

PROPOSTA DE FRAMEWORK PARA INOVAÇÃO EM COMPRAS PÚBLICAS

UTFPR

Universidade Tecnológica Federal do Paraná



4.0 Internacional

Esta licença permite que outros remixem, adaptem e criem a partir do trabalho para fins não comerciais, desde que atribuam o devido crédito e que licenciem as novas criações sob termos idênticos. Conteúdos elaborados por terceiros, citados e referenciados nesta obra não são cobertos pela licença.

PROPOSTA DE FRAMEWORK PARA INOVAÇÃO EM COMPRAS PÚBLICAS

Relatório técnico apresentado pelo mestrando Diego Manoel de Santana Oliveira Santos ao Mestrado Profissional em Administração Pública em Rede, sob orientação do docente Lindomar Subtil de Oliveira, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração Pública.



Resumo

03

Contexto e/ou organização e/ou
setor da proposta

04

Público-alvo da proposta

05

Descrição da situação-problema

06

Objetivos da proposta de intervenção

07

Diagnóstico e análise

08

Proposta de intervenção

09

Responsáveis pela proposta de
intervenção e data

32

Referências

33

SUMÁRIO

RESUMO

O Estado possui um papel relevante no fomento à inovação, devido principalmente ao seu elevado poder de compra e à significativa representatividade no Produto Interno Bruto (PIB) de um país. Ao demandar bens e serviços por meio das compras públicas, o Estado pode impulsionar o mercado a desenvolver produtos e soluções inovadoras. Essas inovações contribuem para a eficiência da administração pública e a eficácia na prestação de serviços à população. Nesse contexto, a Inovação Aberta ou Open Innovation (OI) se destaca como uma estratégia essencial para alcançar resultados inovadores nas organizações públicas e privadas.

Apesar da crescente adoção de práticas de inovação aberta nas empresas privadas e as inúmeras pesquisas encontradas na literatura, no setor público, ainda carece de estudos que contribuam com a implementação dessa estratégia. Sobretudo, quando se trata das aquisições governamentais, as quais historicamente são regidas por normas burocráticas que acabam dificultando a implementação da OI.



Com seu poder de compra e representatividade econômica, o Estado não apenas adquire bens e serviços, mas direciona o mercado para inovações que transformam a administração pública e elevam a qualidade dos serviços à sociedade.

CONTEXTO

As compras públicas, historicamente moldadas pela burocracia e legislações rígidas, passaram por décadas de regulamentação voltada à segurança jurídica e ao controle de gastos, o que muitas vezes inibia a inovação e limitava a flexibilidade dos gestores. No entanto, as mudanças recentes na legislação, especialmente com a Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei 14.133/2021), trouxeram oportunidades para o avanço da inovação no setor público, permitindo que administração trabalhe de forma colaborativa com o setor privado na busca de soluções inovadoras para problemas complexos. Esses novos dispositivos legais favorecem a experimentação de soluções inovadoras e promovem um ambiente mais dinâmico e competitivo nas aquisições públicas.

Por outro lado, embora a legislação possibilite a inovação, a estrutura organizacional rígida e a aversão ao risco ainda presentes nas instituições públicas continuam sendo barreiras significativas.

Servidores acostumados a práticas tradicionais podem resistir a novas abordagens, especialmente na ausência de apoio consistente da alta administração, que é essencial para legitimar e estimular a mudança cultural necessária.

Além disso, é importante oferecer incentivos aos servidores, que possam motivá-los a adotar práticas inovadoras e a participar ativamente desse processo de transformação no setor público.

Nesse contexto, superar essas barreiras estruturais e culturais é imprescindível para que o potencial de inovação das compras públicas seja plenamente realizado. A colaboração com o setor privado e com instituições de pesquisa permite ao Estado adaptar-se mais rapidamente às demandas da sociedade, tornando-se mais eficiente, reduzindo custos e elevando a qualidade dos serviços oferecidos. No entanto, para que essas parcerias sejam eficazes, é necessário um engajamento ativo de todos os envolvidos, incluindo o compromisso da alta gestão e a promoção de uma cultura mais aberta à inovação e à experimentação no setor público.



"A aversão ao risco, diretamente relacionada ao medo do desconhecido, leva a administração pública a optar por soluções tradicionais ou já conhecidas, que, no entanto, minimizam o problema ou disfarçam suas consequências, mas não o solucionam de fato" (TCU, 2022).



PÚBLICO-ALVO

O público-alvo desta pesquisa abrange gestores e profissionais do setor público, sejam eles envolvidos diretamente ou indiretamente nas compras públicas, que buscam inovar em seus processos. Esses profissionais visam ofertar serviços públicos de qualidade, promover a melhoria contínua dos processos e reduzir custos, tornando a organização mais eficiente. A inovação nas aquisições públicas permite não apenas atender às demandas da sociedade com maior agilidade e eficácia, mas também otimizar o uso dos recursos públicos, reforçando a competitividade e adaptabilidade das instituições diante dos desafios contemporâneos.



DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO PROBLEMA

As organizações públicas enfrentam dificuldades para incorporar práticas inovadoras nos processos de compras, apesar das mudanças legislativas recentes que incentivam a inovação e a flexibilidade. Elementos como estruturas organizacionais rígidas, aversão ao risco por parte dos servidores e a falta de colaboração entre os diferentes stakeholders limitam a capacidade do setor público de responder eficientemente às demandas por qualidade, transparência e eficiência.

Embora essas barreiras representem desafios, há também facilitadores importantes que, se bem utilizados, podem impulsionar a inovação.

Apoio da alta administração, acesso a tecnologias emergentes e parcerias com instituições de pesquisa e empresas são fatores que contribuem positivamente para esse processo. Superar esses obstáculos e, ao mesmo tempo, potencializar os facilitadores, é essencial para criar um ambiente que permita à inovação expandir-se de forma sustentável, promovendo serviços de maior qualidade, melhor aproveitamento dos recursos públicos e o fortalecimento de uma cultura de inovação no setor público.



OBJETIVOS DA PROPOSTA

O objetivo principal do framework é fornecer uma estrutura clara e adaptável para a implementação de inovações nas compras públicas. Essa estrutura atua como uma ferramenta estratégica para gestores e profissionais da área pública, permitindo que adaptem as diretrizes aos contextos específicos de cada instituição, promovendo, assim, uma abordagem mais eficaz e colaborativa na aplicação de práticas inovadoras. Com isso, o framework visa facilitar a adoção de estratégias que promovam a inovação nos processos de compras, buscando alcançar maior eficiência e alinhamento com as demandas contemporâneas do setor público.

Além de facilitar a inovação, o framework propõe fomentar a colaboração entre os diferentes stakeholders envolvidos nos processos de compra, facilitando a interação entre gestores, demandantes, fornecedores e instituições de pesquisa, e promovendo uma visão integrada e colaborativa. Ele busca também fortalecer a cultura de inovação, estimulando uma mudança cultural que valorize e incentive a inovação entre os servidores públicos, com incentivos e apoio da alta administração.

Embora ofereça uma base sólida, o desenvolvimento de estratégias inovadoras é um processo dinâmico e em constante adaptação. Dessa forma, as etapas apresentadas neste framework representam um ponto de partida estruturado, mas não exaustivo. A flexibilidade é essencial para ajustar o framework às diversas realidades das instituições públicas, incentivando uma cultura de inovação que evolua junto com as necessidades do setor. Assim, este framework não apenas orienta a inovação nas compras públicas, mas também incentiva uma abordagem colaborativa e proativa que fortalece a eficiência e a capacidade de resposta da administração pública aos desafios atuais.



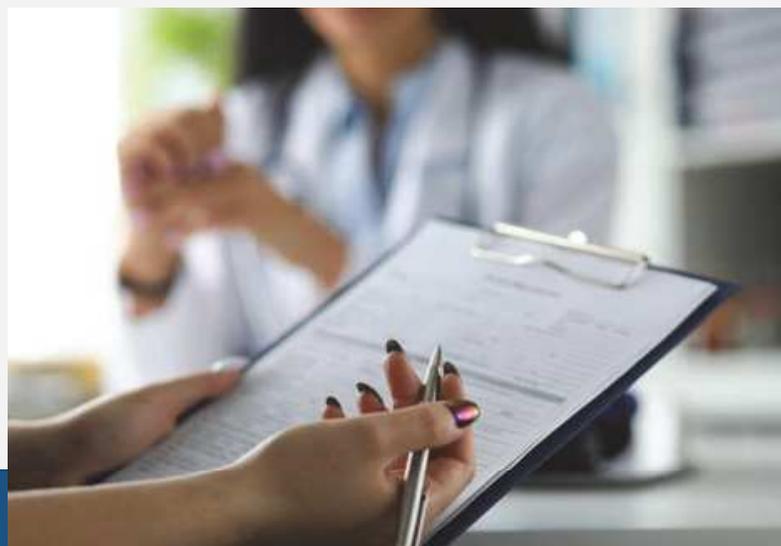
DIAGNÓSTICO E ANÁLISE

A revisão integrativa destacou uma série de fatores que influenciam o ambiente de inovação em compras públicas, identificando tanto facilitadores quanto barreiras que impactam o processo de adoção de práticas inovadoras. Entre os principais facilitadores da inovação, estão o apoio da alta administração, que legitima e impulsiona iniciativas inovadoras; parcerias estratégicas com fornecedores e instituições de pesquisa, que agregam conhecimento e tecnologia; e a disponibilidade de recursos tecnológicos e financeiros, que favorece a experimentação e implementação de novas soluções. Esses fatores criam um ambiente propício para que gestores explorem alternativas inovadoras e viabilizem mudanças nos processos de compras públicas.

Por outro lado, a inovação enfrenta barreiras significativas no setor público. As principais barreiras incluem a estrutura organizacional rígida, que dificulta adaptações rápidas e flexíveis; a aversão ao risco, comum entre servidores públicos devido à cultura de controle e à necessidade de conformidade com regulamentações; e a falta de capacitação e treinamento, o que limita a habilidade dos profissionais em desenvolver e adotar práticas inovadoras. Além disso, a fragmentação dos stakeholders e a falta de colaboração entre as áreas criam dificuldades na coordenação e execução de projetos inovadores.

