Classificação: RESTRITA

Pesquisa

2025

# Inovação Aberta

SEBRAE

Classificação: RESTRITA

Inovação Aberta

# Sumário


03 Introdução

10 Cenário Atual

16 Dores e Necessidades

20 Oportunidades estratégicas

26 Produtos e serviços

36 Caminhos estratégicos

42 Cenários de aplicação

49 Considerações Finais

Classificação: RESTRITA

# Introdução

Classificação: RESTRITA



# Contexto

O Sebrae-SP vem acompanhando as transformações no ecossistema de inovação aberta e os movimentos de aproximação entre grandes empresas e pequenos negócios. Diante desse cenário, torna-se relevante compreender as dinâmicas atuais do mercado, os espaços de atuação possíveis e as percepções de diferentes atores sobre o papel que o Sebrae-SP pode desempenhar nesse contexto. A pesquisa busca subsidiar reflexões estratégicas sobre caminhos viáveis de atuação e articulação institucional nesse campo.

Classificação: RESTRITA



# Objetivos

## GERAÇÃO DE RECEITA

Identificar produtos e serviços de inovação aberta que possam ser desenvolvidos e comercializados pelo Sebrae-SP

## CRIAÇÃO DE PRODUTOS DE INOVAÇÃO ABERTA

Avaliar a demanda por produtos de inovação aberta entre médias e grandes empresas e explorar oportunidades de monetização.

## ATUAÇÃO SUSTENTÁVEL

Investigar como o Sebrae-SP pode se posicionar no mercado de inovação aberta sem competir com consultorias privadas e mantendo seu compromisso de apoiar pequenas empresas.

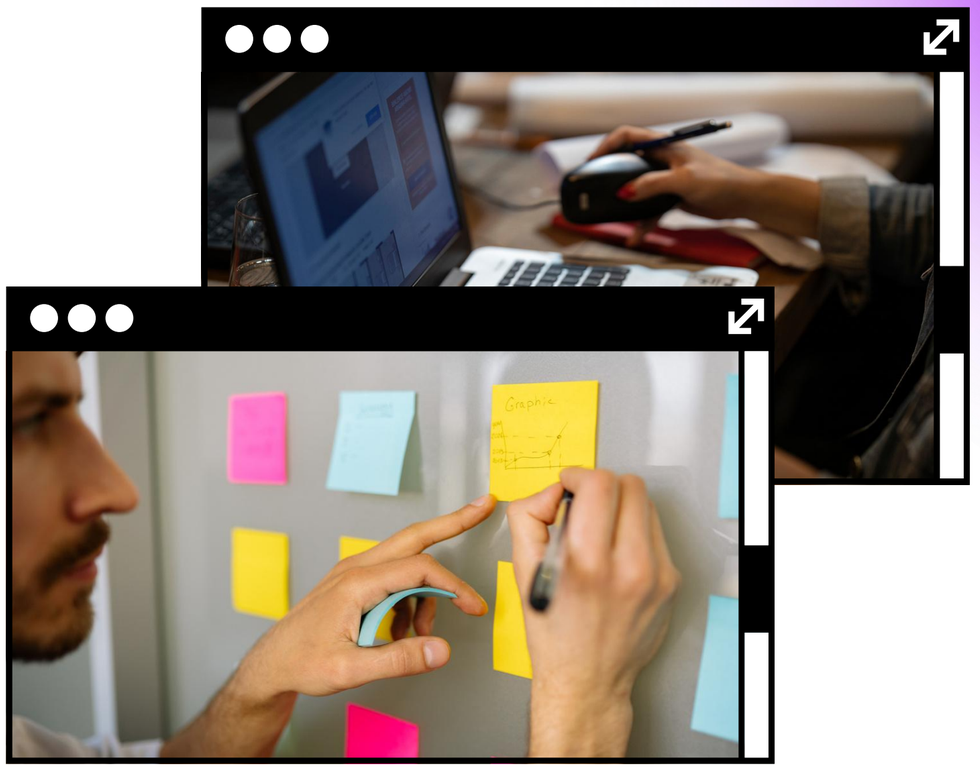
Classificação: RESTRITA

Introdução

# Metodologia

**ENTREVISTAS EM PROFUNDIDADE**
Conversas individuais com os usuários, onde o pesquisador faz perguntas abertas e explora detalhadamente os sentimentos e opiniões do participante em relação ao design ou experiência de uso.

**WORKSHOPS DE COCRIAÇÃO**
Dinâmicas participativas para explorar percepções, ideias e expectativas sobre inovação aberta, bem como identificar oportunidades alinhadas ao posicionamento institucional do Sebrae-SP.



Classificação: RESTRITA



# Amostra

**18**

**Entrevistas em Profundidade**

**com Stakeholders**

Colaboradores do Sebrae-SP e representantes de grandes corporações privadas.

**12**

**Entrevistas em Profundidade**

**com Consumidores**

Representantes de Startups

**17**

**Entrevistas em Profundidade**

**com Experts**

Consultores de inovação, Representantes de fundos de investimento e venture capital, Butiques de M&A, Venture Studios e Centros de pesquisa /Universidades

