



# Encontro Técnico **AESABESP**

Congresso Nacional  
de Saneamento e  
Meio Ambiente

## **INOVAÇÃO COMO FATOR DE COMPETITIVIDADE PARA EMPRESAS DO SETOR DE SANEAMENTO**

Daniel de Moraes Rodrigues  
Pieracciani Desenvolvimento de Empresas  
03 de Outubro de 2023

**OBJETIVOS**  **DE DESENVOLVIMENTO  
SUSTENTÁVEL**



- ✓ Daniel Rodrigues, 38 anos
- ✓ Pai da Clarinha 😊
- ✓ Administrador de Empresas
- ✓ Mestre em Empreendedorismo e  
Inovação pela FEA/USP
- ✓ Sócio da Pieracciani

# Desde 1992

## 700 projetos em mais de 350 empresas vencedoras



# Somos um time

Formado por pessoas especiais, que trabalham juntas, ombro a ombro com as equipes internas, para identificar e aplicar o que há de mais avançado e efetivo no campo da Gestão



# Atuamos em três áreas

Entregamos tudo o que uma empresa precisa para se tornar mais inovadora: o que fazer, como fazer e recursos para fazer.

Pesquisamos e trabalhamos para o avanço da Gestão por meio de três áreas de atuação: Consultoria, Educação e Funding.

Acreditamos que fazendo empresas melhores, criaremos um mundo melhor. Este é o nosso propósito.

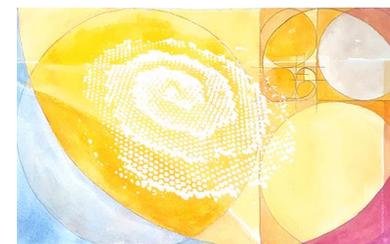
## Consultoria



## Educação



## Funding



# Conceito: Inovação



A definição de INOVAÇÃO mais aceita mundialmente está expressa no Manual de OSLO:

“ Uma Inovação é a **implementação** de algo **novo** ou **significativamente melhorado** que gere aumentos de produtividade e competitividade ”

