



Oficina

Como transformar um desafio público em uma contratação inovadora bem-sucedida?

CASOS PARA DISCUSSÃO

Eliza Bastos
Gabriel Lorenzo
Paulo henrique Moraes
Rafael Fassio

Caso 1

A Prefeitura do Município de Serra Verde reservou R\$ 3.000.000,00 para um programa de inovação aberta e recebeu das secretarias municipais três propostas de desafios:

- (i) identificação e tratamento de focos de dengue em imóveis fechados, terrenos abandonados e áreas de difícil acesso;
- (ii) previsão de deslizamentos em encostas ocupadas, com emissão de alertas para a Defesa Civil; e
- (iii) integração da previsão de consumo, cardápios, estoques, pedidos e entregas da alimentação escolar. A Secretaria Municipal de Planejamento propôs reunir os três desafios em um único edital, com previsão de contratação de até duas soluções para cada desafio. Segundo a proposta inicial, R\$ 1.000.000,00 seriam reservados para cada área.

A minuta do edital restringe a participação a startups enquadradas no art. 4º da Lei Complementar nº 182/2021. A Secretaria de Inovação do Município defende a restrição sob o argumento de que o programa foi criado para fortalecer o ecossistema local de startups. A Secretaria da Fazenda, entretanto, questionou qual fundamento autorizaria afastar empresas estabelecidas, que ofereceriam menor risco de não entregar uma solução adequada ao final do procedimento.

Na consulta pública, uma grande empresa de tecnologia afirmou já possuir sistema de gestão de estoques utilizado por hospitais e redes varejistas, que poderia ser adaptado à alimentação escolar. Uma microempresa local declarou que já utiliza drones e georreferenciamento no combate a pragas agrícolas, mas ainda precisaria desenvolver mecanismos para localizar e tratar focos urbanos de dengue. Por fim, um consórcio formado por uma universidade pública e uma empresa de engenharia propôs desenvolver sensores e modelos preditivos para as encostas, advertindo que os testes deveriam abranger ao menos uma estação chuvosa completa.

A comissão elaborou os seguintes critérios de julgamento:

- Potencial de resolução do problema: 30%;
- Grau de inovação da proposta: 10%;
- Experiência anterior da proponente: 20%;
- Viabilidade econômica: 10%;
- Menor preço global da solução: 30%.

Além disso, uma empresa contestou o peso da experiência anterior, que favoreceria apenas empresas consolidadas, e a área financeira da Prefeitura questionou como seriam comparadas propostas que pretendam entregar soluções muito diferentes entre si.

Quando edital já estava pronto para ser publicado, a Secretaria de Finanças informou que apenas R\$ 2.200.000,00 estão efetivamente disponíveis para os testes. O restante dependerá de crédito adicional ainda não autorizado. A Prefeita, contudo, anunciou publicamente que os três desafios serão lançados em um único programa e que apenas startups poderão participar.

Caso 2

O Instituto de Tráfego Metropolitano (“ITM”) pretende testar soluções capazes de identificar, classificar e acompanhar veículos em condições de chuva intensa, neblina e baixa luminosidade. O sistema atualmente utilizado pela autarquia apresenta precisão média de apenas 55% nessas situações, comprometendo atividades de fiscalização, segurança viária e produção de dados estatísticos.

O orçamento total disponível é de R\$ 1.000.000,00. O edital prevê a possibilidade de contratação de até duas soluções, mas não define quanto será destinado a cada uma.

Foram apresentadas quatro propostas:

- **Alfa:** sensores térmicos comercializados no exterior, que precisariam ser integrados ao sistema do ITM;
- **Beta:** combinação de radar, sensores acústicos e inteligência artificial, com protótipo funcional ainda não treinado para chuvas tropicais;
- **Gama:** solução ainda não desenvolvida, apresentada em caráter teórico por um professor de uma universidade, com prazo estimado de 18 meses para construção do primeiro protótipo;
- **Delta:** sistema já utilizado por uma concessionária de rodovias, oferecido por licença anual, mas que atende só parcialmente as necessidades do ITM.