As práticas de inovação mais comuns identificadas na revisão incluem a cocriação com parceiros externos, onde instituições de pesquisa e startups contribuem no desenvolvimento de produtos e serviços inovadores, e o uso de tecnologias emergentes para otimizar processos, como inteligência artificial e blockchain, que aprimoram a eficiência e transparência nas aquisições públicas.

Com base nesses insights, o framework foi estruturado para abordar diretamente esses fatores, fornecendo orientações específicas que permitem aos gestores públicos não apenas superar as barreiras identificadas, mas também aproveitar os facilitadores de forma estratégica, promovendo a implementação eficaz e sustentável de práticas inovadoras em compras públicas.



PROPOSTA DE INTERVENÇÃO

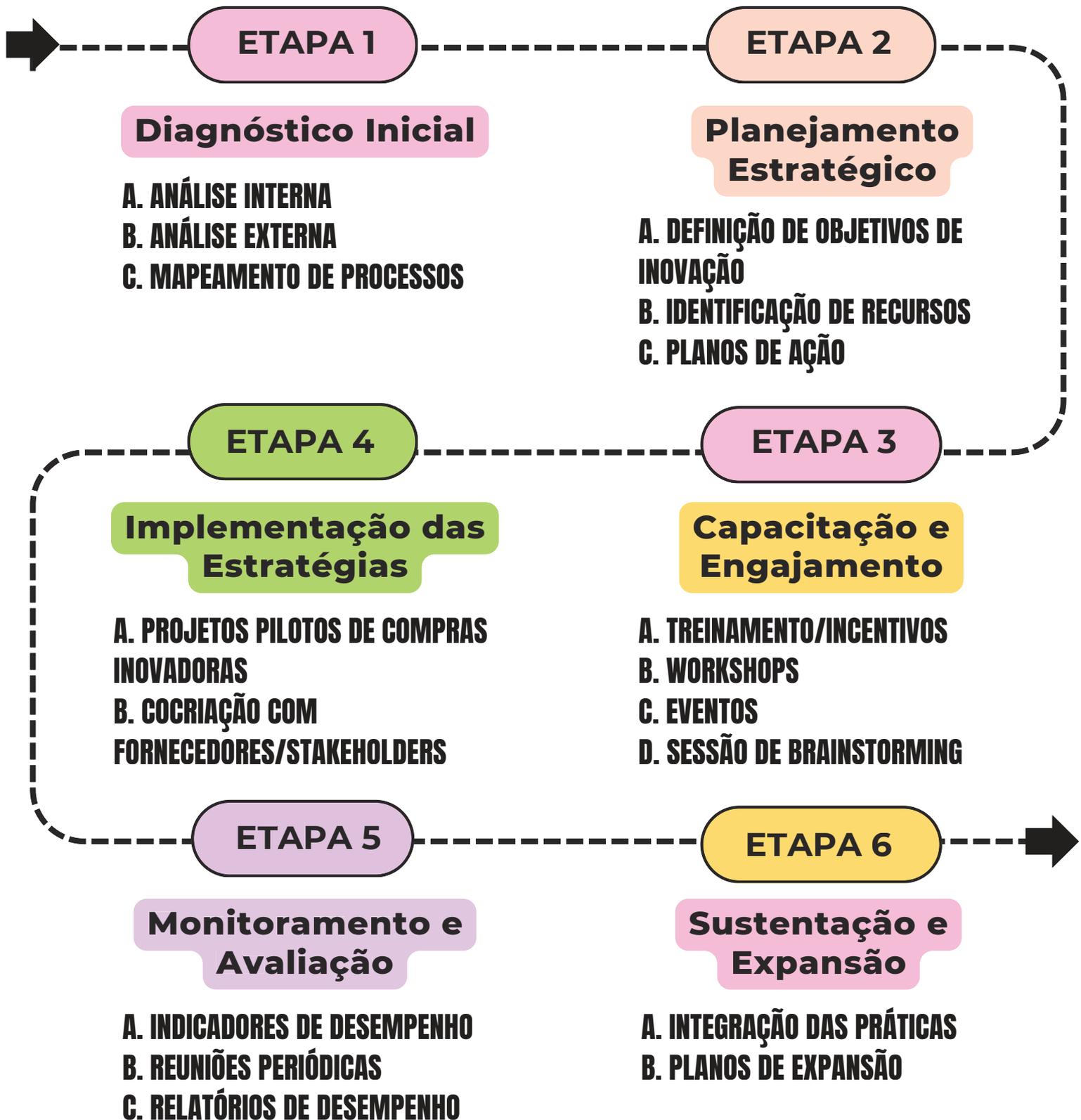
O framework proposto para inovação nas compras públicas se apresenta como uma estrutura direcionada a facilitar a adoção de práticas inovadoras no setor público. Ele é estruturado em etapas que visam orientar a análise e a implementação de ações inovadoras, promovendo um ambiente colaborativo entre gestores, fornecedores e outros stakeholders envolvidos no processo de compras públicas. Cada etapa do framework é composta por perguntas norteadoras e sugestões de ações específicas, possibilitando uma avaliação abrangente das necessidades e das barreiras que precisam ser superadas para o sucesso das inovações.

