

Técnicas de Lean Startup promovem inovação nos processos de grandes empresas

*Por Carlos Campos, sócio-diretor da Nimbi

07/10/2016 13:40:08

O que as grandes e já consolidadas companhias podem aprender com as técnicas utilizadas por empresas em estágio inicial, as startups, para melhorar processos no desenvolvimento de produtos e serviços? Esse foi um dos principais questionamentos que fiz a um grupo de diretores, responsáveis pelo departamento de compras de grandes multinacionais, em um evento que realizamos na noite do último dia 29 de setembro, em São Paulo.

Com o intuito de discutir temas relacionados à inovação, tecnologia, aumento de produtividade, otimização de processos, entre outros assuntos, promovemos o encontro no Centro de Excelência em Gestão de Suprimentos (CEGS), na sede da Nimbi. Nesta edição do evento, apresentamos um tema pouco explorado pelos diretores dessas grandes companhias: as metodologias ágeis e as técnicas de Lean Startup. Utilizadas por gigantes como Facebook, Google, Amazon, entre outras, essas metodologias são pouco conhecidas e aplicadas por esse público corporativo. Esse foi o principal gatilho para realizarmos o encontro: mostrar que podem ser aplicadas não somente em tecnologia, mas também em outras áreas. É isso que fazemos na Nimbi, e é isso que queremos levar para outras companhias. Essa troca de experiência é fundamental.

A exemplo do que ocorreu no último encontro que promovemos em julho, apresentamos nesta edição uma nova metodologia ágil, que foi o Produto Mínimo Viável (ou MVP, na sigla em inglês). Perguntei aos executivos presentes: quantos de vocês sabem o que é o MVP? Poucos souberam responder o real conceito dessa metodologia. Entender a verdadeira importância da implementação de uma técnica como essa é fundamental para a produtividade de uma empresa. Ou seja, qual é o mínimo viável de um produto ou serviço que o público da minha companhia, seja interno ou externo, irá perceber valor?

Para responder essa pergunta, propomos um exercício entre os diretores presentes. O objetivo principal foi criar uma ferramenta que facilite o gerenciamento de algo que impacta diretamente a vida de nós todos diariamente: a gestão de contratos. Seja com fornecedores, com prestadores de serviço ou de qualquer outra natureza. Portanto, qual é a plataforma de gestão de contratos ideal para trabalharmos e qual seria o seu mínimo viável, isto é, quais funcionalidades ele precisaria ter minimamente para ser percebido como algo de valor para aumento da minha produtividade num

primeiro momento? Levantamos essa questão entre os presentes. Vamos às sugestões.

Na primeira etapa do exercício levantamos 16 funcionalidades que esse software de gestão de contratos deveria ter. São elementos considerados vitais por esses diretores. Algumas dessas funções são: validade e vencimento do contrato; valor total e consumido do contrato; controle do saldo do contrato; condições de rescisão do contrato; gerenciamento de reajustes do contrato; fluxo de aprovação do contrato; entre outras. Basicamente o que temos aqui é a visão desses executivos sobre as funções tidas vitais para gerenciar, monitorar e reajustar um contrato. Mas do total dessas funcionalidades, o que uma primeira versão precisa ter impreterivelmente? Aqui entra o MVP.

A técnica Lean Startup pressupõe funcionalidades mais simples para ser entregue mais rápido. Nessa etapa do desenvolvimento, acontece a divisão das fases de implementação das funcionalidades e sua possível liberação para utilização. Essas fases são conhecidas como sprints. Com determinado tempo de duração, todas essas etapas têm uma capacidade determinada de produção. Resumindo: não é possível implementar as 16 funcionalidades do nosso software de gestão de contratos em uma única sprint. Temos que dividi-las em três, e cada uma delas só tem a capacidade produtiva de implementar seis funcionalidades. Portanto, na primeira fase de desenvolvimento do nosso produto, quais funções não podem faltar? Os executivos, já familiarizados com o conceito do MVP, responderam.

Após uma série de discussões, os presentes chegaram à conclusão que era imprescindível ter no primeiro sprint funções básicas como validade e vencimento do contrato e controle do saldo do contrato, que é o mínimo exigido para qualquer gestão de contrato. Além disso, cadastro de fornecedores e comparadores de cláusulas também foram incluídos como funcionalidades desse primeiro ciclo de desenvolvimento da ferramenta.

Todo esse exercício serviu para mostrar que as técnicas de Lean Startup e as metodologias ágeis são de extrema importância para a cultura da empresa.

E a aplicação do MVP tem como meta principal reduzir o risco de o projeto que possam falhar, sendo assim monitorado e aperfeiçoado. A partir do feedback dos usuários, os objetivos podem ser readaptados. Além disso, a partir da liberação de um produto mínimo viável é possível que o executivo do projeto, possa se certificar que os assumptions daquele produto estavam corretos ou não.

Não é pouca coisa saber que os principais aplicativos do nosso dia a dia, como Facebook, Uber, Waze, entre tantos outros, utilizam as técnicas de Lean Startup e de MVP, uma vez que seus produtos estão em constante estado de atualização. E a tendência é que mais e mais companhias já consolidadas passem a utilizar esses métodos. De acordo com a consultoria Gartner, até 2021 mais de 50% das companhias de grande porte estarão alavancando técnicas de Lean Startup. Esse dado já mostra a importância de cada vez mais falarmos e discutirmos o tema.

Assim como na Nimbi, em que reduzimos em até 40% o tempo de implementação de produtos utilizando essas metodologias, queremos que esse conhecimento seja passado para outras empresas. Esse é o objetivo principal dos encontros que promovemos no CEGS. Nós não queremos ser os detentores das informações, mas sim criar essa cultura, seja na área de supply chain, como também em outras. Como me disse um dos diretores presentes após o término do nosso debate: "A implementação dessa metodologia para lançamento de produtos e gerenciamento de processo na área de compras é bastante interessante. Isso será fundamental para antecipar receita e otimizar os custos na cadeia de suprimentos. Eu não conhecia o MVP, mas é certamente algo que levarei para a minha empresa". Tive a certeza, ao ouvir isso, que o objetivo do debate foi cumprido.

*Carlos Campos é sócio-diretor da Nimbi, empresa especializada em soluções para a gestão da cadeia de suprimentos.