

Resultados da primeira etapa do Copasa HUB são divulgados

Qui 03 outubro

A [Copasa](#) divulgou, no [Portal de Compras](#) da companhia, o resultado da primeira etapa do [Copasa HUB](#), iniciativa de inovação aberta que busca soluções disruptivas para desafios na área de saneamento.

Ao todo, foram 21 propostas classificadas para a segunda fase, o Pitch Day. Esta é a primeira vez que a companhia utiliza o chamado Contrato Público de Solução Inovadora (CPSI), modalidade especial de licitação viabilizada pela Lei Complementar 182 de 2021, que instituiu o novo marco legal das startups e do empreendedorismo inovador.

“Recebemos um total de 53 propostas para este primeiro ciclo de inovação aberta da Copasa. Além de ter sido um número expressivo, mostra o interesse do ecossistema empreendedor em colaborar com desafios do setor do saneamento”, avalia Karoline Tenório, gerente da Unidade de Serviço de Desenvolvimento Tecnológico da Copasa. Esse foi o processo licitatório com maior número de propostas da empresa.

Serão selecionadas, ao final do processo, as propostas com maior potencial para superação dos desafios da empresa estabelecidos no edital, que tratam de temas como tratamento de esgotos em pequenas localidades e melhorias dos processos de fiscalização de obras.

Essas propostas podem ser aptas ao CPSI a ser celebrado entre a empresa e Copasa, com vigência de 12 meses, prorrogável por igual período, para teste e validação dessas soluções em ambiente real.

Por meio do Copasa HUB, a companhia amplia sua interação com o ecossistema empreendedor e promove soluções inovadoras, resultando em benefícios diretos para a população, como a melhoria na prestação dos serviços.

Fase preliminar

Nessa primeira etapa, as propostas foram julgadas por uma comissão composta por empregados da Copasa especialistas do assunto e da área de processo do respectivo desafio, empregados da unidade de inovação, além de participantes externos – professor de instituição pública de ensino superior e avaliador da maturidade tecnológica da solução.

O julgamento levou em conta critérios como o grau de desenvolvimento da solução proposta, o potencial de resolução do problema e a viabilidade econômica.

Pitch Day

As empresas classificadas para o Pitch Day terão que vender suas ideias por meio de uma exposição oral com duração máxima de seis minutos.

Após cada apresentação, os membros da Comissão Especial de Licitação poderão formular questionamentos aos licitantes com o objetivo de esclarecer pontos da exposição que considerarem importantes para a atribuição de nota em cada critério de julgamento.

O cronograma dessa etapa será divulgado no [site do Copasa HUB](#).

“Esperamos ver soluções que realmente apresentem potencial para atendimento aos nossos desafios e que as startups se sintam à vontade para expor suas ideias e como suas soluções podem agregar valor ao nosso negócio, fomentando a criação de parcerias estratégicas”, explica Karoline Tenório.