No item, entre as etapas principais do framework, destacam-se:

1. Diagnóstico Inicial – Visa levantar informações sobre o ambiente interno (estrutura organizacional, cultura, recursos, competências e capacitação, mapeamento de processos) e externo (legislação e regulamentação, parceria e colaboração), identificando os principais fatores que podem impactar o processo de inovação.
2. Planejamento Estratégico – Foca em definir objetivos claros e estratégicos para as práticas de inovação em compras públicas, alinhando as metas com os recursos disponíveis e com a visão de longo prazo da instituição.
3. Capacitação e Engajamento – Envolve a preparação dos servidores e a criação de uma cultura que valorize a inovação, com treinamentos e incentivos para o engajamento ativo dos profissionais no processo de compras inovadoras.
4. Implementação da Estratégia – Concentra-se na execução das práticas planejadas, garantindo que cada ação seja realizada conforme o diagnóstico e o planejamento estabelecido, promovendo ajustes conforme necessário.
5. Monitoramento e Avaliação – Acompanhamento contínuo das práticas implementadas, medindo o desempenho e o impacto das inovações, identificando áreas de melhoria e garantindo o alinhamento com os objetivos estabelecidos.
6. Sustentação e Expansão – Após a implementação e avaliação, busca consolidar as práticas de inovação bem-sucedidas, possibilitando sua expansão para outras áreas da instituição, criando um ciclo de melhoria contínua.

Esse framework tem como proposta não apenas a implementação de inovações, mas também a criação de um processo cíclico e adaptável que fortaleça a capacidade de inovação no setor público, contribuindo para a eficiência, a transparência e a agilidade nas compras públicas.

ETAPAS PARA IMPLEMENTAÇÃO



1

DIAGNÓSTICO INICIAL



→ ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- A estrutura organizacional atual é capaz de suportar iniciativas de inovação nas compras públicas?
- Existe uma unidade responsável em apoiar iniciativas de inovação em compras públicas?
- Grupos de trabalho ou comissões são criadas para resolução de problemas e/ ou melhoria de processos de maneira inovadora?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Entrevistar gestores e servidores para identificar na estrutura organizacional, os obstáculos que dificultam ou não promovem a inovação em compras públicas.
- Engajar a alta administração para que reconheça a importância de flexibilizar a estrutura e apoiar diretamente a inovação.
- Apresentar dados concretos do diagnóstico para justificar as mudanças estruturais necessárias.
- Conectar essa unidade ao setor de compras ou vinculá-la diretamente à alta administração, garantindo que a inovação seja alinhada com os objetivos estratégicos da organização.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Diagnóstico organizacional claro sobre a capacidade da estrutura de suportar inovação.
- Engajamento da alta administração com o compromisso de flexibilizar a estrutura para facilitar a inovação.
- Criação de uma unidade de inovação ou grupos de trabalho interdisciplinares que atuem de forma contínua ou temporária na resolução de problemas.
- Alinhamento da inovação com os objetivos estratégicos da organização, garantindo que as soluções propostas tenham impacto significativo e duradouro.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



→ CULTURA ORGANIZACIONAL

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Existe uma cultura de aversão a riscos que impede a inovação?
- Há uma resistência à mudança por parte dos servidores e/ou gestores?
- A alta gestão está comprometida em assumir riscos gerenciáveis e dar suporte às iniciativas de inovação?
- Os servidores se sentem confiantes para propor mudanças em condições de incerteza?
- Os servidores têm liberdade e incentivo para experimentar novas ideias?
- Há incentivos para que os servidores saiam da zona de conforto em relação aos processos tradicionais de compras?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Promover um diagnóstico cultural para entender a percepção dos servidores e gestores em relação ao risco e à mudança.
- Desenvolver uma política interna de gestão de riscos que estabeleça diretrizes claras sobre a experimentação e a aceitação de falhas como parte do processo de inovação, permitindo que os servidores se sintam seguros ao propor soluções inovadoras.
- Realizar workshops sobre gestão de riscos, sensibilizando gestores e servidores sobre como assumir riscos de forma controlada, focando nos benefícios de inovar.
- Estabelecer incentivos (financeiros ou reconhecimento) para servidores que contribuam com iniciativas inovadoras.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Cultura de inovação disseminada na organização, com servidores mais dispostos a propor e testar novas ideias.
- Redução da resistência à inovação e ao erro, criando um ambiente propício para experimentação e aprendizado.
- Maior colaboração interdepartamental, resultando em soluções inovadoras mais integradas e eficazes.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