Para o julgamento, o edital prevê os critérios de potencial de resolução do problema, grau de desenvolvimento, maturidade do modelo de negócio, viabilidade econômica e custo-benefício, mas não estabelece pesos nem indica como serão solucionados eventuais empates. A comissão atribuiu notas distintas, porém diverge sobre a metodologia final. Parte dos membros pretende fazer média aritmética de todos os quesitos. Outros sustentam que a maior nota atribuída ao potencial de resolução deve prevalecer. Por fim, um terceiro grupo considera que, na ausência de critérios definidos no edital, deve prevalecer o menor preço.

O edital definiu sucesso como precisão mínima de 95%. Todavia, nenhuma proposta atingiu esse patamar. Nos debates da comissão, a equipe reconhece que uma solução com 80% já representaria avanço substancial. A Diretoria receia que alterar a meta após o conhecimento das propostas comprometa a isonomia.

Além disso, as proponentes apresentaram condições comerciais diferentes. A Alfa aceita receber R\$ 500.000,00, desde que mantenha a titularidade da tecnologia e possa cobrar por cada equipamento instalado após o teste. A Beta solicita R\$ 1.100.000,00, sendo parte fixa e parte variável vinculada à precisão alcançada. A Gama pede antecipação de R\$ 250.000,00 para aquisição de componentes importados e propõe cotitularidade sobre os resultados. A Delta oferece uma licença de cinco anos por R\$ 1.200.000,00, sem transferência do código-fonte.

O edital prevê que a propriedade intelectual seria negociada durante o procedimento. Contudo, chegada a essa etapa, a Diretoria do ITM orientou a comissão a exigir propriedade exclusiva sobre qualquer tecnologia desenvolvida com recursos públicos. Por outro lado, as empresas sustentam que a titularidade exclusiva afastará participantes, elevando o preço.

Caso 3

Uma empresa pública de saneamento celebrou dois CPSIs destinados ao tratamento de efluentes industriais cuja composição química varia conforme a atividade econômica, a região e a época do ano. Foram contratadas duas empresas:

- (i) a **BioFlux**, responsável por uma rota de tratamento biológico adaptativo; e
- (ii) a **QuimNova**, responsável por processo químico modular com monitoramento automatizado.

Cada CPSI foi celebrado por R\$ 750.000,00, o valor máximo previsto pelo edital, e está dividido em quatro etapas:

1. Caracterização dos efluentes;
2. Prova de conceito em ambiente laboratorial;
3. Piloto em ambiente real;
4. Teste em escala operacional.

O contrato prevê preço fixo para cada etapa, condicionado à entrega dos relatórios e à demonstração de “evolução satisfatória”.

Após oito meses, a BioFlux concluiu as duas primeiras etapas e obteve redução de 70% em determinados contaminantes. Porém, durante o piloto, a eficiência foi de apenas 35%. A contratada sustenta que executou todas as atividades previstas e que, havendo risco tecnológico, o pagamento deve ser proporcional ao trabalho realizado, e não exclusivamente ao sucesso. Além do pagamento da etapa, solicita mais R\$ 180.000,00 para reformular a solução e avançar para a etapa de teste em escala operacional.

A QuimNova alcançou eficiência de 82% no piloto, mas ficou demonstrado que o seu processo consome mais energia do que o previsto e produz um resíduo secundário que exige transporte e destinação ambiental adequada. A solução atende à meta de redução de contaminantes, porém o seu custo operacional poderá superar o método convencional utilizado atualmente.

O fiscal dos contratos propôs encerrar um dos CPSIs e transferir os recursos remanescentes à outra empresa.

A BioFlux defende que o CPSI da QuimNova seja interrompido. Porém, a QuimNova afirma que consumo energético, custo operacional e geração de resíduos não foram incluídos entre os critérios de julgamento do edital.

O fiscal reconhece que esses fatores somente puderam ser conhecidos após os testes, mas a Presidência da empresa de saneamento pressiona a equipe a anunciar uma solução final até o fim do exercício, deixando eventuais correções ou melhorias da solução para o contrato de fornecimento.

