

# CO.NE

Conexões Inovação Aberta Nordeste

## Formaliza Feira

Inovação para transformar formalização em vantagem competitiva.





# CO.NE

Conexões Inovação Aberta Nordeste

## Formaliza Feira

Prefeitura de Feira de Santana  
Secretaria Municipal do Trabalho,  
Turismo e Desenvolvimento Econômico

12.03.2026

## Sumário

Sumário	2
<b>1. Introdução</b>	<b>3</b>
<b>2. Contexto Institucional</b>	<b>5</b>
<b>3. O Desafio</b>	<b>6</b>
3.1. O contexto da manutenção da informalidade	6
3.2. As causas estruturais do problema	7
<b>4. Contexto Territorial: Exclusão Econômica no Comércio Popular de Feira de Santana</b>	<b>9</b>
4.1 A jornada invisível do empreendedor popular	10
4.2 Personas	11
<b>5. Que tipo de solução buscamos?</b>	<b>13</b>
<b>6. Resultados esperados</b>	<b>15</b>
6.1 O que significa sucesso para o município	15
6.2 Matriz de Indicadores de Desempenho (KPIs)	16
<b>7. O ambiente de testes: como funcionará o piloto</b>	<b>17</b>
7.1 O Shopping Popular Cidades das Compras como Laboratório Vivo	17
7.2 Condições reais de operação	18
7.3 Interação com políticas públicas do município	18
7.4. Acompanhamento e avaliação da solução	19
7.5 Aprendizado institucional e potencial de escala	19
<b>8. Benefícios e incentivos do Contrato Público de Solução Inovadora</b>	<b>19</b>
8.1. Subvenção econômica de R\$200 mil para desenvolvimento da prova de conceito	20
8.2 Teste em ambiente real e validação de mercado	20
8.3 Proteção da propriedade intelectual	21
8.4 Possibilidade de contratação em escala	21
<b>9. Sobre as instituições organizadoras do Programa Co.NE</b>	<b>22</b>

## 1. Introdução

Feira de Santana é historicamente reconhecida como a “Princesa do Sertão”, um dos mais importantes entroncamentos comerciais do Nordeste. A força do comércio popular, a vitalidade das feiras livres e a intensa circulação de mercadorias fazem parte da identidade feirense e sustentam a atividade econômica de milhares de famílias.

No entanto, em uma economia cada vez mais digital, integrada e competitiva, a permanência na informalidade deixou de ser apenas uma característica do comércio de rua para se tornar um fator de crescente exclusão econômica. Muitos comerciantes populares, isolados das redes formais de fornecimento atacadista e das linhas de crédito, operam com margens reduzidas e enfrentam dificuldades para manter seus negócios sustentáveis. Esse desafio torna-se ainda mais evidente nos processos de transição e adaptação para espaços de comércio organizado, como o Shopping Popular Cidade das Compras.

Esse cenário revela um desafio público relevante: como transformar a formalização — historicamente percebida como um processo burocrático — em uma vantagem econômica concreta para os microempreendedores? Mais do que cumprir exigências legais, a formalização precisa representar acesso real a oportunidades como crédito, gestão financeira, proteção social e melhores condições de compra no mercado atacadista.

Embora o município venha avançando em políticas de ordenamento urbano, capacitação empreendedora e fomento ao microcrédito, persistem desafios comportamentais, informacionais e logísticos que dificultam a adesão e a permanência desses(as) trabalhadores(as) na economia formal. Superar essas barreiras exige novas abordagens, capazes de integrar tecnologia, serviços e incentivos econômicos de forma simples e acessível ao cotidiano do comércio popular.

É nesse contexto que surge o Desafio de Inovação Formaliza Feira, que convida startups, empresas de base tecnológica (GovTechs, FinTechs, RetailTechs), pesquisadores, institutos de ciência e tecnologia (ICTs) e negócios de impacto a desenvolver ou adaptar soluções capazes de reconfigurar a jornada de formalização e ampliar a competitividade do comércio popular.

Por meio do instrumento de Contratação Pública para Solução Inovadora (CPSI), a Prefeitura de Feira de Santana pretende testar essas soluções em ambiente real de operação, compartilhando

riscos tecnológicos com o setor privado e acelerando a implementação de plataformas de alto impacto.

Ao mobilizar o programa Conexões de Inovação Aberta Nordeste (Co.NE), o município reafirma seu compromisso com a modernização da gestão pública e com a construção de uma economia local mais inclusiva, dinâmica e resiliente.

