



Solicitação de Cotação (SDC) de Serviços

Título da SDC:	Plano de Negócios para a plataforma Negócios pela Terra
Objeto da SDC	Contratação de pessoa jurídica para elaboração de Plano de Negócios visando a Estratégia de Sustentabilidade da Plataforma Negócios pela Terra (http://negociospelaterra.com).
Número da SDC:	SDC 05/004
Data de Emissão da SDC	Maio de 2021
Termos de Referência/Especificações	Os Serviços a serem entregues estão detalhados no Termo de Referência, Anexo I
Projeto	Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros– <i>Unlocking the Export of Brazilian NTFPs</i>
Organização Solicitante	Instituto Conexões Sustentáveis (CONEXSUS)
Jurisdição	Brasil
Data de encerramento	18h00, do dia 11/06/2021
Período de Validade	As propostas devem ter validade de pelo menos 30 dias a contar da data de envio.
Detalhes para envio	As propostas devem ser enviadas, por email, com o assunto: "Proposta SDC 05/004", para: gestaonconexsus@conexsus.org

Obrigado pelo seu interesse na cotação acima. Como implementadora do programa Parcerias pelas Florestas, a CONEXSUS convida você a enviar uma cotação para os serviços descritos no Termo de Referência Anexo I. Sua cotação será válida pelo Período de Validade.

Envie sua cotação de acordo com os detalhes para envio acima até a Data e Hora de Encerramento.

Aguardamos sua resposta. Caso houverem dúvidas, não hesite em entrar em contato conosco pelo e-mail: gestaonconexsus@conexsus.org.

Atenciosamente,

Gestão de contratos

Termos e condições

1. Condições de Cotação

Ao enviar uma cotação, os proponente ficam sujeitos a estes termos e condições. Os possíveis proponentes devem enviar ofertas com todos os detalhes fornecidos em português.

2. Apresentação de Cotações

A cotação deverá ser enviada da seguinte forma:

- I. Utilizar papel timbrado da empresa;
- II. Informar os dados cadastrais (Razão Social, CNPJ, IE, endereço, telefone);
- III. Proposta técnica, conforme especificações contidas no item 4.4 do Termo de Referência (anexo I);
- IV. Proposta financeira, conforme especificações descritas nos itens 4.6., 4.7. e 4.8.;
- V. Datada e assinada;
- VI. Com validade de 30 dias.

A Conexsus pode conceder prorrogações ao Horário de Encerramento a seu critério. A **CONEXSUS** não considerará nenhuma cotação recebida após o Horário de Encerramento especificado na SDC, a menos que decida fazer o contrário, a seu exclusivo critério.

4. Avaliação

A CONEXSUS poderá revisar todas as cotações para confirmar a conformidade com esta SDC e determinar a melhor cotação nas circunstâncias.

5. Alterações

A CONEXSUS poderá recusar-se a considerar uma cotação em que haja alterações, a pagamentos, ilegitimidade, ambiguidade ou detalhes incompletos.

6. Direitos da CONEXSUS

A CONEXSUS poderá, a seu critério, descontinuar a SDC; recusar-se a aceitar

qualquer cotação; encerrar, ampliar ou variar seu processo de seleção; recusar-se a emitir qualquer contrato; buscar informações ou negociar com qualquer proponente que não tenha sido convidado a enviar uma cotação; satisfazer seus requisitos separadamente do processo de solicitação de cotação; encerrar negociações a qualquer momento e iniciar negociações com qualquer outro proponente; avaliar cotações que a CONEXSUS considerar apropriadas (inclusive com referência às informações fornecidas pelo proponente ou por terceiros); e negociar com qualquer um ou mais proponente.