Caso 4

Uma universidade pública pretende lançar um programa para reduzir a evasão dos estudantes nos primeiros anos dos cursos de graduação. Estudos internos apontaram que o abandono decorre de fatores diversos, como dificuldades acadêmicas, problemas financeiros, falhas de comunicação e demora no encaminhamento dos alunos aos serviços de apoio.

A Reitoria reservou R\$ 1.500.000,00 para testar soluções e propôs a realização de um CPSI. A primeira versão do desafio foi redigida nos seguintes termos: “Desenvolvimento de plataforma tecnológica inovadora, baseada em inteligência artificial, destinada à identificação preditiva de estudantes com risco de evasão.”

A área de tecnologia respondeu que um desafio muito aberto poderia atrair propostas genéricas, de consultoria ou de reorganização administrativa, sem conteúdo inovador suficiente.

Antes de publicar o edital, a universidade cogitou realizar consulta pública para conhecer soluções existentes, estimar custos e aperfeiçoar o desafio. A Procuradoria esclareceu que a consulta pública não constitui etapa obrigatória da licitação especial, mas pode ser útil para qualificar o planejamento. Parte da Reitoria receia, contudo, que as empresas revelem suas estratégias e depois aleguem que o edital favoreceu as sugestões incorporadas. Outra parte defende que a ausência de diálogo com o mercado poderá levar à publicação de um desafio inadequado.

A Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, que apoiará o programa, propôs restringir o edital a startups, afirmando que a finalidade da iniciativa é estimular o ecossistema empreendedor. Um grupo de pesquisa da própria universidade e duas empresas de tecnologia contestaram a proposta. Por outro lado, a área jurídica questionou se a contratação não deveria prosseguir por meio de uma licitação convencional.

Na sondagem para a consulta pública alguns interessados se manifestaram. Uma grande empresa de TI, bem consolidada, afirmou já possuir plataforma de acompanhamento acadêmico, mas reconheceu que seria necessário desenvolver novos módulos e validar seus modelos com os dados da universidade. Uma startup propôs utilizar inteligência artificial para desenvolver, do zero, um aplicativo capaz de prever riscos individuais. E, por fim, um consórcio entre professores e uma organização não governamental sugeriu combinar análise de dados, tutoria digital e encaminhamento automatizado aos serviços de assistência estudantil.

A minuta da consulta prevê a contratação de até duas soluções e os seguintes critérios de julgamento:

- potencial de redução da evasão,
- grau de desenvolvimento,
- viabilidade econômica,
- maturidade do modelo de negócio e menor preço.

A comissão ainda precisa decidir como comparar propostas de soluções que combinem tecnologia com mudanças nos processos de atendimento da universidade.

Transcrições dos vídeos com o relato das discussões

Caso 1

Grupo 1

Nós escolhemos aqui o caso só da contenção de encosta, mas aí no caso seria o foco para a previsibilidade, ou seja, seria o potencial aumento do tempo de previsibilidade de deslizamentos e encostas ocupadas com emissão de alertas para defesa civil. No caso, esses alertas, eu sou da região Semana de Nova Friburgo, então a gente sabe que lá já tem esse sistema de alertas e aqui eu acho que o grande desafio seria realmente a gente ter um aumento dessa previsibilidade para que a gente possa mobilizar essas pessoas que estejam residindo às encostas para que a gente possa ter tempo para tanto, para a gente solucionar esse problema, na verdade, numa questão de tempo, de tempo para também termos a solução de mobilização dessas pessoas, então muito embora seja conhecido. E vocês entenderam que os outros casos não caberia ser? Não seria, não teria.

Aqui a gente não precisa dizer se a gente achou qual o desafio mais importante, mais bonito, mais feio, mas sobretudo analisar os pontos para ver o que é que está certo, o que é que está errado e as soluções. Os demais aqui no caso, o da dengue e o da alimentação escolar, a gente entendeu que não seria, não seria caso de... Por quê? A consulta pública trouxe para vocês um elemento suficiente que não teria? Exato, exato. E também não seria, não seria um caso de inovação, obviamente, na origem, né, porque já tem solução e assim, a questão de você melhorar esses instrumentos que já existem, né, para solução, enfim, também não seria um caso de uma inovação.