Este briefing foi elaborado para traduzir um problema público em uma oportunidade concreta de inovação e mercado. Nas seções a seguir, você encontrará o contexto institucional do município, a análise das causas estruturais da informalidade, os resultados esperados com o desafio e os detalhes sobre o funcionamento do laboratório vivo no Shopping Popular Cidade das Compras, além dos benefícios, incentivos e perfis de tecnologia que buscamos atrair.

## 2. Contexto Institucional

A Prefeitura de Feira de Santana vem estruturando uma agenda de modernização da gestão pública voltada ao fortalecimento do desenvolvimento econômico local e à ampliação das oportunidades de inclusão produtiva no município.

Nesse contexto, destaca-se a atuação da Secretaria Municipal de Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico (SETTDEC), responsável pela formulação e execução de políticas públicas voltadas ao apoio ao empreendedorismo, à qualificação profissional e ao fortalecimento das atividades econômicas locais.

Entre as iniciativas conduzidas pela Secretaria, destacam-se a Sala do Empreendedor, que oferece orientação e suporte à formalização de micro e pequenos negócios, e a Casa do Trabalhador, que atua na intermediação de oportunidades de trabalho e na promoção de ações de qualificação profissional. Esses instrumentos integram a estratégia municipal de inclusão produtiva e buscam ampliar o acesso da população a serviços de apoio ao empreendedorismo, capacitação e inserção econômica.

Complementando essas ações, o município também tem ampliado o acesso de microempreendedores(as) a serviços financeiros por meio de parcerias institucionais voltadas ao fortalecimento do microcrédito produtivo orientado, como a cooperação estabelecida com o Banco do Nordeste para ampliar o alcance do programa Crediamigo no município. Essa iniciativa

busca facilitar o acesso de pequenos(as) empreendedore(as) a crédito produtivo e estimular a expansão sustentável de seus negócios.

Com o objetivo de ampliar sua capacidade de enfrentar desafios públicos complexos e incorporar novas soluções tecnológicas à gestão municipal, Feira de Santana integra o programa Co.NE – Conexões Inovação Aberta Nordeste.

O Co.NE é uma iniciativa que reúne instituições públicas e organizações de fomento à inovação, incluindo a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), a Escola Nacional de Administração Pública (Enap), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o Banco do Nordeste (BNB) e o Impact Hub. O programa tem como objetivo conectar governos locais a startups, empresas de base tecnológica, pesquisadores e organizações inovadoras capazes de desenvolver soluções para desafios públicos relevantes.

Por meio dessa iniciativa, o município passa a utilizar instrumentos previstos no Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021), especialmente o Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI). Esse modelo permite que a administração pública desenvolva e teste soluções tecnológicas em ambiente real de operação, compartilhando riscos com o setor privado e estimulando a experimentação de novas abordagens para problemas públicos complexos.

Ao integrar o CO.NE, Feira de Santana fortalece sua capacidade de inovação institucional e cria condições para acelerar a implementação de soluções capazes de ampliar a competitividade do comércio popular e promover maior inclusão produtiva no município.

### 3. O Desafio

O comércio popular e a economia de rua são pilares históricos da atividade econômica de Feira de Santana. Feiras livres, ambulantes e pequenos comerciantes formam uma ampla rede de geração de renda que sustenta milhares de famílias no município.

Nos últimos anos, o município avançou na reorganização desse setor por meio da implantação do Shopping Popular Cidade das Compras, com o objetivo de ordenar a atividade comercial e oferecer melhores condições de trabalho aos comerciantes.

Apesar desse esforço, muitos(as) trabalhadores(as) ainda enfrentam dificuldades para consolidar seus negócios em condições formais e sustentáveis.

A pergunta central que orienta este desafio de inovação é:

---

**Como podemos transformar a formalização em uma vantagem competitiva imediata para os lojistas do Shopping Popular de Feira de Santana, integrando em uma jornada simplificada a gestão do negócio, a proteção de benefícios sociais e o acesso coletivo a compras por atacado?**

---

### 3.1. O contexto da manutenção da informalidade

A informalidade continua sendo uma característica estrutural do mercado de trabalho brasileiro.

Dados da PNAD Contínua indicam que a taxa de informalidade no Brasil atingiu 37,5% no trimestre encerrado em janeiro de 2026, o que representa cerca de 38,5 milhões de trabalhadores(as) em condições informais (IBGE, 2026).

Na Bahia, esse cenário é ainda mais intenso: a taxa de informalidade chegou a 52,8% em 2025, totalizando cerca de 3,4 milhões de trabalhadores(as) informais (SEI, 2025).