7. Alterações e Consultas

A CONEXSUS poderá alterar ou esclarecer qualquer aspecto da SDC antes do Horário de Encerramento da SDC, emitindo uma alteração na SDC da mesma maneira que a SDC original foi distribuída. Tais alterações ou esclarecimentos serão, na medida do possível, emitidos simultaneamente a todas as partes. Qualquer dúvida sobre esta SDC deve ser direcionada à Pessoa de Contato identificada na página de capa desta SDC.

8. Esclarecimento

A CONEXSUS poderá, a qualquer momento antes da execução de um contrato, buscar esclarecimentos ou informações adicionais e entrar em discussões e negociações com qualquer um dos ou todos os proponente em relação às suas cotações. Ao fazer isso, a CONEXSUS não permitirá que nenhum proponente adapte ou altere substancialmente sua cotação.

9. Confidencialidade

Em sua cotação, os proponente devem identificar quaisquer aspectos da cotação que considerem que devem ser mantidos em sigilo, com motivos. Os proponentes devem observar que a CONEXSUS só aceitará tratar as informações como confidenciais nos casos que considerar apropriados. Na ausência de tal acordo, os proponentes reconhecem que a



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

CONEXSUS tem o direito de divulgar as informações contidas em suas cotações.

O proponente reconhece que, no decorrer desta SDC, ele poderá se familiarizar ou ter acesso às Informações Confidenciais da CONEXSUS (incluindo a existência e os termos desta SDC e dos TDR). Ele concorda em manter a confiança das Informações Confidenciais e em impedir sua divulgação não autorizada a qualquer outra pessoa. Se o proponente for obrigado a divulgar Informações Confidenciais devido a uma lei ou procedimento legal relevante, ele fornecerá um aviso razoável de tal divulgação à CONEXSUS. As partes concordam que esta obrigação se aplica durante a SDC e após a conclusão do processo.

10. Alternativas

Os proponentes podem enviar cotações para métodos alternativos de atender aos requisitos da CONEXSUS descritos na SDC, onde a opção para fazê-lo foi declarada na SDC ou acordada por escrito com a CONEXSUS antes do Horário de Encerramento da SDC. Os possíveis proponentes são responsáveis por fornecer um nível de detalhe suficiente sobre a solução alternativa para permitir sua avaliação.

11. Material de Referência

Se a SDC mencionar outros materiais, incluindo, sem limitação, relatórios, planos, desenhos, amostras ou outro material de referência, o proponente é responsável por obter o material referenciado e considerá-lo ao enquadrar sua cotação. E fornecê-lo à CONEXSUS mediante solicitação.

12. Base de Preços

Os preços citados devem ser fornecidos como um preço máximo fixo e mostrar o preço com impostos excluídos, o componente de impostos e o preço com impostos incluídos.

O preço do contrato, que deve incluir todos e quaisquer impostos, encargos e custos do proponente, será o preço máximo a ser pago pela CONEXSUS pelas Mercadorias e/ou Serviços.

13. Informações financeiras

Se solicitado pela CONEXSUS, os proponentes devem ser capazes de demonstrar sua estabilidade financeira e capacidade de permanecer viáveis como provedores de Mercadorias e/ou Serviços durante o prazo de qualquer contrato.

Se solicitado pela CONEXSUS, o proponente deve fornecer prontamente à CONEXSUS as informações ou documentação que a CONEXSUS razoavelmente exigir para avaliar a estabilidade financeira do proponente.

14. Referências

A CONEXSUS se reserva o direito de entrar em contato com pessoas que possam dar referências acerca do proponente, ou qualquer outra pessoa, diretamente e sem notificar o proponente.

15. Conflito de interesses

Os proponentes devem notificar a CONEXSUS imediatamente se surgir algum conflito de interesses real, potencial ou aparente (um conflito de interesses aparente é aquele em que uma pessoa razoável pensaria que o julgamento e/ou as ações da pessoa provavelmente seriam comprometidos, devido a interesse financeiro ou pessoal (incluindo os de membros da família) na compra ou na CONEXSUS).

