



# GESTORES MUNICIPAIS COMPRAM SOLUÇÕES DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

NOVEMBRO 2017

Versão Preliminar

F O R Ç A T A R E F A  
DE  
**Finanças Sociais**

# EXPEDIENTE

## Redação

Debora Souza Batista  
Diogo Quitério

## Projeto Gráfico e Diagramação

Twist  
Mondoyumi

## Revisão Final

Célia Cruz  
José Mario Brasiliense Carneiro

## Agradecimentos

Em Outubro de 2015, a Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) lançou um documento com 15 recomendações para avançar os Investimentos e Negócios de Impacto no Brasil. Uma das prioridades tratava justamente dos Negócios de Impacto como solução inovadora, efetiva e complementar às políticas públicas, e a discussão da quebra de barreiras em torno das compras públicas e os Negócios de Impacto. Esperamos que esse Guia possa informar, apoiar e conectar gestores municipais com as organizações de impacto e mobilizá-los para parcerias concretas.

As reflexões contidas nesse Guia nasceram a partir de dois workshops promovidos pela FTFS em parceria com a Oficina Municipal, escola de cidadania e gestão pública voltada à municipalidade. As discussões desses fóruns, que contaram com a participação de prefeitos, secretários municipais, técnicos, especialistas em gestão pública, aceleradoras e incubadoras e empreendedores, somaram-se entrevistas realizadas com empreendedores e organizações que atuam com setor público, como CiEB (Centro de Inovação para a Educação Brasileira), Sebrae e Deloitte.

# MENSAGEM FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS

A Força Tarefa de Finanças Sociais (FTFS) é um movimento criado em 2014 com a crença de que **modelos de negócios** podem resolver problemas socioambientais. De forma complementar às políticas públicas e ao terceiro setor, temos fomentado o **ecossistema** em torno de empreendedores, investidores e organizações intermediárias comprometidos em desenvolver produtos e serviços que sejam soluções de mercado que melhorem a qualidade de vida de populações de menor renda.

A esses modelos de negócio, que geraram transformações socioambientais mensuráveis, ao mesmo tempo em que buscam rentabilidade financeira, dá-se o nome de Negócios de Impacto. E suas soluções podem ser comercializadas diretamente com os cidadãos, com investidores e empresas ou, de forma indireta, com governos, para que complementem suas políticas públicas de atendimento à população.

Na área da saúde, por exemplo, temos acompanhado o surgimento de aplicativos que facilitam o acesso à informações do Sistema Único de Saúde, clínicas para consultas e exames a preços populares, equipamentos de prevenção à doenças crônicas, tecnologias para reduzir filas e baratear e exames clínicos, etc. Considerando que essas soluções são implementadas no âmbito dos municípios, é esperado que a gestão pública municipal conheça esses modelos de negócio de impacto e suas métricas de impacto social e considerem possibilidades de contratação, apoio e fomento a esses negócios.

**Desejamos a todos uma boa leitura!**

*Força Tarefa de Finanças Sociais*

Alice Freitas | Daniel Izzo | Fábio Barbosa | Guilherme Affonso Ferreira | Heloisa Menezes  
Luiz Lara | Marcos Vinícius de Souza | Maria Alice Setubal | Rodrigo Menezes

# ÍNDICE

---

Recado ao gestor municipal inovador	4
Os desafios no atendimento à população	5
Negócios de Impacto: definição do conceito	7
O papel do governo frente aos Negócios de Impacto	9
Porque gestores municipais devem prestar atenção nesse tema	10
Casos que já deram certo	11
Oportunidades e entraves para os gestores municipais	13
Convite à ação	16
Anexo 1: Referências para ampliar o repertório	17
Anexo 2: A experiência do Pitch Gov.SP	18

# RECADO AO GESTOR MUNICIPAL INOVADOR

## Prezado(a) prefeito(a) e gestor(a) municipal,

A descentralização dos serviços públicos para os municípios sem a correspondente descentralização dos recursos é um desafio desde a Constituição Federal de 1988.

Há, basicamente, 3 maneiras de enfrentar este desafio:

1. Aumentar a eficiência e eficácia da gestão municipal;
2. Aumentar a arrecadação própria do município;
3. Aumentar a efetividade dos serviços melhorando as políticas públicas.

