

- Trazer inovação externa para dentro da empresa
- Guiar a estratégia de inovação da empresa por meio do CVC



POSICIONAMENTO

- Ganhar reconhecimento pelo mercado, colaboradores e acionistas como o player inovador

- Levar para dentro da empresa a cultura de inovação, novas tecnologias e intraempreendedorismo



ESTRATÉGICO PARA M&A

- Acesso antecipado às oportunidades de aquisição
- Teste do produto/tecnologia e fit cultural antes da aquisição

- Agrega a visão de tecnologia nas análises



ESTUDO DE CASO: AMBEV E I.SYSTEMS



Com inteligência artificial, I.Systems poupa de energia a embalagens para a indústria — e já tem Ambev como acionista

Com tecnologia que evita desperdício, companhia dobrou de faturamento em 2020 e agora aposta em solução que prevê demanda para as fábricas



ESTUDO DE CASO: AMBEV E I.SYSTEMS

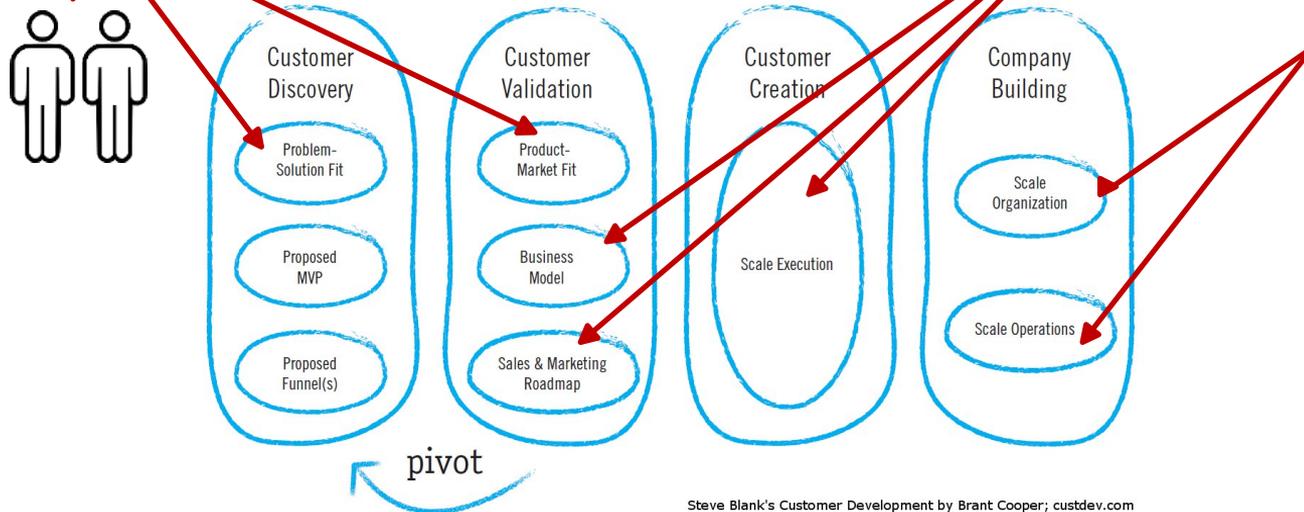


<https://youtu.be/DEYnwgPNXCQ>



NOSSO DESAFIO: CHEGAR AO ESTÁGIO 2

- 1 - Time incrível (1 que vende + 1 que entrega)
- 2 - Resolve dor (urgente) de mercado (grande e em crescimento)
- 3 - Modelo de negócio exponencial (LTV >>>>> CAC)
- 4 - Solução com “tracionamento” (altamente escalável)



PRÓXIMAS AULAS

20- Fev	Café com VC: Happy hour com investidores com teses de investimento em AI	Expansão de networking; Entendimento das teses de investimento dos VCs.	Encontro informal com investidores convidados.
22- Fev	Lições aprendidas com os investidores.	Expansão do networking. Entendimento das teses de investimento dos VCs.	Debate sobre os aprendizados durante happy hour com investidores.
27- Fev	Breakfest @ Corps: Café da Manhã com as corporações com demandas de AI.	Expansão do networking. Entendimento das demandas das corporações que podem ser solucionadas com AI.	Encontro informal com executivos de inovação das corporações.
29- Fev	Lições aprendidas com as corporações.	Expansão do networking. Entendimento das demandas das corporações que podem ser solucionadas com AI.	Debate sobre os aprendizados durante o café da manhã com executivos de inovação das corporações.





Obrigado

Marcelo Nakagawa

mnakagawa@insper.edu.br

Tel: 11-9-9258-0808

Linkedin: in/marcelonakagawa