*(adaptação da versão original)*

# ATENÇÃO...



**Inovação não é epifania**



**Não podemos contar só  
com o gênio solitário**



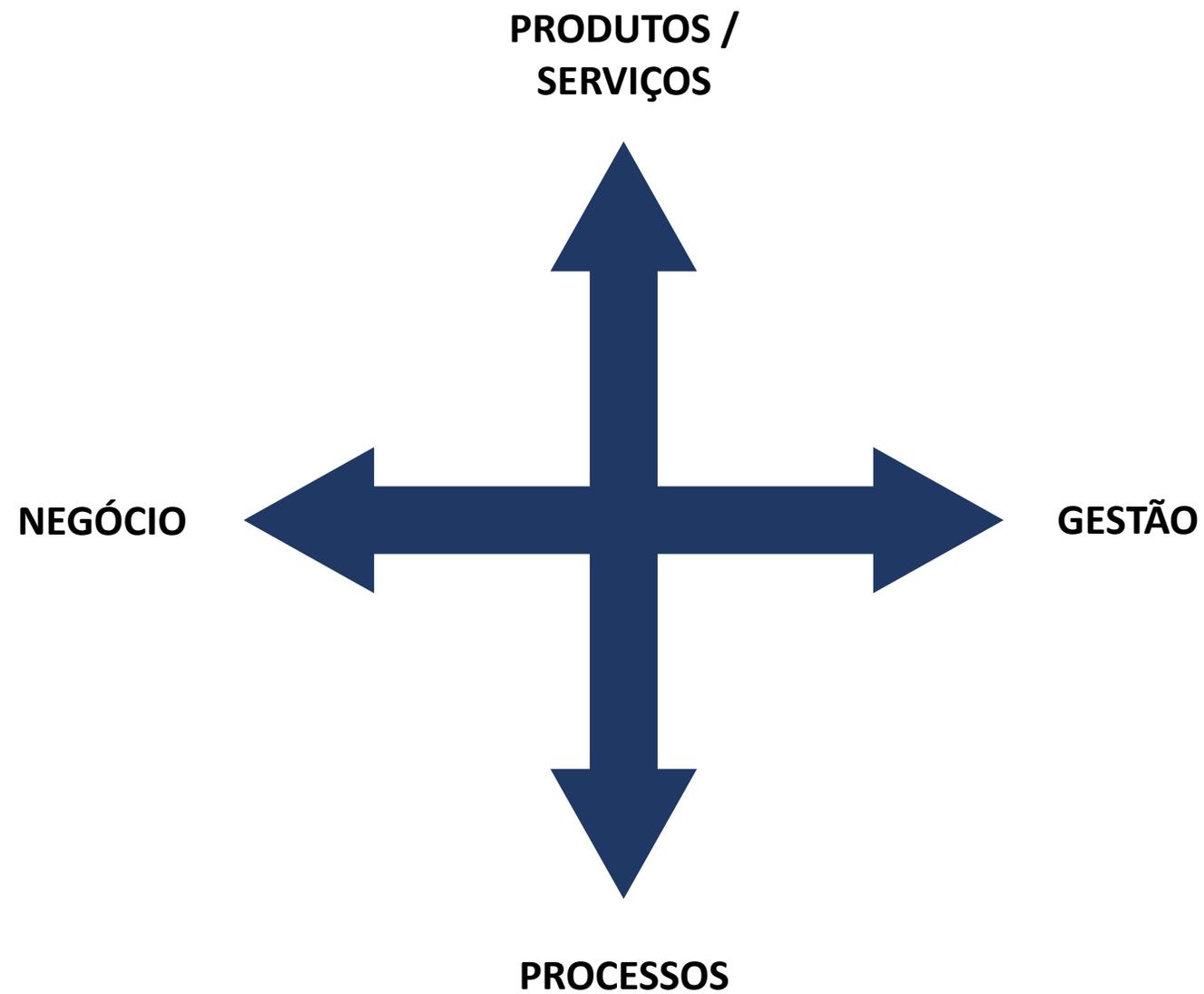
**Inovação não é  
desestruturada**



Paradigma da abundância

# Uma empresa inovadora precisa de...





# As Dimensões da Inovação



Ambiente

Estratégia

**O CAMINHO**

Pessoas

Processos





# O CAMINHO

## Estratégia



### **Diretrizes ou Política**

- Como atingiremos a visão e nos tornaremos inovadores

### **Situação Atual**

- Como lidamos com a inovação
- Onde Estamos

**GAP – Estratégia de Inovação**

**Visão de Futuro da Inovação**  
Imagem vivida do futuro capaz  
de inspirar e motivar

# A estratégia de inovação deve ser estruturada antes de implantar o sistema de Gestão da Inovação

**ESTRATÉGIA CORPORATIVA**

Estratégia de Inovação  
com base no mercado

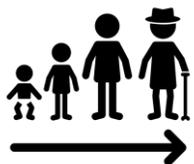
Estratégia de Inovação  
com base Tecnológica

Estratégia de Inovação  
com base em  
Experiências/significado

**ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO**



# Tendências Sociais e Comportamentais



**Envelhecimento da  
População**



**Sustentabilidade**



**Consumo  
Sustentável**



**Inclusão**



**Diversidade**



**Saúde  
e  
Bem-Estar**

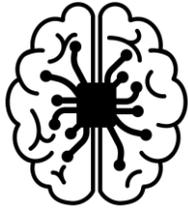


**O futuro do trabalho**

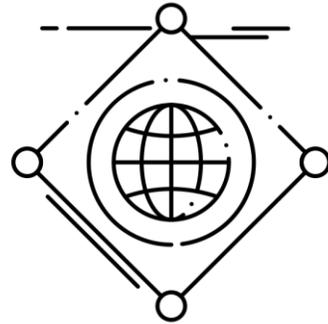


**Urbanização**

# Tecnologias Habilitadoras para Inovação



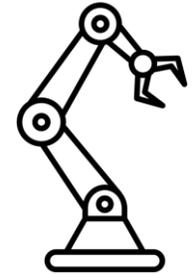
I.A.



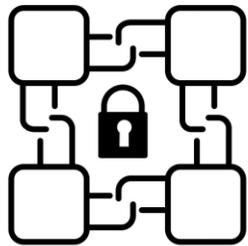
IoT



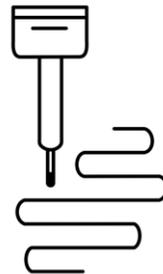
VR



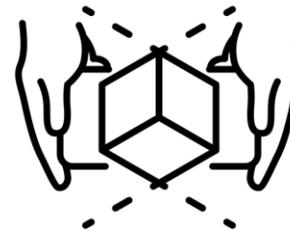
Robotics



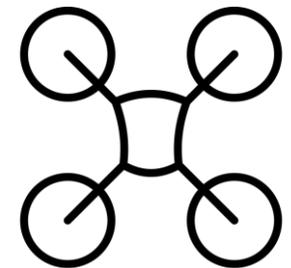
Blockchain



3D Printing



AR



Drones



Processos



**IDEIA**  
(entrada)



**PROCESSO DE INOVAÇÃO**



**INOVAÇÃO**  
(saída)



Programa de Geração e  
Captura de Ideias



Programa de Gestão do  
Conhecimento



Prospecção e Vigilância  
Tecnológica



Prototipação e teste de  
soluções



Programas de Inovação  
Aberta



Indicadores e Métricas de  
Inovação



Inovação com foco no  
usuário (Design Thinking)