Os negócios de impacto podem colaborar no terceiro desafio, mas para isto precisam ser melhor conhecidos pelos gestores municipais. Esse Guia pretende, de forma simples e direta, lhe fazer um convite para que conheça os negócios de impacto e identifique formas de levar essas soluções para sua localidade.

O resultado esperado é a melhoria da qualidade de vida da sua comunidade. No final do dia, isto vai deixar o cidadão satisfeito, o eleitor vai confirmar o seu voto e o prefeito vai deixar sua marca.

**José Mario Brasiliense Carneiro**

Diretor-Presidente - Oficina Municipal

# OS DESAFIOS NO ATENDIMENTO À POPULAÇÃO

O Brasil é uma das maiores economias globais e apesar de avanços nos últimos anos em áreas-chaves como o acesso à educação e saúde básica, ainda está entre os dez piores países do mundo em distribuição de renda e enfrenta desafios socioambientais complexos no atendimento à população em diversas áreas como saneamento básico, mobilidade, inclusão financeira, etc.

A esse contexto, soma-se a ampliação da expectativa de atendimento (universalizado e de qualidade) por parte da população, e a atual restrição orçamentária e ajuste fiscal da política econômica brasileira. É emergencial que se traga novos recursos – financeiros, humanos e tecnológicos – para somar às estratégias e atores vigentes na construção de uma realidade com condições e melhores oportunidades para todos.

**Existe hoje uma visão de corresponsabilidade de todos na resolução dos problemas e estamos vendo um alto potencial de:**

**Atrair mais capital privado** para financiar modelos de negócios comprometidos a gerar intencionalmente impacto positivo;

Uso da tecnologia, da inovação e do empreendedorismo na **resolução de problemas socioambientais;**

Avançar na medição de impacto das intervenções sociais, sua efetividade e potencial de das **ampliação melhores soluções desenvolvidas.**

A experiência global tem mostrado que os Negócios de Impacto representam uma oportunidade de mudar a forma de fazer negócio e resolver problemas sociais. Então por que não direcionar a energia empreendedora, criativa e comercial para aprimorar o mundo?

# GESTÃO PÚBLICA MUNICIPAL TEM DESAFIOS NO ATENDIMENTO À POPULAÇÃO

A gestão pública municipal tem desafios no atendimento à população e na gestão de processos internos. Há modelos de negócio que podem ser contratados para apoiar a resolução dessas questões.

Listamos abaixo alguns Negócios de Impacto com atuação nos desafios listados.

## Gestão Pública Municipal

### ATENDIMENTO À POPULAÇÃO

Educação



Saúde



Habitação



Saneamento Básico



Acessibilidade



etc

### PROCESSOS INTERNOS

Sistema de dados e informações



Avaliação de impacto de políticas públicas



Ouvidorias e gestão de demandas



Campanhas e comunicações efetivas



# NEGÓCIOS DE IMPACTO: DEFINIÇÃO DO CONCEITO

O modelo de operação da organização prevê o desenvolvimento de atividades econômicas sustentáveis que gerem ao menos 50% da receita própria oriunda da comercialização de produtos e serviços

**Negócios de Impacto são modelos de negócios, com diferentes formatos jurídicos, que apresentam soluções para problemas sociais e ambientais.\***

ONGs, Cooperativa, Empresa

**Educação** | **Saúde** | **Serviços Financeiros** | **Cidades** (moradia e mobilidade) | **Tecnologias verdes** (água, reciclagem, resíduos, energia, agricultura) | **Cidadania** (acessibilidade, segurança, emprego, mulheres)

\*A definição de Negócios de Impacto foi consolidada pela Força Tarefa de Finanças Sociais, a partir da escuta de mais de 50 atores do campo de impacto, entre empreendedores, investidores, acadêmicos, gestores de incubadoras e aceleradoras, etc. São diferentes de empresas puramente comerciais e de ONGs sem estratégias de geração de receita por atenderem a 4 princípios:

Têm como propósito gerar impacto socioambiental positivo (explícito na sua missão)

Conhecem, mensuram e avaliam o seu impacto periodicamente

Geram receitas próprias a partir da comercialização de produtos e serviços

Possuem uma governança que leva em consideração os interesses de clientes e investidores e a comunidade (não fazem o que fazem a qualquer custo)



# NEGÓCIOS DE IMPACTO: O QUE ELES SOLUCIONAM?

A solução pode estar em **"o que"** o Negócio produz, no **"pra quem"** ele produz e/ou no **"como"** ele produz.