E que outros pontos que vocês viram do caso que vocês acham que estaria certo, estaria errado? A questão de unir todos no edital só seria também, óbvio que a gente já... Por quê? Já escolheu um só. Tá. Se fôssemos seguir com três, qual seria o problema de reunir os três no mesmo? A diversidade.

A diversidade, na verdade, de soluções, de critérios de julgamento e também as comissões. E a minuta... Comissões que são muito diferentes, teria uma comissão só, o mesmo critério para analisar três coisas muito diferentes. Seria uma diversidade muito grande, né? E a minuta do edital restringe só as cartas.

Também. E pode, a prefeita que falou, vai ser só as cartas. Não.

Aí já existe, na lei existe essa previsão de que tem que ser mais amplo. Também, vamos agora só para os critérios de julgamento, então. Experiência anterior da proponente também não seria um critério.

Ou seria reduzido. E o menor pessoal... E o menor pessoal também... Maravilha. Vamos continuar, então.

Grupo 2

Vamos lá, quanto ao edital tem três desafios, a gente não acha problema, desde que sejam estabelecidas comissões distintas para julgamento e equipes de apoio também distintas, mas até três é viável. Se fosse 20, como o Rafael colocou, aí é um exagero, mas até três a gente acha viável. Dessas três soluções, a terceira de jeito nenhum, que é essa parte de consumo de alimento escolar, isso é um sistema que já existe milhares, nem pensar.

As outras duas, diferentes da equipe anterior, a gente ainda acha que pode haver uma solução inovadora para elas. Já existem soluções de mercado, sim, mas é possível que exista uma solução inovadora com um preço interessante e viabilidade boa. A Secretaria destinou um milhão para cada solução, podendo ter até duas.

Depois se arrependeu e reduziu o orçamento. Como é até duas, a gente analisa o que dá para fazer com esse valor, só que talvez apenas uma e não duas devido à redução de orçamento. Quanto à entrada apenas de startups, isso apesar de ser comum, não é permitido pela lei.

A gente é a favor que todos possam participar, inclusive empresas. Isso não é injusto, de certa forma é porque a empresa pode dar uma segurança maior e diminuir o risco, embora o CPSI prevê o risco exatamente. Agora, o que pesa mais é a ideia, certo? Então pode ser que tenha uma startup que tenha uma ideia maravilhosa, que é ela que vai vencer.

Aí essa consulta pública basicamente respalda o que a gente já comentou desses três desafios, que existem soluções, mas dois ainda dá para seguir em frente. Quanto aos critérios, a gente não concordou e a gente mudou, o potencial de resolução do problema tem que ser sempre o mais importante. A gente subiu para 40%.

O grau de inovação, a gente colocou 20%. A experiência anterior, a gente diminuiu para 10%, exatamente para não penalizar muito as startups. A viabilidade econômica, a gente aumentou para 20%, porque não adianta ter soluções malucas com preços de trilhões, porque o ente público não vai poder bancar.

Então, por mais bonito que seja, a gente tem que tomar os pés no chão. O menor preço, não existe, se fosse para menor preço, se fazia uma licitação normal, isso pode até ser um dos critérios de desempate, mas nunca para pontuar a solução. Também sentimos falta aqui do potencial de escalabilidade da solução, porque é uma das coisas interessantes para essa solução poder ser comercializada depois, para não atender só o problema específico daquela prefeitura, e sim poder ser comercializada.

Enquanto a empresa que contestou, a gente concorda com a contestação dela, e por fim, essa prefeita linguaruda, ela errou. Ela colocou inadequadamente tudo aqui, que iam ser os três e que diminuía o dinheiro, mas, veja, aqui a gente, quem é de órgão público, manda quem pode e obedece quem fez juízo. Politicamente, vai ter que ser analisado, se é melhor, desculpem o termo, estuprar o CPSI e fazer o que ela disse, ou reverter a posição de uma prefeita.