**1**

**Workshop**

**com Colaboradores Sebrae SP**

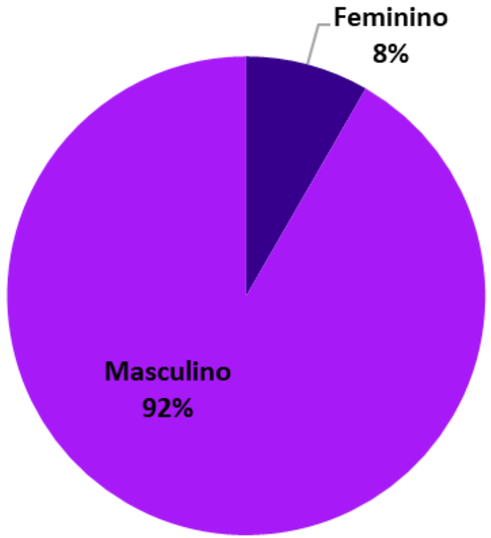
Classificação: RESTRITA

Introdução

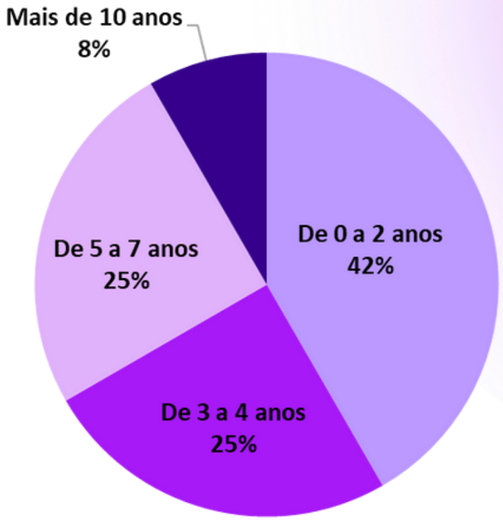
# Amostra

06 - Startup Validação
03 - Startup Operação
02 - Startup Tração
01 - Startup Scale-up