Processos comprometidos com resultados sociais e/ou ambientais relevantes, considerando aspectos da cadeia de valor, colaboradores e práticas sustentáveis.

Produtos e serviços que incidem diretamente sobre problemas em áreas como educação, saúde, moradia, cidadania, etc.

Produtos e serviços adaptados (em formato, preço, condições de acesso e/ou uso) para populações vulneráveis e/ou de menor renda.

Não há uma legislação ou certificação que identifique os Negócios de Impacto, mas a gestão pública pode reconhecê-los como soluções inovadoras e comprometidas com resultados efetivos para a resolução de problemas sociais e ambientais.

# O PAPEL DO GOVERNO FRENTE AOS NEGÓCIOS DE IMPACTO

---

O engajamento de governos (em todas suas instâncias), é um fator chave para alavancar os negócios de impacto, a partir do entendimento e atuação estruturada em torno de três papéis:

- 1.** Como *Comprador* de produtos e serviços provenientes de Negócios de Impacto;
- 2.** Como *Regulador*: buscando um ambiente legal favorável à alocação de capital em investimentos que tenham impacto socioambiental, parcerias público-privadas de impacto, proteção a investidores, etc;
- 3.** Como *Fomentador*: promovendo o empreendedorismo social, aceleração e incubação de negócios e avaliação de impacto.

---

Esse Guia foca na mobilização de gestores públicos municipais para que assumam seu papel de comprador de Negócios de Impacto.

# POR QUE GESTORES MUNICIPAIS DEVEM PRESTAR ATENÇÃO NOS NEGÓCIOS DE IMPACTO?

## 1. Fortalecer o papel do prefeito como articuladores dos melhores recursos e soluções disponíveis

É esperado que os gestores municipais sejam conhecedores da realidade onde atuam, mas não necessariamente devem ter as melhores respostas para os desafios postos. Para além de executores, há um chamado para que os gestores públicos, e principalmente o **prefeito**, potencialize uma **rede de parceiros** que possa ajudá-los a qualificar o entendimento dos desafios e fomentar soluções inovadoras. A proposta não é delegar a terceiros a resolução dos problemas, mas orquestrar recursos intelectuais, financeiros e de redes em torno de questões críticas.

## 2. Direcionar esforços para medir resultados

As políticas públicas têm avançado no seu processo de mensuração de resultados, mas ainda há uma visão centrada no cumprimento de atividades. Há um chamado para que se contrate soluções que mensurem para além de resultado, impactos mais efetivos. Por exemplo, mais importante do que o número de aulas de matemática oferecidas em projetos sociais é a taxa de aprendizado efetiva dos alunos. É importante que os gestores municipais e os empreendedores passem a contratar, para além da entrega de produtos e serviços, melhorias efetivas na qualidade de vida da população. Faz-se necessário que se avancem as discussões e os formatos jurídicos que permitam incluir variáveis de pagamento por performance nos contratos públicos.

## 3. Engajar empreendedores na resolução de problemas sociais

A sociedade civil e a iniciativa privada precisam, e cada vez mais querem, se co-responsabilizar, juntamente com o governo e o terceiro setor, pela melhoria das condições de vida no seu **território**. Essa convocação se potencializa na medida em que os gestores públicos se abram para apresentar, discutir e priorizar os desafios. Há uma predisposição crescente para colaboração, mas os esforços precisam ser complementares e sinérgicos: o governo mostra onde estão as deficiências e oportunidades de aprimoramento, os empreendedores buscam soluções inovadoras (que representem uma economia de gastos, inclusão de novos públicos ou ganhos de efetividade da transformação – ajudar a fazer mais, melhor, com e/ou com menos recursos); e os investidores podem fomentar as soluções mais eficientes.