Gestão da Propriedade  
Intelectual



**Biografia**

Ser fornecedor da Sabesp é um grande privilégio para mim e minha empresa. Os processos são necessários e importantes, mesmo que demorados e complexos. Obter um atestado de fornecedor da Sabesp é motivo de orgulho para nós. Estamos satisfeitos com todas as etapas como fornecedor. Somos fornecedores há 20 anos e a Sabesp é nosso melhor cliente.

**"A Sabesp tem o melhor processo de licitação."**

**Comportamentos e Características**

Determinado e preparado para qualquer adversidade na jornada. Tenho vasta experiência com licitações. A Sabesp, inclusive, é nosso carro chefe, nosso melhor cliente. Sou organizado e sei todas as exigências necessárias para participar dos editais da Sabesp.

**Necessidades e expectativas**

Quero me manter no radar de confiança da Sabesp, como um fornecedor de excelência. Minhas principais expectativas são relacionadas a ter acesso a um limite de preço mínimo determinado pela Sabesp. Gosto de detalhamento do preço global, com todas as especificações de preço.

**Principais Desafios**

Meu único gerador de estresses é o preço, que não atinge as minhas expectativas. Gostaria de realizar entregas antecipadas e/ou dentro do prazo, gostaria de ter acesso a um cronograma de entrega e sem falhas. Considero a concorrência desqualificada em relação ao produto/serviço que apresento.

**Idade:** Acima dos 40 anos  
**Área de atuação:** Áreas Legal, Comercial ou Administrativa  
**Localização:** Território Nacional, Brasil  
**Perfil digital:** Tem pouca ou nenhuma dificuldade com tecnologias  
**Canais digitais**

- Uso pessoal: Facebook
- Uso profissional: LinkedIn e e-mail
- Ambos: WhatsApp



**Ouve**

"A Sabesp puxa muito mercado."  
"Eu não teria nada a apontar se a Sabesp deveria fazer isso ou aquilo; acho que ela acaba sendo muito copiada nas ações dela."

"Não temos desafios" "Acho que não precisa mudar nada"

**Fala**

"É uma comunicação fácil, as pessoas que eu falo são muito disponíveis para me ajudar."

• Tem conhecimento de que a Sabesp é excelente pagadora.  
• A Sabesp é referência no mercado de licitações.  
• Ouve que ter a Sabesp como cliente enriquece o portfólio.

• Não temos dificuldade alguma em fornecer para a Sabesp.  
• Sabesp é nosso cliente mais importante.  
• Sabesp é excelente pagadora.  
• A Sabesp tem comunicação ativa com o fornecedor.

**"Qualquer contato que eu queira ter, é fácil... de ter as informações que eu preciso."**

**Pensa**

"A Sabesp é um órgão referência para todo o Brasil."

• Acredita na importância de atender bem os clientes como forma de ter boa reputação no mercado que atua.  
• Tranquilidade em saber que a Sabesp tem profissionais capacitados que sabem o que estão comprando.

**"Profissionais capacitados. [...] São pessoas que conhecem o que tão comprando. A gente tem mais facilidade lá do que fora."**

• Tem orgulho em ter clientes de renome em seu portfólio  
• Busca sempre dizer o que está dando certo ao invés de apontar problemas ou passos errados  
• Avalia como excelente ou exclusiva a qualidade do seu produto/serviço  
• Considera todo o processo de jornada do fornecedor tranquilo por estar familiarizado com os processos da Sabesp.

**"Estou com a Sabesp desde o início, enxergo a evolução tecnológica"**

**Vê**

• Enxerga a Sabesp como inovadora no mercado de licitações.  
• Vê a Sabesp como um órgão solícito em atender suas necessidades.  
• Assinatura digital trouxe agilidade no processo de contratação

**Faz**

"A pessoa que eu falo bastante é o gestor do nosso contrato na Sabesp."

**Sente**

"A Sabesp é o nosso cliente mais importante."



**Ouve**

"Se o site da Sabesp cai, 'liga para o TI', não posso fazer nada"

"Então, a gente tem uma dificuldade quando o volume é expressivo devido às particularidades das especificações que a Sabesp exige."

