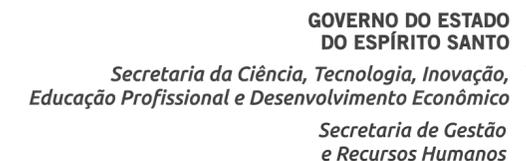


PLAYBOOK

Como startups e governos podem trabalhar juntos?





GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO

Governador do Estado do Espírito Santo

José Renato Casagrande

Vice-Governadora do Estado do Espírito Santo

Jacqueline Moraes da Silva

Secretário de Estado de Gestão e Recursos Humanos

Marcelo Calmon Dias

Secretário de Estado de Inovação e Desenvolvimento

Tyago Ribeiro Hoffmann

**Diretora-Presidente da Fundação de Amparo à Pesquisa
e Inovação do Espírito Santo**

Cristina Engel de Alvarez

Subsecretário de Estado de Inovação na Gestão

Marcelo Vivacqua

Gerente de Inovação na Gestão

Nara Falqueto Caliman

Trainee de Inovação em Políticas Públicas

Pedro Maurício Pereira Filho

abstartups
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS

Presidente

Felipe Matos

Vice-Presidente

Ingrid Barth

Diretor Financeiro

Cristiano Freitas

Os impactos positivos da inovação na gestão pública brasileira

A inovação já deixou há alguns anos de ser o futuro para se tornar a realidade da economia nacional. O ecossistema brasileiro de startups nunca esteve tão em evidência, e não é à toa. Somos mais de 13.500 startups espalhadas por todo país e 17 startups unicórnios (avaliadas em US\$ 1 bilhão). Em 2020, as startups brasileiras receberam R\$ 19,7 bilhões em investimentos e, no primeiro semestre de 2021, já bateu o recorde de investimentos do período, com US\$ 3,2 bilhões (aproximadamente R\$ 16,5 bilhões, em conversão direta) captados.

É inegável a força das startups e o quanto elas podem contribuir para setores fundamentais como educação, saúde e agronegócio, trazendo soluções disruptivas, agilidade e ganhos fundamentais (como flexibilidade, economia e autonomia).

Nesse cenário, a gestão pública tem diante de si o compromisso de ser um dos agentes de fomento no desenvolvimento de novas startups e no ecossistema existente. Como? Através de políticas públicas, diminuindo a desburocratização no país e estreitando o relacionamento e se tornando um comprador de soluções inovadoras.

O Poder Público, em suas diferentes esferas, possui dois aspectos fundamentais que fazem brilhar os olhos de qualquer nova empresa: poder de compra, ou seja, recursos em abundância para investir e consumir produtos e serviços para os mais diversos contextos; e um volume sem fim de problemas a serem resolvidos. Uma startup é, em sua essência, uma solucionadora de problemas, pois nasce com a missão não só de resolver um problema relevante e real, como também de fazê-lo em escala. É o casamento perfeito entre oferta e demanda.

A Abstartups atua há 10 anos no mercado, construindo o ambiente ideal para o desenvolvimento de startups no Brasil e, nessa missão, busca contribuir para que este casamento entre governo e startups se torne cada vez mais sólido e continue trazendo impactos positivos para o ecossistema e para toda a sociedade. Convidamos você que está lendo este playbook a se juntar a nós nesta missão!



José Muritiba
Diretor Executivo da Abstartups

O que é o PitchGov?

É uma iniciativa da Associação Brasileira de Startups para conectar governos e startups. A partir de desafios levantados pelo governo e a curadoria realizada pela Abstartups, são selecionadas startups com capacidade de otimizar operações e solucionar dificuldades enfrentadas pela administração pública.

Para saber mais sobre a iniciativa e como realizar uma edição do Pitch Gov em seu estado ou município, acesse este link e saiba mais!



O que é o Playbook de boas práticas?

Nos últimos dez anos, a Abstartups atua em sua missão de promover, informar e advogar pelas startups brasileiras. Acompanhamos de perto a evolução das startups e a importante aproximação de outros atores, como grandes empresas, investidores e órgãos públicos.

Agora, neste playbook, você terá a oportunidade de conhecer aprendizados, desafios, casos de sucesso e dicas práticas para o relacionamento entre startups e governos. Sabemos que não existe uma fórmula mágica, mas quando falamos de startups, aprender com os erros cometidos nos ajuda a evoluir mais rápido.

As informações aqui reunidas são resultado do trabalho desenvolvido pela Abstartups e as experiências adquiridas na última edição do projeto Pitch Gov, realizado em parceria com o Governo do Espírito Santo entre 2020 e 2021.



Aprendizados do Pitch Gov.ES na gestão pública

O Pitch Gov.ES é uma iniciativa inédita no Espírito Santo, que surge com o objetivo principal de unir a gestão pública e as startups de todo o país para aperfeiçoar os serviços prestados às cidadãs e aos cidadãos capixabas. Estamos conectando a bagagem de equipes competentes das mais variadas áreas públicas, como saúde, educação, segurança e justiça, à expertise em inovação de empresas de base tecnológica.

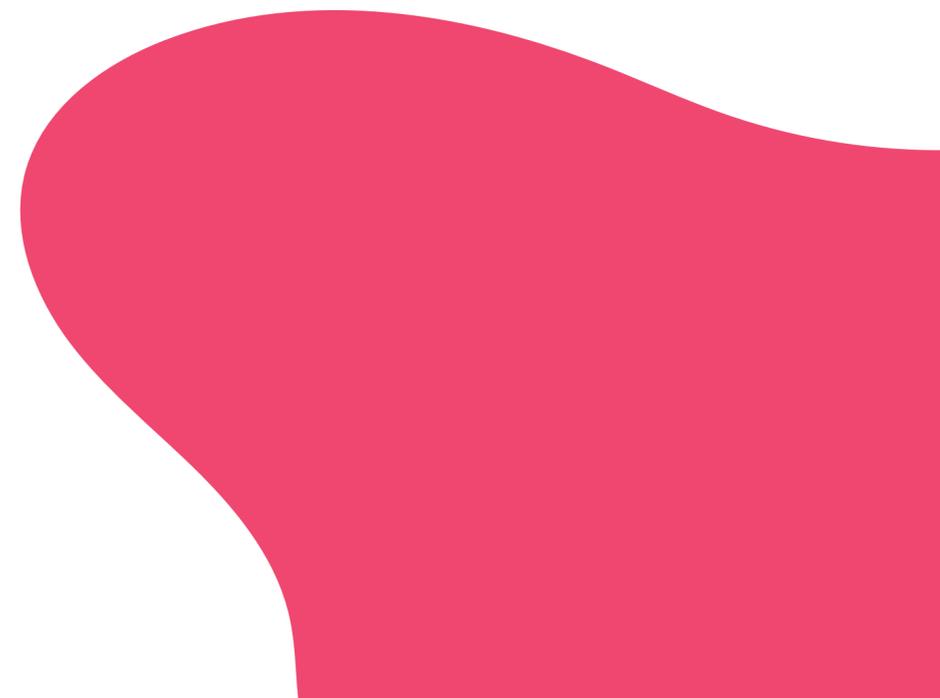
Além de nos aproximar do ecossistema brasileiro de startups, o programa fomenta a estratégia do governo de aumentar a eficiência das ações do poder público, gerando resultados importantes a médio e longo prazo. Ao todo, temos 16 soluções, de 15 startups brasileiras, com amplo potencial para tornar as operações da administração pública mais ágeis e eficientes.

Essa é uma cultura que estamos implementando sob o intermédio da Mobilização Capixaba pela Inovação (MCI) - articulação que reúne instituições, academia, governo e empresas privadas - na definição de diretrizes que fomentem ações inovativas e empreendedoras no estado.

Estamos buscando novos caminhos para solucionar os gargalos do serviço público, e a parceria com startups é uma forma de incorporarmos as novas tecnologias nesse processo. Sem dúvidas, o Pitch Gov.ES posiciona o Espírito Santo como um local propício à inovação e às startups, contribuindo tanto para o ecossistema de inovação capixaba quanto para a gestão pública.



José Renato Casagrande
Governador do Estado do Espírito Santo



Conheça o ecossistema de startups

Se você tem curiosidade sobre o universo das startups, este capítulo é para você! Sabemos que o ambiente empreendedor tem jargões, termos em inglês e palavras que não facilitam para quem está começando, assim como algumas particularidades.

Então, aqui, reunimos alguns dos conceitos fundamentais sobre o ecossistema de startups para te ajudar nesta jornada de relacionamento:

O que é uma startup?

Na Abstartups, definimos startups como empresas que nascem a partir de um problema real e buscam solucioná-lo gerando valor para seus clientes. O diferencial de uma startup está no seu modelo de negócio ágil e enxuto, ou seja, sua solução deve ser facilmente escalável no mercado e, por conta disso, a tecnologia é sua ferramenta central.

Ao contrário de empresas tradicionais, a evolução de uma startup não costuma ser medida pelo número de colaboradores ou tempo desde sua fundação. Mas sim, a partir do processo de validação do seu modelo de negócio e da sua capacidade de gerar receita.

Não existe uma regra que defina quando uma startup deixa de ser uma startup, mas costumamos entender que o fim desse ciclo ocorre quando a startup já passou por todas as fases de desenvolvimento e consolidou seu modelo em um negócio sustentável, passando a ser uma empresa altamente lucrativa.

As fases de uma startup

Do nascimento à consolidação do modelo de negócio, uma startup tende a passar pelas seguintes fases:

Ideação

Período de desenvolvimento da ideia, envolve as etapas de estudo do mercado e identificação de oportunidades, nichos e soluções.