# CASOS QUE JÁ DERAM CERTO

NEGÓCIO DE IMPACTO	DESCRIÇÃO	MUNICÍPIO COMPRADOR	FORMATO DE CONTRATAÇÃO
CIES Global (Saúde) ciesglobal.org	Realiza atendimento de saúde complementar ao SUS (Sistema Único de Saúde) à população de alta vulnerabilidade social, oferecendo um modelo econômico e eficiente de gestão em saúde e atendimento médico (consultas, exames e cirurgias) em unidades modulares e fixas.	Prefeitura de São Paulo/SP	Chamada pública com análise técnica e de viabilidade financeira
Tá-na-Hora Produto SMS Bebê (Saúde) ta-na-hora.com	Plataforma desenvolvida para democratizar a saúde e promover o engajamento de pacientes via meios digital. Realiza conversas interativas para acompanhar e orientar pacientes, além de induzir mudanças de hábitos para prevenir doenças, combater epidemias, promover qualidade de vida e facilitar o acesso a informações sobre a saúde.	Prefeitura de Rio Negrinho/SC	Dispensa de licitação do município com atestado de notória especialização, registro de ata de preço e atestado de capacidade técnica, comprovando a inovação do serviço
Magnamed (Saúde) inovacoesmagnamed.com.br	Empresa especializada em produtos para ventilação pulmonar para UTI, transporte e emergência, inovando continuamente na área de cuidados críticos através do desenvolvimento de equipamentos que facilitam a rotina complexa de seus pacientes e profissionais da saúde.	Prefeitura de Recife/PE	Licitação pública
Programa Vivenda (Habitação) programavivenda.com.br	Realiza reformas habitacionais de baixa complexidade e alto impacto social para a população de baixa renda, possibilitando que o cliente possa, em até 15 dias, ter seu projeto elaborado e sua reforma pronta, sem burocracia e com possibilidade de financiamento favorável.	Prefeitura de Campinas/SP	Chamamento público com cadastramento para credenciamento aos moldes de licitação e a Vivenda foi a única organização que cumpriu todos os requisitos
Inteceleri (Educação) inteceleri.com.br	Empresa de tecnologia voltada para a criação de jogos virtuais para ajudar professores, educadores e pais a ensinar conteúdos essenciais de forma mais fácil e divertida para alunos no nível do Ensino Básico.	Prefeituras de Castanhal/PA, Altamira/PA, Garrafão do Norte/PA, Marituba/PA	Licitação direta por convite ou ata de registro de preço
Plataforma Juntos (Educação) juntosplatform.com	Plataforma de ensino online voltada para análise dos domínios de aprendizagem, como medição do tempo de prova e índice de atenção, para apoio aos docentes no desenvolvimento do potencial de cada aluno.	Prefeituras de Bernardino Batista/PB, Itanhandu/MG e Guaratinguetá/SP	Licitação - pregão. Edital voltado para plataforma educacional. Ou contratação direta, a depender do volume de recursos
Playmove (Educação) playmove.com.br	Mesa digital educativa que auxilia o aprendizado de nativos digitais (nascidos no século XXI criados na cultura tecnológica) como uma plataforma ludopedagógica interativa e multidisciplinar, com jogos e aplicativos educativos para crianças a partir de 3 anos de idade.	Prefeitura de Blumenau/SC	Licitação eletrônica ou dispensa de licitação por inovação, a depender do município
Brasil Ozônio (Meio ambiente e saneamento) brasilozonio.com.br	Soluções de alto desempenho para tratamento, sanitização, esterilização e oxidação a partir do ozônio, aplicada no tratamento de poços artesianos, água de chuva, lagos, agricultura, pecuária etc.	Prefeitura de São Paulo/SP (zoológico) Município grande porte	Licitação eletrônica ou contratação direta, dependendo do valor do equipamento solicitado.

# PELA AVALIAÇÃO DO EMPREENDEDOR SOCIAL

## Pontos bem sucedidos do processo e relacionamento com a gestão municipal:

- Concretização da missão do negócio pela geração de impacto positivo na vida do cidadão;
- Abertura e entusiasmo dos gestores públicos para utilizar tecnologias na resolução de problema sociais;
- Aprendizado sobre políticas públicas para que os governos possam entender a importância de impacto da solução proposta;
- Aprendizado sobre novo modelo de negócios (B2G - Business to Government - negócios que vendem para o governo) tendo o governo como cliente;
- Pagamento realizado conforme previsto em contrato.