16. Inconsistências

Se houver inconsistências entre qualquer uma das partes da SDC, a seguinte ordem de precedência será aplicada:

- a) estes Termos e Condições;
- b) a primeira página desta SDC; e
- c) o Anexo

de modo que a provisão no documento de classificação mais alta prevaleça na extensão da inconsistência.

17. Conluio e Incentivos legais

Os proponentes e seus executivos, funcionários, agentes e consultores não devem se envolver em nenhuma conduta colusória, anticompetitiva ou em qualquer outra conduta semelhante com qualquer outro fornecedor ou



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

pessoa em potencial ou citar incentivos ilegais em relação à sua cotação ou ao processo de SDC.

Os proponentes garantem que não forneceram ou ofereceram qualquer pagamento, presente, item, hospitalidade ou qualquer outro benefício à CONEXSUS, seus funcionários, consultores, agentes, subcontratados (ou qualquer outra pessoa envolvida no processo de tomada de decisão relacionado a esta SDC) que possam dar origem a uma percepção de

suborno ou corrupção em relação à SDC ou a qualquer outra negociação entre as partes.

18. Jurisdição

Esta SDC estará sujeita às leis da Jurisdição brasileira.

O proponente e a CONEXSUS envidarão seus melhores esforços para resolver amigavelmente qualquer disputa, controvérsia ou reclamação decorrente ou relacionada a este Contrato ou à violação, rescisão ou invalidez do mesmo.

ANEXO I

Termo de Referência de Contratação de Pessoa Jurídica

Plano de Negócios para a plataforma Negócios pela Terra

1. Contextualização

1.1. Sobre a concedente e a organização parceira

I. CONEXSUS

O Instituto Conexões Sustentáveis – Conexsus é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) que tem como missão ativar o ecossistema de negócios comunitários de impacto socioambiental (NCIS), ampliando sua contribuição para a geração de renda no campo e conservação de florestas e biomas naturais. Estes negócios são cooperativas e associações produtivas que atuam nas cadeias da alimentação saudável e sustentável, agroflorestal, da sociobiodiversidade e do extrativismo, da pesca artesanal sustentável e do manejo florestal comunitário. Entendemos que estas organizações geram benefícios ambientais, contribuindo para a conservação de florestas e biomas, a resiliência dos territórios e a mitigação e adaptação às mudanças do clima. A Conexsus desenvolve suas iniciativas com foco em três pilares:

- I. Melhoria dos modelos de negócios comunitários;
- II. Acesso aos mercados através de novas parceiras mais igualitárias;
- III. Desenvolvimento de diversos instrumentos financeiros adequados à realidade destas organizações em suas distintas fases de amadurecimento.

II. Partnerships for Forests

O Partnerships for Forests (P4F) é um programa do governo do Reino Unido que visa catalisar negócios sustentáveis em uso do solo que promovam tanto a restauração florestal quanto a valorização da floresta preservada, ao mesmo tempo em que gerem renda para comunidades e alavancuem investimentos do setor privado. Partnerships for Forests é financiado pelos Departamentos de Desenvolvimento Internacional (DFID) e pelo Departamento de Negócios, Energia e Estratégia Industrial (BEIS) do Reino Unido e tem operações na África Central, Oriental e Ocidental, no Sudeste Asiático e na América Latina. O programa atua em cinco áreas temáticas na América Latina, com foco inicial no Brasil e na Colômbia: Promoção da intensificação pecuária sustentável e adequada à legislação ambiental brasileira, incentivos e instrumentos econômicos para expansão da produção de soja em áreas já convertidas, fomento da comercialização de produtos florestais não-madeireiros, promoção da economia da restauração florestal e, apenas na Colômbia, manejo florestal sustentável. Este Termo de Referência está associado ao projeto Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros, com apoio técnico e financeiro pelo Partnerships for Forests (P4F), programa do Reino Unido de apoio a parcerias que cumprem os compromissos de *commodities* livres de desmatamento, redução da pressão sobre as florestas e melhoria nos meios de subsistência, para mais informações acesse: <https://partnershipsforforests.com/>.