Validação

Fase de validação do protótipo, também conhecido como mínimo produto viável ou MVP, e em busca de seus primeiros clientes.

Operação

Momento em que a startup entra em operação no mercado, ou seja, já possuem os seus protótipos validados, modelo de negócio definido, conhecimento do mercado e faturamento.

Tração

É quando a startup já atingiu fases mais maduras e trabalha com métricas, objetivos definidos e está em busca de parcerias para crescimento e investimentos visando a expansão do negócio.

Escala

Aqui a startup está no auge de seu desenvolvimento, tendo conquistado a autossustentação e apresentado crescimento médio anual acima de 20% em receita ou em número de colaboradores.

Comunidade de Startups

"Uma comunidade de startups é um grupo de pessoas que - por meio de suas interações, atitudes, interesses, objetivos, senso de propósito, identidade compartilhada, companheirismo, responsabilidade coletiva e administração do lugar - estão fundamentalmente comprometidas em ajudar os empreendedores a ter sucesso."

Feld, Brad; Hathaway, Ian.

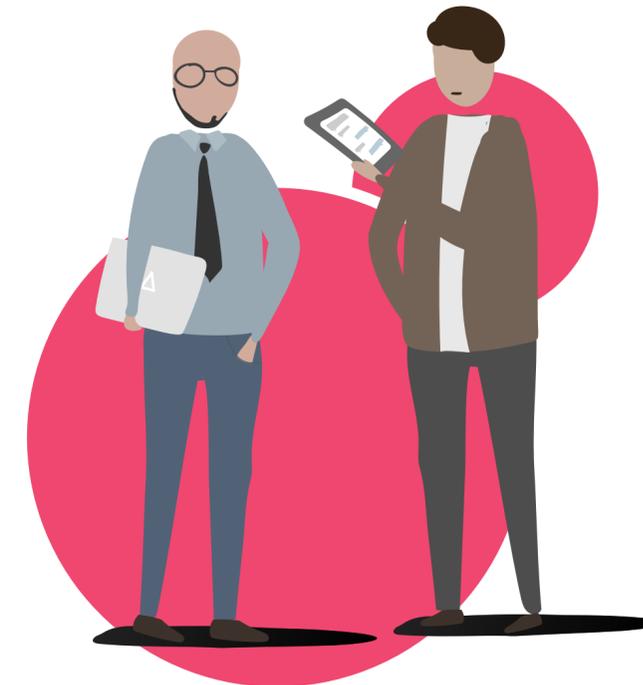
The Startup Community Way (Techstars) (p. 78). Wiley. Edição do Kindle.

Por nascer em um ambiente de incerteza e de validação, e para aumentar as chances de sucesso, a jornada de uma startup precisa de suporte e acesso a recursos. É aí que entra o papel fundamental da comunidade de startups para as pessoas que empreendem.

Pela definição de Brad Feld, entendemos a comunidade como um conglomerado de startups em diferentes estágios, normalmente localizado em uma cidade ou em uma região, de startups que interagem com outros atores do ecossistema em busca de oportunidades e desenvolvimento mútuo.

O que une uma comunidade é a conexão entre seus agentes em torno de objetivos comuns. Isso é fundamental porque uma comunidade unida e bem sucedida se torna o centro de grandes inovações, movimenta a economia da região e ainda contribui para o surgimento de novos ciclos de empreendimentos.

Vale ressaltar que a responsabilidade de liderar esse movimento é das próprias pessoas empreendedoras, que atuam como líderes da comunidade e são quem têm a função de propor e engajar esse crescimento. Mas é claro que elas não fazem isso sozinhas. Para isso, contam com o apoio de outros atores, que são pilares fundamentais para uma comunidade. E é nesse papel de apoio que o setor público atua em favor das startups e de suas comunidades locais.



Atores do Ecossistema de Startups

Para que uma startup se desenvolva, é preciso existir ao seu redor um ambiente favorável - ou seja, uma comunidade de startups. Temos hoje como referência, sete pilares fundamentais:

Cultura

- Eventos
- Histórias inspiradoras
- Imprensa
- Evangelistas

Densidade

- Estrutura de suporte
- Estrutura de formação
- Grupos de conhecimento

Acesso à capital

- Financiamento

Talento

- Geração e aperfeiçoamento
- Retenção de profissionais

Acesso a mercado

- Relacionamento com grandes empresas

Diversidade e impacto

- Diversidade na comunidade e players

Ambiente regulatório

- Programas do governo

Atores do Ecossistema de Startups

Toda pessoa que empreende necessita de uma rede de apoio que viva a sua cultura (eventos, networking, cases de sucesso); precisa de espaços de conexão e suporte (como coworkings e hubs) para seu negócio; contratar profissionais e contar com a academia para formar novos talentos (universidades); encontrar pessoas que invistam na sua startup (investidores e aceleradoras); vender sua solução para grandes empresas (corporates); e por fim, estar inserido em um ambiente regulatório que reconheça o seu modelo de negócio (governo).

Isto é, quanto mais as pessoas empreendedoras trabalharem juntas e estiverem conectadas com esses pilares, maior se torna o grau de maturidade da comunidade e as possibilidades de desenvolvimento empreendedor na região.



Como o ambiente regulatório pode atuar nas comunidades?

Governos têm o papel de promover um ambiente seguro, estável e que apoie empreendimentos em diversas cadeias. Observamos o ambiente regulatório por meio da facilidade de abertura e fechamento de empresas, leis de redução de impostos e outras iniciativas para financiamento, apoio à inovação e ações de pesquisa e desenvolvimento.

A relação entre governo e comunidades de startups pode se dar em diferentes âmbitos, desde apoio à iniciativas e infraestrutura, até programas e desafios para contratação de soluções. Observe como isso pode acontecer:

Financiamento

Iniciativas que ajudem financeiramente as startups, seja com isenção de impostos, redução de burocracias, editais para implementação de soluções inovadoras, apoio financeiro para o desenvolvimento de startups.

Relacionamento

Ter pessoas do Poder Público envolvidas e próximas das Lideranças da Comunidade contribui no relacionamento e nas ações da comunidade empreendedora, como participação em eventos, programas, mentorias e projetos de inovação.

Infraestrutura

É necessário que a gestão pública ofereça infraestrutura que contribua para o melhor desenvolvimento das startups, como velocidade de conexão de internet, estrutura aeroportuária e rodoviária que sustente com facilidade a integração entre equipes de outras localidades, qualidade de vida e segurança - fatores que também são capazes de reter e atrair novos habitantes -, além de espaços públicos para o trabalho colaborativo de diversas startups.

Legislação

Criação e aprovação de leis que auxiliem no fomento à inovação e ao desenvolvimento de startups no Brasil, como o recém aprovado Marco Legal das Startups; a lei estadual de startups (Lei Complementar N° 929/2019) do Governo do Espírito Santo - a primeira do país a abordar a relação do governo com startups -; o SEED, programa de aceleração de startups do estado de Minas Gerais; ou o Inova Educação SP, programa de inovação da Secretaria da Educação do Estado de São Paulo.

Marco Legal das Startups

Um importante passo para o ecossistema de startups aconteceu em 2021 com a aprovação do Marco legal das Startups (Lei Complementar N° 182), que dispôs um novo conjunto de legislações para regulamentar o setor e oferecer novas oportunidades de conexão entre setor público e startups.

O Marco Legal prevê uma maior interação entre órgãos públicos e startups a fim de incentivar a contratação de seus serviços e soluções por agentes governamentais. O texto também prevê que os governos possam contratar soluções experimentais de startups em caráter de teste, em um modelo de licitação especial com vigência limitada a 12 meses, prorrogável por igual período.

Modalidade especial de licitação na nova lei

Artigos 12 a 15 da LC 182/2021

Orienta a contratação de “soluções inovadoras” pela Administração Pública, que pode ser realizada por qualquer uma das esferas de poder federal, estadual e municipal. As empresas públicas e sociedades de economia mista também poderão se valer dessas regras.

Pela norma, a Administração Pública poderá contratar pessoas físicas ou jurídicas, isoladamente ou em consórcio, para o teste de soluções inovadoras por elas desenvolvidas ou a serem desenvolvidas, com ou sem risco tecnológico.

Alguns pontos de destaque do novo artigo:

- Existe a possibilidade de escolha de mais de uma proposta para celebração de contrato. Nessa hipótese, caberá ao edital limitar a quantidade de propostas selecionáveis;
- Posteriormente à escolha da proposta, a Administração Pública ainda poderá negociar com as empresas selecionadas para tentar conseguir condições econômicas mais vantajosas;
- A Administração Pública pode aceitar preço superior à estimativa, desde que ainda seja vantajoso e que não supere o limite máximo que se propõe a pagar;
- Ocorre a inversão de fases, ou seja, os documentos relacionados com a habilitação são examinados apenas depois da escolha;

Para saber mais sobre as novas leis e acompanhar as novidades sobre o Marco Legal das Startups, recomendamos que leia o Guia do Marco Legal das startups.

Glossário Empreendedor

O universo empreendedor costuma ter alguns termos e expressões característicos que podem ser desconhecidos. Por isso, preparamos este glossário para te ajudar a compreender as definições sobre o perfil de uma startup.

Público-alvo

Os produtos e os serviços criados pelas startups podem ter diferentes públicos-alvo, desde governo, passando por empresas, até usuários finais, como indicam as categorias abaixo:

B2B (Business to Business): a startup tem como público-alvo outras empresas, portanto, as transações realizadas são entre pessoas jurídicas.

