

Empresas e Startups

Flavio Grynszpan

Diretor do Instituto i-Corps Brazil

Julho de 2017

O Futuro da Inovação

palestra de Steve Blank no UCal Santa Cruz

- 1-Quem define o destino nas inovações são os consumidores**
- 2- Os ciclos de desenvolvimento de produtos cada vez mais curtos**
- 3-A inovação precisa ser contínua, para competir c/ novos entrantes**
- 4-Podemos criar um startup com nosso laptop/celular**
- 5-Ha inúmeras fontes de investimento em startups: o # startups cresceu mais de 100 vezes desde o início do século XXI**
- 6- A metodologia Lean gerencia a criação e evolução do startup**
- 7-A informação está em todo o lugar**
- 8-A transferência dos resultados das descobertas científicas chega no setor produtivo com rapidez nunca vista**

O Futuro da Inovação

palestra de Steve Blank no UCal Santa Cruz

O Futuro da Inovação não é uma lista de tecnologias

O Futuro da Inovação não é uma lista de resultados de pesquisa

O Futuro da Inovação é sobre um conjunto de mudanças culturais e econômicas, que estão permitindo que novas startups e novas empresas sejam criadas de uma maneira que nunca existiu antes (em número e em velocidade)

Empresas e Startups

O Startup não é uma empresa

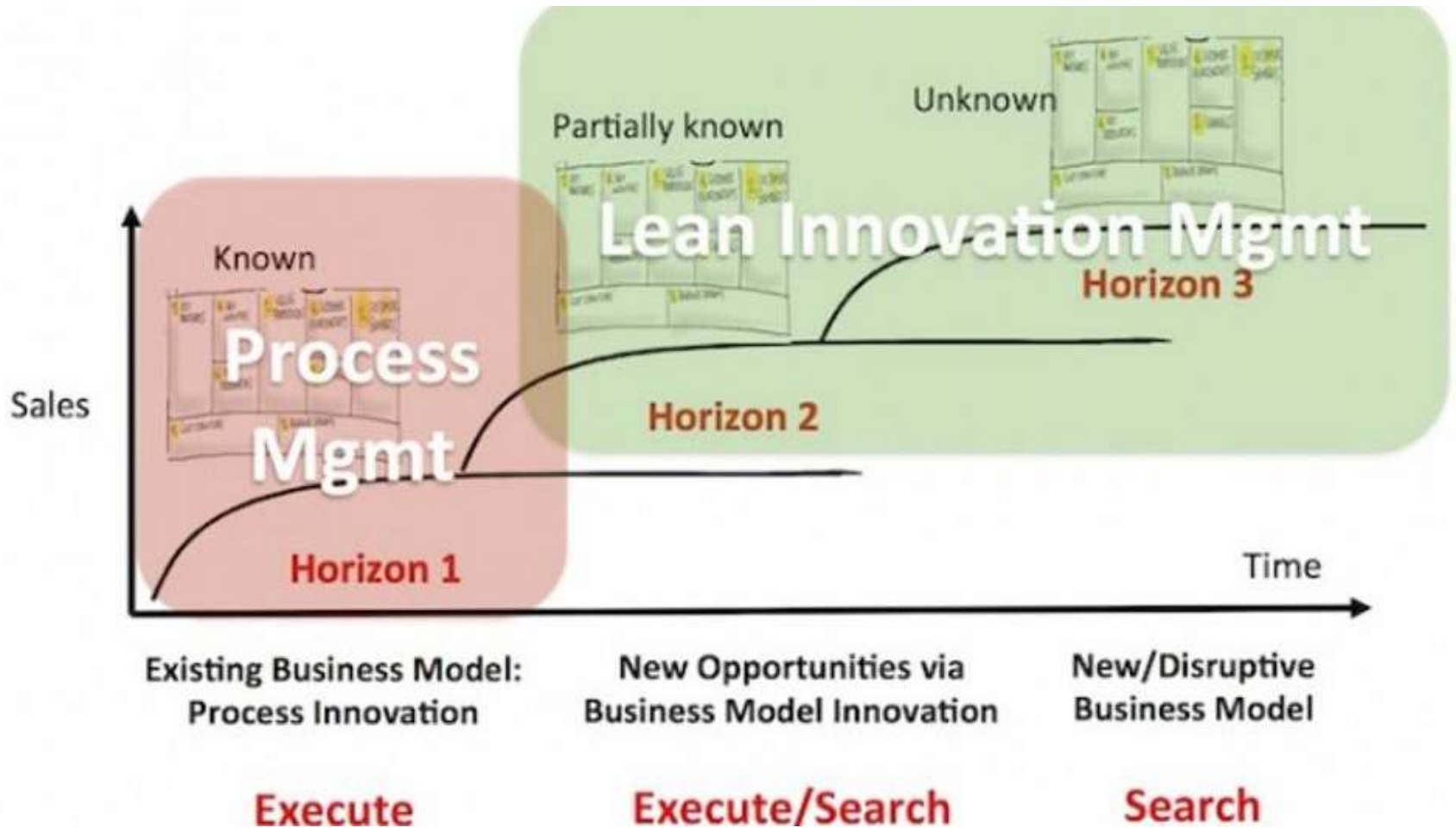
Empresa não consegue inovar como um startup

