

Como preparar sua empresa para vender para governos: as lições de dois empreendedores que chegaram lá

22/05/2019

Hamilton Alves, da Fábrica de Negócio, e Matheus Moreira, da 4MTI, compartilham aprendizados de seus processos de contratação por parte do poder público

(<https://brazillab.org.br/categorias/inovacao-no-setor-publico>)



“Vender para o setor público”: a maioria dos empreendedores tem calafrios só de ouvir uma frase assim. Não é à toa: para quase todo mundo, ela evoca licitações, mil certidões, cópias autenticadas, idas e vindas ao cartório, taxas e mais taxas... uma burocracia sem fim. São necessários um propósito firme e muita resiliência para superar esses entraves. Do contrário, vale mais ficar só na esfera privada.

No entanto, é cada vez mais necessário que startups encontrem caminhos para fornecer inovação aos governos. Só assim o setor público brasileiro poderá se modernizar de fato, tornando-se mais eficiente para entregar serviços melhores à população. Alguns empreendedores já encontraram esse caminho. Abaixo, separamos os aprendizados deles sobre como você pode preparar sua empresa para vender para a gestão pública.

A flexibilidade da Fábrica de Negócio

A **Fábrica de Negócio** (<http://www.fabricadenegocio.com.br/>) é um caso singular de sucesso de vendas para governos. Uma das vencedoras do 3º Ciclo do Programa de Aceleração do **BrazilLAB**, a empresa pernambucana de Data Analytics foi criada pelo empreendedor Hamilton Alves e já fornecia soluções para a Prefeitura de Recife havia três anos.

Recentemente, Hamilton venceu outras licitações. De acordo com ele, “foi uma guerra, porque o pregão é presencial, todo mundo se conhece”. E, como acontece nas guerras, ter uma boa estratégia é fundamental. “Nós montamos um planejamento para participar do

pregão. Nós nos preparamos com relação a teto e piso de valores, e escala que poderíamos trabalhar.”

Mas a estratégia da Fábrica tinha um diferencial: era adaptável a diferentes cenários. Como Hamilton já conhecia as empresas concorrentes, montou políticas diferentes de preço, “dependendo de quem fosse o nosso concorrente.” Foi isso que permitiu à empresa oferecer a melhor solução, com o melhor preço à Prefeitura

A estratégia tem dado certo. Ao todo, foram seis pregões vencidos pela Fábrica de Negócio nestes últimos três anos. “Vencemos na modalidade de dispensa, na modalidade de convite e na modalidade de ata de preços,” conta o empreendedor.

A persistência da 4MTI

Matheus Moreira e Marcos Rabelo Moreira -- que, apesar de terem o mesmo sobrenome, não são irmãos -- conheceram-se no Tribunal de Contas de Minas Gerais, onde trabalhavam. Lá, sentiam de perto o incômodo que todos conhecemos: “nós convivíamos diariamente com o problema da prestação e de avaliação contas,” lembra Matheus.

Então, criaram a **4MTI** (<https://selo.brazillab.org.br/startup/49>), empresa de soluções em tecnologia e dados públicos, para tornar processos mais transparentes e integrados. O carro-chefe é um produto chamado Diagnóstico Público, e o objetivo final era promover maior controle das contas públicas.

O Ministério Público de Minas Gerais logo demonstrou interesse pela solução, mas o processo de venda foi longo. “Começamos a conversar com o órgão para a implantação do sistema em 2016. Ao longo de quase dois anos, o projeto foi detalhadamente apresentado e amplamente debatido por todos os setores do Ministério Público, tendo atendido todos os requisitos para contratação”.

Só no meio de 2016 é que a contratação foi realizada. Mas Matheus nunca duvidou do potencial da solução. “Se você acredita no seu trabalho, tem que persistir. Se você realmente entende do negócio e está preparado, tem que insistir”, afirma ele, que também valoriza os aprendizados adquiridos ao longo do caminho: “nós sempre fomos muito técnicos, então aprendemos a vender. Isso faz toda a diferença, tem que entender a motivação de quem compra.”

Não se esqueça do básico

Além desses aprendizados super importantes, vale lembrar de sempre fazer as seguintes lições de casa:

1 - regularidade fiscal sempre em ordem: mantenha as contas da empresa em dia, assim como o cadastro no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF), ou outros sistemas cadastrais regionais. Isso facilitará a verificação da regularidade da organização na hora da licitação, pois são documentos exigidos na maioria dos editais.

2 - Esteja atento aos editais: cultive o hábito de sempre ler o Diário Oficial da União, dos estados e dos municípios, assim como os sites de compras governamentais. Assim, você não perderá nenhuma oportunidade.

3 - Busque parcerias: caso você encontre um edital ao qual considere-se apto a participar, certifique-se de que seja capaz de oferecer o que está sendo pedido, e que a estrutura da sua empresa consiga lidar com isso. Caso você entenda que a organização não é capaz de atender a necessidade do governo, é possível fazer parceria com alguma empresa de pequeno porte do mesmo ramo. De acordo com a Lei Geral, empresas de grande porte que conseguirem grandes contratos podem subcontratar até 30% dos serviços das pequenas empresas.

Uma última dica é ficar ligado no portal do BrazilLAB. Aqui, você encontra muitos textos com informações preciosas para quem quer vender aos governos. Por exemplo, **[este artigo \(../noticias/contratacao-de-startups-pela-gestao-publica-o-cenario-atual\)](#)** apresenta o cenário atual das leis que regulam a contratação de startups pelo poder público. E **[este texto \(../noticias/valores-das-modalidades-de-licitacao-sao-atualizados\)](#)** traz os valores atualizados de modalidades de licitação.

Quer fazer parte dessa rede?

Conheça o SeloGovTech, que certifica startups como capacitadas e aptas a trabalharem e venderem para diferentes órgãos do governo. Ao ser aprovada no processo e obter o Selo GovTech, a startup passará a fazer parte de uma rede de empreendedores que possuem soluções tecnológicas para diversos desafios dos governos! Clique **aqui** (<https://selo.brazillab.org.br/>) e saiba mais.