## Pontos críticos e desafiadores no processo e relacionamento com a gestão municipal:

- Burocracia na comprovação da inovação nos casos de dispensa de licitação;
- Processos de transição de gestores públicos gera instabilidade (e possível descontinuidade) da solução;
- Ausência de processos que facilitem ou agilizem a renovação de contratos;
- Dificuldade de entrada na concorrência com fornecedores internacionais;
- Má gestão pública em alguns municípios pode impedir a contratação de serviços inovadores;
- Falta de interesse político do gestor municipal (a solução não traria visibilidade).

# OPORTUNIDADE E ENTRAVES PARA OS GESTORES MUNICIPAIS

Para que gestores municipais comprem soluções de negócios de impacto com qualidade, na legalidade e de forma abrangente a toda a população, há três entraves que precisam ser superados:

## Entrave 1: Conhecimento sobre os negócios de impacto e as soluções disponíveis

### Ações Sugeridas

- Gestores municipais devem se aproximar de rede de empreendedores, ambientes de inovação (incubadoras e aceleradoras) de universidades da sua região;
- Gestores municipais devem lançar chamadas públicas para que empreendedores possam conhecer demandas locais (de atendimento e gestão), sugerir soluções e receber apoio em implementações pilotos (veja descrição do Pitch Gov descrito no Anexo I);
- Gestores municipais devem conhecer a Estratégia Nacional de Investimentos e Negócios de Impacto, lançada por decreto presidencial em dezembro de 2017.

## Entrave 2: Receio de cometer ilegalidades

### Ações Sugeridas

- Gestores municipais devem buscar processo de compra de negócios de impacto já realizados, e disseminar os instrumentos legais utilizados para a licitação e contratação dessas soluções;
- Tribunais de Conta e órgãos de controle devem ser envolvidos desde o começo do processo;
- Governos (prefeituras, estados e a União) e a sociedade civil (Sebrae ou entidades de classe) devem criar estratégias de reconhecimento de gestores municipais que (1) fomentem a inovação social em suas localidades e/ou que (2) aumentem a eficiência do uso de recurso financeiros (qualificando ou ampliando o atendimento à população) e apoiá-los com suporte jurídico e apoio do tribunal de contas.

## Entrave 3: Processo de compras públicas (licitação) muito rígidos

(a Lei 8.666 desconsidera questões ligadas a inovação, impacto socioambientais e relação custo-benefício)

### Ações Sugeridas

- Gestores municipais podem identificar recursos públicos (linhas de fomento a inovação), ou recursos privados (via investimento social privado de empresas, institutos e fundações) que possam apoiar o processo de teste de soluções, que precisarão ser validadas antes de licitadas (ou dispensadas de licitação);
- Gestores municipais podem articular com empresas da sua região para que fomentem com recursos diversos (como lei de informática, tecnologia, glosas, subcrédito social do BNDES etc.) soluções inovadoras que complementem política públicas no atendimento à população – tendo como horizonte a possibilidade de contratação futura direta por parte da Prefeitura.
- Gestores municipais podem avaliar a possibilidade de envolver suas Organizações Sociais ou o Sistema S para contratação dos negócios de impacto.

# LEGISLAÇÕES VIGENTES QUE PODEM SER APLICADAS NA CONTRATAÇÃO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO

Fonte: Publicação "Aquisição de Tecnologia Educacional pelo Setor Público - CIEB (Centro de Inovação para a Educação Brasileira).