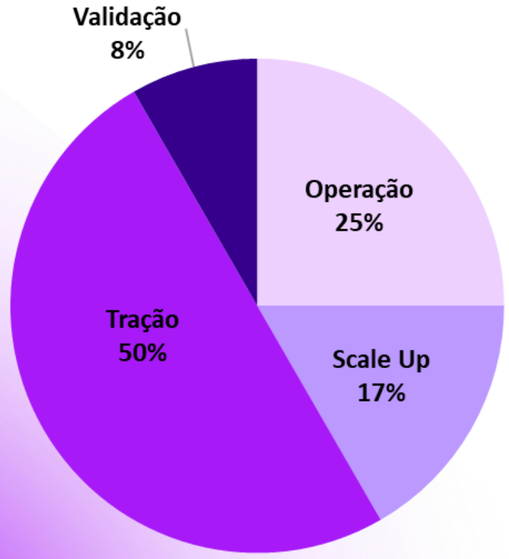
## Gênero




## Tempo do negócio

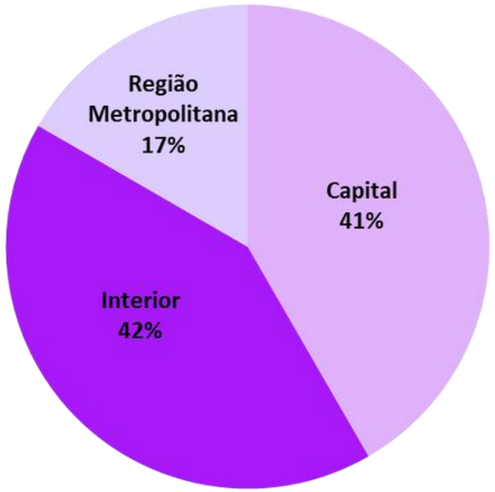



## Perfil




## Faixa Etária

## Localização



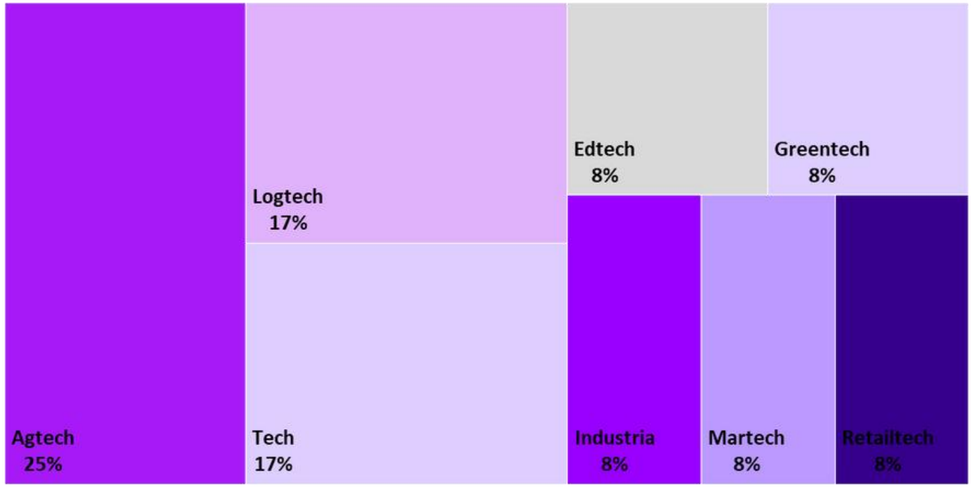

Base: 12

Classificação: RESTRITA

Introdução

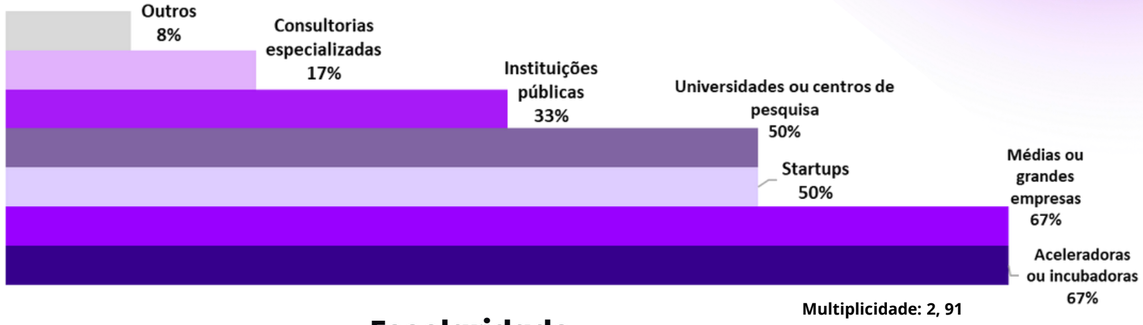
# Amostra

## Segmento de atuação




## Atuação da Startup

## Parceiros em inovação aberta




## Escolaridade

## Experiência com inovação aberta

**100%** Cliente SEBRAE-SP

Base: 12

Classificação: RESTRITA

## Introdução

| Organização | P&D Estruturado? | Observação |
|---|---|---|
| **MJV Technology and Innovation** | Sim | Na MJV, eles aplicam diversas metodologias, ferramentas e abordagens para a realização dos projetos de open innovation: Design Thinking, Lean Startup/UX, Design e Agile Sprints, Digital Marketing, Hackathons etc |
| **Copel** | Sim | A Copel conta com um programa consolidado voltado à realização de projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PDI) desde 2000, que destina recursos para projetos de pesquisa científica e tecnológica seguindo os critérios estabelecidos pela Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL, priorizando a obtenção de resultados de aplicação prática, com foco na criação e no aperfeiçoamento de produtos, processos, metodologias e técnicas. |
| **Inovabra** | Sim | Com o inovabra o Bradesco mantem um ecossistema de inovação, que fomenta soluções transformadoras dentro e fora do Bradesco: um trabalho de colaboração entre áreas de negócios, clientes, startups, parceiros de tecnologia, investidores e mentores, com o objetivo de garantir a sustentabilidade dos nossos negócios. |
| **Vivo (Telefônica Brasil)** | Sim | Possui centros e hubs de inovação, como o Wayra, além de histórico forte em projetos de P&D. Criado em 2022, o Vivo Ventures é o fundo para investimentos em startups em estágio de desenvolvimento mais avançado (Series A em diante), com soluções inovadoras em áreas estratégicas para a Vivo, e que conta com até R$ 320 milhões disponíveis para aporte. |
| **Andrade Gutierrez S.A** | Sim | Andrade Gutierrez criou, em 2018, o Vetor AG: primeiro programa de inovação aberta do setor de Engenharia e Construção, responsável por fazer o mapeamento e conexão dos desafios da AG com soluções inovadoras do mercado.<br><br>Desde então a AG vem se destacando como referência, sendo reconhecida e premiada nos principais rankings e prêmios de inovação do Brasil como Prêmio Valor Inovação, Inovainfra e 100 Open Corps.<br><br>Unindo três grandes iniciativas da empresa, o Sistema AG de Excelência, o BIM e o Vetor AG, a Andrade Gutierrez se consolida como a Engenharia 4.0 do Brasil. |
| **Becomex** | Não | Em 2018, a Becomex reforça sua base tecnológica com a aquisição da Quirius e a criação da Becomex LAB, um hub de tecnologia que concentra toda a criação e inovação da Becomex, além de manter, evoluir e desenvolver novas soluções, mas ainda sem informações P&D estrurado. |

Classificação: RESTRITA

# Cenário Atual

Cenário Atual

Todos os perfis

# Panorama da inovação aberta

Uma visão ampla sobre como empresas, governos e instituições estão adotando estratégias colaborativas para inovar, compartilhando conhecimento, tecnologias e recursos com atores externos, como startups, universidades, clientes e parceiros. Ele abrange tendências, modelos de atuação, benefícios, desafios e o papel dos diferentes agentes no ecossistema de inovação.

**Cenário Atual**

Todos os perfis

# Compreensão do conceito de inovação aberta entre os diferentes perfis

Os entrevistados reconhecem a inovação aberta como um **modelo colaborativo que busca soluções externas para desafios internos**, especialmente por meio de startups, universidades e centros de pesquisa. Há um entendimento de que a empresa **compartilha seus desafios com o ecossistema** para buscar soluções conjuntas ou prontas. Não se restringe a investimento em startups; **envolve cocriação, intraempreendedorismo e parcerias estratégicas** diversas.

Cenário Atual

Todos os perfis

# Estágio atual da inovação aberta

O cenário é percebido como promissor, porém com desafios de maturidade. Em São Paulo, reconhece-se um ecossistema mais avançado, porém **ainda restrito a grandes empresas**. No entanto, essas corporações buscam uma inovação "pasteurizada", ou seja, **limitada a demandas pré-definidas**, o que **reduz o potencial criativo das startups**.

Pequenas empresas demonstram **resistência cultural**, e universidades **não conseguem transformar pesquisa em produto**, seja por falta de estrutura ou investimento.

Muitas corporações encerraram suas áreas de inovação por falta de retorno no curto prazo, refletindo **visão imediatista**.

Cenário Atual

Todos os perfis

# Tendências e boas práticas

- Crescente valorização de soluções ESG e programas de corporate venture capital (CVC).
- Parcerias com universidades e centros de pesquisa (especialmente em deep tech) despontam como tendência.
- Transição de modelos centrados em SaaS para soluções voltadas a dores reais da indústria e automação.
- Hackathons, ideathons e provas de conceito (POCs) são apontados como metodologias eficazes, mas pouco exploradas sistemicamente.

Cenário Atual

Todos os perfis

# Barreiras sistêmicas e institucionais

- Barreiras conceituais (desconhecimento sobre inovação) e culturais (tradicionalismo corporativo) são as mais comuns.
- Falta de incentivos fiscais para micro e pequenas empresas.
- Burocracia nos processos (longos períodos para contratação e pagamento) e editais que restringem inovação genuína.
- Diferenças de linguagem, timing e expectativas entre startups e grandes empresas geram desalinhamento.
- Dificuldade em integrar soluções externas.
- Divulgação ineficiente de oportunidades.