1.2. Sobre a Plataforma Negócios pela Terra

No pilar de acesso aos mercados, constatou-se que a baixa diversificação dos canais de comercialização é hoje uma das principais causas que limitam os NCIS a um ciclo de estagnação econômica, baixo crescimento e dependência de políticas públicas.

Para contribuir com a solução deste desafio e ampliar a participação dos NCIS nos mercados privados brasileiros e internacionais, a Conexsus, deu início ao desenvolvimento da plataforma Negócios Pela Terra (<http://negociospelaterra.com>) como um hub de integração de serviços para o comércio de produtos rurais e florestais de origem sustentável. A plataforma deve servir como espaço de conexões entre os NCIS com compradores (pessoa física e pessoa jurídica) interessados em produtos da sociobiodiversidade e prestadores de serviço, de apoio a comercialização destes produtos; como *marketplaces* de diferentes nichos, CONEXSUSs de logística, *fintechs*, logitechs, representantes comerciais, distribuidores, etc. Espera-se com isso realizar os seguintes objetivos

- Aumento da participação dos produtos da sociobiodiversidade nos mercados privados Brasileiros e Internacionais.
- Diversificação dos canais de comercialização dos NCIS usuários da plataforma.
- Aumento da Receita Líquida dos NCIS.

Esperamos, desta forma, ativar uma rede de negócios comunitários sustentáveis -- viável, integrada e em larga escala -- onde os integrantes da cadeia de negócios sustentáveis possam se ver, se conhecerem e se conectarem diretamente para gerar negócios. Uma rede internacional em prol do comércio de produtos que geram renda nas comunidades e preservam nossos biomas e nosso patrimônio cultural.

Para que a prestação destes serviços se dêem de maneira perene é fundamental que se desenvolva um plano de negócio que indique oportunidades, requisitos e uma estratégia para a viabilidade econômica da plataforma Negócios pela Terra.

A Plataforma Negócios pela Terra está associada ao projeto Destravando as Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros, sendo desenvolvida com apoio técnico e financeiro do programa Partnerships for Forests (P4F).

2. Objeto

Contratação de empresa de consultoria para apoiar a sustentabilidade financeira da plataforma Negócios Pela Terra, por meio da elaboração e validação do seu modelo e plano de negócios.

2.1. Objetivos específicos

- I. Desenvolver um plano de negócios que oriente e embase a estratégia de sustentabilidade financeira da plataforma Negócios pela Terra
- II. Propor mecanismos para financiar e alavancar investimentos
- III. Identificar investidores e doadores para o projeto

3. Resultados esperados, prazo de execução, pagamentos e escopo de trabalho

O Plano de Negócios deve buscar o desenvolvimento da plataforma Negócios pela Terra com uma startup de impacto, buscando um modelo de negócios escalável, replicado e, principalmente, que equilibre impacto sociambiental com viabilidade econômica. Para tanto, o desenvolvimento do plano de negócios deve adotar práticas de empreendedorismo recomendadas para o contexto de grande incerteza inerente ao desenvolvimento de negócios



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

inovadores, tais como: Lean Startup, Business Model Generation, Design Thinking, Innovation Adoption Lifecycle, Design de Plataforma, etc.