Em Feira de Santana, estima-se que aproximadamente 48,5% da força de trabalho esteja inserida na informalidade (SEI, 2024).

No caso específico do comércio popular, muitos(as) empreendedores(as) enfrentam desafios adicionais para manter seus negócios, incluindo:

- custos operacionais fixos elevados, como aluguel e condomínio;
- instabilidade da renda diária;
- dificuldades de acesso a crédito e capacitação empresarial;
- limitações para comprar diretamente de fornecedores atacadistas, devido à ausência de CNPJ.

Esses fatores reduzem significativamente as margens de lucro e a competitividade dos pequenos comerciantes.

Ao mesmo tempo, o varejo físico enfrenta crescente pressão competitiva decorrente da expansão do comércio eletrônico (e-commerce) e da atuação de grandes plataformas digitais (Ebit/Nielsen, 2024).

### 3.2. As causas estruturais do problema

A persistência da informalidade no comércio popular de Feira de Santana não decorre simplesmente de negligência ou desinteresse dos(as) empreendedores(as). Trata-se do resultado de gargalos estruturais que afetam o funcionamento do ecossistema econômico local, dificultando a transição para a formalidade mesmo quando existem políticas públicas voltadas ao apoio ao empreendedorismo.

Diagnósticos realizados junto a lojistas do Shopping Popular Cidade das Compras, aliados à análise de mercado, indicam a presença de quatro causas estruturais principais que ajudam a explicar a permanência da informalidade.

Cada uma dessas causas revela também oportunidades claras para o desenvolvimento de soluções inovadoras, capazes de fortalecer a competitividade do comércio popular e ampliar o acesso dos(as) empreendedores(as) à economia formal.

#### Principais gargalos e espaços de inovação mapeados:

Causa Estrutural	Impactos para os Comerciantes	Espaço para Inovação
<b>Percepção de risco e medo de perda de benefícios sociais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Receio de perder benefícios sociais ao formalizar o negócio</li> <li>- Baixa compreensão das regras de transição entre proteção social e formalização</li> <li>- Resistência à abertura de CNPJ ou adesão ao MEI</li> </ul>	Oportunidade para soluções que <b>reduzam a incerteza associada à formalização</b> , ampliem o acesso a informações confiáveis e apoiem os comerciantes na compreensão dos impactos econômicos e sociais da formalização.

<b>Dificuldade de acesso a fornecedores e baixa maturidade de gestão</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras realizadas por intermediários</li> <li>- Preços de aquisição mais elevados</li> <li>- Controle manual de caixa e estoque</li> <li>- Dificuldade de calcular margens e definir preços</li> </ul>	<p>Espaço para soluções que fortaleçam a capacidade de gestão dos pequenos negócios e ampliem suas possibilidades de <b>articulação com redes de fornecimento mais eficientes</b>, inclusive por meio de mecanismos que ampliem o <b>poder de negociação</b> dos comerciantes e facilitem o acesso a <b>condições de compra mais competitivas</b>.</p>
<b>Invisibilidade financeira e restrições de acesso a crédito</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausência de histórico financeiro estruturado</li> <li>- Dificuldade de acessar crédito produtivo</li> <li>- Dependência de fontes informais de financiamento</li> </ul>	<p>Oportunidade para abordagens que <b>tornem a atividade econômica desses(as) empreendedores(as) mais visível e reconhecida no sistema financeiro</b>, ampliando suas possibilidades de acesso a serviços financeiros.</p>
<b>Fragmentação tecnológica e desarticulação institucional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Serviços digitais dispersos e pouco integrados</li> <li>- Dificuldade de navegação na jornada de formalização</li> <li>- Baixa integração entre soluções privadas e serviços públicos</li> </ul>	<p>Espaço para soluções capazes de <b>simplificar a jornada do(a) empreendedor(a)</b>, articulando diferentes serviços, informações e ferramentas que apoiem a formalização e a gestão do negócio.</p>

#### 4. Contexto Territorial: Exclusão Econômica no Comércio Popular de Feira de Santana

A informalidade no comércio popular não é apenas uma questão regulatória. Ela representa, na prática, uma barreira estrutural ao desenvolvimento econômico de milhares de microempreendedores (as).

Em Feira de Santana, muitos comerciantes atuam em condições de forte desigualdade competitiva. Negócios com margens reduzidas, acesso limitado a crédito e baixa capacidade de negociação com

fornecedores precisam competir diariamente com grandes plataformas de e-commerce que operam com escala global, cadeias logísticas eficientes e acesso facilitado a financiamento.