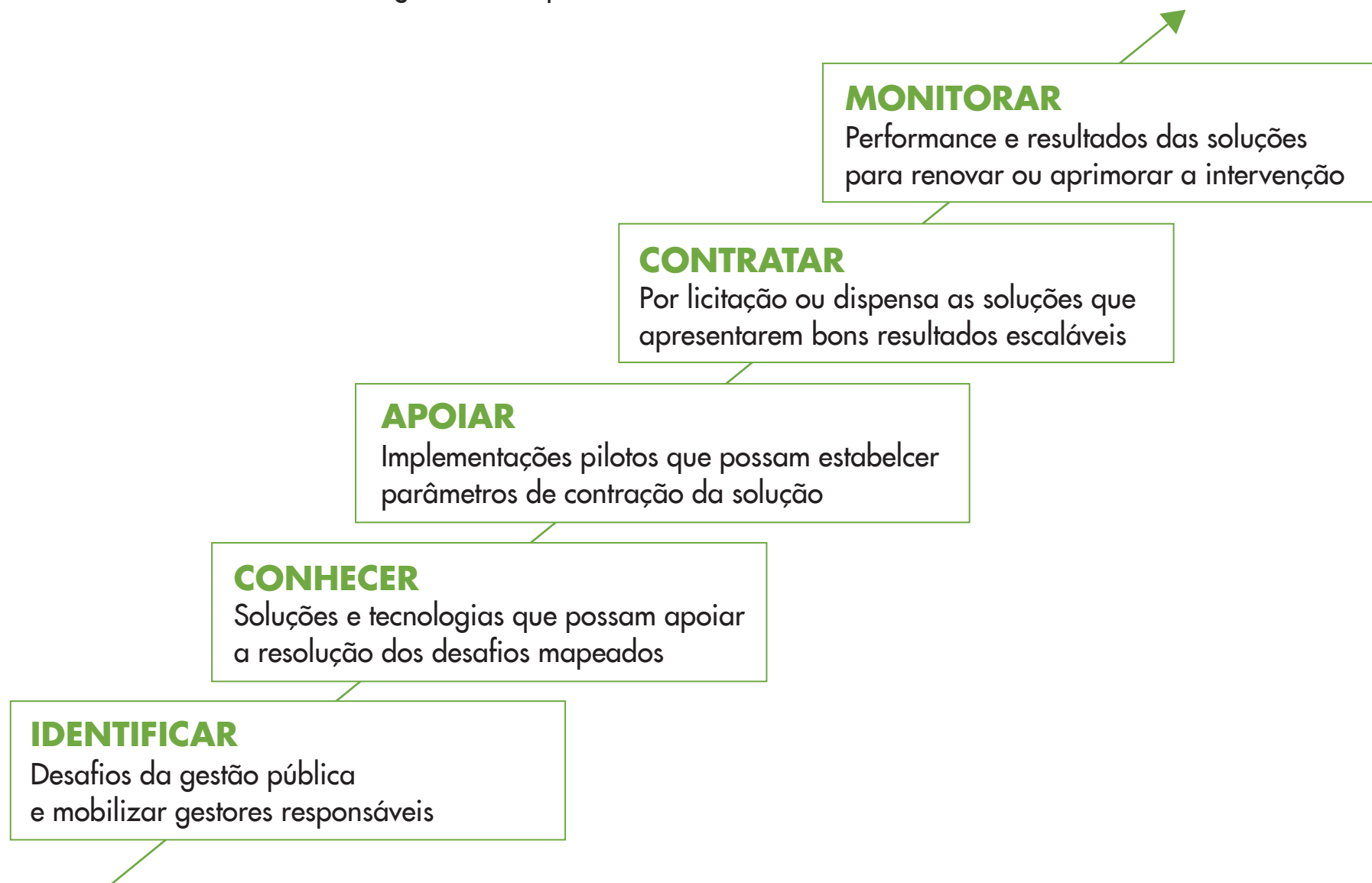
TIPO DE PROCEDIMENTO	LEGISLAÇÃO	FINALIDADE	CARACTERÍSTICAS
Licitação por Concorrência	Lei nº 8.666/93	Licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos o edital para execução de seu objeto.	<p>Critério de julgamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor preço</li> <li>- Técnica e preço</li> <li>- Melhor técnica</li> </ul> <p>Valor de contratação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Para compras e serviços acima de R\$650.000,00</li> </ul>
Licitação por Tomada de preço	Lei nº 8.666/93	Licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem a todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação.	<p>Critério de julgamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor preço</li> <li>- Técnica e preço</li> <li>- Melhor técnica</li> </ul> <p>Valor de contratação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Para compras e serviços acima de R\$650.000,00</li> </ul>
Licitação por Concurso	Lei nº 8.666/93	Licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico ou artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 dias.	<p>Critério de julgamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Regulamento próprio elaborado para cada concurso</li> </ul> <p>Valor de contratação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sem limitação</li> </ul>