Classificação: RESTRITA

# Principais dores e necessidades

Classificação: RESTRITA

**Dores e necessidades**

Todos os perfis

# Demandas por serviços/apoios de inovação aberta

**1.** Programas com investimento financeiro e mentoria qualificada.

**2.** Plataformas de gestão de relacionamento (ex.: "prontuário de startups").

**3.** Educação sobre a cultura da inovação aberta para empresas;

**4.** Apoio jurídico e contratual para startups;

**5.** Ambientes e plataformas de conexão estruturada (hub de inovação, matchmaking);

**6.** Facilitação de POCs e pilotos com grandes empresas.

Classificação: RESTRITA

**Dores e necessidades**

Todos os perfis

# Principais desafios de cada perfil

1

## Grandes empresas

Falta de estrutura e sistematização para operar com inovação aberta de forma consistente.

Dificuldade em engajar startups no modelo, tanto por falta de cultura quanto por ausência de incentivo;

2

## Startups

Dificuldade em escalar soluções por falta de conexões ou capital;

Assimetria de expectativas entre startups e grandes empresas;

Resistência à mudança e falta de mão de obra qualificada;

3

## Colaboradores

Descompasso entre o ritmo das startups e o das grandes empresas;

Carência de equipe técnica especializada dentro do Sebrae para tocar esse tipo de projeto;

4

## Experts

Demora para conseguir resultados (expectativa de ROI rápido)

Falta de estratégia a longo prazo

Dificuldade de absorção das soluções propostas pelas startups

Classificação: RESTRITA

**Dores e necessidades**

Todos os perfis

| DORES | NECESSIDADES | EXPECTATIVAS |
|---|---|---|
| Falta de compreensão sobre inovação aberta | Capacitação, curadoria de soluções, apoio contratual | Ser um hub de conexão e articulação |
| Desalinhamento entre startups e grandes empresas | Acompanhamento e mediação de parcerias | Retorno financeiro e impacto no core business |
| Barreiras financeiras para escalar provas de conceito | Apoio financeiro (subvenções, coinvestimentos) e tração | Que a POC gere negócio real e não apenas visibilidade |
| Desconhecimento das tendências do setor | Radar de mercado, inteligência setorial | Oferecer conteúdos atualizados, benchmarking e dados confiáveis |
| Burocracia corporativa e processos internos engessados | Processos ágeis e menos engessados | Participar de programas com cronogramas e entregas viáveis |
| Falta de conexão com grandes empresas e tomadores de decisão | Plataformas de matchmaking | Redes de confiança e mais oportunidades de parcerias |

# Oportunidades Estratégicas

Classificação: RESTRITA

Oportunidades

# Oportunidades com base na reputação e capilaridade do Sebrae

- **Mediação entre startups e grandes empresas locais:** O Sebrae pode atuar como ponte confiável entre startups e grandes empresas regionais que precisam de inovação, com menor atrito que consultorias privadas.
- **Validação comunitária de PoCs:** Testes de conceito em comunidades atendidas pelo Sebrae, permitindo validações em campo real.
- **Educação empreendedora ampliada:** Criar trilhas de capacitação contínua em inovação aberta, posicionando o Sebrae como “formador de cultura”.
- **Mapeamento inteligente de desafios regionais:** Uso de dados e escuta ativa para identificar problemas específicos de territórios e transformá-los em desafios de inovação aberta.
- **Certificações e selos de inovação Sebrae:** Criação de selos de validação para startups e soluções que passaram por programas de inovação aberta com o Sebrae.

Classificação: RESTRITA

Oportunidades

# Insights a partir de espaços pouco explorados pelo mercado atual

- **Pequenos negócios como protagonistas de inovação:** A maioria das consultorias atua com médias e grandes empresas; o Sebrae pode liderar iniciativas para que os pequenos negócios também lancem desafios e desenvolvam soluções.
- **Interiorização da inovação aberta:** O mercado se concentra em grandes centros. O Sebrae pode explorar ecossistemas em cidades do interior, criando hubs ou redes regionais.
- **Inovação em setores tradicionais:** Consultorias focam tecnologia, mas setores como agricultura familiar, varejo popular e serviços urbanos são pouco atendidos — áreas onde o Sebrae já atua.
- **Banco de problemas:** Criar uma base de desafios reais e frequentes como insumo para programas de inovação aberta.
- **Programas de baixo custo e alta replicabilidade:** Criar modelos modulares e replicáveis de inovação aberta, voltados a empresas com pouca maturidade digital ou capacidade de investimento.

Classificação: RESTRITA

**Oportunidades**

Todos os perfis

# Sebrae-SP no contexto da Inovação Aberta

**Pontos fortes**

Formador de cultura e capilaridade
Programas de aceleração efetivos
Apoio técnico

Símbolo de confiança de ambos os lados (startups e corporações)

**Pontos fracos**

Falta de conexão real e direta com grandes empresas
Falta de estrutura interna para condução sistêmica

Restrição jurídica para contratação direta de startups em projetos públicos

Classificação: RESTRITA

**Oportunidades**

Todos os perfis

# Diferenciação frente a Consultorias Privadas

| | |
|---|---|
| **Articulador** | Capacidade de formar redes locais |
| **Curador** | Foco em impacto público e não apenas financeiro |
| **Facilitador** | Preço acessível ou gratuito |
| **Educador** | Instrução para inovação aberta |

> **Não é visto pela maioria como um concorrente** das consultorias privadas.

> Entrega **neutralidade** e **credibilidade**.

> Atuação de forma **complementar**.

Classificação: RESTRITA

**Oportunidades**

Todos os perfis

# Alinhamento com a missão de Apoio às Pequenas Empresas

A atuação em inovação aberta pode ser coerente com a missão do Sebrae, desde que **preserve o foco em inclusão**, acesso e **fortalecimento das pequenas empresas**, e não atue como “consultoria de elite”. Tornando a inovação **acessível e aplicável,** e ao mesmo tempo **traduzindo o “tecnês” das soluções para a linguagem do empreendedor comum,** além de **qualificar e escalar** parcerias com grandes empresas.