Nesse cenário, a informalidade acaba se tornando uma armadilha econômica. Sem formalização, o(a) empreendedor(a) enfrenta maiores custos operacionais, menos acesso a oportunidades de mercado e dificuldade para investir no crescimento do próprio negócio.

O Shopping Popular Cidade das Compras concentra grande parte dessa dinâmica. O espaço reúne centenas de pequenos comerciantes em um ambiente estruturado de comércio, criado justamente para fortalecer o empreendedorismo urbano e promover o ordenamento econômico da cidade.

No entanto, a transição para esse novo ambiente comercial revela um desafio central: muitos(as) empreendedores(as) chegam ao shopping com negócios ainda organizados de forma informal, sem ferramentas de gestão, sem acesso a crédito e sem condições de aproveitar plenamente as oportunidades geradas pelo novo espaço comercial.

#### **4.1 A jornada invisível do(a) empreendedor(a) popular**

Para compreender esse desafio, é preciso observar a jornada real de quem empreende no comércio popular.

O percurso até a formalização raramente é linear. Ele envolve uma sequência de decisões e obstáculos que, muitas vezes, acabam mantendo o(a) empreendedor(a) na informalidade.

Entre os principais pontos de atrito dessa jornada estão:

##### **1. Baixa capacidade de gestão do negócio**

Grande parte dos comerciantes registra vendas de forma manual, sem controle claro de fluxo de caixa, estoque ou margem de lucro. Essa ausência de dados impede decisões estratégicas e dificulta o acesso a crédito ou investimentos.

##### **2. Barreiras no acesso a fornecedores**

Sem um Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) ativo, o(a) empreendedor(a) não consegue negociar diretamente com fabricantes ou grandes distribuidores. Isso significa pagar mais caro pelas mercadorias, reduzindo as margens e a competitividade do negócio.

### 3. Exclusão financeira

Sem histórico bancário ou registro de faturamento formal, muitos comerciantes não conseguem acessar linhas de microcrédito produtivo, mesmo quando essas políticas públicas estão disponíveis.

### 4. Percepção de risco na formalização

Para muitos(as) empreendedores(as), formalizar-se ainda é percebido como um aumento de obrigações e custos — e não como uma estratégia de crescimento.

O resultado é um ciclo difícil de romper: quanto mais tempo o negócio permanece informal, mais difícil se torna acessar oportunidades que poderiam impulsionar sua profissionalização.



## 4.2 Personas

### João e o custo da informalidade

João tem 45 anos e vende acessórios para celulares no Shopping Popular. Todos os dias ele abre o seu boxe e começa mais uma jornada de vendas. Seu negócio funciona com base em anotações feitas em um pequeno caderno. O dinheiro das vendas se mistura às despesas da casa e não existe uma visão clara do faturamento real do negócio.

Quando precisa repor mercadorias, João enfrenta um obstáculo importante: sem CNPJ, ele não consegue comprar diretamente de fabricantes ou distribuidores.

Na prática, isso significa comprar produtos a preços mais altos — muitas vezes de intermediários — reduzindo ainda mais suas margens de lucro.

Quando surge a necessidade de investir no negócio, como modernizar o expositor da loja ou ampliar o estoque, João encontra outra barreira. Sem histórico financeiro formal, ele não consegue comprovar renda ou acessar linhas de microcrédito produtivo.

Mesmo quando ouve falar das vantagens do MEI, João hesita. Para ele, formalizar-se ainda parece significar novos impostos e obrigações — não necessariamente mais oportunidades.

### Maria e o desafio da política pública

Do outro lado desse cenário está Maria, gestora pública da Secretaria Municipal de Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico (SETTDEC).

Maria sabe que abrir um CNPJ é apenas o primeiro passo. O verdadeiro desafio é garantir que os pequenos negócios sobrevivam e prosperem após a formalização.

Hoje, políticas públicas de capacitação empreendedora, crédito produtivo e apoio ao pequeno negócio existem. No entanto, muitas vezes elas não conseguem alcançar o(a) empreendedor(a) recém-formalizado com a velocidade e a escala necessárias.

Um dos principais motivos é a ausência de dados confiáveis sobre os negócios. Sem sistemas de gestão de vendas ou registros financeiros digitais, torna-se difícil identificar quem precisa de crédito, avaliar a capacidade de pagamento ou acompanhar o crescimento desses empreendimentos.

Além disso, experiências anteriores mostram que programas de capacitação empreendedora puramente teóricos têm impacto limitado quando não estão conectados à realidade diária de vendas, compras e gestão do negócio.