Aí é uma decisão política e não técnica, nem legal. Por fim, sentimos falta do seguinte, do estabelecimento da propriedade intelectual, não fala neste edital, e é uma das perguntas que temos aqui no guia, da forma de comercialização futura, quem fica com quanto depois, e também de que apoio será dado à equipe, no caso dos especialistas que têm que ser alocados para esclarecer os proponentes do problema. Apenas isso.

Obrigado, pessoal.

Caso 3

Grupo 3

Bom dia. É um caso um pouquinho caótico. A gente chegou a um consenso de que o ideal seria uma medida extrema de cancelar o edital, fazer outro e redefinir aqui todos esses pontos que o Fácio comentou, porque, de fato, tem vários critérios previstos no edital, mas não tem peso.

Então, eles até consideram aqui no caso de que priorizar uma coisa ou outra poderia ferir a economia. Então, a gente queria, inclusive, refazer o edital pensando nos pesos desses critérios, mas também revendo esse percentual, porque eles colocam uma precisão mínima muito alta, de 95%, que é uma coisa que o Fácio, de vez em quando, fala. Gente, você vai colocar uma porcentagem a ser atingida? Embasa bastante, porque pode afastar, inclusive, as propostas.

Então, a gente também pensou em rever esse percentual, abaixar para, pelo menos, esses 80%, que eles reconsideraram aqui, que o comitê reconsiderou. Também, a gente precisaria rever a reestruturação desse edital, o orçamento, porque uma das coisas que a gente pensou lá no começo foi, gente, está faltando uma pergunta aqui, que é interessante de fazer, que é, faz sentido uma compra de inovação para esse caso? Acho que até o primeiro grupo comentou isso, né? Acho que é uma pergunta muito essencial, a gente analisou e pensou, faz sentido. Um CPSI, inclusive, faz sentido, não só uma compra de inovação, mas o próprio CPSI faz sentido como instrumento, porque o que já existe aqui não atende a todos os requisitos, mas a gente tem as duas primeiras aqui, a Alfa, ela precisa de itens comercializados no exterior, então a gente ficaria refém de materiais de importação, de equipamentos importados, e a segunda, que é a Beta, ela é a mais legal, porque ela tem vários requisitos, inclusive sensores, inteligência artificial, e ela só precisa testar isso no ambiente real com chuvas tropicais.

Então, se a gente fosse num cenário de seguir com a edital da maneira que está, a gente priorizou seguir com a segunda startup, a Beta, por quê? Porque ela tem um orçamento um pouquinho acima do nosso orçamento de um milhão, ela pede um milhão e cem, a depender, a gente poderia esticar esse orçamento, ou renegociar e falar, olha, consegue baixar um pouquinho pra gente, você parece tão legal, ela não determina, diferente das demais, ela não determina a propriedade intelectual, então fica aberto a negociação, o que pra gente é interessante, já que no edital a gente prevê uma coisa, mas a própria diretoria quer mudar, quer ter uma propriedade exclusiva que a gente, como comissão, discorda, justamente pelo que está escrito aqui, de, às vezes, afastar os participantes, mas com a Beta é a única que a gente tem margem pra negociação. Então, só resumindo todos os pontos, a gente quer refazer o edital, não podendo refazer o edital, a gente seguiria com a Beta, por ser, acho que, a mais interessante para o nosso escopo do desafio.

Grupo 4

Eu sou de Salvador, Bahia. Então, o nosso grupo aqui, a gente também concorda com o grupo ali do lado, a gente vai cancelar o edital, porque os critérios estão todos errados, né? Eles não têm a precisão, eles colocaram de 95% mínima, sendo que é muito difícil, né? Atingir esse 95% de imediato e 80% já atinge. E, além disso, também tem os critérios que eles analisaram aqui, que eles falaram que podia ser média aritmética, que podia ser por peso ou por menor preço.

Como a colega bem pontuou ali, menor preço não existe, né? No CPSI. Então, a gente decidiu aqui que vai ser por peso, concordo também ali com a colega, aqueles critérios de peso. E o que a gente definiu? A gente vai fazer por gates, tá? Porque a gente entende que selecionar até três startups é com valor de 80 mil por startups.