Espera-se que a consultoria contratada desempenhe, ao longo de três meses, atue para produzir os seguintes produtos:

Produto 01: Design da Proposta de Valor

Pagamento: 20% do valor do contrato

Prazo: Até 21 dias corridos – 14/06/2021 a 02/07/2021

Atividades	Entregáveis	Data da Entrega
I. Mapeamento dos atores da plataforma, destacando os pólos da oferta, desempenhado principalmente pelos Negócios Comunitários, da demanda, desempenhado por compradores e marketplaces, e prestadores de serviço de apoio, tais como: fintechs, logitechs, traders, agências governamentais, etc. II. Análise das motivações e potenciais para troca de valor entre os stakeholders mapeados, em especial entre Prestadores de Serviço de apoio a Comercialização e Exportação e Negócios Comunitários. III. Quadro da Proposta de Valor (value proposition Canvas) para os segmentos de clientes	A) Planilha matriz indicando a relação e potencial para criação e troca de valor dos atores de cada pólo entre si. B) Quadro representando visualmente o mapeamento de stakeholders. C) Quadro de Design da Proposta de Valor (ou semelhante) indicando: (i) o perfil de cliente, (ii) suas necessidades e (iii) anseios, (iv) soluções atuais, (v) critérios de seleção, (vi) produtos e serviços ofertados ou potencialmente ofertados pela plataforma Negócios Pela Terra e (vii) a proposta de valor gerada.	02/07/2021

Produto 02: Design do Modelo de Negócios

Pagamento: 20% do valor do contrato

Prazo: Até 21 dias corridos – 05/07/2021 a 23/07/2021



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

Atividades	Entregáveis	Data para Entrega
<p>I. Estudo de <i>benchmark</i> de modelos de negócios de potenciais concorrentes ou referências no desempenho de atividades-chave requisitadas para o desempenho da proposta de valor</p> <p>II. Desenvolvimento de ao menos três propostas alternativas de quadros de modelo de negócios (Business model Canvas)</p> <p>III. Entrevistas de revisão (prova de conceito) dos quadros de modelo de negócios com parceiros-estratégicos e especialistas.</p>	<p>A) Planilha matriz indicando as referências selecionadas e a análise comparativa segundo indicadores pré-definidos.</p> <p>B) Quadros com representação visual dos modelos de negócios alternativos.</p> <p>C) Relatório com os principais aprendizados das entrevistas de revisão do modelo de negócio. com especialistas</p>	23/07/2021

Produto 03: Modelagem Financeira

Pagamento: 20% do valor do contrato

Prazo: Até 21 dias corridos – 26/07/2021 a 13/08/2021

Atividades	Entregável	Data da Entrega
<p>I. Cálculos de estimativas, indicando as premissas assumidas e fontes de dados:</p> <ul style="list-style-type: none">I. Mercado potencial, tamanho e taxa de crescimentoII. Custos pré operacionaisIII. Custos operacionais, fixos e variáveis <p>II. Projeções indicando as premissas assumidas e fontes de dados:</p> <ul style="list-style-type: none">I. Fluxo de caixaII. Necessidade de capital para investimento e giro,III. Ponto de equilíbrio eIV. Retorno sobre o investimento.	<p>A) Planilha em formato excel com cálculos financeiros;</p>	13/08/2021

Produto 04: Plano de Negócios

Pagamento: 40% do valor do contrato

Prazo: Até 21 dias corridos – 16/08/2021 a 03/09/2021

Atividades	Entregável	Data da Entrega
<p>I. Elaboração do Plano de Negócios sistematizando as análises realizadas;</p> <p>II. Análise da aptidão e adequação da equipe técnica para desenvolver e executar o modelo de negócios;</p> <p>III. Revisão do plano de negócios com especialistas e representantes da Conexsus e da P4F.</p>	<p>A) Versão inicial do Plano de Negócios em formato Word;</p> <p>B) Plano de negócios revisado e contemplado as correções e ajustes realizados pela Conexsus e P4F, em formato Word, contendo:</p> <p>I. Sumário Executivo</p> <p>II. Sobre o Negócios pela Terra</p> <p>I. Missão, visão e valores</p> <p>II. Equipe técnica</p> <p>III. Marketing</p> <p>I. Segmentos de clientes e demanda de mercado</p> <p>II. Produtos e serviços</p> <p>III. Modelo de negócios</p> <p>IV. Mercado potencial</p> <p>V. Análise da concorrência e diferenciais competitivos</p> <p>VI. Promoção: estratégias e táticas para o crescimento equilibrado entre os pólos da oferta e demanda.</p> <p>IV. Plano de trabalho 2022</p> <p>V. Plano Financeiro</p> <p>I. Estrutura de custos</p> <p>II. Projeções financeiras e <i>valuation</i></p> <p>III. Necessidade de capital</p> <p>IV. Estratégia de captação de investimentos</p> <p>C) Arquivo contendo apresentação do plano de negócios para parceiros e investidores; Factsheet de 3-4 páginas (versão português e inglês) com informações resumidas do empreendimento em formato Word;</p>	03/09/2021