Sem novas soluções capazes de integrar formalização, gestão comercial e acesso a oportunidades econômicas, a formalização corre o risco de se tornar apenas um ato burocrático — sem gerar ganhos reais de competitividade.

### **Um desafio público de inclusão produtiva**

As histórias de João e Maria revelam dois lados do mesmo problema.

De um lado, milhares de empreendedores(as) populares tentando manter seus negócios vivos em um ambiente competitivo e com recursos limitados.

De outro, a gestão pública buscando transformar políticas de formalização em instrumentos reais de desenvolvimento econômico.

Superar esse desafio exige mais do que campanhas de sensibilização ou cursos de capacitação. Exige novas soluções capazes de integrar formalização, gestão do negócio e acesso a oportunidades econômicas concretas. É nesse contexto que surge o Desafio de Inovação Formaliza Feira.

## **5. Que tipo de solução buscamos?**

Este desafio busca mobilizar startups, empresas de tecnologia, pesquisadores, negócios de impacto e outras organizações inovadoras capazes de desenvolver ou adaptar soluções que contribuam para **fortalecer a formalização e a competitividade dos(as) empreendedores(as) do comércio popular de Feira de Santana.**

O objetivo é identificar propostas que ajudem a reduzir as barreiras práticas enfrentadas pelos(as) comerciantes informais, ampliando sua capacidade de organizar o negócio, acessar serviços e oportunidades econômicas e operar de forma mais sustentável no ambiente formal.

A pesquisa de screening tecnológico, realizada como etapa preparatória deste desafio, indica que o ecossistema de inovação já dispõe de diversas tecnologias relevantes para apoiar pequenos(as)

empreendedores(as) — incluindo ferramentas digitais de gestão, soluções de inclusão financeira, plataformas de serviços empresariais e sistemas de apoio à formalização. Contudo, essas soluções ainda atuam de forma fragmentada, atendendo apenas partes isoladas da jornada do(a) empreendedor(a).

A principal lacuna identificada é a ausência de soluções capazes de integrar, de forma simples e acessível, diferentes etapas da trajetória do(a) empreendedor(a) informal, como a formalização do negócio, a organização da atividade comercial, a geração de histórico econômico e o acesso a oportunidades de crescimento.

Nesse contexto, o desafio busca estimular propostas que contribuam para articular tecnologias inovadoras com as políticas públicas já existentes no município, ampliando a efetividade de iniciativas voltadas ao apoio ao(à) empreendedor(a), à formalização de pequenos negócios e ao fortalecimento do comércio popular.

Soluções que consigam dialogar e se integrar às iniciativas institucionais atualmente conduzidas pela Prefeitura, ampliando seu alcance, capacidade de acompanhamento e geração de resultados concretos para os(a) empreendedores(as), serão particularmente relevantes para o contexto deste desafio.

### **5.1 Quem pode participar**

Podem submeter propostas organizações com capacidade técnica para desenvolver, adaptar ou implementar soluções inovadoras, incluindo:

- startups e empresas de tecnologia;
- negócios de impacto voltados à inclusão produtiva;
- pesquisadores e Institutos de Ciência e Tecnologia, desde que vinculados a organizações juridicamente aptas à contratação pública.

### **5.2 Nível de maturidade tecnológica (TRL)**

Considerando que as soluções serão testadas em ambiente real de operação, espera-se que as propostas apresentem um nível mínimo de desenvolvimento que permita a implementação de protótipos funcionais e a realização de testes com usuários reais.

De acordo com os estudos técnicos que fundamentam esta contratação, são especialmente desejáveis soluções com Nível de Maturidade Tecnológica (Technology Readiness Level – TRL) entre 4 e 8, incluindo:

- protótipos validados em ambiente controlado ou laboratorial;
- soluções funcionais com potencial de aplicação prática;
- tecnologias já testadas em pilotos ou em operação inicial.

Propostas exclusivamente conceituais (TRL 1–3) não são aderentes ao escopo deste desafio.

O grau de maturidade da solução constitui critério de avaliação no processo de seleção, sendo que níveis mais avançados de desenvolvimento tecnológico tendem a receber maior pontuação na análise das propostas

## 6. Resultados esperados

As soluções propostas deverão demonstrar potencial para contribuir para o fortalecimento da economia formal em Feira de Santana, ampliando as condições para que empreendedores(as) do comércio popular possam operar de forma mais organizada, competitiva e sustentável.

O município busca testar soluções capazes de transformar a formalização em uma vantagem econômica concreta, ampliando a capacidade dos(as) empreendedores(as) de organizar seus negócios, acessar serviços e oportunidades e fortalecer sua resiliência econômica.