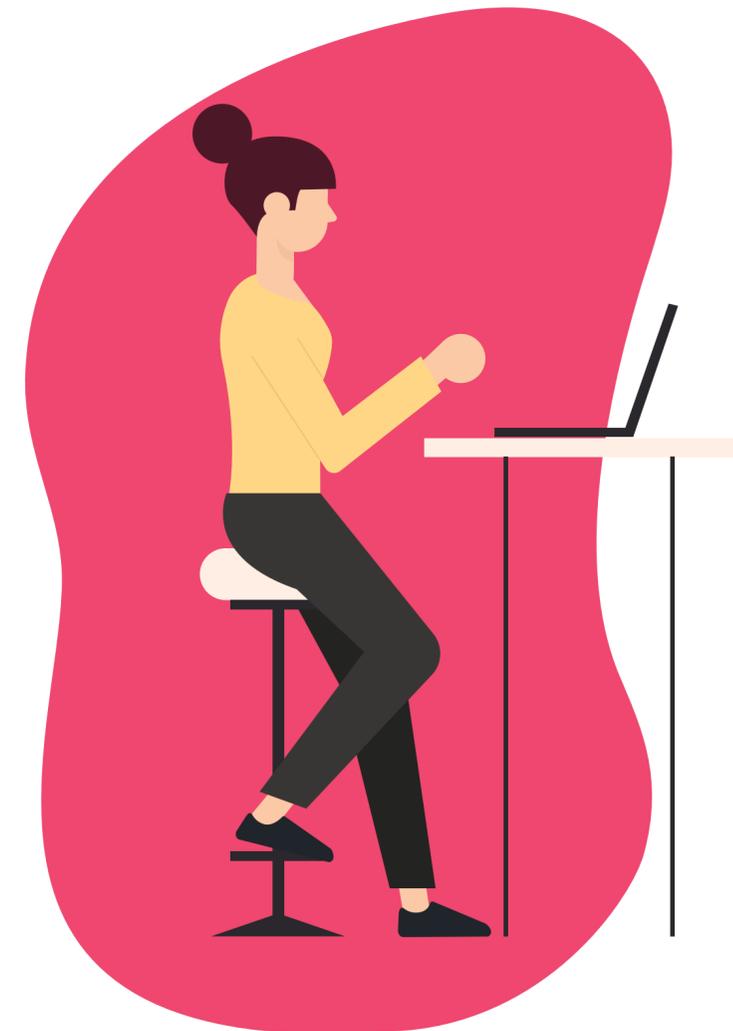
B2C (Business to Consumer): aqui o público-alvo é o consumidor final, ou seja, realiza transações com pessoas físicas.

B2B2C (Business to Business to Consumer): neste modelo a transação é feita entre empresas, mas visa uma venda para o cliente final. Formato de vendas comum em marketplaces, por exemplo.

B2G (Business to Government): o público-alvo é o governo.

B2S (Business to Startups): este modelo se aplica às startups que desenvolvem produtos para outras startups.

P2P (Peer to Peer): se refere a um modelo em que as pessoas se conectam diretamente entre si e trocam produtos e serviços.



Modelo de negócio

É a forma como a empresa cria, entrega e captura valor. No mundo das startups, o modelo de negócio define, basicamente, a forma como o cliente compra o produto ou serviço.

SaaS (Software as a Service): é uma forma de disponibilizar softwares e soluções de tecnologia por meio da internet, como um serviço. Com esse modelo, o consumidor não precisa instalar, manter e atualizar hardwares ou softwares. O acesso é fácil e simples: depende apenas de conexão com a internet.

Marketplace: plataforma que conecta a oferta e a demanda por produtos e serviços. As startups que trabalham como marketplace monetizam seus negócios a partir da cobrança de uma taxa relativa a cada operação.

Consumer: aplicativo gratuito ou de baixo custo criado para agregar valor a produtos e serviços, além de engajar usuários. Normalmente, a monetização acontece pela venda de anúncios e espaços publicitários.

Hardware: modelo baseado na cobrança pelo uso de um hardware (produtos físicos passíveis de patente) ou de serviços agregados.

Venda de dados: serviços de coleta, tratamento, formatação e análise de dados.

API (Application Programming Interface): clientes que assinam ou pagam pelo uso de uma API, que são, basicamente, instruções e padrões de programação que permitem a conexão entre aplicativos e softwares.

Licenciamento: licenciamento de propriedades intelectuais que incluem patentes, marcas comerciais e segredos comerciais.

Assinatura recorrente: serviço disponibilizado por meio de planos de assinatura.

Venda direta: venda de produtos de forma on-line ou presencial com margem de lucro.

Taxa sobre transações: taxas pagas por clientes sobre a operação de um serviço.



Investimento

Obter capital é um dos pontos fundamentais para pessoas empreendedoras. Ele pode acontecer por meio de investidores (pessoa física ou jurídica), programas de investimento ou programas de incentivo. Alguns termos comuns são:

Aporte: termo muito utilizado no ambiente empresarial para denominar um investimento, subsídio, contribuição financeira ou aplicação feita na empresa.

Bootstrapping: significa que a startup foi criada usando somente recursos próprios, apertando os cintos do time e não recorrendo a investidores externos. Se há alguma entrada de capital, ela vem dos primeiros clientes.

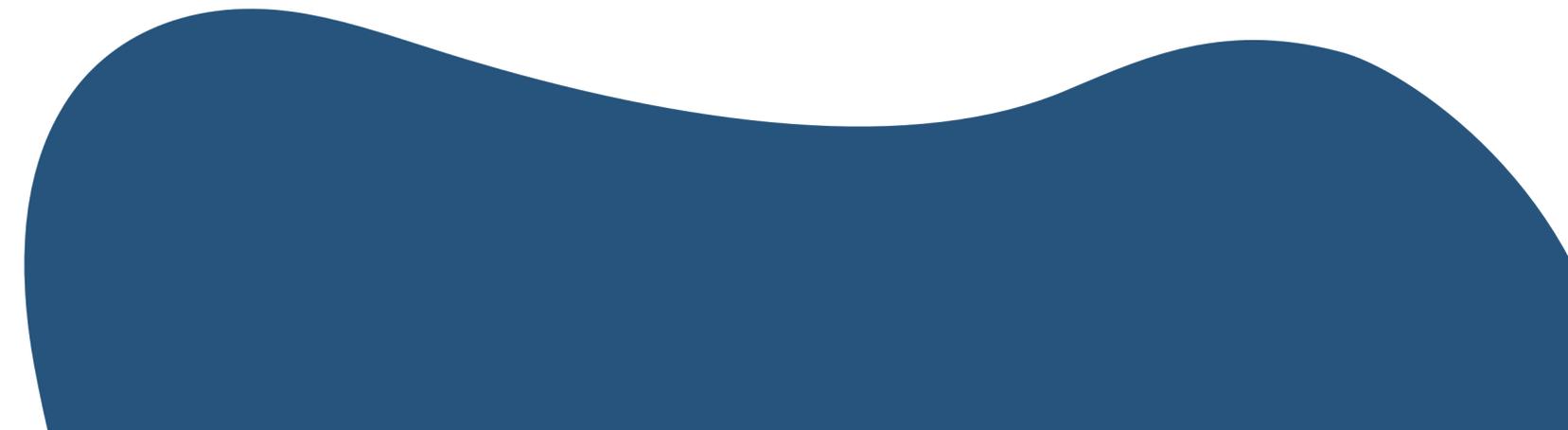
Burn Rate: é o valor que uma empresa tem de sobra até acabar o dinheiro em caixa e ela precisar de uma nova rodada de investimentos.

Round: cada vez que uma empresa recebe investimento - dinheiro de um fundo ou de pessoas físicas -, pode-se dizer que foi um round de investimentos. Quando um negócio recebe aporte de um fundo de venture capital pela primeira vez, diz-se que foi o “series A round”, ou seja, a primeira rodada de investimento.

Investidor Anjo: é uma pessoa que efetua um aporte com capital próprio para apoiar projetos que tenham um alto poder de crescimento e, conseqüentemente, de retorno financeiro. O termo “anjo” é utilizado porque, além de fornecer o capital, esse investidor procura apoiar o empreendimento, contribuindo com sua experiência e apresentando sua rede de relacionamento para aumentar as chances de sucesso da startup.

Seed Capital: em tradução livre, é “capital semente”, investimento captado pela empresa em sua fase de nascimento, quando ainda precisa dar seus primeiros passos, e necessita de investimentos para isso.

IPO (Initial Public Offering): é o processo pelo qual a empresa abre seu capital e vende suas ações ao público. Ao fazer uma oferta desse tipo, a empresa amplia seu quadro de sócios e investimentos, uma vez que quem compra os papéis se torna dono de uma pequena parte do negócio.



Termos comuns

MVP (Minimum Viable Product): é um conjunto de testes primários realizados para validar a viabilidade do negócio. Para isso, são efetuadas diversas experimentações práticas do protótipo do produto por um grupo de clientes, possibilitando à empresa conhecer na prática a reação do mercado, a compreensão do cliente sobre seu produto e se ele, de fato, soluciona o problema do consumidor.

Pitch: denomina uma apresentação curta que uma startup faz para vender sua ideia, projeto ou negócio.

Pitch Deck: é um material de apoio ao pitch com a visão geral do negócio. Nele contém as descrições do problema, da solução e do mercado, além da apresentação da equipe.

POC (Proof of Concept): a prova de conceito é uma forma de testar a solução ou o produto em ambiente controlado com exposição reduzida para entender a maturidade da tecnologia, a sinergia com as áreas de negócio da empresa e a aceitação da proposta no mercado.

Pivotar: estratégia de mudar a empresa para “outra direção”, geralmente testando hipóteses, mas mantendo a base para não perder a posição já conquistada e visando uma nova área de atuação ou até mesmo um novo modelo de negócios.