4. Requisitos para submissão das propostas

4.1. Em resposta a esta SDC os proponentes deverão apresentar proposta técnico-financeira de como irão atender os requisitos deste TDR, digitada preferencialmente em papel timbrado da empresa, em formato de coluna única, utilizar uma fonte inferior a 12 pontos e não exceder dose páginas - excluindo os *curriculum vitae* (CVs) do(s) profissional(is) alocado(s).

4.2. As propostas técnico-financeiras deverão apresentar no mínimo os seguintes itens:

- I. Caracterização da organização proponente e profissional(is) nomeados, com informações que comprovem qualificações para desenvolver o trabalho;
- II. Valor total da proposta
- III. Descrição do objeto, contendo as informações similares à especificação do Termo de Referência
- IV. Proposta técnica, descrevendo:
 - (i) Entendimento sobre o contexto e desafio de projeto;
 - (ii) A metodologia de trabalho que será utilizada para desenvolvimento dos produtos especificados;
 - (iii) Cronograma de execução, incluindo produtos e datas previstas para entrega dos relatórios preliminares.
- V. Proposta orçamentária, com discriminação das principais linhas de despesas.
- VI. Qualificação dos profissionais nomeados para a equipe técnica, apresentando os *curriculum vitae* (CVs);
- VII. Qualificação técnica da empresa, apresentando atestado(s) de capacidade técnica, fornecido por Pessoa Jurídica de Direito Público ou Privado, comprovando que a empresa já executou serviços de desenvolvimento ou manutenção de software de forma plenamente satisfatória, pertinentes e compatíveis com o objeto desta chamada.

Parágrafo único: Propostas enviadas sem a comprovação da qualificação técnica não serão avaliadas.

5. Critérios de avaliação e seleção

5.1. A Conexsus avaliará o proponente com base em uma avaliação técnica da proposta executiva, e uma avaliação financeira da proposta orçamentária.

5.2. Avaliação técnica: será realizada por um Comitê de Compras interno e cuida do grau de confiança que a CONEXSUS possui na capacidade do proponente de entregar os Serviços de maneira eficaz.

5.3. Um alto grau de confiança é adquirida onde:

- I. Uma compreensão profunda das questões-chave é claramente demonstrada. Fornecendo meramente em geral declarações de informações e uma atitude positiva não geram pontuações altas;
- II. Uma metodologia convincente é fornecida para alcançar resultados, garantindo um retorno adequado para o investimento ao longo da vida do contrato. A metodologia deve demonstrar relações claras de causalidade entre ações e resultados de desempenho indicando mecanismos de garantia como marcos para pagamento vinculados a resultados claros;
- III. A metodologia inclui ferramentas de monitoramento e gestão de desempenho, quando apropriado, tais como: OKRs, objetivos estratégicos e resultados-chave, rotinas de acompanhamento e revisão do trabalho, mapeamento de riscos e planos de mitigação, etc.
- IV. Experiências prévias que demonstram que a metodologia proposta foi aplicada já foi aplicada com sucesso em contextos relevantes para o TdR.
- V. Uma equipe-técnica bem equilibrada, com as competências técnicas requeridas, com disponibilidade garantida para o cumprimento do escopo e objetivos do TdR.

