

Cidade de Vancouver: Gerando valor social através de licitações

Finalista: Innovative project award

O quê

A cidade de Vancouver é um município no Canadá. Em 2019 desenvolveu e implementou uma Estrutura de Licitação de Valor Social (Social Value Procurement Framework) como uma forma de gerar resultados sociais positivos. A estrutura estimula que os funcionários da cidade de Vancouver passem a adquirir serviços de fornecedores que tenham propósito social ou que pratiquem critérios de diversidade. A meta da cidade é de 50% dos serviços adquiridos sejam de tais organizações em categorias específicas de licitações até 2023.

Expandindo as oportunidades para fornecedores, este projeto contribui para uma cadeia de produção diversificada e benefício econômico para a cidade. A estrutura foi planejada para ser flexível, com valores sociais medidos conforme a particularidade de cada caso. Isso também abre espaço para que a cidade dialogue com seus fornecedores sobre como aumentar valor social em suas cadeias de produção, estimulando mudanças que irão contribuir para o aprimoramento do mercado.

FINANCE tem provido informações cruciais durante o desenvolvimento e implementação de projetos. A equipe de FINANCE analisou tendências históricas nas contratações de serviços, estabelecendo novos padrões de contratos que contemplam aspectos sociais e de diversidade, e dashboards que permitam o acompanhamento e mensuração do progresso na implantação de metas. Através desse trabalho, FINANCE tem ajudado a equilibrar o processo de licitações criando benefícios sociais e econômicos para a cidade.

‘Nós estamos sempre procurando medir externalidades. Através deste projeto nós somos capazes de enxergar um efeito multiplicador, e eu acho que isso é um impacto bem mais significativo do que simplesmente doar recursos para uma organização. Enfim, acredito que este projeto é bem mais impactante para a sociedade.’

Clare Zhao,
Analista Financeiro Sênior

Porquê

Estrutura de Licitação de Valor Social faz parte da estratégia positiva da cidade de Vancouver. Através dessa estratégia, o Conselho da cidade demandou por uma estrutura de licitação que trouxesse oportunidades econômicas para as comunidades de Vancouver. A meta era fazer a cadeia de fornecedores da cidade tão diversa quanto a própria comunidade que esta serve, estimulando tanto valor social quanto a participação econômica.

Pesquisas em Vancouver indicam que para cada \$1 gastos em fornecedores dentro da estrutura serão gerados \$3 em impactos sociais. Usando licitações ao invés de compras diretas, a estrutura busca se apropriar deste efeito multiplicador.

Os objetivos da estrutura são alavancar recursos e relações que:

- > Aumentem oportunidades econômicas para negócios sociais/diversificados
- > Diversificar a cadeia de fornecedores
- > Melhorar a capacidade e independência econômica
- > Promover diversidade na mão de obra
- > Melhorar a inclusão, reconciliação, participação e diversidade



‘A intenção de Vancouver de direcionar 50% de seus contratos para negócios sociais e diversificados até 2023, através de sua Estrutura de Licitação de Valor Social, não só é inspiradora, mas também louvável. Tem sido implementada de forma racional que irá aumentar oportunidades econômicas para todos os diversos grupos de cidadãos.’

Juizes do Finance for the Future Awards

Alguns de seus pontos econômicos principais para focar nos negócios de valor social são:

Cidade de Vancouver (Planos e Estratégias)

- > **Igualdade de Gênero**
 - >> Mulheres fazem parte de 51% da população de Vancouver
 - >> Aumentar participação na mão de obra
- > **Cidade da Reconciliação**
 - >> Promover suporte para treinamento/recrutamento
- > **Cidade Saudável**
 - >> Permitir iniciativas de suporte de recrutamentos através de empresas sociais
 - >> Garantir sustentabilidade social ao desenvolver mais oportunidades para o povo de Vancouver
- > **Cidade Criativa**
 - >> Demonstrar a diversidade dos investimentos e esforços da cidade
- > **Suporte a Equidade Trans e uma Vancouver Inclusiva**
 - >> Acolher e dar suporte para pessoa de todas as identidades de gênero
- > **Parceria de Vancouver com Imigrantes**
 - >> Vancouver atrai novos residentes do mundo todo. Em 2011, 44% da população de Vancouver era de nascidos fora do Canada