Stakeholder: fornecedores, acionistas, governos, clientes, colaboradores, sócios e todas as pessoas relacionadas direta ou indiretamente a uma empresa. Em tradução livre são as “partes interessadas”.

Unicórnio: o termo se refere àquelas startups com um valuation (valor que é atribuído à uma empresa) igual ou acima de um bilhão de dólares.

Valuation: significa o valor de mercado de uma empresa, levando em conta critérios como caixa gerado, ativos e patrimônio, ou performance, a critério do método de cálculo utilizado.



Benefícios na relação: inovação e gestão pública

Se ainda resta alguma dúvida sobre o potencial do relacionamento entre startups e a administração pública, listamos mais alguns motivos que apontam como essa relação pode ter muito sucesso - quando bem feita! Se, de um lado, o governo precisa inovar para melhorar os serviços públicos, do outro lado há as startups que querem validar suas soluções, vendê-las e alcançar escala com impacto positivo.

- **Endosso para startups** - o teste de soluções inovadoras por órgãos públicos é uma excelente oportunidade de acesso ao mercado para startups, além de gerar credibilidade para futuros clientes.
- **Mais eficiência operacional** - a rotina da administração pública se torna mais eficiente com processos mais ágeis e o próprio custo pode ser reduzido, abrindo espaço para novos investimentos.
- **Relação de ganho mútuo** - o setor público, seja qual for sua esfera, consegue resolver uma série de desafios complexos, enquanto as startups, que buscam por clientes para sua solução disruptiva, aperfeiçoam sua tecnologia e agilidade na resolução dos desafios.
- **Fomento à inovação** - o apoio do setor público estimula o fomento ao ecossistema empreendedor brasileiro e às comunidades de startups espalhadas por todo o país, contribuindo para além do local e apoiando o desenvolvimento da inovação como potencial econômico.

No Governo do Espírito Santo, onde a fase de testes das soluções está começando a acontecer, os benefícios do envolvimento das startups na gestão pública já podem ser observados entre secretários:

“Conseguimos unir gestão e inovação na solução de desafios complexos do Governo do Espírito Santo para gerar valor à sociedade capixaba. Ao nosso lado estão renomadas startups de todo o país, alinhadas com a missão de desburocratizar processos e aumentar a eficiência dos serviços públicos. O programa reforça o protagonismo da Secretaria de Gestão e Recursos Humanos em contribuir com uma mudança cultural nos órgãos públicos, aproximando suas equipes do ecossistema de inovação e de novas ferramentas e metodologias de trabalho. É o início de um novo capítulo para a inovação na gestão pública capixaba.”



Marcelo Calmon Dias
Secretário de Estado de Gestão e Recursos Humanos

“O Espírito Santo dá um grande salto rumo ao futuro por meio da incorporação da inovação à ciência e à tecnologia para alavancar a economia e tornar a gestão pública mais assertiva. Estamos caminhando junto com as startups na melhoria dos serviços públicos e no desenvolvimento do estado.”



Tyago Ribeiro Hoffmann
Secretário de Estado de Inovação e Desenvolvimento

Como startups podem se relacionar com o setor público?

Responder essa pergunta é um dos grandes desafios deste material. E se você tem curiosidade sobre o universo das startups ou está em busca de entender melhor sobre o setor público, este capítulo é para você!

Possibilidades de relacionamento

Como já comentamos, o relacionamento com o setor público pode acontecer em diferentes esferas: desde o governo e a comunidade de startups da sua região, até o financiamento e programas de desafios.

A abordagem e a venda de soluções para o governo, embora possua algumas particularidades, têm como base os mesmos princípios de qualquer negociação. Mas, aqui, relacionamento é uma palavra-chave, e contar com o apoio de instituições e programas de fomento são indicados para facilitar essa mediação, como é o caso do Governo do Espírito.

“Como braço científico e tecnológico do governo, a FAPES vem contribuindo para a criação de mecanismos que implementem e escalem soluções inovativas em todo o estado. Estamos firmando um novo modelo de formulação e solução de desafios públicos, gerando benefícios para todos nós, cidadãos capixabas, que teremos serviços públicos mais alinhados com os novos tempos.”



Cristina Engel de Alvarez

Diretora-Presidente da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo

Em termos diretos de contato, a contratação costuma acontecer entre a secretaria específica do setor - seja segurança, educação, saúde, cultura e outras - e o financeiro, de onde provêm os recursos administrativos. Algumas modalidades possíveis são:

Licitação e Compra Direta

Em termos de licitação, há três modalidades - convite, tomada de preços e concorrência - e existe a possibilidade de compra direta (que dispensa licitação).

Lei 8.666/93 (DEC 9.412/18) - Art. 23 e 24

Modalidade	Obras e serviços de engenharia	Compras e serviços que não sejam de engenharia
Compra direta	Até R\$ 33 mil	Até R\$ 17.600
Convite	Até R\$ 330 mil	Até R\$ 176 mil
Tomada de preços	Até R\$ 3.300.000	Até R\$ 1.430.000
Concorrência	Acima de R\$ 3.300.000	Acima de R\$ 1.430.000

[Acesse a Lei completa e modalidades aqui](#)

Vale ressaltar que, devido à pandemia do novo coronavírus, o Brasil decretou a Medida Provisória 961, que aumentou os limites da compra direta para R\$ 50 mil nos casos de serviços que não sejam de engenharia e R\$ 100 mil para obras de engenharia. Desse modo, as compras feitas até esses valores não precisam de licitação e ficam sob a vigilância dos órgãos de controle.

Editais

Uma dúvida comum de startups em relação aos editais e seus modelos disruptivos é de não existir outras empresas propondo orçamentos. Nesses casos, é possível fazer uma carta de exclusividade, assumindo que a sua solução é a única nesse campo de atuação.

Em alguns estados há também uma legislação de inovação em que startups podem demonstrar que possuem os atributos do edital e conseguem inexigibilidade de licitação (contratação em que há a impossibilidade jurídica de promover livre competição entre empresas), nestas situações a prestação de contas e exigências podem ser maiores, e um conhecimento mais específico sobre as legislações e processos públicos pode ser necessário.

Programas de Conexão

Para startups em fases iniciais ou que estão em busca do primeiro relacionamento com o setor público, programas de conexão e desafios são uma ótima oportunidade, como é o caso do Pitch Gov, que visa conectar startups e governos.

Nesses programas a intermediação entre startups e órgãos acontece por meio de uma instituição de fomento, o que facilita a comunicação e a aproximação entre os atores. No Pitch Gov, por exemplo, a parceria entre o governo e a Abstartups acontece nas seguintes etapas:

- 1 - Órgãos do governo constroem uma lista de desafios prioritários que podem ser resolvidos por soluções tecnológicas desenvolvidas por startups;
- 2 - Startups que possuem soluções para esses e outros desafios se inscrevem no edital;
- 3 - As startups com as soluções que mais se adequam aos desafios propostos são selecionadas para apresentarem um pitch com mais detalhes sobre o seu projeto;
- 4 - Com base nos pitches, o governo escolhe as soluções finalistas que passarão para a fase de testes;

5 - Startups finalistas e governo elaboram conjuntamente um plano de trabalho e assinam convênio para estabelecer cronograma e parâmetros para os testes;

6 - Ao longo dos testes, o governo conhece soluções ajustadas para os seus desafios e as startups conseguem experimentar suas soluções em escala, usando as estruturas públicas, resultando em serviços públicos melhores.

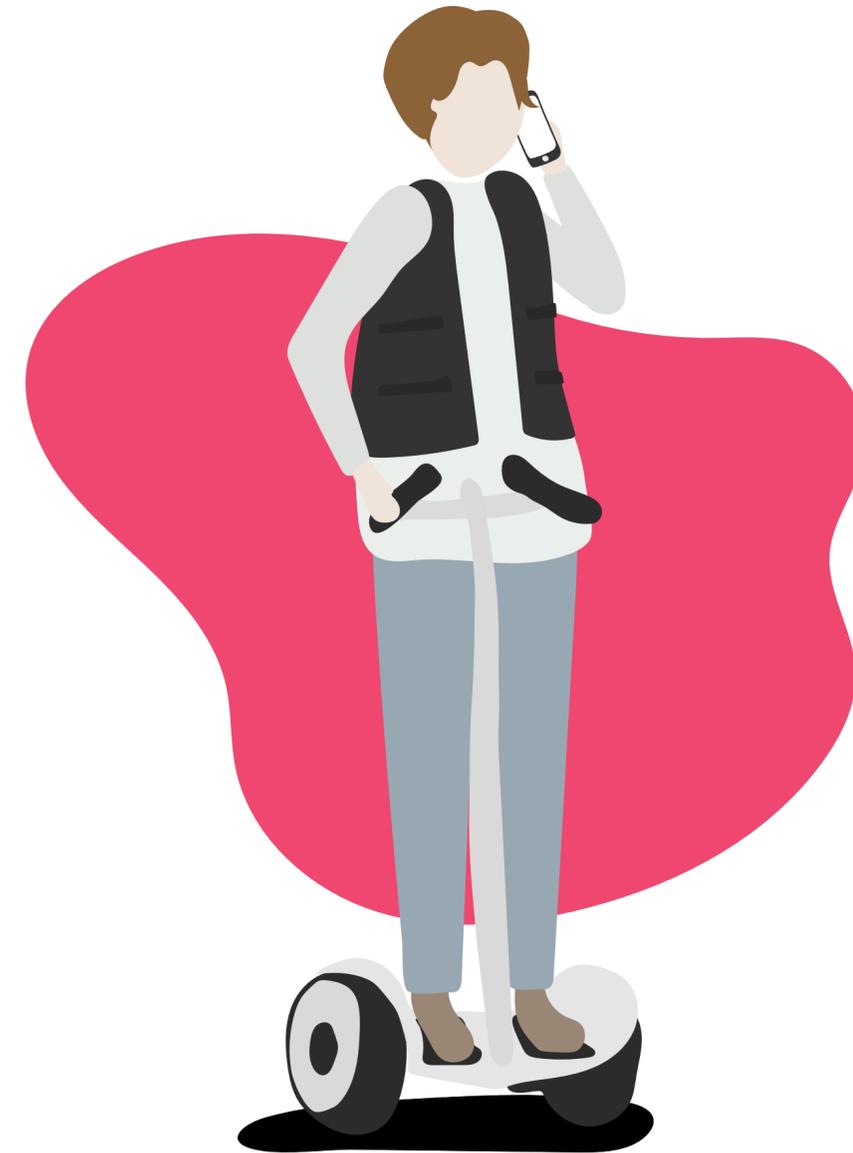


Desafios do setor público

Você deve imaginar que o governo é resistente quando o assunto é inovação. É até compreensível, visto que o país possui altas demandas burocráticas e legislações que não acompanham o ritmo acelerado de uma startup. Mas, pelo contrário, o setor público vem trabalhando para se aproximar do ecossistema de startups e o Pitch Gov, por exemplo, é uma das maneiras que isso está sendo feito.