TIPO DE PROCEDIMENTO	LEGISLAÇÃO	FINALIDADE	CARACTERÍSTICAS
Licitação por Leilão	Lei nº 8.666/93	Licitação para venda de bens móveis inservíveis para a administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer o maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.	<p>Critério de julgamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor preço</li> </ul> <p>Valor de contratação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sem limitação</li> </ul>
Licitação por Pregão	Lei nº 10.520/02	Licitação para aquisição de bens e serviços comuns (aqueles cujos padrões de desempenho e qualidade possam ser objetivamente definidos pelo edital, por meio de especificações usuais no mercado).	<p>Critério de julgamento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor preço</li> </ul> <p>Ordem do procedimento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abertura das propostas de preço, disputa mediante lances viva-voz e classificação dos licitantes</li> <li>- Habilitação dos licitantes</li> <li>- Homologação, adjudicação e convocação para contratação do licitante vencedor</li> </ul> <p>Valor de contratação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sem limitação</li> </ul>
Dispensa de licitação	Lei nº 8.666/93	Contratação direta quando, entre outros, há inviabilidade de competição, comprovada notória especialização	
	Lei nº 123/2016	Negócios de impacto caracterizados como micro e pequenas empresas.	



# CHAMADO PARA A AÇÃO

Há uma escala de aprendizados e testes que precisam ser cumpridos pelos gestores municipais. A Força Tarefa de Finanças Sociais e nossa rede de parceiros estão à disposição para apoiar prefeituras interessadas em aprimorar sua conexão com modelos de negócios de impacto.



## ANEXO 1: REFERÊNCIAS PARA AMPLIAR O REPERTÓRIO

---

**Para conhecer diversos exemplos de Negócios de Impacto**, acesse a plataforma da Pipe Social, que realizou o “1º Mapa de Negócios de Impacto no Brasil” e traz dados de mais de 500 modelos de negócios ([pipe.social/mapa2017](http://pipe.social/mapa2017)); outro mapeamento foi realizado pelo PNUD, em parceria com Sebrae, que identificou 857 ideias e negócios impacto social, de todas as regiões do Brasil, alinhados com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS). Estes mapeamentos mostram uma nova tendência de criação de negócios de impacto social no Brasil.

## ANEXO 2: A EXPERIÊNCIA DO PITCH GOV.SP

Pitch Gov.SP é uma iniciativa da Secretaria de Governo do Estado de São Paulo coordenada pela Subsecretaria de Parceria e Inovação que busca soluções para problemas governamentais através do convênio com startups e empresas nascentes. Foi criado pelo decreto 61492/2015, regulamentando o procedimento de apresentação, análise e teste das soluções inovadoras.

A partir do entendimento de necessidades das secretarias meio e de atendimento é lançado um edital para convocar os empreendedores para que apresentem soluções. Os negócios selecionados assinam um convênio com o governo para que garantir a realização de testes em parcerias áreas internas.

Os empreendedores selecionados não recebem recursos financeiros durante o período de testes, mas garantem um atestado de capacidade técnica, o que qualifica suas soluções em processos de compras públicas futuras – além de poderem validar e aprimorar suas soluções na prática.

Antes de assinar o convênio houve um período de aceleração/mentoria com o Sebrae para soluções em estágio inicial que não tinham sido selecionadas.

As soluções selecionadas firmaram convênios com as secretarias-fim, que receberam uma cartilha de como receber, incorporar e testar as soluções em parceria com os empreendedores.

Após o período de teste, pode-se estruturar um processo de licitação mais específico e direcionado ao problema que se quer resolver, uma vez que foi comprovada sua importância e exclusividade. Para evitar o risco de fazer um edital de licitação direcionado que seja contestado pela concorrência, pode-se fazer uma consulta pública para opinião na redação – e garantir participação de órgãos de controle (TCE/TCM/TCU).

Para conhecer essa experiência:  
[www.pitchgov.sp.gov.br](http://www.pitchgov.sp.gov.br)

### PONTOS DE ATENÇÃO

- Os problemas propostos devem representar reais desafios para a gestão pública (o que exige uma análise de causas e consequências bastante madura dos gestores públicos).
- Gestores municipais na ponta devem ser um apoiador do projeto, com interesse em conhecer soluções inovadoras e tempo para acompanhar os período de teste.
- Intervalos muito longos entre os testes e o processo licitação podem desmobilizar os empreendedores.

F O R Ç A T A R E F A  
DE  
**Finanças Sociais**

[forcatarefinancassociais.org.br](http://forcatarefinancassociais.org.br)