

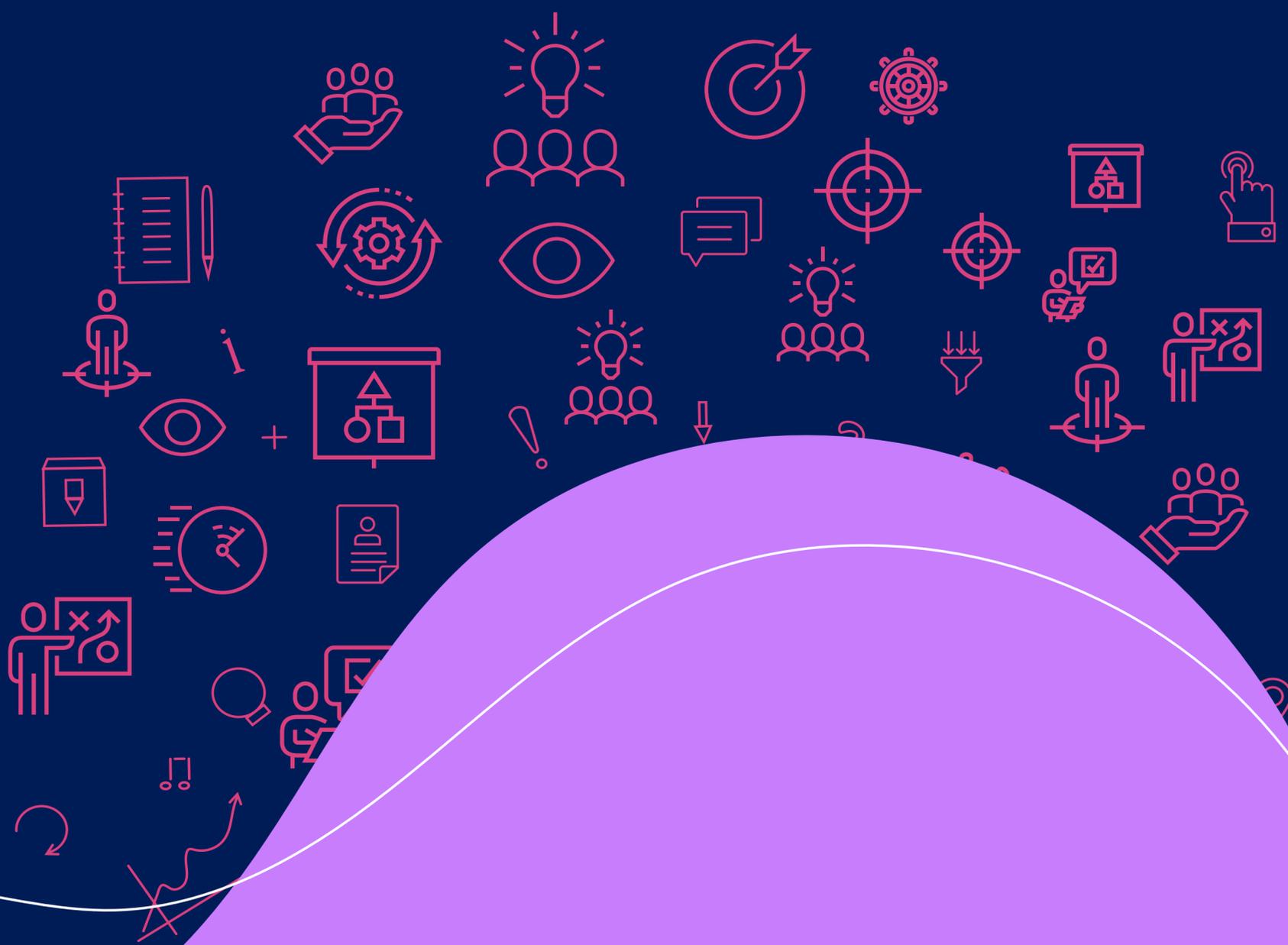
GUIA PRÁTICO

INOVAÇÃO

ABERTA:

como se relacionar com startups

Veja quais são as relações, os benefícios e as técnicas para inovar junto com startups





A inovação aberta, ou *open innovation*, parte do princípio de que a troca de conhecimento e descobertas entre instituições, de forma participativa e descentralizada, é positiva para todo o ambiente de negócios.

O processo de inovação aberta é potencializado pela integração dos mais variados tipos de atores. Companhias, universidades, divisões corporativas de pesquisa e desenvolvimento, fundos de investimento: todas cumprem um papel importante. E, por sua natureza disruptiva, o mercado de startups se destaca e se coloca como um pilar fundamental de inovação.

Tendo isso em vista, o bom relacionamento com startups pode render bons frutos às cooperativas. Neste guia, conheceremos os tipos de relação entre cooperativas e startups no contexto da inovação aberta e o modo como se pode colocar uma parceria dessas em prática.