O incentivo à inovação é uma ferramenta essencial tanto para a esfera pública quanto para as startups. Nesse sentido, o governo pode trabalhar no desenvolvimento de um ambiente propício à inovação enquanto as startups podem solucionar desafios significativos de setores essenciais como Segurança Pública, Educação, Cultura e Saúde.

Outro ponto importante é planejar os projetos de inovação com resultados a curto e longo prazo, pois um dos desafios da gestão pública ainda é a continuidade de projetos entre a troca dos mandatos.



Vantagens das soluções para o setor público

Comentamos como a relação entre as startups e o setor público é benéfica para ambas as partes. Para o setor público, é interessante pontuar o quão diversas essas vantagens podem ser, visto que os desafios propostos às startups vêm geralmente de diferentes órgãos, desde saúde, educação e cultura, como também agronegócio, segurança e justiça pública.

Dentre os ganhos de incorporar soluções tecnológicas à Administração Pública, estão:

Maior aderência à transformação digital

“Lidamos diariamente com desafios para melhorar os serviços da agropecuária, pesca e aquicultura, e com o incentivo do Pitch Gov.ES, que nos conectou com startups de alto nível, conseguiremos validar soluções inovadoras para promover impacto positivo à sociedade capixaba.”



Paulo Roberto Foletto
Secretário de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca

Dinamismo e criatividade

“O Pitch Gov.ES somou à atuação da SECULT ao trazer contribuições do ecossistema de inovação para fortalecer o cenário cultural capixaba. Essa sinergia somada à conexão com startups irão trazer dinamismo e criatividade para as políticas públicas de cultura.”



Fabricio Noronha Fernandes
Secretário de Estado da Cultura

Automação de processos

“O programa está sendo um propulsor para o Poder Judiciário do Espírito Santo incorporar tecnologias que fortaleçam a atuação rápida e assertiva dos magistrados, melhorando a confiabilidade da fonte, a sistematização das informações e a facilidade na construção de documentos judiciais por meio de inteligência artificial.”



Desembargador Ronaldo Gonçalves de Sousa
Presidente do Tribunal de Justiça do Espírito Santo

Oportunidades públicas para startups

Se você está em busca de oportunidades de relacionamento entre startups e setores públicos, temos algumas recomendações de canais e programas de todo o país que valem a pena conhecer. Você, pessoa empreendedora, pode utilizar as iniciativas para se informar e encontrar a oportunidade ideal para o seu negócio, e você, componente da gestão pública, pode se inspirar nas iniciativas para replicá-las na sua esfera de atuação.

Iniciativas

Startup Point | Brasil

Encontre em um só lugar todos os programas de apoio à startups do Governo Federal. Na página do Startup Point, você consegue acompanhar informações para criar sua startup, buscar capacitação, mentorias e oportunidades para o seu negócio.

Programa Centelha | Brasil

É uma iniciativa do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), operado pela Fundação CERTI, que oferece capacitação, acesso à capital e suporte para incentivar o desenvolvimento e a cultura empreendedora no Brasil.

Prodap | Macapá (AP)

O Centro de Gestão da Tecnologia da Informação, do Governo do Estado do Amapá, promove diversas ações de promoção para soluções de tecnologia da informação e de telecomunicações que atuam na administração pública. É o caso do Programa de Inovação com Tecnologia da Informação (Piti) que oferece financiamento para projetos aprovados por edital.

Agenda de Inovação | Porto Velho (RO)

Essa iniciativa da Prefeitura de Porto Velho, em Rondônia, tem como missão posicionar o município como um hub de inovação da Amazônia para o mundo. Isso é feito por meio de ações de fomento, reunindo instituições públicas e privadas na construção de um ambiente favorável ao ecossistema de startups.

Pitch Salvador | Salvador (BA)

O Pitch Salvador é uma iniciativa municipal que tem como objetivo conectar a Prefeitura de Salvador ao ecossistema de startups para solucionar desafios nas áreas de Educação, Saúde e Assistência Social.

CriarCE | Fortaleza (CE)

Iniciativa do Governo do Estado do Ceará, por meio da Secretaria da Ciência, Tecnologia e Educação Superior, que se propõe a ser um hub de inovação em hardware para o estado, além de apoiar programas de aceleração e pré-aceleração pelo Brasil.

Inovativa Brasil | Brasil

Criado em 2013 pelo Ministério da Economia, o Inovativa Brasil é um hub de conexão, capacitação e aceleração de startups com atuação nacional. O programa, que atualmente é coordenado pela Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade em parceria com o Sebrae, oferece programas de aceleração, sessões de mentorias e conexão para o ecossistema empreendedor.

Corredores digitais | Juazeiro do Norte (CE)

Programa de capacitação, mentoria e networking para estudantes de Juazeiro do Norte, no Ceará, que querem transformar suas pesquisas e ideias em startups. É uma ação da Secretaria da Ciência, Tecnologia e Educação Superior para incentivar o empreendedorismo e o ecossistema local.

Inova Maranhão | São Luís (MA)

Realizado pela Prefeitura Municipal de Teresina, o Programa THEch visa fomentar o empreendedorismo por meio da promoção à pesquisa, de ciclos de aceleração para startups e de hackathons em diversos segmentos, como saúde, educação e cidade inteligente (conceito de cidade que usa tipos diferentes de sensores eletrônicos para coletar dados e usá-los para gerenciar recursos).

Programa Hitt | Taubaté (SP)

Impulsionado pela Prefeitura Municipal de Taubaté, o programa é focado no desenvolvimento científico e tecnológico da região. Oferece hubs de inovação para startups, cursos, mentorias e orienta pessoas interessadas em conhecer e participar do ecossistema empreendedor regional.

SP Tech Week | São Paulo (SP)

Conhecido como SPTW, o São Paulo Tech Week é o maior festival de inovação do Brasil e acontece anualmente, desde 2015, pela Prefeitura de São Paulo. O festival reúne iniciativas e eventos para conectar pessoas empreendedoras, investidores à conteúdos e informações sobre o ecossistema brasileiro.

U-Start | Uberaba (MG)

O programa da Prefeitura de Uberaba, em Minas Gerais, tem como objetivo apoiar e fortalecer as startups da região, mapeando startups, gerando conexões e fortalecendo as iniciativas.

Startup Rio | Rio de Janeiro (RJ)

É uma iniciativa da Secretaria de Ciências, Tecnologia e Inovação, do Governo do Estado do Rio de Janeiro, que oferece capacitação e aceleração para startups, promovendo o ecossistema empreendedor e a conexão entre o governo e atores da inovação.

Programa Startup Macaé | Macaé (RJ)

Essa iniciativa da Prefeitura Municipal de Macaé, do Rio de Janeiro, visa propagar o conhecimento sobre inovação no município por meio da oferta de ciclos de aceleração para startups, além de mentorias, workshops, palestras e acesso à capital.

Start.Gov | Porto Alegre (RS)

Desenvolvido pela Prefeitura Municipal de Porto Alegre, o programa se propõe a fomentar o ecossistema local de inovação e a disseminar a cultura das startups dentro da administração pública com desafios de setores públicos, formação de agentes de formação e ciclos de aceleração para iniciativas inovadoras.



Legislação

Existem inúmeras legislações a nível municipal e estadual que contemplam o apoio ao ambiente empreendedor no Brasil. Deixamos aqui um incentivo para que você se informe localmente e busque apoio com a sua comunidade de startups, facilitando a descoberta de oportunidades junto ao setor público.

No Mapeamento de Comunidades que a Abstartups realiza anualmente, as lideranças das comunidades compartilham leis e programas de incentivo, então, vale a pena acompanhar a página de contatos referente a sua comunidade. Separamos algumas leis do último estudo, mas para ver os dados completos e as atualizações, acesse o site de cada região:

[Região Norte](#) | [Região Nordeste](#) | [Região Centro-Oeste](#) | [Região Sudeste](#) | [Região Sul](#)

- Marco da Lei de Inovação Estadual | João Pessoa (PB)
- Lei da Inovação | Campina Grande (PB)
- Redução de ISS dentro do parque tecnológico do Porto Digital | Recife (PE)
- Redução da alíquota do ISS para 2% | São José dos Campos (SP)
- Redução do ISS das empresas de base tecnológica para 2% | Uberlândia (MG)
- Lei municipal da inovação (Capítulo IV SEÇÃO II) | Lajeado (RS)
- ISS Tecnológico | Maringá (PR)
- ISS Tecnológico | Londrina (PR)

Boas práticas no relacionamento entre startups e governo

Sabemos que não existem fórmulas prontas quando falamos de um relacionamento eficiente entre governo e startups, mas, com base na nossa experiência, recomendamos alguns princípios fundamentais aplicáveis não só ao departamento de inovação dos setores públicos, bem como a todos os órgãos diretamente relacionados.