De forma geral, espera-se que as soluções apresentadas contribuam para gerar resultados mensuráveis relacionados a aspectos como:

- aumento da quantidade de empreendedores(as) efetivamente formalizados(as);
- ampliação do acesso a condições mais vantajosas de compra de mercadorias;
- melhoria do acesso a serviços financeiros e linhas de microcrédito produtivo;
- fortalecimento da capacidade de gestão e organização dos pequenos negócios.

## 6.1 O que significa sucesso para o município

Para a Prefeitura de Feira de Santana, o sucesso do piloto estará associado à demonstração de que soluções inovadoras podem ampliar o impacto das políticas públicas de apoio a empreendedores(as), gerando benefícios concretos para os(as) comerciantes do Shopping Popular. De forma indicativa, espera-se que as soluções contribuam para:

- **Transformar a formalização em um ativo econômico**, e não apenas em uma exigência regulatória;
- **Fortalecer a sustentabilidade dos pequenos negócios**, ampliando sua capacidade de organização e gestão;
- **Facilitar o acesso a serviços, crédito e oportunidades econômicas**, especialmente para empreendedores(as) historicamente excluídos(as) do sistema financeiro formal;
- **Gerar dados e evidências que permitam aprimorar políticas públicas de inclusão produtiva** no município.

## 6.2 Matriz de Indicadores de Desempenho (KPIs)

Os indicadores de desempenho apresentados a seguir possuem caráter indicativo, servindo como referência inicial para avaliação do piloto.

Durante a fase de aceleração pré-contratual (com duração de até três meses) e na etapa de negociação do Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI), os indicadores, metas de referência (baselines) e metodologias de avaliação poderão ser detalhados, ajustados ou refinados em conjunto entre a equipe proponente e a Administração Municipal.

Eixo de Avaliação	Meta Indicativa e Impacto Esperado	Método de Comprovação
<b>Formalização e Inclusão Regulatória</b>	Aumento mensurável da quantidade de empreendedores(as) formalizados(as) e manutenção de CNPJ ativo durante o piloto.	Dados gerenciais da solução cruzados com cadastros municipais e registros de formalização do Governo Federal.

<b>Competitividade Econômica</b>	Melhoria das condições de compra, negociação ou organização da atividade comercial dos(as) empreendedores(as).	Relatórios operacionais da solução e evidências de participação em novos arranjos comerciais ou oportunidades de mercado.
<b>Acesso a Serviços Financeiros</b>	Ampliação do acesso a instrumentos financeiros formais, incluindo microcrédito produtivo.	Registros de integração com instituições financeiras ou evidências de acesso a serviços financeiros.
<b>Adoção e Engajamento dos Usuários</b>	Engajamento ativo de empreendedores(as) do Shopping Popular Cidade das Compras na utilização da solução durante o piloto.	Métricas de uso, registros de adoção e relatórios de engajamento dos usuários.
<b>Maturidade e Entrega da Solução</b>	Desenvolvimento e implantação do Produto Mínimo Viável (MVP) funcional em ambiente real de testes.	Relatório técnico de implementação validado pela Comissão Especial de Avaliação da SETTDEC.

Ao final do piloto, espera-se que a solução testada produza evidências concretas sobre sua capacidade de gerar valor público, contribuindo para o aprimoramento das políticas municipais de apoio ao empreendedorismo e inclusão produtiva.

Caso a solução demonstre resultados satisfatórios, poderá ser considerada para contratação em escala pelo município, conforme previsto no instrumento de Contratação Pública para Solução Inovadora (CPSI).

## 7. O ambiente de testes: como funcionará o piloto

Um dos principais desafios para startups e organizações inovadoras ao colaborar com o setor público é compreender em que condições reais suas soluções serão testadas.

No âmbito deste desafio, o Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI) prevê a realização de um piloto em ambiente real de operação. Isso significa que as soluções selecionadas serão

implementadas diretamente no ecossistema econômico de Feira de Santana, permitindo testar sua efetividade em condições concretas de uso.

### **7.1 O Shopping Popular Cidades das Compras como Laboratório Vivo**

O piloto será realizado em um ambiente real e estratégico: o Shopping Popular Cidade das Compras, no município de Feira de Santana.

A escolha deste território permite a criação de um laboratório vivo de inovação pública, reunindo centenas de comerciantes populares em um mesmo espaço, com diferentes perfis de experiência empresarial e níveis de formalização.