Não tem meus colegas aqui, são piranheiros, tá? Então, eu queria dar mais, mas eles falaram, como somos um time, nós decidimos 80 mil por startup. Então, quem atingir até 80% de precisão no primeiro gate vai para o segundo gate. No segundo gate vai ter um adicional aí de 24 mil para aquelas que atingiram, né? No primeiro gate.

E para atingir até 95%. E dentre essas aí que passou no segundo gate, a terceira, né? No terceiro gate vai receber o valor restante de 520 mil para continuar a solução. Então, resumidamente, foi o quê? A gente percebeu que não só a beta, como a colega falou ali, é interessante, mas tem outras propostas que também são interessantes, como a do professor também, né? Que ele é da universidade e a gente também pode receber outras propostas de startups ou de CTs que pode estar trazendo soluções inovadoras, mais eficientes, mais eficazes para o nosso caso.

Então, a gente vai abrir essa oportunidade de fazer um novo edital com três gates, tá? Resumindo, o primeiro gate, 80 mil para cada startup, né? Atingir 80% de precisão. Quem passar daí vai para o segundo gate para atingir até 95% de precisão. E no terceiro gate a gente vai contratar aquela melhor solução, tá? Muito obrigada.

Caso 3

Grupo 5

Bem, quero superdiga-se que esteja fazendo aqui no Jardim do Sul. Nosso primeiro problema foi que a gente não chegou ao conceito sobre quem fala língua no grupo. Com muito amor.

Vencido esse desafio, vou dar um resumo, assim, a gente encontrou várias questões aqui, mas basicamente a linha que a gente seguia é, considerando que a Bioflux não atingiu o percentual requisitado mínimo para sucesso, então o teste seria interrompido ali na etapa 3, de piloto, sem nenhuma possibilidade de mudança de valor, de tipo qualquer coisa, isso é absolutamente inviável. E aqui em Nova, existe um critério ali que é poderá superar o valor, o custo operacional, poderá superar o método convencional, ou seja, não sabemos ainda, neste momento de piloto. Então, a gente propõe que o teste siga para a próxima etapa, que é o teste de escala operacional, em abrindo uma conclusão de que o custo é maior do que o atual, se insere e insere-se, e não se prossegue para o contrato de fornecimento, se observar que o custo é menor, considerando lá os incisos 4 e 5 do parágrafo 4 do artigo 13 da lei, que é a viabilidade econômica e o custo-benefício, aí se prossegue para o contrato de fornecimento.

É isso, pessoal? Todo mundo está de acordo? A gente não compreendeu nada disso. Já aquela trabalha de empresa de saneamento. Não, já foi, não.

Assim, né? Só jogando aqui para a realidade, só jogando para o universo da história. Ela trabalha em uma determinada empresa de saneamento, que fez um determinado edital com dois desafios, né? Porta-voz hipotética também. É que até gerou uma dúvida, quando eu fui espiando, sobre a ideia do aditivo, que a gente acredita que isso... Vamos explorar a questão do aditivo.

Será que dá para digitar? Diga, diga. Veja, a gente acha que não. Mas diga aí.

Não, não, diga. A gente acha que não, de jeito nenhum. Então, daí, a primeira já não foi.

E temos que considerar que é um teste. Teve muitas falhas no processo, desde o estudo técnico para eliminar. E o peso de não se dedicar ao tempo e à energia necessária nessa fase, acaba causando um problema muito grande.

Porque eu trabalho no porto e as pessoas chegam para a gente e falam assim, eu quero um CPSI, mas não tem nenhum problema para, né? Então, roda um CPSI comigo, eu fiz com um, mas que problema? Um vazio o quê? Então, esquece, acha que a ideia do CPSI é simplificar, esquece que é a licitação. E não

dedica o tempo necessário na construção de um termo de referência, né? Então, o nosso problema começou daí. E aí, sem critérios adequados, como é que eu vou cancelar com a quinoa? O quê? Não tem, tem assim, avaliação satisfatória.

O desafio ela cumpriu. Teve consequência, mas ainda é teste, que pode ser revertido. Ótimo.