Diretrizes Econômicas

- > **Mulheres**
 - >> Participação econômica abrangente pode adicionar \$21,2 bilhões para o PIB da Columbia Britânica
- > **População Indígena**
 - >> Existem mais de 37.000 negócios de proprietários indígenas no Canada e estão crescendo a uma taxa 9 vezes maior que a média canadense (Site da Agência de Assuntos Indígenas e Aborígenos, PSAB - Bringing Meaning to Procurement)
- > **Sem fins lucrativos (Negócios Sociais) /Negócios Cooperativos**
 - >> Para cada \$1 gasto, \$3 de valor social
- > **Pessoas com Deficiências**
 - >> Mais de 500.000 pessoas da Colômbia Britânica com 15 anos ou mais, ou 15% da população, se auto-identificam como pessoas com deficiências, e os números têm aumentado rapidamente
 - >> Somente 50% da população com deficiência entre 25 e 65 anos estão empregadas contra 80% da população geral
 - >> São duas vezes mais propensos a viver em condições de pobreza do que pessoas sem deficiência
- > **Étnico-Cultural**
 - >> 1% de aumento em diversidade étnico-cultural foi associada com um aumento de 2,4% em arrecadação

A estrutura também apresenta os valores de Vancouver como uma organização. A cidade de Vancouver é um dos maiores municípios da sua região e viu no projeto uma oportunidade de promover um efeito de cascata. Ao demonstrar que poderia aferir benefícios sociais e econômicos a partir de licitações, Vancouver quis utilizar sua influência dentro e fora de sua cadeia de fornecedores para inspirar outros a fazerem o mesmo.

Como

Introduzindo o estudo requerido e a abordagem flexível da Estrutura de Licitação de Valor Social:

- > A equipe FINANCE utilizou dados históricos de gastos para entender o quanto Vancouver tem comprado de fornecedores sociais/diversificados a fim de definir uma base. Uma consultoria empresarial ajudou a analisar os dados comparando-os com os de outras cidades.
- > Vancouver analisou fornecedores existentes e o mercado como um todo. Entrou em contato com intermediários que trabalham com grupos sub-representados e conduziu uma pesquisa online inovadora. A pesquisa requeria que fornecedores se auto-identificassem como sociais/diversificados e apresentassem seus trabalhos e suas capacidades.
- > Através da pesquisa, a equipe identificou categorias de licitação com as melhores oportunidades para usar fornecedores sociais/diversificados. Vancouver então comparou tais resultados com dados de gastos, e descobriu que, por esses serviços, 15% dos seus contratos já estavam sendo feitos com empresas sociais/diversificadas.
- > A estrutura foi planejada para ser flexível, balanceando resultados financeiros com valor social. Para projetos onde ter um fornecedor social/diversificado se revelasse importante, por exemplo: um projeto para construir espaços para mulheres indígenas, por mulheres indígenas - tal fornecedor teria um peso maior. Desta forma, o peso de cada fator é determinado com base apropriada para a sua categoria.
- > Vancouver também incentivou empresas maiores a fazer parcerias, ou subcontratar, com negócios sociais/diversificados. Isso ajuda a mudar a configuração do mercado: as empresas sociais/diversificadas aumentam sua capacidade e outras empresas diversificam sua cadeia de fornecedores. Também foi observado que fornecedores que não se encontram dentro dos critérios começaram a mudar seu comportamento, em alguns casos fazendo parcerias com empresas sociais menores, resultando em benefício de mútuo aprendizado.
- > Um enfoque em valor social também incentiva a cidade a considerar fatores sociais em seus contratos com empresas que não são sociais/diversificadas. Contratos podem incluir metas de diversificação na mão de obra, com fiscalizações regulares.
- > FINANCE desenvolveu parâmetros e quadros para que Vancouver pudesse medir o progresso e os resultados. Parâmetros quantitativos incluem quantidade de dólares gastos, número de fornecedores e número de contratos. Ao estabelecer o objetivo gastar 50% em categorias de serviços identificados como sociais/diversos até 2023, o projeto transmite um forte senso de direção e ambição.
- > Vancouver planeja medir tanto os resultados diretos como também os indiretos, incluindo o impacto social junto às comunidades locais. Isso pode incluir colaborações com departamentos que realizam outorgas, para verificar se o projeto de licitação tem liberado espaço no orçamento para outros projetos, expandindo o impacto geral da cidade de Vancouver.

vancouver.ca/doing-business/sustainable-procurement.aspx



AVISO

Este estudo de caso apresenta a candidatura da cidade de Vancouver para o Finance for the Future Awards 2019. Este estudo inclui apenas informações que foram parte da candidatura para a organização de 2019. Algumas das informações podem estar desatualizadas. Para o parecer atualizado da organização, por favor visite o site no link acima.



The Finance for the Future Awards reconhece o papel das finanças em direcionar economias sustentáveis.

[Clique aqui](#) para ver mais estudos de casos inspiradores ou vá ao

www.financeforthefuture.org/previous-winners

Para cadastrar o interesse para o concurso vá ao www.financeforthefuture.org/entering