Princípios fundamentais para o governo

Para que um programa de inovação tenha desafios reais e relevantes, assim como bons ambientes de teste, é essencial ter equipes interessadas em participar e dispostas a investir sua energia nos projetos.

Identifique problemas, não soluções

O primeiro passo para se relacionar com startups é mapear desafios dentro da instituição pública. Os desafios podem ser operacionais, de produtividade ou tecnológicos, e podem envolver um órgão específico ou vários. É importante ter em mente que cada desafio deve ser focado em resolver um único problema.

Invista na cultura de inovação

Cultura interna alinhada com inovação é um dos diferenciais para a interface com startups. Isso porque ela garante o comprometimento dos setores e pessoas envolvidas nas novas iniciativas. Lembre-se de conectar, desde o começo, todos os órgãos e as gerências que se relacionarão com a solução proposta pelas startups para alinhamento de expectativas e eficiência do projeto.

Tenha métricas

O que determina o sucesso de um relacionamento com startups não é a quantidade de contratos, mas o resultado de cada uma das ações dentro de cada setor. Por isso, tenha bem claro, desde o começo, quais os objetivos esperados e quais as métricas de parâmetro para determinar o sucesso do projeto.

Seja um(a) facilitador(a)

A área de inovação existe para facilitar o processo de busca, de contratação e de implementação de soluções. Isso envolve trabalhar junto aos demais órgãos e áreas do governo para entender os problemas, os objetivos e manter todas as pessoas na mesma página.

Trabalhe junto à startup

É preciso que as gerências envolvidas trabalhem junto com a startup para que a solução seja adequada e implementada. Nesse sentido, acompanhar e ter uma governança são fundamentais.

Erros mais comuns

Há alguns erros comuns que devem ser evitados no relacionamento entre governo e startups. Compreender a mentalidade das pessoas empreendedoras e as do setor público é essencial para essa relação.

No setor público:

Não comunicar às partes interessadas

Divulgue cada etapa do projeto com todas as secretarias e lideranças envolvidas. Assim, todas as pessoas, independente do nível hierárquico, ficam sabendo o que está acontecendo e podem contribuir, ou até facilitar, a implementação da solução.

Não envolver a área jurídica e de compras

Sabemos que burocracias e processos de aprovação podem dificultar a relação entre startups e órgãos públicos. Por isso, envolver o time jurídico e financeiro desde o início do projeto é importante para agilizar e alinhar expectativas.

Pensar na solução ao invés de definir o problema

Quando você define um problema, fica aberto para receber soluções de todos os tipos que as startups têm a oferecer - e esse é o objetivo do programa. Se você começar o processo buscando uma solução específica, provavelmente não vai encontrar como imaginou e pode se frustrar com o resultado, perdendo ótimas oportunidades.

Procurar soluções ponta a ponta

Startups normalmente estão focadas em solucionar um problema específico, então entenda que somente uma delas não será capaz de possuir todas as funcionalidades para resolver os problemas que um órgão precisa. Tenha em mente que às vezes pode ser necessária mais de uma solução para resolver todas as etapas de um problema.

Tentar mudar a natureza da startup

Uma startup não é uma fábrica de software. Diante disso, adaptar um produto desenvolvido por ela funciona melhor quando feito em conjunto, mas deve preservar o conceito básico de uma startup: ser repetível e escalável.

Não alinhar maturidade vs demanda

Um escopo mal definido do projeto pode prejudicar toda a implementação. Por isso, analise junto com a startup a estrutura da equipe, equipamento e maturidade necessária para a startup ser capaz de atender a demanda.

Nas startups:

Usar muitos termos do “startupês” no pitch

Normalmente, as equipes da banca de avaliação não estão tão familiarizadas com o ecossistema de startups, então atente-se para não utilizar termos muito técnicos que dificultam o entendimento sobre a solução.

Focar na parte técnica da solução e não nos benefícios

O interesse das equipes do governo é muito pautado no impacto da solução para a gestão pública, o que torna importante, mais do que a parte técnica, mostrar de forma clara como a solução irá repercutir em maior eficiência no gasto do recurso público.

Não conseguir explicar qual problema resolve

Não só para os governos, mas para qualquer negociação é fundamental explicar qual problema a startup resolve. Depois disso, passamos para a apresentação da solução, do modelo de negócio e demais pontos.

Para aprender como montar um pitch deck, temos um modelo especial para você aqui.

Como classificar as startups para o Pitch Day

Uma etapa crucial para o Pitch Day é a seleção das startups inscritas nos desafios. Na realização do Pitch Gov.ES, a Abstartups foi a responsável pela análise de mérito para a classificação das soluções. Nesta seção, reunimos aprendizados e boas práticas a serem aplicados:

Colete informações prévias sobre as startups

Para facilitar a avaliação dos critérios, uma dica é mapear, além dos contatos, algumas informações cruciais sobre as startups no momento de inscrição das propostas. Esses dados irão colaborar como filtros para a etapa de classificação. Sugerimos captar informações como:

- Fase da startup
- Idade da startup
- Modelo de negócio
- Tamanho do time
- Faixa de faturamento
- Público-alvo

Defina um número máximo de finalistas para convocação

No edital, é recomendável já estipular o número máximo de soluções que podem ser convocadas para a etapa do Pitch Day. Esse número pode variar de acordo com o total de desafios propostos, e o indicado é que tenha até 4 startups por desafio.



Critérios para análise de mérito

Para avaliar as soluções e definir as finalistas, deve-se seguir os critérios definidos no edital de convocação. Considere para a análise:

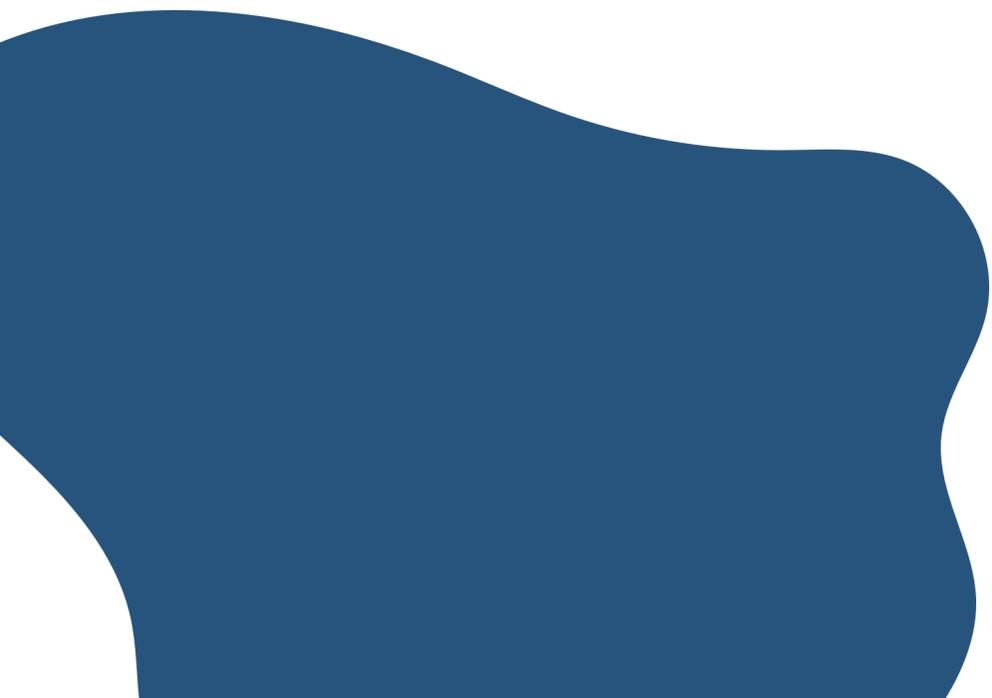
Descrição	Detalhamento	Pontos
Maturidade (se observará o estágio de desenvolvimento do interessado. Pontuação não cumulativa, devendo a empresa indicar sua fase atual)	Operação interessado que já possui clientes pagantes	5 pontos
	Tração Semente interessado que possui faturamento bruto anual no ano de 2019 entre R\$ 400.000,00 (quatrocentos mil reais) e R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) ou que já captou entre R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) e R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais) em investimentos	10 pontos
	Tração Série A interessado que possui faturamento bruto anual no ano de 2019 acima de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) ou que já captou mais de R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais) em investimentos.	20 pontos

Critérios para análise de mérito

Para avaliar as soluções e definir as finalistas, deve-se seguir os critérios definidos no edital de convocação. Considere para a análise:

Descrição	Detalhamento	Pontos
Modelo de negócio em que se observará:	A viabilidade técnica de implementação da solução, incluindo as barreiras de entrada e restrições legais, de acordo com o órgão responsável pelo teste.	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos
	A capacidade de a solução ser implementada em grande escala, sendo a pontuação neste critério não cumulativa.	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos
	O modelo de monetização da solução, considerando a aderência à escala e ao orçamento público.	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos

Descrição	Detalhamento	Pontos
<p>Equipe em que se observará:</p>	<p>A experiência profissional e acadêmica. Considera-se neste item tantos os títulos acadêmicos e as certificações profissionais da equipe, quanto a participação em projetos, em outras startups e iniciativas que demonstrem conhecimento na área de atuação da solução.</p>	<p>Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos</p>
	<p>A complementaridade técnica da equipe e a diversidade de gênero</p>	<p>Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos</p>



Descrição	Detalhamento	Pontos
Compatibilidade, inovação e benefícios em que se observará:	Compatibilidade da solução apresentada com o desafio proposto.	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos
	Inovação, criatividade e singularidade da proposta (incluindo vantagens competitivas em relação aos concorrentes)	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos
	Benefícios esperados com a solução.	Baixa – 0 pontos Média – 5 pontos Alta – 10 pontos

Pontos importantes para a avaliação

- Para os itens acima, considere a pontuação de 0 (zero) a 10 (dez);
- Elimine da seleção as propostas com aproveitamento inferior a 60% da pontuação máxima possível;
- Em caso de empate, priorize a solução com maior pontuação em ordem dos seguintes critérios: “compatibilidade, inovação e benefícios”, “maturidade”, “modelo de negócio” e “equipe”.