Grupo 6

Olá pessoal, meu nome é Diego Ivo, faço parte do Hub de Inovação do Banco do Nordeste. Bem, a gente foi em outra linha, diferente do anterior. A gente entende que pode aditivar, a gente escolheria aditivar, pagar os R\$ 180 mil que a primeira empresa está pedindo, entendendo que o Marco Legal segue as diretrizes da 14133 e está abaixo do valor dos 25%.

Então, a gente pagaria os R\$ 180 mil e apostaria na solução da primeira empresa. A segunda empresa, a gente cancelaria a CPSI, embora os critérios não estivessem definidos no edital, a gente entendeu que fariam questões de SG, aumento de energia, aumento do custo operacional e, em principal, um novo resíduo secundário contaminante que foi gerado no processo deles. Então, como o SG é uma questão importante, a gente entende que, embora os critérios não estejam definidos, a gente cancelaria o contrato baseado nesse aspecto.

Também ficamos na dúvida se, não tendo os critérios definidos, a gente poderia cancelar. E a gente entende também que isso pode não ter sido uma falha, porque é um caso mais representativo, mas a gente entende que no processo de adaptação e de inovação e de cocriação pode surgir critérios que você não mapeou antes, isso pode acontecer dentro do processo de CPSI. Mas como esses critérios, na nossa interpretação, foram de encontro as questões de SG, a gente cancelaria o contrato baseado nisso.

Legal. Uma salva de palmas aqui para o grupo.

Caso 4

Grupo 7

Eu sou de Niterói, eu estou na Secretaria da Mulher, mas eu estive durante bastante tempo na Ciência, Tecnologia e Inovação, antes mesmo de ser uma secretaria de Niterói. E aqui, estudando o caso, nós pensando e avaliando, a gente primeiro problematizou, né? Quando que surge a ideia da contratação pública de solução inovadora? E a gente entende que, antes disso, a gente precisa mergulhar no problema, né? E aí a gente acha que dentro do processo ela vai surgir um ATP, né? Que é quando você sinaliza qual é a solução que melhor vai atender a sua questão à imposta. Então, a universidade, a gente entende que ela, de fato, ela tinha um problema, que era a questão da invasão dos alunos, mas a forma

com que ela constrói, ela já entrega uma solução ao invés do problema.

Quando ela diz que desenvolvimento de plataforma tecnológica inovadora, baseada em inteligência especial, destinada à identificação preditiva de estudantes com riscos de evasão. Ou seja, aqui não tem nenhum problema, aqui já tem uma solução, uma contratação que parece muito mais uma contratação tradicional, né? Baseada na modalidade concorrência, por técnica e preço, do que uma contratação pública, basicamente, para solução inovadora, de fato. E aí a própria área de tecnologia ali, entendendo que essa solução que ali foi encomendada, ela deveria ser necessariamente tecnológica, que é um outro equívoco, né? Quando você fala de inovação, as pessoas entendem que necessariamente vai estar ligada a tecnologia, a IA, algum robô que vai aparecer no meio para resolver as soluções.

E aí a própria área de tecnologia foi chamada a opinar, então a gente já problematizou aí também. A outra questão foi com relação ao planejamento, né? Se deve-se fazer uma consulta pública ou não deve fazer? E aí a gente discutiu isso internamente, que ela é uma boa prática, mas ela não é obrigatória. Então, cabe aos gestores que estão pensando a respeito do problema, avaliar os prós e os contras, e aqui eles apresentaram no texto, a própria universidade.

Entendeu que tudo ali poderia estar antecipando uma solução e apresentando a solução para os outros, expondo talvez uma solução, que poderia depois ser acusada de estar beneficiando determinada empresa e tudo, então isso é uma questão que a gente precisa avaliar. Mas que ficou claro aqui para o grupo que não é obrigatória, cabe ao gestor, quem está ali planejando a contratação, avaliar os prós e os contras, embora o grupo entendeu que é sim uma boa prática. E aí entra mais uma pessoa problemada, que é a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, que ela propôs restringir o edital à startup.