Classificação: RESTRITA

# Produtos, serviços e formas de monetização

Classificação: RESTRITA

**Monetização**

Todos os perfis

# Soluções com demanda latente

- Plataforma de Gestão: comunicação e validação entre startups e corporações.
- Mentorias cruzadas entre startups e empresas tradicionais (ex.: hubs setoriais).
- Certificação com selo de qualidade para startups.
- Plataforma de desafios e soluções (modelo similar ao InovAtiva Conecta).
- Apoio à inovação em setores como logística, indústria e educação (não apenas SaaS).
- Programas de conexão estruturada com grandes empresas (tipo matchmaking corporativo).
- Modelos de contratação facilitada para startups dentro de programas públicos e privados.
- Soluções educacionais voltadas à empregabilidade.
- Ferramentas de BI e análise preditiva aplicadas a setores tradicionais.
- Soluções que integrem hardware e software com foco em eficiência operacional.

Classificação: RESTRITA

**Monetização**

Todos os perfis

# Modelos de atuação e formas de monetização

- Programas com entrada gratuita e monetização nas etapas avançadas (ex: após POC validada);
- Modelos de cofinanciamento com parceiros públicos e privados;
- Programas com retorno financeiro atrelado ao sucesso da startup;
- Modelos híbridos (educação, conexão e aceleração);
- Plataformas de dados e inteligência setorial com assinatura;
- Pay-per-use: Serviços sob demanda (ex.: pesquisa,matchmaking).
- Assinaturas: Para acesso a bancos de startups ou relatórios.

Classificação: RESTRITA

**Monetização**

Todos os perfis

# Benchmarking de serviços de consultorias similares

| Produto / Serviço | Liga Ventures | The Bakery | Distrito | Innoscience | AEVO |
|---|---|---|---|---|---|
| Aceleração corporativa | ✅ | ✅ | ✅ | | |
| Scouting / Mapeamento | ✅ | ✅ | ✅ | | |
| Provas de conceito (PoCs) e MVPs | | ✅ | ✅ | | |
| Gestão e escalonamento | | ✅ | ✅ | | |
| Corporate Venture Capital (CVC) | | ✅ | ✅ | | |
| Hubs e Plataformas | | ✅ | ✅ | | ✅ |
| Diagnóstico e Estratégia de Inovação | | | | ✅ | ✅ |
| Capacitação e Cultura | | | | ✅ | ✅ |

Classificação: RESTRITA

Monetização

# Estrutura de ofertas para diferentes perfis de clientes

## Pequenos negócios

### Ofertas mais modulares e de menor escopo

Focadas em desafios específicos ou na introdução de conceitos básicos de inovação aberta.

### Workshops e mentorias

Capacitar as equipes internas para explorar o universo da inovação, assim como oportunidades em seus negócios

### Conexão com startups

Facilitar o acesso a soluções inovadoras desenvolvidas por startups que podem ser parceiras dessas empresas.

### Consultoria pontual

Auxiliar em etapas específicas de um projeto de inovação.

Classificação: RESTRITA

Monetização

# Estrutura de ofertas para diferentes perfis de clientes

## Médias empresas

### Programas mais estruturados

Desenvolvimento de programas de inovação aberta com objetivos claros e métricas de sucesso.

### Gestão de pilotos e POCs

Apoio na implementação e avaliação de projetos piloto com startups.

### Desenvolvimento de capacidades internas

Treinamento e capacitação de equipes para gerenciar iniciativas de inovação aberta de forma contínua.

### Mapeamento de tendências e tecnologias

Auxílio na identificação de oportunidades de inovação relevantes para o negócio.

Classificação: RESTRITA

Monetização

# Estrutura de ofertas para diferentes perfis de clientes

## Grandes empresas

### Soluções customizadas e de longo prazo

Desenvolvimento de estratégias de inovação aberta complexas e integradas à estratégia corporativa.

### Estruturação de estratégias e governança de inovação

Criação de comitês, definição de indicadores, processos decisórios e priorização de portfólio de iniciativas.

### Transformação da cultura de inovação em larga escala

Programas abrangentes para engajar toda a organização na inovação aberta.

### Gestão de ecossistemas de inovação

Criação e gestão de programas de relacionamento com múltiplos parceiros (startups, universidades, etc.).

### Corporate Venture Capital

Apoio na estruturação e gestão de fundos de investimento em startups. Criação de novos negócios, produtos ou spin-offs em parceria com a empresa.

### Aceleração de startups

Implementação de soluções tecnológicas para escalar as iniciativas de inovação aberta.

Classificação: RESTRITA

# Caminhos Estratégicos

Classificação: RESTRITA

**Estratégia**

Todos os perfis

| LACUNAS | OPORTUNIDADES | DIFERENCIAIS | FORMATOS DE ENTREGA |
|---|---|---|---|
| Falta de sistematização do modelo | Estruturação de trilhas e jornadas de inovação aberta | Curadoria Sebrae + apoio técnico | Mentorias presenciais e híbridos |
| Ausência de foco em startups de deep tech | Conexão com universidades e centros de pesquisa | Capacidade técnica e integração com políticas públicas | Redes e hubs multissetoriais |
| Dificuldade contratual entre startup e grande empresa | Modelos contratuais-padrão (POC, NDA, etc.) | Segurança jurídica e agilidade | Ferramentas digitais + orientação Sebrae |
| Falta de estrutura para inovação aberta | Capacitações e imersões sobre a inovação aberta | Linguagem acessível, foco prático, capilaridade, confiança e neutralidade | Workshops, trilhas e microlearning |
| Monetização do Sebrae | Geração de receita | Parcerias público-privadas | Modelo "pay-per-use" |

