

Por que colaborar?

Para ganhar com as complementaridades:

- As grandes empresas possuem recursos, rotinas e poder para escalar. Sobretudo, possuem acesso a mercado – o que é precioso para as empresas que estão iniciando e experimentando novos produtos e modelos de negócio.
- As empresas nascentes possuem ideias promissoras, coragem para assumir riscos e necessidade de um crescimento rápido. Sobretudo, possuem agilidade – o que é precioso para as empresas bem-sucedidas com muitos processos e dificuldade de mudar.

Uma colaboração bem-feita e planejada para quebrar a barreira das diferenças pode trazer bons frutos para ambos os lados.



Recomendações

- Estimule a criação de um ecossistema de parceiros de forma a garantir resultados para ambos os lados.
- Não subestime as diferenças culturais e organizacionais. A colaboração deve ser realizada de forma que promova alinhamento, não gere mal entendidos e ao mesmo tempo preserve a identidade de cada parceiro.
- Encontre o modelo que se adapta melhor ao seu momento organizacional e objetivos estratégicos.



Para saber mais:

- KOHLER, T. Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups. *Business Horizons*, v. 59(3), p. 347-357, 2016.
- WEIBLEN, T., & Chesbrough, H. Engaging with Startups to Enhance Corporate Innovation. *California Management Review*, v. 57(2), p. 66-90, 2015.

CRI Minas
Ciclo 2016 – Evento IV – 05/10/2016

Quando Davi e Golias Apertam as Mãos

modelos
de colaboração
entre empresas
grandes e nascentes



CRI Minas
Centro de Referência em
Inovação de Minas Gerais

www.fdc.org.br/inovacao



FDC

Para ser relevante.

FDC

Crowdsourcing

- ✓ Forma de obtenção de ideias e *insights* a partir do lançamento de desafio para um grande grupo de pessoas e, em especial, por meio de uma comunidade *online*. Empresas nascentes podem propor soluções baseadas no desafio da empresa grande.

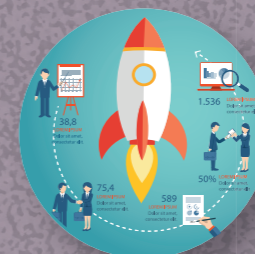
Ex.: O Buscapé lançou o programa "Sua ideia vale um milhão", com o objetivo de selecionar empreendedores que vão receber R\$ 300 mil pela ideia de negócio que ele pretende conceber.



Maratonas de Ideação: Hackatons

- ✓ Seleção de times externos envolvendo *startups*, empreendedores e outros parceiros para resolver um desafio de inovação em um evento limitado a um determinado espaço de tempo, tipicamente 24 horas.

Ex.: A Philips promove maratonas para resoluções de problemas com empreendedores do mundo todo.



Aceleradoras

- ✓ São programas com duração de até um ano com o objetivo de desenvolver negócios nascentes. As *startups* recebem infraestrutura e consultoria de especialistas e executivos da empresa realizadora para escalonar suas ideias. Muitas aceleradoras também possuem espaços de *coworking*.
- ✓ É comum haver o repasse de certa participação acionária.

Ex.: Wayra da Telefônica, Oxigênio da Porto Seguro, AgroStart da Basf



Fusões e Aquisições

- ✓ Forma rápida e impactante de comprar tecnologia e *know-how* para resolver desafios específicos e abrir novos mercados.
- ✓ Envolve participação acionária.

Ex.: O Google adquiriu a Akwan em 2005, que hoje é o Centro de Engenharia do Google em Belo Horizonte.

Mentorias

- ✓ Programas de capacitação e aconselhamento com *experts* da área. O objetivo é duplo: 1) estimular o desenvolvimento da *startup* através de *networking* e acesso ao mercado; 2) contaminar a cultura da grande empresa com *mindset* empreendedor e com janelas de novas oportunidades. Os mercados da *startup* e da grande empresa normalmente estão relacionados.
- ✓ Não envolve participação acionária.

Ex.: A Braskem Labs é um programa de mentoria da Braskem que conecta executivos seniores a empreendedores da cadeia do plástico.

Espaços de Coworking

- ✓ Oferece às *startups* um espaço de trabalho que promove o *networking* entre as empresas participantes, investidores e mentores. Há geração de conhecimento e aprendizado, oferecendo um ambiente estimulante para inovação.
- ✓ Não envolve participação acionária.

Ex.: Cubo do Itaú, Google Space.