Metodologia de Pontuação para a Inscrição Técnica

5 **Excelente**, atende aos requisitos dos TDR e, quando relevante, demonstra um ajuste fino, para corresponder às expectativas da Empresa e possui qualidade, nível de detalhe e entendimento que proporcionam confiança na certeza da entrega e permitem total confiança contratual (onde aplicável).

4 **Alto grau de confiança** de que eles podem atender aos requisitos dos TDR (e, quando relevante, evidência forte de que eles adaptaram sua resposta para atendê-los).
Demonstra que eles têm um entendimento completo do que está sendo solicitado e que podem fazer o que dizem que farão; traduz bem em termos contratuais (quando aplicável).

3 **Compreensão de todas as questões relacionadas** à entrega dos TDR e adequação da resposta para demonstrar que as propostas são viáveis, para que haja um bom nível de confiança que elas entregarão; pode ser transposto para termos contratuais (quando aplicável).

2 **Compreende a maioria dos problemas** relacionados à entrega dos TDR e os aborda adequadamente com informações suficientes, mas apenas algumas adaptações relevantes e, portanto, apenas uma certa confiança de que eles serão capazes de atender às expectativas.

1 **Alguns mal-entendidos** sobre as questões relacionadas à entrega dos TDR e um nível geralmente baixo de informações e detalhes de qualidade. O apetite insuficiente para adaptar quando solicitado e, portanto, falha em atender às expectativas de várias maneiras e fornece confiança insuficiente.

0 **Os problemas de TDR são escassamente entendidos e frágeis em informações de qualidade**, com adaptação mínima, se houver, relevante. Não oferece confiança de que os problemas serão tratados e gerenciados de acordo com as expectativas.

5.4. Critérios: para a avaliação da capacidade técnica, utilizaremos os seguintes critérios de seleção e ponderação:

5.5. **Roteiro de elaboração:** as apresentações técnicas devem cuidar das seguintes seções:

Formulário de aplicação técnica	Limite de páginas	Pontuação	Pont. min. requerida	Peso	Pont. máxima
---------------------------------	-------------------	-----------	----------------------	------	--------------



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

1	Proposta técnica- detalhar como o proponente espera atender a chamada. Este plano de trabalho deverá apresentar: A. Entendimento da demanda, descrevendo a compreensão do proponente acerca do público, objetivos, escopo e requisitos da plataforma Negócios pela Terra. B. Abordagem metodológica, descrevendo o processo de coleta e análise de informações para o desenvolvimento do Plano de Negócios. C. Cronograma de trabalho, detalhando atividades, entregas e prazos.	8 páginas	De 0 a 5	3 de 5	5	50
2	Experiência profissional - indicar o(s) profissional(is) alocado(s), ressaltando suas competências e experiências relevantes para o cumprimento dos critérios estabelecidos no TdR, referindo-se ao(s) CV(s) apresentados em anexo, para comprovar quaisquer declarações.	2 páginas	De 0 a 5	3 de 5	2	20
3	Experiência Relevante - A capacidade técnica da empresa para executar o objeto desta chamada deverá ser demonstrada por meio da apresentação de projeto(s) já executado(s), por meio de atestados ou declarações de capacidade técnica, cópias de contratos, registros em órgãos oficiais, ou outros documentos idôneos, que devem acompanhar a proposta mediante anexo.	2 páginas	De 0 a 5	3 de 5	3	30

5.6. **Avaliação financeira:** após a consideração do mérito técnico de proponente, a CONEXSUS fará uma avaliação de preço comparável apenas dos proponentes avaliados como tecnicamente adequados (aqueles que atendem ao Requisito de Pontuação Mínima).