• Conexão com o sistema do prego é responsabilidade do fornecedor  
• Existem falhas no sistema e na comunicação durante o prego

**Fala**

"Demora para conseguir o atestado de fornecimento. Desiste do processo porque as informações não estavam claras. Preço inviável para nós."

"Oíh, a gente já chegou pegar um edital de manutenção de sistema de purificação, que a gente não participou. Porque as informações estavam duvidas."

**"[Micro empresas] Elas me atrapalham muito."**

**Pensa**

• Na possibilidade de flexibilizar a entrega  
• Gostaria de uma concorrência mais equiparada e qualificada  
• Demandas mais programadas facilitariam seu trabalho e a experiência com a Sabesp.

• Vê muitas micro e pequenas empresas participando das licitações, como concorrências.  
• Edital falta detalhamento, inclusive sobre cronogramas e preços.

**"Porque às vezes, não entra o detalhamento dos itens [ficando o valor global]."**

**Sente**

"Um cronograma seria interessante para nós e para eles se organizarem em cantos de obras, de execução, e exigirem dos gestores dos contratos que a obra aconteça em prazo e horas a definir, já definido, é essa a minha sugestão."

• Se sentem apreensivos por não saber o que esperar do site no decorrer de cada processo  
• Frustração em relação a falta de flexibilidade sobre o cronograma de entregas  
• Se sente incomodado e frustrado com os preços incompatíveis que aparecem no decorrer do prego.

• Participa frequentemente de licitações  
• Realizam uma avaliação estratégica.  
• Se atenta às fricções/problemas no processo e dá feedback para Sabesp.

**Faz**

"As vendas de licitações são bem significativas no nosso faturamento. Participamos de todas que se encaixam no nosso perfil ou produto com que trabalhamos."



**Biografia**

A Sabesp é um bom cliente e excelente pagadora. Entretanto, seus processos são morosos e os preços globais nos limitam. Seus processos são claros e de suma importância, mas há espaço para melhoria deixando-os mais dinâmicos e menos burocráticos. Nossa prestação de serviço é feita de forma prática. Porém, as entregas poderiam obedecer a um cronograma pré-estabelecido e flexibilizar a entrega.

**"O processo foi tranquilo, mas tenho uma crítica..."**

**Comportamentos e Características**

Sou um profissional prático, assertivo e costuma tomar decisões de forma rápida e bem pensada. Apesar de ter vasta experiência com licitações, preções eletrônicas e ter relacionamento com a Sabesp, tenho minhas ressalvas quanto à processos que dificultam minha performance como fornecedor.

**Necessidades e expectativas**

Para mim, ser um fornecedor da Sabesp é uma estratégia de posicionamento de mercado, pois ter esse atestado abre porta para novos negócios e novos clientes. Minha necessidade se encontra no cronograma e flexibilidade no planejamento de entregas.

**Principais Desafios**

Demora para receber o atestado de fornecimento. Falta de planejamento antecipado de entregas. Especificação técnica insuficiente dos concorrentes. Processo moroso para obter a qualificação técnica. Mesmo quando participo da cotação, não são avisados das licitações.

**Idade:** Acima dos 30 anos  
**Área de atuação:** Áreas Comercial ou Administrativa  
**Localização:** Território Nacional, Brasil  
**Perfil digital:** Nenhuma dificuldade com tecnologias  
**Canais digitais**

- Uso pessoal: Instagram e Facebook
- Uso profissional: LinkedIn e e-mail
- Ambos: WhatsApp