E a lei também não restringe, então a colega aqui muito bem colocou. Então assim, teve essa questão, não é à startup, e o próximo parágrafo fala sobre essa diversidade de propostas, que você vai ter uma startup concorrendo com uma ideia, e uma grande empresa de TI que também diz que tem condições. Então assim, eu acho aqui que a intenção do legislador, quando faz um articulatório startup com esse artigo, é uma posição muito pessoal.

Eu acho que ela se frustrou, eu acho que você está botando pessoas para concorrer que não tem o mesmo peso, e aí acaba sim sendo, como a colega colocou, injusto. Mas enfim, isso é só um parêntese. E aí por fim, dentro das questões de critério de julgamento, eles incluem o menor preço, e uma solução inovadora não pode ser avaliada pelo menor preço.

Aí tudo aqui conduz para o que a gente achou que era a modalidade concorrência, técnica e preço da forma como o problema foi proposto.

Eu trabalho no Centro, faço parte do NIT e do Centro. Aqui a gente não teve consenso também em quem apresentar, a gente vai fazer em dupla. A gente entendeu, assim, que o CPSI, nesse caso, está em planejamento.

E aí existem muitos questionamentos, inclusive opiniões contrárias. Ah, vai ser uma contratação convencional, o caso do CPSI. E, de fato, a gente aqui ficou com essa dúvida também.

Uns são mais da área de TI, outros não. Então a gente ficou, ah, esse problema que a Universidade está passando, todas passam. Será que realmente existe uma pesquisa necessária, já que é um problema tão comum? Será que não teria já soluções prontas e só a Universidade ainda não conhece? E aí se faz muito importante a etapa da consulta pública.

Porque, aparentemente, parece que eles ainda não conhecem muito se existem soluções. E aí, na consulta pública, eu particularmente achei um pouco restrito, porque só apareceram três possibilidades de solução. Três, uma grande empresa, uma startup e um consórcio aqui.

Só um ponto, eles estão fazendo só uma sondagem inicial. Eles estão a minuto da consulta ainda, está bem antes. Talvez faltou explorar mais soluções para ver se realmente se encaixaria num problema que precisasse mesmo ter um CPSI.

A gente não conseguiu chegar no consenso se o desafio se encaixava no CPSI. Mesmo vendo essas soluções possíveis aqui. E algumas coisas que a gente teve alguns consensos, né? Foi o menor preço que não poderia ser aplicado por CPSI.

Então, foi mais ou menos isso que é completado. Eu sou Fernanda Costa, sou da Prefeitura do Recife. A gente entrou num consenso, né? Uma das coisas que a gente entendeu é que talvez seguir com a consulta seria interessante, claro, com ajustes na minuta.

Retirando a exclusividade de startups, que a gente entende que não pode. E a questão do menor preço, já que tem que ser comparativo de custo e benefício. Então, talvez seguir com essa consulta para entender se já tem soluções prontas para não precisar fazer a CPSI.

Ou decidir a partir dessa consulta que precisa fazer. Seria isso. Só para a gente refletir juntos.

Bárbara, da Universidade Federal do Piauí. Acho que o ponto também é... Da forma como está escrito, não tem um desafio. Já tem uma solução.

Então, o ponto principal é... A evasão da universidade pode ser resolvida não necessariamente com tecnologia. Então, se você coloca um problema, como reduzir a evasão nas universidades? Aí você abre para uma consulta e pode ser que você encontre muitas outras propostas que lidem, por exemplo, de uma maneira mais qualitativa com as condições dos alunos dentro da universidade, que não necessariamente passam pela tecnologia. Acho que o ponto principal nesse caso, pelo menos que a gente conversou muito aqui, é que já está a solução.

Está muito mal construído o desafio. Esse é o ponto. Pelo menos para a gente.

Está muito direcionado. E, na verdade, faz aquilo que a maioria do serviço público ainda faz. Que é pensar a primeira solução e menos o problema.

É isso mesmo. Define que já é uma plataforma que tem que azaiar. E aí filtra muitas coisas e pode impedir que chegue a um resultado bem preciso.