→ RECURSOS FINANCEIROS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Há restrições financeiras que dificultam a implementação de inovações nas compras públicas?
- O orçamento atual contempla investimentos para iniciativas de inovação, de modo a beneficiar unidades que demandam produtos e serviços inovadores?
- Existem fontes de financiamento alternativas (editais, parcerias) para apoiar a inovação?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Realizar uma análise detalhada do orçamento, verificando a alocação de recursos para iniciativas de inovação.
- Redefinir prioridades orçamentárias, destinando parte dos recursos para o desenvolvimento de inovações nos processos de compras.
- Buscar fontes alternativas de financiamento, como parcerias público-privadas, editais de inovação e financiamento de instituições externas (bancos de desenvolvimento, agências de fomento).
- Criar um fundo de inovação interno, alimentado por economias geradas através de práticas inovadoras anteriores, para financiar novas ideias e projetos.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Disponibilização de recursos financeiros adequados para fomentar a inovação nas compras públicas.
- Maior flexibilidade orçamentária, permitindo a alocação rápida de recursos para iniciativas inovadoras.
- Diversificação das fontes de financiamento, permitindo que a organização explore recursos externos para financiar a inovação.
- Fundo interno de inovação que assegura sustentabilidade e continuidade dos projetos inovadores, utilizando economias já geradas por soluções anteriores.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



➔ COMPETÊNCIA E CAPACITAÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Os servidores possuem as competências necessárias para implementar inovações nas compras públicas?
- Há programas de capacitação voltados especificamente para inovação nas compras públicas?
- A organização promove o desenvolvimento contínuo das competências relacionadas à inovação?
- A organização oferece treinamentos regulares em metodologias inovadoras?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Realizar uma análise de competências para identificar as lacunas entre as habilidades atuais dos servidores e as necessárias para promover a inovação.
- Desenvolver um plano de capacitação voltado para inovação nas compras públicas, com treinamentos práticos e teóricos em metodologias de inovação (brainstorming, cocriação, concursos de inovação).
- Promover programas de capacitação contínua, oferecendo treinamentos regulares para atualizar as competências dos servidores em tecnologias emergentes e práticas inovadoras.
- Implementar uma plataforma de aprendizagem para facilitar o acesso a cursos e certificações, incentivando os servidores a participarem ativamente de sua capacitação.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Capacitação contínua dos servidores, garantindo que eles possuam as habilidades necessárias para implementar e gerenciar iniciativas inovadoras nas compras públicas.
- Aumento da competência organizacional, promovendo a eficiência nos processos de inovação.
- Melhoria na qualidade e inovação das compras públicas, com servidores capacitados para utilizar as melhores práticas e tecnologias.
- Maior envolvimento dos servidores no processo de inovação, aumentando o compromisso e a motivação para propor e implementar mudanças.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



→ LEGISLAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- A organização está atualizada em relação às leis e regulamentações que impactam as compras públicas inovadoras?
- Existe monitoramento regular de alterações legislativas que possam criar oportunidades ou barreiras para inovação?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Implementar um sistema de monitoramento para acompanhar mudanças em regulamentações e leis que impactam as compras públicas, com foco em inovação.
- Designar uma equipe ou unidade para avaliar regularmente as oportunidades criadas por mudanças legislativas, como o Novo Marco Legal das Startups ou a Nova Lei de Licitações.
- Realizar workshops internos com equipes de compras e gestores para disseminar o conhecimento sobre as mudanças legais que incentivam práticas inovadoras.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Aderência completa às legislações vigentes, garantindo que as compras públicas estejam em conformidade com as regulamentações e que a organização aproveite oportunidades legais para inovar.
- Maior flexibilidade e rapidez na adaptação a novas leis, promovendo um ambiente mais ágil para inovação.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



➔ PARCERIAS E COLABORAÇÃO EXTERNA

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- As empresas locais estão preparadas para atender às demandas de produtos e serviços inovadores?
- As empresas locais compreendem o processo de licitação pública e percebem confiança na capacidade das instituições públicas de cumprir com os prazos de pagamento?
- A organização possui parcerias estratégicas com fornecedores, startups ou outras instituições que possam fomentar a inovação nas compras públicas?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Realizar um diagnóstico das empresas locais para avaliar se estão preparadas para fornecer produtos e serviços inovadores, e se compreendem o processo licitatório público.
- Promover workshops e eventos de capacitação para fornecedores locais, explicando o processo de licitação e esclarecendo sobre as garantias e procedimentos de pagamento para aumentar a confiança.
- Mapear potenciais parceiros estratégicos, como startups e centros de pesquisa, para integrar novas soluções às compras públicas.
- Desenvolver um programa de parcerias, promovendo colaboração público-privada que impulse o uso de novas tecnologias.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Aumento da capacidade das empresas locais para atender às demandas de inovação, fortalecendo a economia regional e incentivando o uso de novas tecnologias nas compras públicas.
- Maior confiança das empresas locais na capacidade das instituições públicas de honrar compromissos financeiros, incentivando sua participação em compras inovadoras.
- Fortalecimento de parcerias estratégicas com fornecedores inovadores e instituições de pesquisa, integrando soluções tecnológicas emergentes aos processos de compras públicas.