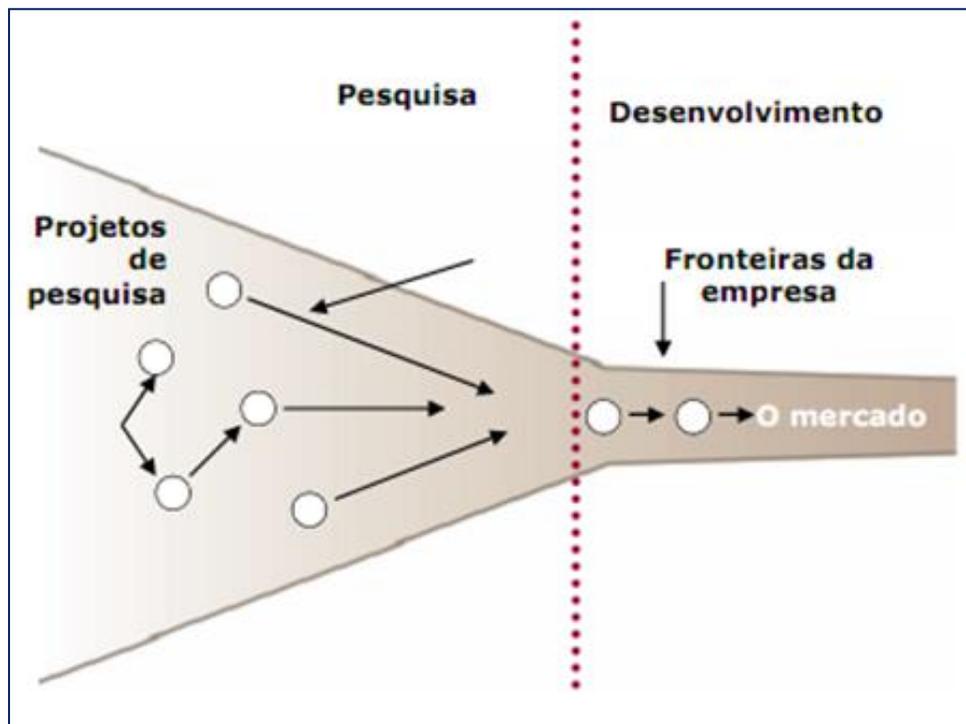
Ambiente



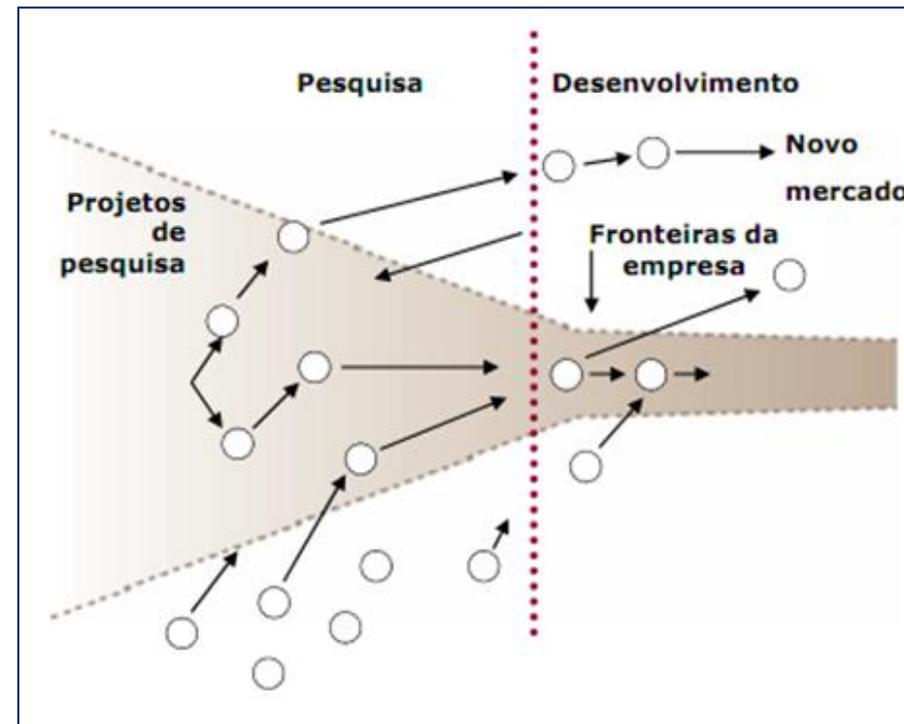
**O CAMINHO**



## Fechado



## Aberto



## Inovação aberta

Acreditamos  
soluções

Se voc



### **Pesquisador**

Quero aplicar ou  
desenvolver minha  
pesquisa para  
solucionar um  
problema de  
saneamento.

# BRK está entre as líderes na prática de inovação aberta com startups no país

19 de outubro de 2022

Empresa de saneamento básico é reconhecida pelo TOP Open Corps 2022, que anunciou as cinco corporações líderes em open innovation, no último ano

Ontem, 18/10, a BRK – uma das principais concessionárias de saneamento privado do país, foi reconhecida no TOP Open Corps 2022 como uma das corporações que mais praticaram inovação aberta com startups no país, no último ano

As cinco corporações reconhecidas, entre elas a BRK, foram responsáveis por 81% dos relacionamentos de negócios com startups identificadas no setor, e transacionaram cerca de R\$ 30 milhões, segundo a premiação. Foram 247 relacionamentos de negócios com 174 startups no último ano.

