

EDIÇÃO 09 / INOVAÇÃO ABERTA ORIENTADA A DESAFIOS

Inovação Aberta começa com um problema, não com uma startup.

Hackathons, parcerias e provas de conceito podem ampliar oportunidades, mas não substituem uma pergunta essencial: qual problema empresarial estamos tentando resolver? A colaboração gera valor quando parte de uma necessidade clara.

Conectar por conectar não é estratégia

A Inventta identificou que mecanismos como venture client, aquisição de startups e licenciamento foram pouco citados como práticas geradoras de resultado no conjunto da amostra. Em contraste, o perfil de empresas chamado Empreendedor em Rede combinou práticas colaborativas com ganhos comprovados. A leitura adequada é seletiva: cada parceria precisa de tese, critérios e continuidade. [1]

9%	2,1	5
EM REDE	**GANHOS**	**ETAPAS**
Perfil empreendedor em rede	Tipos médios comprovados neste perfil	Do desafio à decisão de escala

Três armadilhas da inovação aberta

1. Começar pela solução. A empresa procura startups antes de formular e priorizar os desafios.

2. Piloto sem comprador interno. A prova de conceito não tem patrocinador, dados ou operação para adoção.

3. Celebrar conexão, não adoção. Quantidade de eventos e parceiros não substitui efeito sobre o negócio.

Infográfico | Do desafio à solução colaborativa

O processo começa dentro da organização: é preciso traduzir a dor operacional em uma pergunta verificável antes de buscar o ecossistema.

01

DEFINIR

Qual problema merece colaboração externa?

Dimensionar o impacto, as restrições e o patrocínio interno.

02

DESCREVER

Qual resultado precisamos observar?

Definir critérios de êxito, dados, segurança e propriedade intelectual.

03

CONECTAR

Quem pode contribuir com a solução?

Buscar fornecedores, startups, universidades ou centros de pesquisa.

04

TESTAR

O que uma prova de conceito precisa validar?

Desenhar piloto limitado, responsável, prazo e indicadores.

05

ADOTAR

Quem decide incorporar ou abandonar?

Prever integração à operação, escala e contratos necessários.

O sucesso da inovação aberta é a solução adotada — não a quantidade de conexões realizadas.

Exemplo de desafio: reduzir perdas em uma etapa produtiva, com meta e dados antes de selecionar parceiros.

Cinco perguntas antes de lançar um desafio externo

01 **O problema foi validado com quem opera?**

Uma descrição técnica sem contexto de negócio reduz a chance de adoção.

02 **A empresa sabe o que considera sucesso?**

Critérios precisam ser observáveis e adequados ao estágio da tecnologia.

03 **Existe patrocinador com poder de decisão?**

A parceria depende de alguém responsável pela adoção interna.

04 **Os riscos estão definidos?**

Considere dados, contratos, propriedade intelectual e segurança.

05 **O que acontece após a prova de conceito?**

Prepare critérios de compra, integração, escala ou encerramento.

Teste uma colaboração pequena, porém relevante

Escolha um desafio de uma área operacional. Redija uma ficha de uma página com problema, impacto, prazo, requisitos, patrocinador e critério de sucesso. Só depois mapeie possíveis parceiros e faça uma seleção estruturada.

PERGUNTA PARA LEVAR À DIRETORIA

Qual desafio relevante da sua organização poderia ser resolvido mais rapidamente com uma competência que ainda está fora dela?

RADAR NOVIGI | Reflexão para agir

Ecossistemas são meios, não fins. A inovação aberta encontra seu potencial quando a empresa conhece o desafio, prepara a adoção e governa decisões de continuidade.

NOVIGI INSIGHT + EXECUTE — priorização de desafios e estruturação de iniciativas colaborativas com critérios de resultado.
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.