Esse ambiente oferece condições particularmente favoráveis para testar soluções voltadas ao fortalecimento do comércio popular, permitindo observar de forma direta como novas abordagens podem contribuir para melhorar a organização dos negócios, ampliar oportunidades econômicas e fortalecer a sustentabilidade dos empreendimentos.

### **7.2 Condições reais de operação**

As soluções deverão ser capazes de operar em condições reais enfrentadas pelos(as) microempreendedores(as) do comércio popular, considerando fatores como:

- diferentes níveis de letramento digital entre os usuários;
- predominância do uso de smartphones como principal ferramenta de trabalho;
- variações na qualidade do acesso à internet;
- diversidade de práticas de gestão e organização dos pequenos negócios.

Essas condições fazem parte do contexto cotidiano dos(as) empreendedores(as) e constituem um elemento central para a avaliação da viabilidade prática das soluções.

### **7.3 Interação com políticas públicas do município**

Durante o piloto, as soluções serão testadas em articulação com as políticas públicas municipais de apoio ao empreendedor, especialmente aquelas conduzidas pela Secretaria Municipal de Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico (SETTDEC).

O piloto buscará dialogar com iniciativas institucionais já existentes, incluindo:

- os serviços de orientação e formalização oferecidos pela **Sala do Empreendedor**;
- as ações de qualificação profissional e apoio ao(a) trabalhador(a) desenvolvidas pela **Casa do Trabalhador**;
- iniciativas de promoção da inclusão produtiva e do acesso ao crédito, em parceria com instituições financeiras.

Nesse contexto, soluções que consigam **dialogar e se integrar ao ecossistema institucional existente** poderão ampliar significativamente seu impacto e potencial de adoção pelo poder público.

#### **7.4. Acompanhamento e avaliação da solução**

A execução do piloto será acompanhada por uma estrutura de governança dedicada, com participação da Prefeitura e de especialistas envolvidos no programa.

O monitoramento da solução incluirá:

- momentos periódicos de acompanhamento técnico e validação das hipóteses do projeto;
- coleta de evidências de uso e adoção pelos(as) empreendedores(as);
- análise dos indicadores de desempenho definidos para o desafio.

A avaliação formal dos resultados será conduzida por uma **Comissão Especial de Avaliação**, composta por representantes da administração pública e especialistas convidados.

#### **7.5 Aprendizado institucional e potencial de escala**

Além de avaliar o desempenho da solução em ambiente real, o piloto permitirá gerar **aprendizados relevantes para o aprimoramento das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo** no município.

Caso a solução demonstre resultados positivos, poderá haver **potencial de expansão para outros territórios econômicos da cidade**, incluindo feiras livres, mercados públicos e polos comerciais de bairro.

Dessa forma, o piloto representa não apenas um teste tecnológico, mas também uma oportunidade para desenvolver **novos modelos de inclusão produtiva urbana e fortalecimento do comércio popular em Feira de Santana.**

## 8. Benefícios e incentivos do Contrato Público de Solução Inovadora

O Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI), previsto no Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021), foi concebido para permitir que o setor público teste soluções inovadoras em ambiente real, reduzindo riscos tanto para a Administração quanto para os desenvolvedores de tecnologia.

No âmbito do Programa Conexões Inovação Aberta Nordeste (CO.NE), o Município de Feira de Santana estruturou um conjunto de incentivos para viabilizar o desenvolvimento e a validação de soluções voltadas ao fortalecimento do comércio popular.

### 8.1. Subvenção econômica de R\$200 mil para desenvolvimento da prova de conceito

A proposta selecionada celebrará um **Contrato Público para Solução Inovadora** e poderá receber até **R\$200.000,00 (duzentos mil reais)** a título de subvenção econômica, com recursos apoiados pela **SUDENE no âmbito do programa CO.NE.**

Esse recurso destina-se ao desenvolvimento, adaptação e implementação da solução durante o piloto, incluindo atividades como:

- imersão e diagnóstico inicial;
- desenvolvimento ou adequação do Produto Mínimo Viável (MVP);
- testes em ambiente real e avaliação dos resultados.

A liberação dos recursos ocorrerá de forma **progressiva, vinculada ao cumprimento de marcos técnicos e entregas previstas no Plano de Trabalho**, conforme estabelecido no CPSI.

## 8.2 Teste em ambiente real e validação de mercado

As soluções selecionadas serão testadas em **ambiente real de operação**, no **Shopping Popular Cidade das Compras**, que reúne centenas de empreendedores(as) do comércio popular.

Esse contexto oferece uma oportunidade relevante para que a solução:

- seja testada com usuários reais;
- enfrente desafios operacionais concretos do comércio popular;
- gere evidências práticas sobre sua viabilidade e impacto.