# O SISTEMA NACIONAL DA INOVAÇÃO



Financiamentos  
Reembolsáveis e  
Subvenção Econômica

Incentivos Fiscais

Capital de Risco

Bolsas



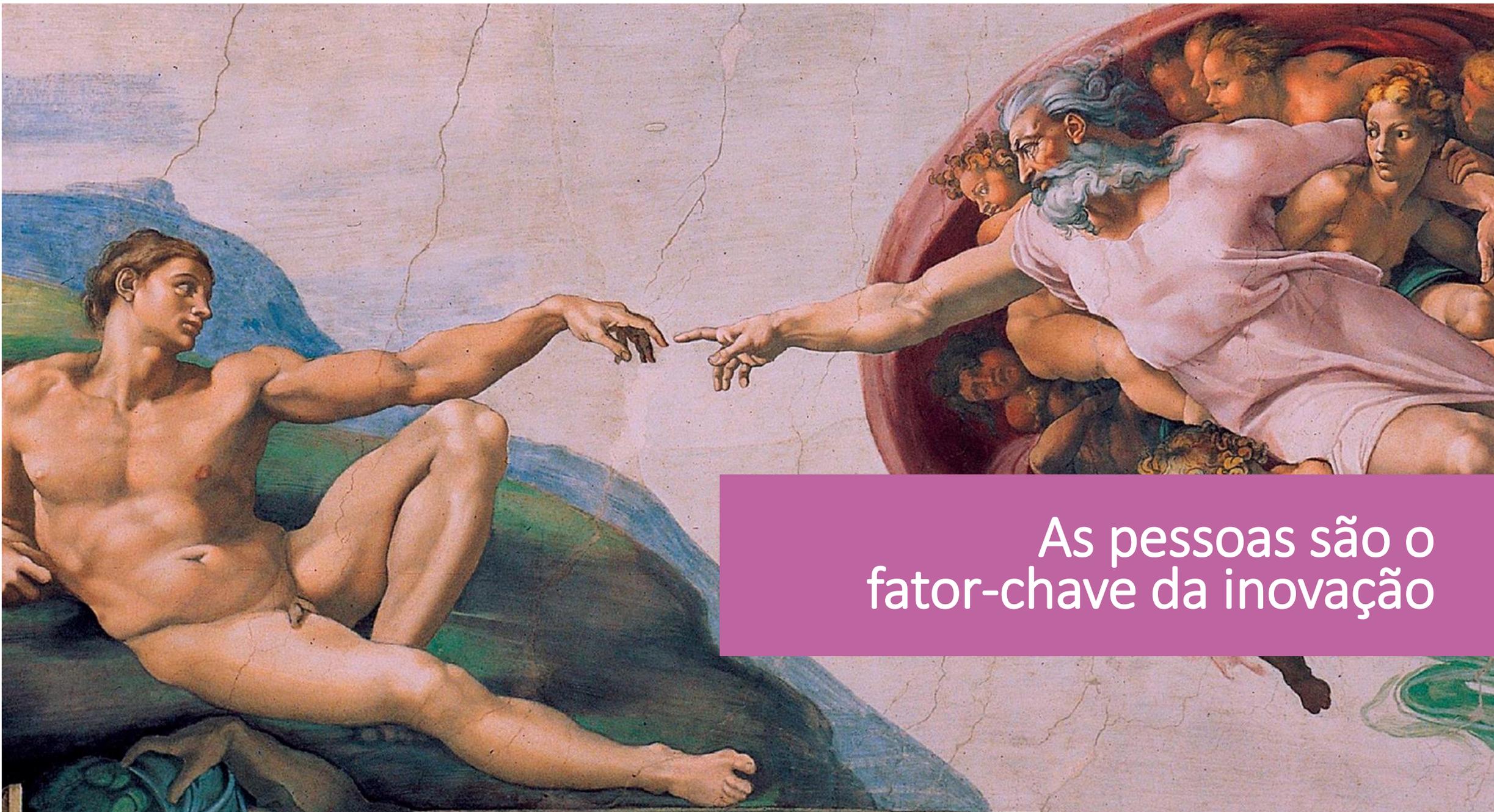
**DESENVOLVE SP**  
Agência de Desenvolvimento Paulista





# O CAMINHO

Pessoas



As pessoas são o  
fator-chave da inovação

## Inovar é um caminho para ser melhor

Criado em 2018, o programa Manda Bem incentiva e reconhece novas ideias e soluções desenvolvidas pelos nossos colaboradores, que tenham sido aplicadas com sucesso nas operações da companhia.

Essas iniciativas visam sempre a prática e reforço das oito atitudes do DNA Iguá. São ações do dia a dia que aplicadas às atividades administrativas ou operacionais da companhia têm resultado em otimização de custos, eficiência energética, consumo consciente e sustentabilidade. Mensalmente, os colaboradores são reconhecidos e premiados. Suas ideias são compartilhadas nos canais internos da empresa para inspirar os colegas.