Boas práticas para um Pitch Day

É muito comum nos programas de inovação pública bancas de avaliação de startups, que acontecem em um mesmo dia, por isso o nome Pitch Day. O foco principal do evento é a apresentação dos pitches das startups com as soluções para os desafios da gestão pública. É bem interessante ter uma banca avaliadora composta por gestores(as), especialistas e autoridades para fazerem perguntas na avaliação e darem mais insumo para a seleção das startups.

A dúvida comum é como definir quais serão as startups com maior potencial para testarem as suas soluções com o governo. Para isso, existem duas perguntas importantes a serem feitas:

- A solução da startup resolve o desafio do governo?
- A solução é aplicável na gestão pública e escalável?

Para te ajudar a respondê-las, vamos abordar a seguir um pouco mais sobre os critérios de avaliação de uma startup e boas práticas para o Pitch Day.

Critérios de avaliação de uma solução

Durante os pitches das startups, a banca deve atentar-se em alguns critérios para avaliar tanto a solução quanto a empresa. Há quatro pontos fundamentais:

- Modelo de Negócio;
- Equipe;
- Inovação;
- Benefícios esperados e compatibilidade com o desafio.

Modelo de negócio

Entender o modelo de negócio da startup é fundamental, pois indica não só a solução que ela pretende vender, mas todo o processo de como o produto ou o serviço é feito, o segmento de clientes e até sobre o mercado de atuação. Nesse quesito, alguns pontos à serem analisados.

- Alta capacidade de escala (capacidade de crescer em proporção maior que investimento);
- Não há normas e impeditivos legais e/ou jurídicos para implementar a solução;
- Receitas não dependem unicamente de recursos da Administração Pública;
- A ferramenta pode ser comercializada no mercado;

Equipe

Nesse tópico, a banca deve conhecer um pouco mais sobre o perfil da alta gestão e a equipe da startup em pontos como experiência profissional, formação acadêmica e experiência em projetos anteriores. Para tanto, avalie o(a):

- Perfil empreendedor;
- Capacidade de realização;
- Time complementar;
- Experiência e conhecimento do mercado no qual atuam;

Inovação

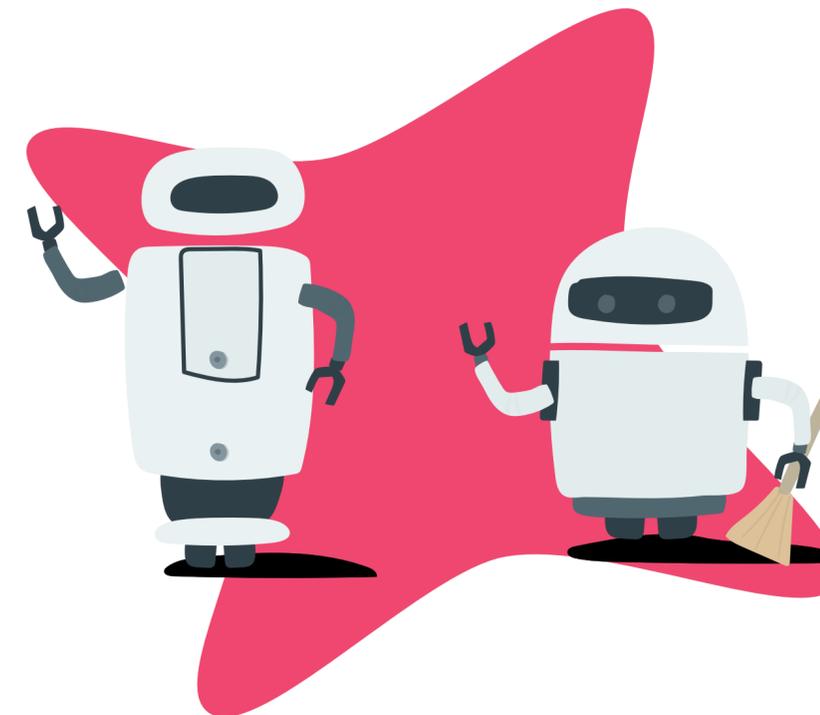
Aqui, a banca de fato vai avaliar a inovação proposta na solução, seja em relação ao produto, ao processo ou ao modelo de negócio que a startup está apresentando. Atente-se para possíveis dúvidas que possam surgir e leve em consideração se a ferramenta ou o processo inovador:

- Ainda não foi implementado na Administração Pública;
- Possui diferenciais significativos em custo, qualidade, alcance e eficiência;
- É capaz de atingir o público-alvo pela adoção de alguma novidade, a fim de atingir o objetivo proposto;

Benefícios esperados e compatibilidade com o desafio

Esse critério é para entender se tudo o que foi apresentado pela startup tem ou não aderência ao desafio proposto, vislumbrando ainda se cumpre os benefícios esperados (métricas) pelo órgão. Também é preciso avaliar a implementação e a viabilidade da solução no governo, considerando o(a):

- Impacto transformador nos serviços públicos;
- Capacidade de atender ao desafio proposto;
- Desafios de integração da solução com os sistemas existentes no órgão;
- Capacidade de atingir o público-alvo;



Parâmetros para notas e tomada de decisão

Para cada um dos quatro critérios descritos acima, a sugestão é que cada integrante da banca defina uma nota (de zero a dez) para a solução apresentada pela startup, conforme a tabela abaixo:

Startup	Modelo de negócio	Equipe	Inovação	Benefícios e compatibilidade	Média total
Nome	0-10	0-10	0-10	0-10	Notas / 4

Para atribuir as notas, o ideal é definir um mesmo parâmetro para as avaliações. Por exemplo:

Nota	Parâmetro
0	A solução não apresenta nenhum fit (compatibilidade) com o desafio proposto;
1 à 3	A solução possui fit (é compatível), mas a proposta é inviável para a realidade do governo;
4 à 7	A solução atende parcialmente aos requisitos e não tem escalabilidade;
8 à 10	A solução está totalmente alinhada, atende os pré-requisitos e está apta para atender o governo;

Pontos de atenção na hora da avaliação

É comum que aconteça em um mesmo dia a rodada de apresentação dos pitches pelas startups. Por isso, planejamento e organização são indispensáveis para garantir o máximo de aproveitamento, sem desgastar tanto as equipes das startups quanto as pessoas da banca. Seguem algumas dicas e boas práticas para esse momento:

Tempo da apresentação e perguntas

Cada startup tem um tempo estabelecido para a sua apresentação, sendo, normalmente, de 15 minutos. Atente-se para seguir o tempo estipulado, evitando atrasos na programação.

Ação	Tempo
Apresentação do Pitch	5 minutos
Perguntas da banca (5 integrantes)	1 minuto para cada (5 minutos total)
Réplica da startup para as perguntas	1 minuto para cada (5 minutos total)

Anote suas perguntas e dúvidas durante a apresentação

Utilize o espaço de anotações da ficha de avaliação para fazer apontamentos e apontar possíveis dúvidas ao longo de cada apresentação de pitch. Assim, na sua vez de ter a palavra, já terá sua pergunta e não esquecerá algo importante.

Organize suas fichas de avaliação e anotações

Como você vai assistir várias apresentações de pitches em um mesmo dia, pode acontecer de confundir soluções e misturar falas. Nesse caso, não confie só na sua memória e registre todos os pontos importantes. Além de anotações, registre perguntas, opiniões e pontos positivos e negativos que possam te ajudar depois no processo de avaliação final e na tomada de decisão. Veja aqui um modelo de template para Ficha de Avaliação.

Atente-se ao pitch e tenha sempre claro seu problema

Esse é um momento crucial para o sucesso do relacionamento com as startups. Prepare-se antecipadamente e vá com disposição para conhecer as soluções oferecidas, levando sempre em consideração o objetivo principal de entender se o projeto atende ao desafio proposto.

Reunião de consenso entre integrantes da banca

Após o encerramento da banca de avaliação das soluções finalistas, o ideal é que as pessoas que a integravam se reúnam em um momento de consenso para avaliarem a nota final de cada startup e debaterem, em conjunto, sobre os pontos importantes para definir a solução ideal ao desafio proposto.

Vale deixar claro que essa sugestão de notas às startups é apenas um balizador para facilitar o processo de tomada de decisão, mas a decisão final cabe às pessoas envolvidas diretamente na banca de avaliação.