Fluxos de inovação

Henry Chesbrough, criador da expressão “inovação aberta”, explica que ela existe em dois fluxos:

- 1. De fora para dentro:** quando a sua instituição absorve processos de inovação oriundos de outras.
- 2. De dentro para fora:** são as ideias e tecnologias liberadas para o ambiente externo, pois são pouco ou nada utilizadas por sua instituição, mas que podem ser úteis para as outras.

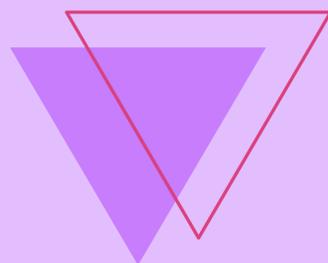




O papel das startups na inovação aberta

A inovação aberta está mostrando sua força no Brasil. [Dados da 100 Open Startups](#) indicam que a prática cresceu quase 20 vezes nos últimos cinco anos. [Polos de inovação também estão se proliferando](#). E o cooperativismo não fica de fora desse movimento.

Um dos principais caminhos para adotar a inovação aberta é a conexão com startups. Cooperativas têm muito a ganhar com atributos que estão no DNA das startups, como criatividade, ousadia, gestão de tempo e crises, receptividade a novas tecnologias, capacidade de aprendizado e diversidade.



As oito etapas para conexão com startups

A princípio, uma caminhada conjunta entre cooperativas e startups pode parecer complicada de executar. As diferenças de cultura e métodos, contudo, podem agregar valor a ambas. Visando a uma relação de sucesso, os requisitos fundamentais são preparação e planejamento. Veja, a seguir o [passo-a-passo elaborado pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial \(ABDI\)](#).



ESTRATÉGIA

É primordial definir as diretrizes da inovação aberta conectada com as startups, com participação dos líderes da cooperativa. Desafios e oportunidades devem ser identificados, para o desenvolvimento de um plano. Disponibilidade para investimento, metas, indicadores, requisitos técnicos, responsáveis, cuidados jurídicos, tudo deve ser pensado com antecedência e calma. Assim, será possível avaliar as compatibilidades e a relevância da parceria, que deve ser supervisionada por cooperados.



PLANO DE AÇÃO

Definida a estratégia, prepara-se a ação. Nesse momento, é recomendável identificar e priorizar os problemas internos. Nessa fase, a necessidade de contar ou não com a parceria de uma startup vai para a balança – às vezes, a opção é resolver as demandas internamente. Mas, quando a decisão for pela necessidade de firmar parceria com startups, a definição do caminho de inovação e do modelo de suporte a ser obtido acontecerá conjuntamente no momento dessa avaliação dos problemas a serem sanados.



PROSPECÇÃO E SELEÇÃO

A escolha dos parceiros constitui um momento-chave. Uma dica para encontrar bons aliados é se ambientar com o ecossistema das startups e usar canais de comunicação especializados, como o 100 Open Startups ou realizar hackathons. Um fator importante é conhecer o grau de maturidade das startups selecionadas. Instituições mais bem estabelecidas oferecem menos riscos, mas pode acontecer de perderem em flexibilidade.





PROVA DE CONCEITO

Escolhida a startup, é definido o plano de trabalho e assinado um termo de cooperação técnica e financeira – documento jurídico que respalda ambas as partes quanto ao que foi acordado. Nessa fase, a startup deve comprovar, por meio de uma prova de conceito, que sua solução resolve o problema da cooperativa para, em seguida, começar o desenvolvimento efetivo. A prova de conceito permite correções e aprimoramentos do produto ou serviço. É necessário pagar pela prova de conceito.



PROJETO-PILOTO

Já o projeto-piloto consiste em um experimento estruturado baseado em processo, com escopo definido, incertezas levantadas e indicadores estabelecidos. Diferentemente da prova de conceito, o projeto-piloto põe em prova a aplicabilidade do produto ou serviço. Recursos e despesas devem ser definidos e o cronograma demanda mapeamento e supervisão. Também requer assinatura do termo de cooperação técnica.



CONTRATAÇÃO

Com os resultados positivos nas fases anteriores, chega a hora de contratar. A cooperativa deve sempre levar em conta seus objetivos e sua disponibilidade de investimento. O processo em si é flexível e permite abrir mão, por exemplo, da necessidade da cotação de três orçamentos de concorrentes. Contudo, a cooperativa não pode se eximir de cobrar o cumprimento dos compromissos estabelecidos. É sempre bom ter clareza de quais são os direitos e deveres de cada uma das partes.



IMPLEMENTAÇÃO E EXPANSÃO

O sucesso do projeto está relacionado com a adaptação de ambos os atores. Por isso, é necessário acompanhamento da operação e adoção de critérios e indicadores de avaliação dos resultados. Disso deriva o planejamento para correção de entraves e falhas, além da verificação da necessidade de uma possível expansão. Comunicação também é importante, e a cooperativa deve divulgar os resultados da inovação aberta com startups, fomentando a cultura de inovação.