**Veja os depoimentos do Manda Bem  
nas nossas redes sociais!**



**Mas o meu setor é  
muito tradicional...**

**Acho que a inovação  
não é tão importante...**



*”Qualquer empresa projetada para o sucesso no século 20 está fadada ao fracasso no século 21.”*

***David S. Rose***

*Fonte: Angel Investing*



SALIM ISMAIL ★ MICHAEL S. MALONE ★ YURI VAN GEEST  
★ SINGULARITY UNIVERSITY ★

# ORGANIZAÇÕES EXPONENCIAIS

POR QUE ELAS SÃO 10 VEZES MELHORES. MAIS RÁPIDAS  
E MAIS BARATAS QUE A SUA (E O QUE FAZER A RESPEITO)

hsm

# Os 6 D's:

Digitalizado

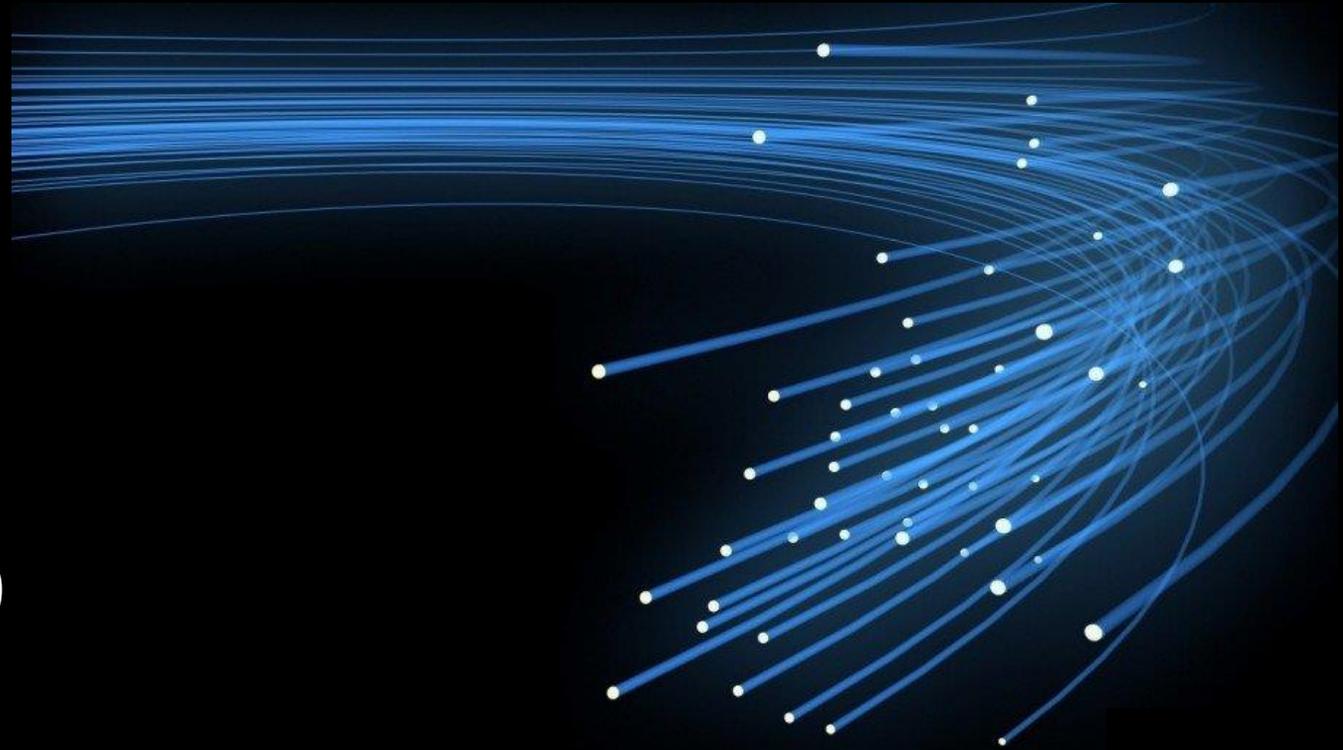
Dissimulado

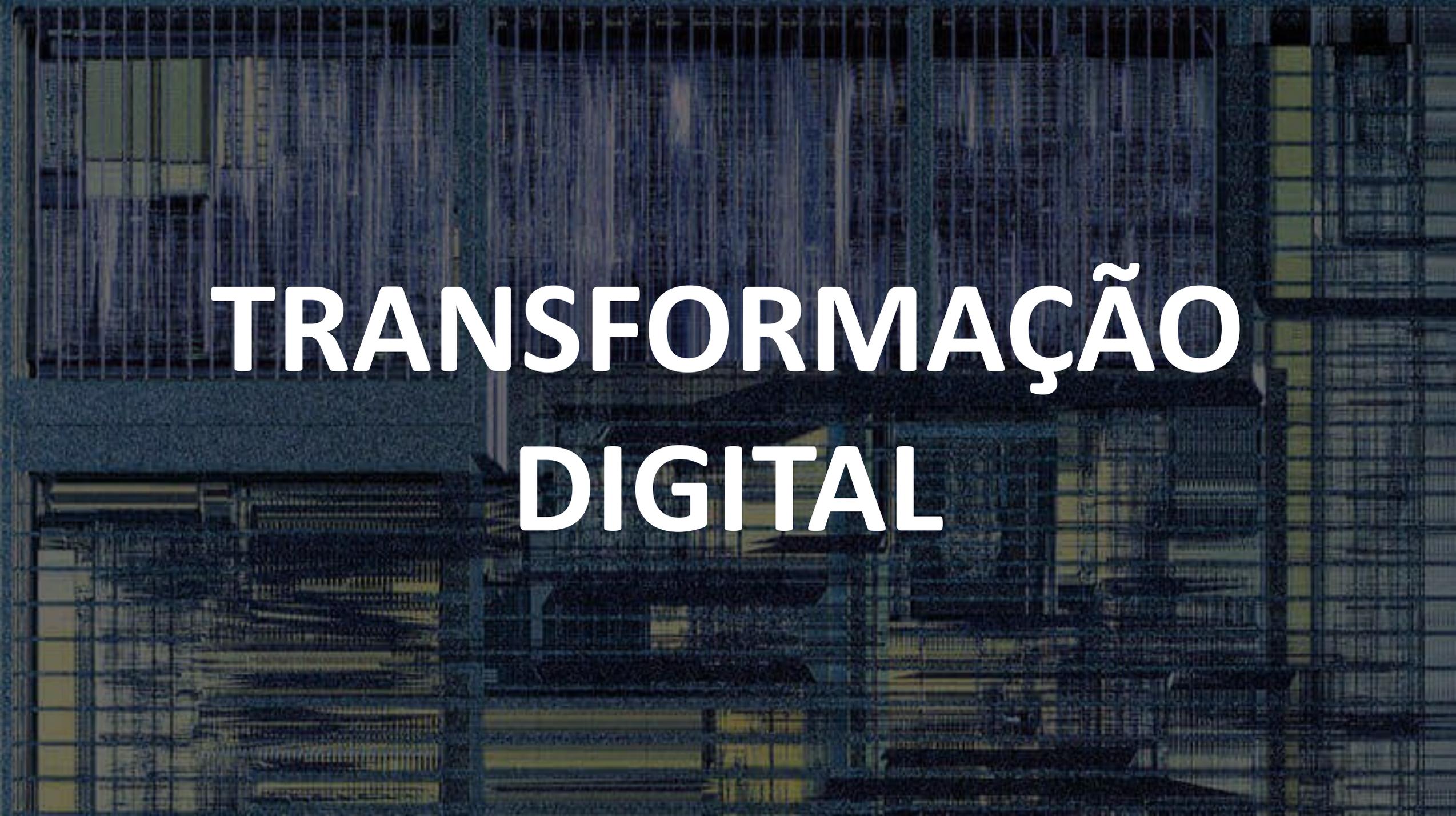
Disruptivo

Desmaterializado

Desmonetizado

Democratizado





# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A definição é mais simples do que parece...

# **Aprender como utilizar as ferramentas digitais para melhor atender seus consumidores**

**(Prof. Nathan Furr e Prof. Andrew Shipilov)**

# Mitos vs Realidade

## **MITO**

O digital requer uma ruptura radical da proposta de valor

## **REALIDADE**

Em geral o objetivo é usar ferramentas digitais para atender melhor às necessidades conhecidas do cliente

## **MITO**

O digital tem a ver com a tecnologia

## **REALIDADE**

Tem a ver com o cliente

# ATRIBUTOS DA CULTURA DIGITAL





**Obsessão pelo cliente**



**Empático**



**Colaborativo**



Experimental



# Encontro Técnico **AESABESP**

Congresso Nacional  
de Saneamento e  
Meio Ambiente

# OBRIGADO!

Daniel de Moraes Rodrigues  
Pieracciani Desenvolvimento de Empresas

**OBJETIVOS**  **DE DESENVOLVIMENTO  
SUSTENTÁVEL**