-porque não consegue eliminar os obstáculos internos

-o pensamento corporativo não aceita as inovações disruptivas

-a empresa não deseja realmente mudar: faz “Innovation Theater”: ótimos projetos, enorme publicidade, mas sem uma mudança substantiva nos seus produtos e serviços

Os Três Horizontes de Inovação nas Empresas



Horizonte 1

(Inovação Existente)

As inovações são as que suportam e melhoram o modelo de negócios existente (é o que faz o P&D)

A empresa já conhece seus clientes, sabe o que eles querem, quem são os competidores, canais, etc

Usa suas atuais competências, tem baixo risco de insucesso, e consegue fazer previsões

A gestão usa processos, procedimentos e KPI's para executar e medir o modelo de negócios atual

As inovações e as melhorias ocorrem em processos, custos e procedimentos

Horizonte 2

(Inovação Contínua)

A empresa procura novas oportunidades, estendendo o modelo de negócios existente. Usa suas competências internas, mas corre um moderado risco de insucesso

Exemplos:

- mesmo produto através de um canal diferente**
- mesma tecnologia, mas diferentes clientes**
- mesmo cliente, mas novos produtos**

A gestão é diferente: usa novos KPI's, processos e procedimentos, e também faz experimentações dentro do modelo de negócios existente, usando Lean Methodology.

Exemplo: FastWorks da GE

Horizonte 3

(Inovação Disruptiva)

São novos modelos de negócios, desenvolvidos por empreendedores “malucos”.

As idéias são testadas com alta velocidade e urgência, para encontrar um novo modelo de negócios escalável, repetível e lucrativo.

É como se a empresa estivesse incubando um startup.

A equipe do Horizonte 3 precisa ficar fisicamente separada da empresa, com operações independentes – planos, métricas, etc diferentes das do Horizonte 1

Exemplo: First Built , criada pela GE Appliances (HBR, July,21, 2017)

Ambidextrous Organizations

São companhias que querem fazer Inovação Contínua

São capazes de executar o seu negócio central (core business) e, ao mesmo, tempo, inovam em paralelo

Precisam de nova metodologia de gestão (Lean Innovation Management) para buscar um novo modelo de negócios, diferente daquele do Horizonte 1

Proposta para as Empresas Brasileiras

Etapa 1 – Capacitar o pessoal de inovação da empresa na metodologia Lean, para estender o seu atual modelo de negócios e se tornar uma empresa ambidextra

Etapa 2 – Criar uma subsidiária para atuar como startup . O segredo é a separação e independência. No caso da First Built , ela produz até 1000 unidades de cada produto, priorizando a velocidade, prototipagem, manufatura e comercialização rápidas.

Após crescer, a subsidiária pode ser absorvida pela empresa mãe, escalar independentemente ou ser vendida.

A História do i-Corps

Steve Blank – empreendedor e professor de Stanford e Berkeley

Congresso dos Estados Unidos

NSF – Programa i-Corps em 2011

NIH em 2013

Presidente Obama – “Scale up” em 04 agosto 2015

American Innovation and Competitiveness Act

Aprovado pelo Congresso dos EUA- 06 Jan 17

“The i-Corps Program Model has a strong record of success that should replicated at all Federal science agencies”

Innovation Matrix

Problem Definition	Well Defined	Breakthrough Innovation Mavericks Skunk Works Open Innovation/Prizes	Sustaining Innovation Roadmapping R&D Labs Engineering Acquisitions
	Not Well Defined	Basic Research Research Divisions Academic Partnerships Journals & Conferences	Disruptive Innovation VC Model Innovation Labs 15% / 20% Rule Lean LaunchPad
		Not Well Defined	Well Defined
		Domain Definition	

O Programa i-Corps no Brasil

A origem

O que está em andamento

Na Fapesp

Na Escola Politécnica da USP

No Hospital das Clínicas da USP

O Programa de Formação de Mentores

O Instituto i-Corps Brazil

O Ecossistema de Startups de Alta Tecnologia

O Ecossistema de Startups de Alta Tecnologia

Atualmente $63 + 24 + 11 = 98$ startups

Até o final de 2017: $98 + 21 + 35 = 154$ startups

A partir 2018: $84+46 =130$ novos startups/ano

O Programa i-Corps nas Empresas

Formação de Mentores

Programas de intreprenurship:

capacitação interna em Customer Development

criação e gestão de startups internos

skunk works

M&A com startups brasileiros e estrangeiros

Integração com o Ecosystema de Startups de Alta Tecnologia

Muito obrigado

Flavio Grynszpan

fgrynszpan@gmail.com