AVALIAÇÃO DO PROCESSO

Por fim, é recomendado avaliar todo o processo e assimilar as lições aprendidas. Também é importante disseminar a experiência, incentivando a inovação aberta por meio do exemplo. Uma análise criteriosa permite identificar pontos passíveis de evolução, em prol de uma integração ainda mais eficiente.



Os quatro tipos de conexão com startups

Depois de entender as formas práticas de relacionamento com startups, é importante conhecer as diferentes formas que essa relação pode ter. Cada situação exige uma solução distinta e tem um tipo de conexão mais adequada. Conheça quais são os quatro tipos de conexão com startups:



FORNECIMENTO DE SOLUÇÃO

Após identificar um problema, a cooperativa procura startups em busca de uma resolução imediata, que tenha impacto operacional positivo e propicie pular etapas de desenvolvimento de uma solução própria. Esse modelo é indicado para lidar com questões urgentes.



ELABORAÇÃO DE PROJETO

Parte da elaboração de uma prova de conceito com metas específicas atreladas a sucesso no curto prazo. Mais de uma startup pode concorrer ou cooperar com o alcance do objetivo. A execução do projeto pode resultar na contratação do serviço ou na oferta a clientes e cooperados.



LABORATÓRIO PARA A ACELERAÇÃO

A cooperativa apoia startups que estão se lançando no mercado, como uma incubadora, disponibilizando a elas recursos, como capital, espaço, rede de contatos, ferramentas profissionais, recursos humanos e mentorias. A aliança também pode ser feita com startups já mais maduras. Essa é uma forma de adquirir cultura inovadora e incentivar a criação de soluções que, posteriormente, podem ser incorporadas.



4- CORPORATE VENTURE

Dá-se quando a organização realiza investimentos na startup, adquirindo participação ou controle desta. É uma operação complexa, que requer minuciosa avaliação de risco e uma boa relação com os empreendedores.





Dicas e boas práticas

Tendo compreendido quais são os tipos de conexão entre cooperativas e startups e as etapas para construir uma relação saudável de inovação aberta com startups, é importante ficar de olho em mais alguns aspectos. Veja algumas dicas a seguir:



SEJA ÁGIL

Organizações muito burocráticas correm o risco de deixar que oportunidades fiquem para trás e precisam trabalhar a agilidade de seus mecanismos internos. Ter uma pessoa ágil e atenta à frente das iniciativas com startups é essencial.



TENHA FOCO

Não adianta querer que a startup resolva todos os problemas ou muitos ao mesmo tempo. A dedicação a problemas específicos traz melhores resultados.



DÊ AUTONOMIA

Embora algum choque de cultura seja inevitável, a cooperativa que decide trabalhar com uma startup precisa entender que não pode controlar todos os passos. Startups não seguem processos rígidos, e isso faz parte de sua veia inovadora.



TENHA VISÃO DE LONGO PRAZO

Inovação é um processo contínuo que precisa ser executado pensando no longo prazo. Os resultados não aparecem de uma hora para outra. Paciência tem peso de ouro.



COMECE PEQUENO

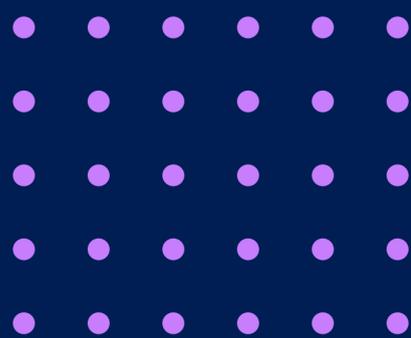
Mesmo depois de muita reflexão, nem todas as respostas ficam evidentes. Para entender as ferramentas de inovação aberta que melhor se adaptam a cada cooperativa, é útil começar com projetos de pequeno porte. O erro faz parte do processo e indica o ajuste da rota rumo a iniciativas mais impactantes.



INCORPORE O CONHECIMENTO CONTRATADO

A troca de conhecimento entre cooperativa e startup estimula ainda mais a cultura de inovação da organização. O conhecimento explícito, aquele expresso em palavras e números, é fácil de compartilhar. Já o conhecimento tácito, ligado a emoções, valores e ideias, dá mais trabalho para ser absorvido e é resultado de tempo e confiança dedicados à relação.





Para saber mais...

Se você quiser se aprofundar ainda mais nas dinâmicas das relações entre cooperativas e startups, leia nosso e-book [Como fazer conexão com startups!](#)



inova **coop**

nova.coop.br



[f](#) | [t](#) | [••](#) | [v](#) | [@](#) | [in](#) | [sistemaocb](#)

somoscooperativismo.coop.br

Conteúdo desenvolvido em parceria com

coonecta
COOPERATIVISMO E INOVAÇÃO