

EDIÇÃO 08 / RESULTADOS E EVIDÊNCIAS

Inovação que não se mede: como demonstrar o valor gerado?

Uma ideia pode ser promissora e um projeto pode estar bem executado — mas isso não basta para afirmar que houve impacto. A diferença entre percepção e evidência é central para sustentar investimentos em inovação.

O valor percebido ainda supera o valor demonstrado

No estudo Inventta 2026, 44% dos respondentes afirmaram comprovar ganhos de eficiência com números, e 42%, ganhos de receita. Ao mesmo tempo, 32% não apresentaram evidência numérica para nenhum dos cinco tipos de ganho investigados. São respostas da amostra, não estimativas de todo o mercado. [1]

44%
EFICIÊNCIA
Comprovam ganho por números

42%
RECEITA
Comprovam ganho por números

32%
SEM PROVA
Sem número em cinco categorias

Três erros que enfraquecem a prova de valor

1. Medir apenas atividades. Horas, eventos e ideias não comprovam, por si só, impacto empresarial.

2. Ignorar a linha de base. Sem saber como era a situação anterior, é difícil interpretar a mudança.

3. Atribuir tudo ao projeto. Mercado, sazonalidade e outras iniciativas também podem explicar parte do resultado.

Infográfico | Da atividade ao impacto verificável

Medição útil precisa nascer junto com a hipótese do projeto. Nem todo benefício será monetizável, e nem todo resultado poderá ser atribuído com certeza.

01

OBJETIVO

Qual resultado importa para o negócio?

Receita, custo, margem, produtividade, qualidade ou experiência.

02

LINHA DE BASE

Qual é a situação antes da mudança?

Período, unidade, fonte, qualidade dos dados e condições iniciais.

03

INDICADORES

Como distinguir esforço, entrega e impacto?

Definir fórmulas, responsáveis, frequência e limitações.

04

EVIDÊNCIA

O que os números e os testes realmente mostram?

Comparar períodos, validar dados e investigar explicações alternativas.

05

DECISÃO

Que decisão o resultado permite tomar?

Ajustar, escalar, interromper e registrar hipóteses não comprovadas.

Valor comprovável não é uma promessa de sucesso: é um compromisso com critérios e evidências confiáveis.
Exemplo: esforço = horas de teste; entrega = processo implantado; impacto = redução validada de tempo ou custo.

Cinco perguntas para testar a qualidade dos indicadores

01 **Existe um objetivo de negócio explícito?**

O indicador deve servir à decisão, não apenas preencher um painel.

02 **A fórmula e a origem dos dados estão definidas?**

Registre unidade, fonte, responsável, frequência e restrições.

03 **Temos uma linha de base confiável?**

Sem referência inicial, uma comparação pode ser enganosa.

04 **Há explicações alternativas para o ganho?**

Evite atribuição automática; identifique incertezas e fatores externos.

05 **O resultado modificou alguma decisão?**

Medição que não altera escolhas tende a perder relevância.

Comece com um cartão de evidência por iniciativa

Selecione três projetos e documente em uma página: problema, hipótese, indicador de impacto, linha de base, método de coleta, meta indicativa, responsável e decisão a ser tomada. Separar avanço de resultado já melhora a conversa com a diretoria.

PERGUNTA PARA LEVAR À DIRETORIA

Qual foi a última decisão de investimento alterada por evidência mensurável — e não apenas por percepção?

RADAR NOVIGI | Reflexão para agir

O principal benefício de medir inovação não é criar mais relatórios: é tornar escolhas mais transparentes e aprender mais rápido com o que realmente acontece.

NOVIGI EXECUTE + INTELLIGENCE — estruturação de indicadores, acompanhamento de portfólio e inteligência aplicada à decisão.
www.novigi.solutions | LinkedIn NOVIGI

FONTES E NOTAS

[1] Inventta. O Futuro da Gestão da Inovação 2026. Pesquisa com 300 respondentes; dados amostrais autodeclarados, sem inferência causal. Ver estudo.

[2] ISO. ISO 56001:2024 — Innovation management system — Requirements. iso.org. Referência de gestão; não implica certificação do NOVIGI.

[3] OCDE/Eurostat. Manual de Oslo, 4ª edição (2018). oecd.org. Conceitos e mensuração da inovação.