Classificação: RESTRITA

**Estratégia**

| CATEGORIA | JÁ OFERTADO PELO SEBRAE-SP? | POTENCIAL DE ATUAÇÃO / EXPANSÃO |
|---|---|---|
| Aceleração corporativa | Sim (programas de aceleração) | Ampliar com foco em desafios setoriais específicos |
| Scouting / Mapeamento | Parcialmente (via Sebrae Conecta e ALI) | Estruturar metodologia de scouting ativo para startups locais e internacionais |
| PoC e MVPs | Não evidente | Oferecer como serviço de validação para startups em parceria com grandes empresas |
| Gestão e escalonamento de inovação | Não evidente | Apoiar startups após PoCs, com mentoria e estrutura de crescimento |
| CVC | Não | Não é papel principal do Sebrae, mas pode atuar como facilitador ou parceiro institucional |

Classificação: RESTRITA

**Estratégia**

| CATEGORIA | JÁ OFERTADO PELO SEBRAE-SP? | POTENCIAL DE ATUAÇÃO / EXPANSÃO |
|---|---|---|
| Hubs e plataformas | Parcialmente (eventos, plataformas online) | Estruturar hubs regionais de inovação (presenciais ou digitais) com foco em pequenos negócios |
| Diagnóstico e estratégia de inovação | Sim (ALI e consultorias especializadas) | Ampliar ferramentas e frameworks próprios para posicionamento estratégico |
| Capacitação e cultura | Sim (eventos, capacitações, publicações) | Intensificar formações práticas em metodologias ágeis e intraempreendedorismo |
| Intraempreendedorismo | Não estruturado como programa | Criar programas internos de inovação, com foco em lideranças e talentos internos |

Classificação: RESTRITA

**Estratégia**

Todos os perfis

# Riscos e condições para execução

- Dependência de câmbio (em soluções com hardware importado).
- Necessidade de política pública e incentivos fiscais claros.
- Dificuldade em mensurar impacto.
- Risco de desalinhamento com expectativas das grandes empresas e fundadores.
- Necessidade de flexibilidade operacional.
- Perder o foco no pequeno.
- Necessidade de evitar atuação genérica ou superficial (consultoria sem execução).
- Risco de baixa adesão por desconhecimento do modelo.

Classificação: RESTRITA

# Cenários de aplicação

Classificação: RESTRITA

Cenários

# Cenários de Aplicação

**Programa de Desafios Corporativos Patrocinados**
Modelo: Patrocínio + Curadoria Sebrae

🧩 **Público-alvo:** Grandes empresas com desafios reais de inovação (ex: indústria, varejo, logística, energia, etc)

💡 **Proposta de valor:** Sebrae organiza um programa para resolver desafios reais da empresa, conectando com startups.

💰 **Monetização:** A empresa patrocinadora paga uma taxa para: 1) Diagnóstico e estruturação dos desafios; 2) Curadoria de startups com apoio da rede Sebrae Startups; 3) Gestão de POCs e mentorias;
4) Relatórios de aprendizado e indicadores de sucesso.

📌 **Papel do Sebrae-SP:** Articulador neutro entre as partes e curador técnico responsável pela mediação.

🧠 **Exemplo prático:**
Grupo Petrópolis contrata o Sebrae-SP para resolver desafios em logística circular. O Sebrae organiza chamada para startups, seleciona 10, coordena 3 POCs e entrega relatório de impacto.

Classificação: RESTRITA

Cenários

# Cenários de Aplicação

**Trilha de Inovação Aberta com Cofinanciamento Público-Privado**

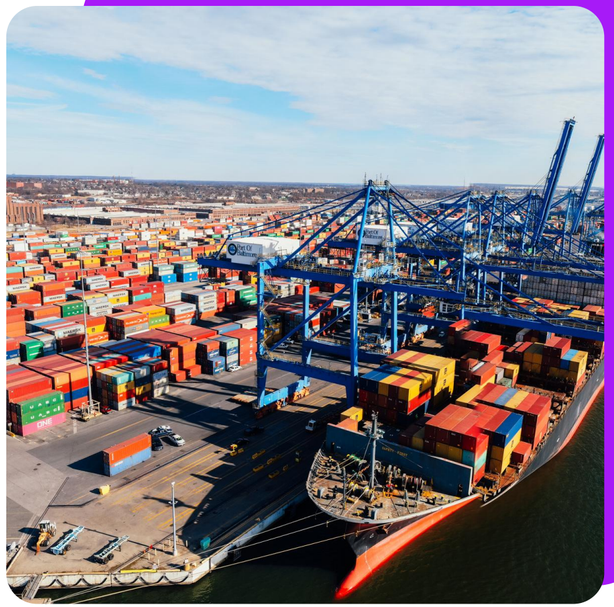
Modelo: Financiamento Tripartite (Sebrae + Prefeitura + Empresa)

🧩 **Público-alvo:** Municípios que desejam inovar serviços públicos + empresas locais + startups.

💡 **Proposta de valor:** Resolver problemas urbanos (mobilidade, resíduos, turismo) por meio de desafios de inovação aberta.

💰 **Monetização:** Cada parceiro entra com uma parte do recurso:1) Prefeitura: espaço, divulgação e parte dos custos; 2) Sebrae-SP: estrutura metodológica e mobilização das startups; 3) Empresa parceira: patrocínio de desafios ou POCs.

📌 **Papel do Sebrae-SP:** Moderador do processo, garantidor da metodologia e da neutralidade, bem como o prestador de serviços técnicos especializados.



🧠 **Exemplo prático:** Sebrae-SP + Prefeitura de Santos + Autoridade Portuária patrocinam programa de desafios em logística portuária e economia azul. Três soluções são testadas por startups da região.

Classificação: RESTRITA

Cenários

# Cenários de Aplicação

**Plataforma Inteligente de Match Corporativo**

Modelo: Plataforma com Matchmaking Automatizado

🧩 **Público-alvo:** Empresas em busca de novos parceiros para projetos de inovação aberta.

