

ANEXO II

SELEÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA EM SERVIÇOS DE PROMOÇÃO COMERCIAL, CAPTAÇÃO DE RECURSOS E INTELIGÊNCIA DE MERCADO PARA O PARQUE TECNOLÓGICO DE SOROCABA

Nº 002/2026

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR (ETP)

1. IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DA CONTRATAÇÃO

O presente Estudo Técnico Preliminar tem por finalidade analisar a viabilidade da contratação de empresa especializada na prestação de serviços de promoção comercial, captação de recursos, comercialização de espaços e geração de leads estratégicas para o Parque Tecnológico de Sorocaba.

A contratação decorre da necessidade de fortalecimento das estratégias comerciais e institucionais da Agência Inova, especialmente em razão da ampliação de sua estrutura física, incremento do número de empresas residentes e aumento da demanda por ações estruturadas de geração de receita, atração de eventos e prospecção de novos parceiros estratégicos.

2. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

A solução proposta consiste na contratação de empresa especializada para execução integrada de três frentes estratégicas complementares e interdependentes, estruturadas em blocos distintos, porém coordenados sob uma mesma lógica de desenvolvimento comercial e institucional.

O Bloco 1 contempla a Organização e Captação de Recursos para Realização de Feiras institucionais e estratégicas do Parque Tecnológico de Sorocaba, compreendendo desde o planejamento comercial, estruturação de cotas de patrocínio, prospecção ativa de patrocinadores, negociação e formalização de aportes financeiros, até o acompanhamento da execução sob a perspectiva de resultado econômico.

Essa frente visa assegurar sustentabilidade financeira aos eventos e ampliar seu alcance institucional, garantindo previsibilidade orçamentária e redução de dependência de recursos próprios.

O Bloco 2 refere-se à comercialização estruturada do Centro de Convenções e demais espaços destinados à realização de eventos, abrangendo prospecção de mercado, posicionamento estratégico, negociação comercial, formalização contratual e ampliação da taxa de ocupação. Trata-se de frente diretamente vinculada ao incremento de receitas recorrentes e à consolidação do equipamento como ativo econômico relevante dentro da estratégia de sustentabilidade do Parque.

O Bloco 3, por sua vez, envolve a geração de leads estratégicas qualificadas, com foco na identificação de empresas, instituições e parceiros com potencial aderente ao ecossistema de inovação do Parque. Essa frente atua na etapa inicial do funil comercial, concentrando-se na prospecção qualificada e no mapeamento de oportunidades com potencial de geração futura de negócios, receitas e fortalecimento institucional.

A divisão da solução em blocos não representa fragmentação do objeto, mas sim organização técnica do escopo, permitindo mensuração objetiva de resultados por eixo de atuação, definição de metas específicas, estabelecimento de indicadores próprios de desempenho e aplicação proporcional de consequências contratuais. Ao mesmo tempo, a integração das três frentes em um único instrumento contratual assegura coerência estratégica, sinergia entre as ações comerciais e otimização da governança do processo.

A execução integrada possibilita que as estratégias de eventos, comercialização de espaços e geração de oportunidades empresariais sejam conduzidas de forma coordenada, potencializando resultados cruzados, ampliando o alcance institucional e promovendo maior eficiência na alocação de esforços comerciais.

Sob a perspectiva técnica e administrativa, a solução mostra-se adequada

para responder à atual fase de expansão do Parque Tecnológico de Sorocaba, permitindo incremento estruturado de receitas, fortalecimento da marca institucional e ampliação do ecossistema empresarial, sem a necessidade de ampliação permanente da estrutura interna.

3. JUSTIFICATIVA DA SOLUÇÃO ADOTADA

A solução proposta consiste na contratação de empresa especializada para execução integrada de serviços de promoção comercial, captação de recursos, comercialização de espaços e geração de leads estratégicas mostra-se a alternativa mais adequada sob os aspectos técnico, econômico e estratégico.

O Parque Tecnológico de Sorocaba encontra-se em fase de expansão estrutural e institucional, com ampliação de espaços físicos, aumento do número de empresas residentes e intensificação das demandas por eventos, conexões empresariais e geração de novas oportunidades de negócios. Esse cenário impõe a necessidade de atuação comercial mais estruturada, especializada e orientada a resultados mensuráveis.

Destaca-se que a solução ora proposta não configura terceirização da gestão institucional, tampouco transferência permanente de atribuições estratégicas do Parque Tecnológico de Sorocaba. A estrutura interna permanece responsável pela condução das diretrizes institucionais, tomada de decisões estratégicas, validação de resultado e formalização de instrumentos jurídicos. A contratação pretendida possui caráter complementar, pontual e excepcional, destinando-se a atuar como reforço operacional e comercial diante do cenário atual de expansão física e ampliação das demandas institucionais.

Adicionalmente, a integração dos três blocos em uma única solução contratual possibilita sinergia estratégica entre eventos, comercialização de espaços e geração de leads, permitindo que as ações sejam conduzidas de forma coordenada e com visão sistêmica do funil comercial. Essa abordagem integrada tende a potencializar resultados, reduzir sobreposição de esforços e aumentar a eficiência na geração de receitas e oportunidades.