A validação da solução em parceria com a administração municipal pode contribuir para fortalecer o portfólio de casos de uso da empresa, ampliando seu potencial de replicação em outros contextos e cidades.

## 8.3 Proteção da propriedade intelectual

A titularidade da propriedade intelectual associada à solução desenvolvida no âmbito do CPSI será definida durante a fase de negociação contratual, observadas as disposições do edital e da legislação aplicável.

De forma geral, busca-se adotar um modelo que:

- preserve a titularidade da tecnologia pela empresa desenvolvedora, quando aplicável;
- assegure ao Município licenças de uso adequadas para a prestação do serviço público;
- evite situações de dependência tecnológica excessiva (vendor lock-in).

Esse arranjo permite que as empresas continuem evoluindo e comercializando suas soluções em outros mercados, ao mesmo tempo em que garante segurança operacional para a Administração Pública.

## 8.4 Possibilidade de contratação em escala

Caso a solução demonstrada durante a execução do **Contrato Público para Solução Inovadora (CPSI)** apresente resultados satisfatórios e demonstre viabilidade técnica e operacional, a

Administração Pública poderá celebrar **novo contrato para fornecimento em escala**, nos termos do edital e do **Marco Legal das Startups (Lei Complementar nº 182/2021)**.

Esse contrato poderá alcançar o valor global de **até R\$ 8.000.000,00 (oito milhões de reais)**, conforme os limites estabelecidos na legislação e nas condições previstas no edital.

Mais do que uma etapa contratual, a celebração do contrato de fornecimento representa **um marco de validação da efetividade da solução**, indicando que a tecnologia foi capaz de responder às necessidades reais do município de Feira de Santana.

Essa validação em ambiente público real fortalece o desenvolvimento da solução como **produto apto a apoiar políticas de inclusão produtiva e formalização econômica**, podendo inspirar sua adaptação e adoção por **outros municípios brasileiros que enfrentam desafios semelhantes relacionados à informalidade e ao fortalecimento do comércio popular**.

## 9. Sobre as instituições organizadoras do Programa Co.NE

O Programa Conexões Inovação Aberta Nordeste (CO.NE) é resultado da articulação entre instituições públicas e organizações nacionais e internacionais comprometidas com o fortalecimento da inovação, do empreendedorismo e do desenvolvimento regional.

A **Sudene** é uma autarquia federal que tem por finalidade promover o desenvolvimento incluyente e sustentável e a integração competitiva da base produtiva regional na economia nacional e internacional. Sua área de atuação abrange todos os estados da região Nordeste e municípios do norte de Minas Gerais e Espírito Santo.

A **Enap (Escola Nacional de Administração Pública)** é uma instituição brasileira que ajuda o setor público a transformar a realidade por meio da competência, conhecimento, inovação e valor. A Escola busca promover e implementar boas práticas de gestão, produzir e difundir conhecimento dentro e fora do serviço público. O objetivo é contribuir para o fortalecimento das capacidades da administração pública na formação contínua de profissionais qualificados(as) para desempenhar as atividades dos cargos e funções.

A **Impact Hub** é a maior rede global de implementação de programas e projetos de impulso ao ecossistema de impacto, realizando em todo o mundo programas de aceleração, articulação intersetorial, inovação aberta e fomento a causas junto a atores como ONU, União Europeia, BID, GIZ, USAID, entre outros. As unidades da rede facilitam, conectam e apoiam a conexão entre oferta (investidores, doadores e gestores que buscam inovação e empreendedorismo atrelado a impacto) e demanda de capital (negócios que geram inovação e impacto social), garantindo parcerias estratégicas e duradouras.

O **Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)**, organização internacional pública, com representação no Brasil, é a principal instituição de desenvolvimento na América Latina e no Caribe. Sua missão, conforme originalmente estabelecido no Acordo que institui o Banco Interamericano de Desenvolvimento em 1959, é contribuir para acelerar o desenvolvimento econômico e social dos países membros em desenvolvimento da região. Para isso, o BID precisa promover o crescimento econômico, ajudar a reduzir a pobreza e a desigualdade, melhorar a governança, promover a mitigação e adaptação às mudanças climáticas, promover a igualdade e a inclusão de gênero e responder a crises, desastres naturais e outros desafios socioeconômicos.

O **Banco do Nordeste - BNB S.A.**, maior banco de desenvolvimento regional da América Latina, que tem como missão atuar como Banco de Desenvolvimento da Região Nordeste, Norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Sua visão é a de promover a competitividade das empresas da Região e o bem-estar da população.