1

DIAGNÓSTICO INICIAL



→ MAPEAMENTO DE PROCESSOS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- O fluxo atual de compras públicas permite a adaptação de práticas inovadoras?
- Quais etapas no processo de compras públicas apresentam gargalos ou ineficiências que dificultam a inovação?
- Existem práticas inovadoras que já foram testadas e podem ser ampliadas ou ajustadas para melhorar o processo?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Mapear os processos de compras existentes para identificar gargalos e ineficiências em cada etapa.
- Analisar processos com BPM (Business Process Management) para identificar onde o fluxo pode ser otimizado.
- Estudar casos de sucesso de compras inovadoras e adaptar boas práticas (Benchmarking).
- Realizar workshops de melhoria contínua para identificar oportunidades de flexibilização e ajustes.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Redução de gargalos e melhoria da eficiência nas compras públicas.
- Maior flexibilidade no fluxo de compras, permitindo ajustes rápidos para inovações.
- Adoção de práticas inovadoras já testadas e bem-sucedidas, aumentando a eficiência e qualidade do processo.

2

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



→ OBJETIVOS E METAS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Os objetivos e metas estratégicos da organização incluem inovação nas compras públicas?
- As metas são claras e mensuráveis no que diz respeito à inovação?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Revisar os objetivos estratégicos da organização para garantir que a inovação nas compras públicas esteja contemplada.
- Estabelecer metas específicas e mensuráveis relacionadas à inovação, alinhadas aos objetivos gerais da organização.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Incorporação da inovação como parte central dos objetivos estratégicos.
- Metas claras e mensuráveis que facilitam o monitoramento do progresso em inovação.
- Aperfeiçoamento contínuo dos processos para atingir as metas inovadoras.

2

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



→ RECURSOS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Existe uma alocação clara de recursos (humanos, financeiros, tecnológicos) para apoiar as iniciativas de inovação?
- A organização está utilizando ao máximo os recursos disponíveis para inovação ou há espaço para otimização?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Realizar uma análise detalhada de recursos para identificar lacunas ou áreas subutilizadas.
- Otimizar a alocação de recursos, garantindo que os recursos humanos, financeiros e tecnológicos estejam totalmente alinhados com as necessidades da inovação.
- Buscar fontes externas de financiamento (editais, parcerias público-privadas) para complementar os recursos internos.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Alocação eficiente de recursos, garantindo que a inovação seja sustentada adequadamente.
- Utilização otimizada dos recursos disponíveis, promovendo maior eficiência e sustentabilidade nas iniciativas de inovação.

2

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



→ PLANO DE AÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- O plano de ação detalha todas as atividades, responsáveis, prazos e métricas de sucesso para a implementação das estratégias de inovação?
- O plano de ação prevê mecanismos para gerenciar riscos e incertezas inerentes à inovação?
- Existe um plano de contingência caso uma iniciativa de inovação não gere os resultados esperados?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Desenvolver um plano de ação estruturado com prazos, responsabilidades e métricas de sucesso claramente definidos para cada iniciativa de inovação.
- Incorporar mecanismos de gestão de riscos no plano de ação, abordando incertezas inerentes ao processo de inovação.
- Criar planos de contingência para garantir que a organização tenha soluções alternativas caso uma iniciativa inovadora não alcance os resultados esperados.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Execução eficaz das iniciativas de inovação, com etapas e responsabilidades bem definidas.
- Gestão eficaz de riscos e incertezas, assegurando que imprevistos não comprometam a inovação.
- Planos de contingência eficazes, garantindo flexibilidade caso os resultados esperados não sejam alcançados.

3

CAPACITAÇÃO E ENGAJAMENTO



→ CAPACITAÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Quais são as competências essenciais que os servidores precisam desenvolver para apoiar a inovação nas compras públicas?
- O programa de capacitação está alinhado com as novas legislações de licitações e inovação, como o diálogo competitivo?
- A capacitação inclui metodologias de inovação e gestão da mudança?
- Há um processo de avaliação contínua da efetividade dos programas de capacitação?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Identificar as competências essenciais que os servidores precisam para implementar inovação, como habilidades em inovação aberta, gestão de processos e conhecimento em novas legislações.
- Alinhar os programas de capacitação com a Nova Lei de Licitações e Contratos (Lei 14.133) e com práticas inovadoras, como o diálogo competitivo.
- Introduzir metodologias ágeis e de inovação nos treinamentos, além de capacitar os servidores em gestão da mudança.
- Implementar um sistema de avaliação contínua, monitorando a eficácia dos programas de capacitação e ajustando conforme necessário.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Desenvolvimento de competências essenciais para suportar a inovação nas compras públicas, com servidores capacitados em metodologias modernas e novas legislações.
- Capacitação alinhada às legislações e às demandas de inovação, garantindo conformidade e eficiência.
- Monitoramento contínuo da efetividade das capacitações, assegurando que as lacunas de competências sejam identificadas e corrigidas rapidamente.