💡 **Proposta de valor:** Facilitar conexões assertivas entre empresas e startups por meio de uma plataforma digital que identifica desafios, estrutura oportunidades de inovação e automatiza o agendamento de interações qualificadas.

💰 **Monetização:** O que as empresas contratantes pagam: 1)Acesso à plataforma de matchmaking e geração de oportunidades; 2) Curadoria inicial dos desafios (mapeamento e estruturação); 3) Inteligência artificial para cruzamento com soluções de startups; 4)Rodadas de conexão e relatórios de aderência e performance.

📌 **Papel do Sebrae-SP:** Moderador neutro e confiável, Curador técnico, Prestador de serviços de inteligência de mercado e articulação com o ecossistema de inovação.

🧠 **Exemplo prático:**
Sebrae-SP desenvolve plataforma com empresas do setor automotivo. Após identificar gargalos em mobilidade logística, são realizados 15 encontros, resultando em 4 POCs com acompanhamento e relatórios entregues às empresas participantes.

Classificação: RESTRITA

Cenários

# Cenários de Aplicação

**Ganhos compartilhados ou Revenue sharing**

Modelo: Monetização por performance

🧩 **Público-alvo:** Startups com soluções validadas + organizações que buscam ganho de eficiência.

💡 **Proposta de valor:** Acelerar a adoção de soluções inovadoras por meio da articulação de parcerias estratégicas entre startups e organizações, com o acompanhamento técnico e metodológico do Sebrae-SP — que participa dos resultados obtidos pela inovação implementada.

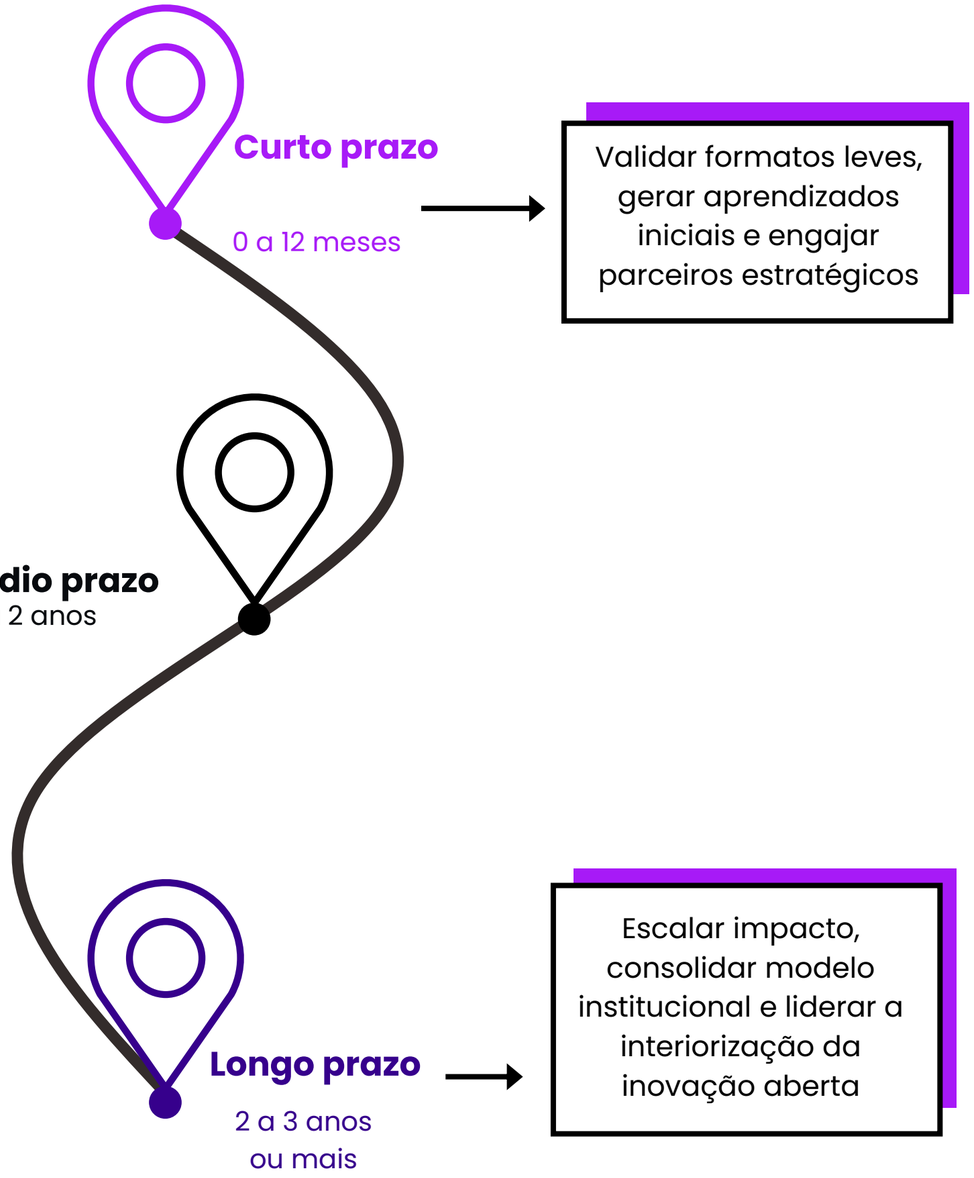
💰 **Monetização:** O Sebrae-SP firma contrato de parceria com cláusula de participação proporcional nos ganhos econômicos gerados pela solução, previamente acordada entre as partes. O SEBRAE pode incluir percentual sobre aumento de produtividade, economia de custos ou novas receitas.

📌 **Papel do Sebrae-SP:** Articulador da parceria e garantidor da metodologia e da mensuração de resultados.

🧠 **Exemplo prático:**
O Sebrae-SP conecta uma startup de tecnologia verde a uma cooperativa agrícola no interior paulista. Após a implementação da solução, a cooperativa tem um aumento de 20% na produtividade. Parte desse ganho é revertida ao Sebrae-SP conforme contrato pré-estabelecido.