5.7. Usando o formato abaixo, os proponentes devem declarar as taxas diárias (com base em uma jornada de trabalho de 8 horas para uma pessoa) para todo o Pessoal Nomeado. Taxas de honorários devem incluir todos os custos que não são reembolsáveis, e devem estar em Reais (R\$):

Exemplo:

Consultor	Taxa Diária	Alocação (número de dias)	Custo
Analista sênios	Ex.: R\$ 500,00	Ex: 24 dias	Ex.: R\$ 12.000,00
Analista júnior	Ex.: R\$ 220,00	Ex: 60 dias	Ex.: R\$ 13.200,00
Custo Total (Excluindo Impostos)			Ex.: R\$ 25.000,00
Impostos			Ex.: R\$ 2.500,00
Preço total da Cotação			Ex.: R\$ 27.500,00

5.9. Os proponentes devem observar que o limite financeiro desta SDC é de R\$ 100.000,00 e que o preço da cotação não podem exceder o limite financeiro. Nos casos em que o limite financeiro for excedido, a Conexsus se reserva o direito de não aceitar a **proposta** à SDC.

5.10. Os seguintes aspectos financeiros precisam ser levados em consideração:

- I. as taxas devem basear-se apenas no número de dias especificado nos Termos de Referência;
- II. todos os custos de preparação de atividades são de responsabilidade do proponente;
- III. O pagamento pelos serviços prestados estará vinculado à aprovação do relatório enviado pela CONTRATADA ao final de cada ciclo, descrevendo o atendimento dos produtos especificados na Ordem de Serviço conforme descrito no item 3.1.
- IV. o pagamento de taxas e custos reembolsáveis pode ser retido devido à não aprovação pelo Gerente Regional do Programa do Relatório de Conclusão de Atividades/Progresso/Financeiro.
- V. para serem elegíveis para reembolso, todas as Despesas Reembolsáveis devem ser incorridas de acordo com as Diretrizes da P4F para o Uso de Fundos de Subsídio. A inclusão em uma cotação bem-sucedida não significa que as Despesas Reembolsáveis são elegíveis para reembolso se forem contrárias às Diretrizes da P4F para o Uso de Fundos de Subsídio.

6. Responsabilidades da CONEXSUS

Atestar se o proponente selecionado está ciente e em conformidade com todos os termos e condições do contrato e documentos de instrução.

7. Responsabilidades do proponente

- I. Estar preparado para assinar os Termos do Contrato Padrão;
- II. Ser registrado em uma jurisdição aceitável para a CONEXSUS;
- III. Possuir quaisquer licenças ou aprovações regulatórias necessárias para prestar os serviços, individualmente ou através de uma entidade registrada;
- IV. Preencher os relatórios mensais de progresso e financeiro e o relatório de conclusão de atividades no formato prescrito e nas datas exigidas.



CONEXSUS
CONEXÕES SUSTENTÁVEIS

- V. O proponente que tiver sua cotação for bem-sucedida, passará por um processo de *Due Diligence* interno, e somente após a sua aprovação seguirá para celebração do contrato.
- VI. Na prestação dos Serviços, o proponente deverá a se comprometer a cumprir as políticas da CONEXSUS, incluindo (sem limitação) o Código de Conduta da CONEXUS e qualquer Manual do Projeto relevante.

8. Condições de contratação:

O trabalho a ser realizado utilizará exclusivamente meios, equipamentos, materiais e instalações do proponente.

9. Condições de contratação:

- 9.1. Contrato de prestação de serviço através de pessoa jurídica;
- 9.2 Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE compatível com o escopo do serviço;
- 9.3. Estar regular com as obrigações trabalhistas, fiscais, previdenciárias e outras compatíveis com seu ramo de negócio;
- 9.4. Ter conta corrente jurídica para a realização dos pagamentos (até a data da contratação).

10. Qualificações obrigatórias:

- 10.1. Pessoa Jurídica com qualificação técnica comprovada, por meio de apresentação de portfólio de trabalho e/ou currículo profissional, atestados de capacidade técnica, contratos anteriormente executados
- 10.2. Disponibilizar equipe qualificada para executar o escopo da proposta.