3

CAPACITAÇÃO E ENGAJAMENTO



→ ENGAJAMENTO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Existem mecanismos estabelecidos para engajar os stakeholders internos e externos de forma contínua?
- Quais iniciativas estão sendo realizadas para engajar fornecedores e parceiros no desenvolvimento de soluções inovadoras?
- Os hackathons, concursos de inovação e eventos de cocriação estão sendo utilizados de maneira estratégica para promover a inovação?
- Existe um plano para monitorar o engajamento e ajustar as iniciativas de acordo com o feedback dos participantes?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Estabelecer canais contínuos de engajamento com stakeholders internos e externos, garantindo sua participação ativa nas iniciativas de inovação.
- Realizar workshops, hackathons e concursos de inovação para engajar fornecedores, parceiros e startups no desenvolvimento de soluções inovadoras.
- Integrar hackathons, concursos e eventos de cocriação no calendário estratégico da organização, usando-os como ferramentas de inovação colaborativa.
- Implementar um sistema de feedback contínuo, ajustando as iniciativas de engajamento conforme as necessidades e sugestões dos participantes.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Engajamento contínuo dos stakeholders, com maior participação em iniciativas de inovação.
- Promoção da inovação colaborativa, resultando em soluções inovadoras desenvolvidas em conjunto com fornecedores e parceiros.
- Hackathons e eventos estratégicos que promovem o desenvolvimento de novas ideias e fortalecem a cultura de inovação.
- Monitoramento eficaz do engajamento, com ajustes feitos com base no feedback dos participantes, assegurando que as iniciativas sejam relevantes e eficazes.

4

IMPLEMENTAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS



→ PROJETO PILOTO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Quais são os objetivos do projeto piloto para a inovação nas compras públicas?
- O escopo do projeto piloto é limitado e permite testar novas abordagens de forma controlada?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Definir objetivos claros para o projeto piloto, focando em testar novas estratégias de compras públicas inovadoras.
- Limitar o escopo para áreas específicas, garantindo que os resultados possam ser facilmente mensurados e analisados.
- Identificar os principais indicadores de sucesso (KPIs) que vão medir o impacto do projeto piloto em termos de inovação, eficiência e resultados.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Projeto piloto bem definido, com objetivos claros e escopo controlado.
- Resultados mensuráveis e análise facilitada, com base nos KPIs estabelecidos.
- Validação de novas abordagens para as compras públicas inovadoras.

4

IMPLEMENTAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS



→ COCRIAÇÃO COM STAKEHOLDERS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Como os stakeholders (fornecedores, instituições de pesquisa, startups) estão sendo envolvidos no processo de inovação?
- Os contratos de risco e recompensa incentivam a inovação ou existem barreiras jurídicas que dificultam essa prática?
- Existem mecanismos de colaboração estabelecidos, como workshops de cocriação e hackathons?

02 AÇÕES PROPOSTAS

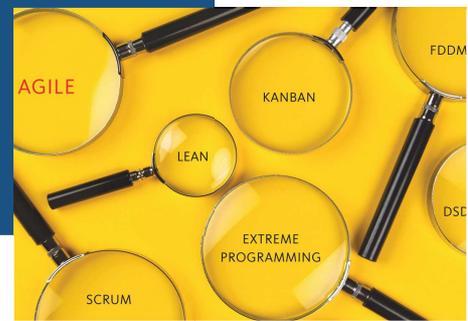
- Engajar os stakeholders relevantes no processo de cocriação, estabelecendo canais de comunicação e colaboração contínuos.
- Promover workshops de cocriação e hackathons para que fornecedores, instituições de pesquisa e outros atores possam colaborar no desenvolvimento de soluções inovadoras para as compras públicas.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Engajamento ativo dos stakeholders, resultando em soluções inovadoras e colaborativas.
- Desenvolvimento conjunto de soluções inovadoras, gerando maior alinhamento entre as necessidades da organização e as capacidades do mercado.

4

IMPLEMENTAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS



→ FERRAMENTAS E METODOLOGIAS

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Quais ferramentas e metodologias serão utilizadas para implementar as estratégias de inovação?
- As metodologias ágeis estão sendo aplicadas para permitir flexibilidade e ajustes rápidos?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Aplicar metodologias ágeis (Scrum, Kanban) para permitir flexibilidade durante a implementação do projeto piloto.
- Utilizar ferramentas de design thinking para identificar necessidades e criar soluções centradas no usuário.
- Implementar ferramentas de gestão de projetos para garantir que prazos, responsabilidades e métricas sejam cumpridos.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Implementação eficiente e flexível, com metodologias ágeis que permitem ajustes rápidos conforme necessário.
- Ferramentas de design thinking e gestão de projetos promovendo a criação de soluções inovadoras e um processo bem gerenciado.

5

MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO



→ MONITORAMENTO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Existem indicadores de desempenho específicos para monitorar o progresso das iniciativas de inovação em todas as fases do processo de compras?
- Os sistemas de monitoramento permitem revisões rápidas e efetivas das estratégias implementadas?
- As reuniões periódicas para revisar as iniciativas de inovação são baseadas em dados e métricas claras?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Definir e implementar indicadores de desempenho (KPIs) para cada fase do processo de compras, garantindo uma visão clara do progresso das iniciativas.
- Adotar ferramentas de monitoramento que permitam revisões ágeis e ajustáveis, com base em dados coletados em tempo real.
- Realizar reuniões periódicas baseadas em dados, assegurando que as decisões e ajustes sejam feitos com base em informações concretas.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Monitoramento contínuo e ágil das iniciativas de inovação, com KPIs que fornecem uma visão clara do progresso em todas as fases do processo de compras.
- Revisões rápidas e ajustes eficazes das estratégias implementadas, com base em dados reais.