Como acompanhar os resultados

A implementação de uma solução deve ser acompanhada de métricas que ajudem a definir a evolução e o sucesso da POC (Prova de Conceito) com a startup. Alguns pontos que merecem a sua atenção:

Estabeleça metas claras

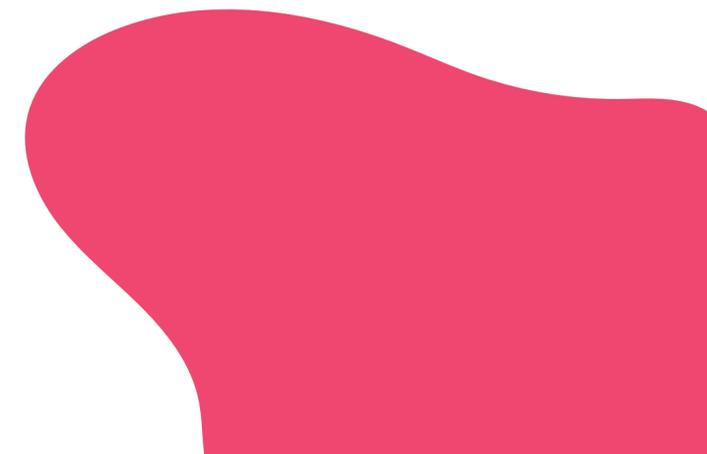
É importante definir uma meta clara e mensurável para determinar o sucesso de implementação da solução, como a eliminação de risco em 20%, aumento de 50% de tempo ganho, redução de gastos em X% e entre outros.

Deixe claro os próximos passos

Você definiu as métricas, o tempo de execução da implementação e atingiu todos os indicadores de sucesso. Quais são os próximos passos? Essa definição é muito importante para entender o desenvolvimento do experimento e gerenciar as expectativas da startup. Independente de ser uma contratação, expansão, compra ou parceria, você deve deixar isso bem claro.

Acompanhe os resultados e esteja aberto a falhas

Ser um(a) facilitador(a) do projeto envolve trabalhar junto com as áreas envolvidas para acompanhar a implementação da solução e garantir o engajamento dos órgãos. Tenha em mente que testes estão sujeitos a falhas, sendo assim é importante dar suporte a startup em caso de imprevistos e alinhar com os times possíveis mudanças.



Continuidade das soluções

Um dos principais ganhos gerados pelo contato entre as equipes da gestão pública e as startups é a diminuição dos riscos de contratação das soluções. Mesmo assim, para a realização de um bom procedimento licitatório é necessário que se compreenda com profundidade o objeto da contratação, o que deve ser reproduzido com clareza no momento da elaboração dos termos de referência.

Isso evita obstáculos jurídicos e burocráticos e orienta melhor os gastos públicos, tendo em vista que apenas as soluções mais precisas serão contratadas. Para que a incorporação das soluções ocorra da maneira mais eficiente, os seguintes cuidados devem ser tomados:

- Defina muito bem os indicadores e as metas a serem desenvolvidas pelas startups;
- Identifique, sempre que possível, as economias em tempo e os recursos que o projeto promova;
- Forneça fundamentos técnicos claros às equipes jurídicas para a elaboração das contratações, bem como às equipes técnicas para a construção dos termos de referência;
- Descubra, o quanto antes, a melhor maneira de contratação da solução, tendo uma especial atenção para os casos de dispensa de licitação;
- Utilize as consultas públicas como instrumento de garantia de transparência e de melhorias textuais em função de contribuições da sociedade civil;

- Entenda especificidades das soluções e exija a documentação técnica que comprove a efetiva capacidade de realização das soluções;
- Identifique quais particularidades técnicas dos atuais serviços prestados podem consistir em entraves para a execução da solução após a sua contratação, como problemas de infraestrutura (pouco acesso a internet, por exemplo) ou de materiais (não há impressoras disponíveis);
- Verifique a real necessidade da contratação, pensando em possíveis modelos alternativos para a assimilação dos benefícios, como credenciamento em casos sem repasse de recursos.



Conheça iniciativas em outros ecossistemas

Para inspirar governos e pessoas empreendedoras, referências e boas práticas em outros ecossistemas são sempre bem-vindas. Abaixo há algumas iniciativas governamentais em países referência em inovação:

Digital Talent

Programa de desenvolvimento de habilidades digitais para jovens

Referência aqui e aqui

Programa da Prefeitura de Londres para o financiamento de treinamentos com foco no desenvolvimento de habilidades digitais avançadas nas indústrias de digital, criativa e de tecnologia.

O programa visa suprir a falta de talentos digitais e aumentar a inclusão de jovens londrinos, principalmente mulheres, no mercado de trabalho. Estão envolvidas as indústrias, escolas e universidades, organizações das mulheres na tecnologia e comunidades de jovens.

FCA Sandbox

Ambiente isolado e controlado para experimentação da inovação

Referência aqui

O regime regulatório Sandbox permite que as fintechs do Reino Unido possam testar e alterar interativamente suas novas soluções em um ambiente controlado (por tempo limitado com número restrito de consumidores).

As vantagens para as pessoas que participam são diversas, como menor tempo para o lançamento da solução no mercado e custo potencialmente menor, identificação de medidas de proteção ao consumidor com vista aos novos produtos e serviços, e melhor acesso ao financiamento.

Startup India | DPIIT recognition

Programa com benefícios fiscais especiais para incentivo de startups

Referência aqui

Programa do Governo da Índia para reconhecer startups pelo DPIIT (Departamento de Promoção da Indústria e Comércio Interno), departamento do governo central subordinado ao Ministério do Comércio e Indústria da Índia.

No programa, as startups têm acesso a uma série de benefícios (como incentivos fiscais, pedido de patente e outros), permitindo que elas se concentrem em seus principais negócios e mantenha baixos os custos de conformidade.

Lei de Startup | Espanha

Plano de dez anos da Espanha para colocar as startups em destaque econômico

Referência aqui

É a primeira legislação dedicada às pessoas que empreendem e tem como foco: aumentar o crescimento nos investimentos em startups; atrair e reter talentos; promover escalabilidade; e injetar inovação no setor público para que possa impulsionar e apoiar o desenvolvimento digital da Espanha.

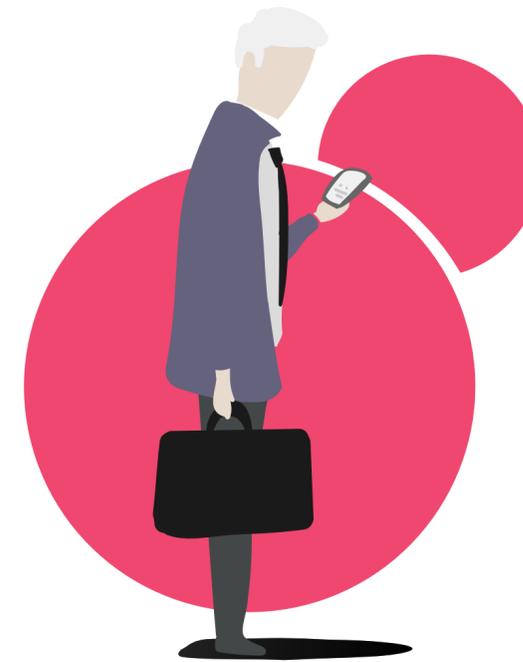
Para o ano de 2021, o governo previu um orçamento de € 1,5 milhões para atuar em suas iniciativas, especialmente nas verticais de: Indústria; Turismo e Cultura; Mobilidade; Saúde; Construção e Materiais; Energia e Transição Ecológica; Banco e Finanças; Digitalização e Telecomunicações; Agroalimentar; e Biotecnologia.

Startup SG

É a marca que unifica todos os esquemas de suporte para startups em Cingapura

Referência aqui e aqui

Lançada em 2017 pelo Ministério de Estado do Comércio e da Indústria, a Startup SG é uma plataforma governamental que dá às startups acesso para iniciativas de apoio local, conexão com a rede empresarial, além de fonte de empréstimos, subsídios, financiamento e capacitação aos empreendimentos. Entre os programas disponíveis, estão Startup SG Talent, Founder, Accelerator, Equity, dentre outros.



Quer continuar acompanhando nosso trabalho?

A Abstartups tem um trabalho constante de atualização da sua base de dados e informações sobre o ecossistema brasileiro de startups. Além desse estudo, você pode acompanhar todas as novidades em nossos canais:

**Acompanhe o ecossistema
em tempo real**

Startupbase

**Confira os insights
do mercado**

Página de insights

**Tem uma startup?
Cadastre-se em nossa base!**

Cadastre-se aqui

**Conheça todos os nossos
estudos e reports**

Estudos por vertical



Quem fez esse estudo?

Equipe Abstartups

Ana Flávia Carrilo, Coordenadora de Informação

Mayara David, Analista de Pesquisa

Filipe Motoike, Designer

José Muritiba, Diretor Executivo

Mariane Bezerra, Diretora de Operações

Diretoria Eletiva

Felipe Matos, Presidente

Ingrid Barth, Vice-Presidente

Cristiano Freitas, Diretor Financeiro

Time LAB.ges - Laboratório de Inovação na Gestão

Nara Caliman, Gerente

Pedro Maurício, Trainee

Comunicação da SEGER

Vitor Possatti, Assessor de Comunicação



Agradecimentos

Nosso especial agradecimento às pessoas que enriqueceram o material com conversas, dicas e depoimentos.

Às pessoas empreendedoras

Adailton Lima (Medbolso)

Flávio Trevezani (Porankatu)

Flavio Tongo da Silva (Bitável)

Rodolfo Ribeiro da Silva (7 Waves)

Às altas lideranças:



José Renato
Casagrande



Marcelo Calmon
Dias



Tyago Ribeiro
Hoffmann



Cristina Engel
de Alvarez



Paulo Roberto
Foletto



Fabricio Noronha
Fernandes



Ronaldo Gonçalves
de Souza

Realização e apoio

Não fazemos nada sozinhos! Nosso muito obrigada aos parceiros e apoiadores, que acreditam e tornam o nosso trabalho possível!

Realização



Mantenedores Abstartups