A modelagem adotada, com metas mínimas objetivamente definidas e

critérios percentuais de aferição, permite controle rigoroso de desempenho, aplicação proporcional de consequências contratuais e mitigação de risco de ineficiência. Ao mesmo tempo, a previsão de participação sobre excedente estimula comportamento proativo e alinhamento de interesses entre as partes.

Sob o ponto de vista econômico, a solução mostra-se racional, pois transfere à contratada parcela relevante do risco de desempenho, condicionando parte significativa da remuneração à entrega efetiva de resultados. Sob o ponto de vista institucional, fortalece a sustentabilidade financeira do Parque e amplia sua capacidade de atração de empresas e eventos estratégicos.

4. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

Para que a solução proposta alcance os resultados pretendidos, faz-se necessário que a futura contratada apresente condições técnicas, operacionais e estruturais compatíveis com a complexidade e a natureza estratégica do objeto.

Considerando que o escopo envolve captação integral de recursos para eventos, comercialização estruturada de espaços e geração qualificada de oportunidades empresariais, exige-se que a empresa possua experiência comprovada na execução de serviços correlatos, demonstrando domínio de estratégias comerciais, negociação institucional, prospecção ativa e inteligência de mercado.

A comprovação de capacidade técnica deverá ocorrer por meio de atestados que evidenciem a execução anterior de serviços compatíveis em características, volume e complexidade, de modo a reduzir risco de inexecução e assegurar previsibilidade de resultados.

Além da experiência prévia, a contratada deverá possuir estrutura operacional adequada, equipe qualificada e metodologia de trabalho capaz de assegurar planejamento, acompanhamento e mensuração objetiva das metas estabelecidas. A natureza do contrato, orientada por desempenho e resultados, exige capacidade de organização, controle e apresentação de relatórios técnicos e financeiros consistentes.

A empresa deverá ainda observar integralmente a legislação aplicável,

especialmente no que se refere à proteção de dados pessoais, confidencialidade de informações estratégicas e regularidade fiscal e jurídica, garantindo segurança institucional à execução contratual.

Os requisitos ora estabelecidos não possuem caráter restritivo indevido, mas decorrem diretamente da complexidade do objeto e da necessidade de assegurar que a contratação produza os resultados financeiros e institucionais pretendidos.

5. VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

A análise técnica, operacional e estratégica realizada no presente Estudo Técnico Preliminar demonstra que a contratação pretendida é viável sob os aspectos jurídico, econômico, mercadológico e institucional.

Sob a perspectiva técnica, verifica-se que o mercado dispõe de empresas especializadas aptas a executar atividades de captação de recursos, comercialização de espaços e geração de leads estratégicas, havendo pluralidade de potenciais fornecedores com experiência comprovada nesses segmentos. Tal constatação evidencia a competitividade do setor e a possibilidade de realização de processo seletivo com ampla concorrência e isonomia.

Sob o aspecto operacional, a solução mostra-se exequível, uma vez que o objeto foi estruturado em blocos com metas objetivamente mensuráveis, critérios percentuais de aferição e mecanismos claros de validação de resultados. Essa modelagem reduz subjetividades, permite controle efetivo da execução contratual e assegura previsibilidade na avaliação de desempenho.

No âmbito econômico-financeiro, a contratação revela-se racional e sustentável, considerando que parte relevante da remuneração está vinculada ao atingimento de metas e, quando aplicável, ao desempenho superior ao mínimo estabelecido. Tal estrutura transfere à contratada parcela do risco de performance, mitigando impactos financeiros à contratante e promovendo alinhamento de interesses entre as partes.

Adicionalmente, a solução evita a ampliação permanente da estrutura administrativa interna, o que demandaria custos fixos elevados, contratação de

pessoal especializado e investimentos estruturais contínuos. A alternativa de contratação especializada, com prazo determinado e metas objetivas, apresenta maior flexibilidade e eficiência alocativa.

Sob a perspectiva institucional, a contratação contribui diretamente para o fortalecimento da sustentabilidade financeira do Parque Tecnológico de Sorocaba, para o incremento da ocupação do Centro de Convenções e para a ampliação do ecossistema empresarial por meio da geração estruturada de oportunidades estratégicas.

Importa reiterar que a medida possui caráter complementar e excepcional, configurando reforço operacional diante do atual cenário de expansão física e aumento de demanda, não representando transferência estrutural da gestão institucional ou substituição da atuação estratégica interna. A governança, a validação de resultados e as decisões institucionais permanecem sob responsabilidade da contratante.

Diante do exposto, conclui-se que a contratação é tecnicamente adequada, economicamente justificável, juridicamente possível e estrategicamente alinhada ao estágio de desenvolvimento do Parque, mostrando-se plenamente viável a sua implementação.

Sorocaba, 06 de março de 2026.

Agência de Desenvolvimento e Inovação Brasileira – Agência Inova