Classificação: RESTRITA

**Linha do tempo**




## Ações sugeridas:

**Curto Prazo**

- Executar pilotos de matchmaking
- Testar formato de curadoria de desafios + POC
- Criar base inicial de desafios mapeados
- Desenvolver materiais de capacitação
- Implantar 1º radar de tendências e demandas regionais

**Médio Prazo**

- Estruturar e lançar hubs regionais de inovação aberta (presenciais e/ou digitais)
- Formalizar modelos de monetização
- Estabelecer modelos contratuais padrão

**Longo Prazo**

- Criar certificações e selos Sebrae de inovação validada
- Expandir programas para o interior e setores tradicionais (ex: agro, varejo popular)
- Monitorar KPIs e adaptar com base em resultados acumulados

Classificação: RESTRITA

## Prioridades

### ✅ Prioridade Imediata
### (Alto Impacto + Alta Viabilidade)

Ações com **alto retorno** e **execução simples**

•Matchmaking corporativo
•Curadoria de desafios + POCs
•Trilha de capacitação

### ⚠️ Projetos Estratégicos e Complexos
### (Alto Impacto + Baixa Viabilidade)

Ideias com **alto potencial**, mas exigem **estrutura robusta** ou mais tempo

• Certificação/Selo Sebrae
• Programas com Revenue Sharing
• Hubs físicos multissetoriais

### 🔍 Testes de Nicho ou Baixo Esforço
### (Baixo Impacto + Alta Viabilidade)

Soluções com **baixo impacto imediato**, mas úteis para **públicos específicos**

- Assinatura para acesso de dados
- Mentorias cruzadas (startup-corporação)
- Microlearning online

### ⛔ Baixa Prioridade
### (Baixo Impacto + Baixa Viabilidade)

Iniciativas que exigem muito **esforço** e oferecem **baixo retorno**

- Plataformas SaaS próprias
- Integrações hardware/software
- Deep tech sem parceiros universitários

Classificação: RESTRITA

# Considerações Finais

Classificação: RESTRITA

**Considerações Finais**

Todos os perfis

# Reflexões finais para a tomada de decisão institucional

A inovação aberta é uma oportunidade estratégica legítima para o Sebrae-SP, desde que sua atuação seja guiada por **realismo operacional,** alinhamento com sua missão de apoio às pequenas empresas e **valorização de suas fortalezas institucionais**. Em um cenário de rápidas transformações, o **risco maior está na inércia, e não na experimentação**. Por isso, o Sebrae-SP deve se **consolidar como um conector confiável** entre grandes empresas e startups e/ou pequenos negócios, focando em gerar impacto real — e não apenas reputação. A recomendação é **avançar do estágio de pilotos para a estruturação de programas robustos, modulares e escaláveis**, construídos com **visão de longo prazo**, legitimidade no ecossistema e compromisso com impacto social e econômico.

Classificação: RESTRITA

**Considerações Finais**

Todos os perfis

# Recomendação de continuidade do monitoramento das tendências de mercado

**1º**

**Monitoramento contínuo como função estratégica**

**2º**

**Criação de um "Radar de Tendências"**

**3º**

**Inteligência de mercado aplicada**

**4º**

**Criação de soluções vinculadas às tendências monitoradas**

Classificação: RESTRITA

Considerações Finais

# Conclusão

Existe um **espaço significativo** para ampliar a atuação do Sebrae-SP no ecossistema de inovação aberta ao estruturar **ofertas mais próximas das práticas de mercado utilizadas por consultorias especializadas**, especialmente nas **áreas de testes de conceito, escalonamento, intraempreendedorismo e hubs de conexão regionalizados.**

Graças à sua **capilaridade, reputação e experiência** muito consolidada, o Sebrae-SP tem a oportunidade única de ocupar lacunas não atendidas pelo mercado privado, **democratizando a inovação aberta em regiões periféricas, setores tradicionais e pequenos negócios**

Classificação: RESTRITA

# Obrigada

Classificação: RESTRITA

# Ficha Técnica

**Projeto: Inovação Aberta**
**Objetivo:** Identificar produtos e serviços de inovação aberta que possam ser desenvolvidos e comercializados pelo Sebrae-SP para geração de receita própria. Avaliar a demanda por produtos de inovação aberta, explorar oportunidades de monetização e investigar como o Sebrae-SP pode se posicionar no mercado sem competir com consultorias privadas e mantendo seu compromisso de apoiar pequenas empresas.

**Universo:** Consultorias, investidores, startups e empresários
**Metodologia:** Desk Research, Entrevista em Profundidade, Workshop de Cocriação.
**Amostra:** 01 Desk Research, 50 Entrevistas em Profundidade e 01 Workshop de Cocriação com Colaboradores Sebrae-SP.
**Período de Coleta de Dados:** 29/04 a 05/05/2025
**Local:** Estado de São Paulo

**Unidade de Gestão Estratégica**
**Gerente:** Juliana Gazzotti Schneider
**Coordenação:** Carolina Fabris Ferreira
**Equipe Técnica:** Alexandre Sousa Nascimento, Felipe Ferreira de Barros, Márcia Shizue Kikuchi, Mariá Fortes de Paula Silva, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves, Sabrina da Silva Domingos, Vitoria Nunes Martins, Victor Massashi Shinto e Whellder Barros de Jesus Silva.

**Fornecedor:** Imago Pesquisas
**Responsável Técnica:** Bruna Alves Souza

Rua Vergueiro, 1117 – Paraíso
**CEP:** 01504-001 – São Paulo – SP
**Homepage:** www.sebraesp.com.br
**Informações sobre produtos e serviços SEBRAE-SP:** 0800 570 0800
**Informações sobre este relatório:** 3177-4500