5

MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO



→ AVALIAÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Os resultados das iniciativas de inovação estão sendo documentados de forma que possam ser replicados ou ajustados em outros contextos?
- As avaliações incluem feedback de todos os stakeholders envolvidos, tanto internos quanto externos?
- Existe um processo formal para capturar lições aprendidas e garantir a melhoria contínua dos processos?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Documentar de forma padronizada os resultados das iniciativas de inovação, permitindo que as estratégias possam ser replicadas ou adaptadas em outras áreas da organização.
- Coletar feedback abrangente de todos os stakeholders envolvidos (internos e externos) após cada iniciativa.
- Estabelecer um processo formal de captura de lições aprendidas, promovendo uma cultura de melhoria contínua nos processos de inovação.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Documentação estruturada e replicável dos resultados das iniciativas, permitindo o uso em novos contextos.
- Inclusão de feedback de todos os stakeholders, assegurando uma visão abrangente dos impactos das iniciativas.
- Ciclo de melhoria contínua, com lições aprendidas sendo incorporadas em futuras iniciativas.

6

SUSTENTAÇÃO E EXPANSÃO



→ SUSTENTAÇÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Como as práticas de inovação bem-sucedidas estão sendo institucionalizadas para garantir sua continuidade a longo prazo?
- A inovação está se tornando parte integrante da cultura organizacional e dos processos diários?
- Quais medidas estão sendo tomadas para garantir que as práticas de inovação sejam sustentáveis, mesmo com mudanças de gestão ou restrições orçamentárias?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Documentar as práticas inovadoras de forma padronizada, garantindo que possam ser replicadas em outros setores da organização.
- Integrar a inovação nos processos diários da organização, garantindo que ela se torne parte da cultura organizacional.
- Estabelecer políticas e mecanismos de suporte, como treinamento contínuo e alocação de recursos, para que as práticas inovadoras sejam sustentáveis, mesmo em cenários de restrição orçamentária ou mudança de gestão.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Práticas de inovação institucionalizadas, com continuidade garantida mesmo em cenários de mudanças.
- Cultura organizacional orientada para a inovação, com práticas inovadoras integradas aos processos diários.
- Sustentabilidade das inovações assegurada, com suporte contínuo e adaptação a novas gestões ou desafios financeiros.

6

SUSTENTAÇÃO E EXPANSÃO



→ EXPANSÃO

01 PERGUNTAS NORTEADORAS

- Existe um plano estruturado para expandir as iniciativas de inovação bem-sucedidas para outras áreas ou departamentos?
- As lições aprendidas nos projetos-piloto estão sendo aplicadas em novos contextos para garantir a replicabilidade das práticas inovadoras?
- A organização tem os recursos e o suporte necessário para escalar a inovação de forma eficaz e contínua?

02 AÇÕES PROPOSTAS

- Desenvolver um plano de expansão estruturado, detalhando como as iniciativas de inovação bem-sucedidas serão ampliadas para outras áreas da organização.
- Aplicar as lições aprendidas dos projetos-piloto para ajustar e replicar práticas inovadoras em novos contextos.
- Assegurar os recursos necessários (financeiros, tecnológicos e humanos) para a expansão das práticas de inovação, com suporte contínuo da alta gestão.

03 RESULTADOS ESPERADOS

- Expansão estruturada e planejada das iniciativas de inovação, atingindo outras áreas da organização.
- Replicabilidade das práticas inovadoras com base nas lições aprendidas, permitindo uma implementação mais eficiente em novos setores.
- Disponibilidade de recursos e suporte, assegurando uma expansão eficaz e sustentável.

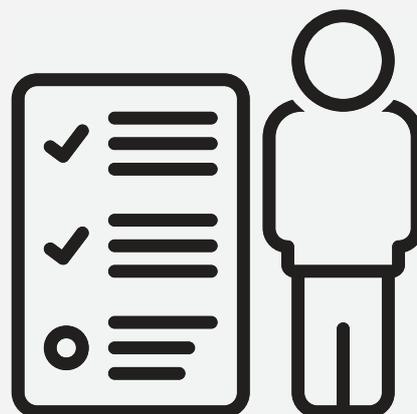
RESPONSÁVEIS PELA PROPOSTA DE INTERVENÇÃO E DATA

Diego Manoel de Santana Oliveira Santos

Lindomar Subtil de Oliveira

DATA :

27/10/2024



REFERÊNCIAS

SANTOS, Diego M. de S. O. DESENVOLVIMENTO DE UM FRAMEWORK PARA COMPRAS PÚBLICAS INOVADORAS A PARTIR DE UMA REVISÃO INTEGRATIVA DE LITERATURA. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração Pública) Programa de Mestrado Profissional em Administração Pública em Rede Nacional – PROFIAP, Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba, 2024.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. Jornada de compras públicas de inovação. Brasília: TCU, Instituto Serzedello Corrêa, 2022.

**Discente: Diego Manoel de Santana
Oliveira Santos**

Orientador: Lindomar Subtil de Oliveira,
Doutor

Universidade Tecnológica Federal do
Paraná

27 de outubro de 2024

