



REQUISIÇÃO DE PROPOSTA COMERCIAL

Rio de Janeiro, 18 de Junho de 2019.

Prezados (as) Senhores (as),

Nesta oportunidade, informamos que a ABVCAP está interessada na contratação de empresa de consultoria especializada em desenvolvimento de negócios no Brasil no âmbito do programa ScaleUp inBrazil. Informações adicionais seguem disponíveis em www.scaleupinbrazil.com e ao longo dessa requisição.

Nesse contexto, a ABVCAP convida essa empresa a apresentar proposta comercial relativa aos serviços/produtos detalhados no TERMO DE REFERÊNCIA em anexo.

A proposta deverá ser assinada pelo representante legal da empresa e submetida em envelope fechado identificado à frente com a seguinte inscrição: – “Assunto: Licitação nº 02/2019 – **CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS**” até às 18:00h do dia 28 de junho de 2019 (horário de Brasília, Brasil).

Qualquer dúvida ou necessidade de mais informações, solicita-se o encaminhamento via e-mail para o endereço brazilpe@abvcap.com.br antes do envio formal da proposta. Todas as respostas deverão ser enviadas por e-mail.

Atenciosamente,

Associação Brasileira de Private Equity & Venture Capital - ABVCAP



TERMO DE REFERÊNCIA Nº 02/2019

Termo de Referência (TDR) para a contratação de consultoria em Desenvolvimento de Negócios.

1. INTRODUÇÃO:

O programa ScaleUp inBrazil, iniciativa conjunta entre ABVCAP, Apex-Brasil e Israel Trade & Investment, no âmbito do convênio entre a ABVCAP e Apex-Brasil, tem como objetivo atrair empresas de tecnologia, de pequeno ou médio porte israelenses para expansão no mercado brasileiro. São desejáveis as empresas que apresentem o seguinte perfil:

1. Empresas B2B2C de alta tecnologia;
2. Empresas com produto validado em Israel e gerando receitas;
3. Interesse em expandir para o estrangeiro;
4. Market fit para o contexto brasileiro;
5. Disponibilidade de um dos fundadores ou executivos de alto nível da empresa para atendimento da agenda presencial no Brasil do programa;
6. Empresas com operações e atividades em outros países serão avaliadas como um diferencial

O programa está dividido em cinco estágios detalhados no guideline disponível aqui: <https://drive.google.com/file/d/1wn7fcoIBQZrLzCs93i7oHc9KEEeI94Z1/view>. Essa consultoria será dividida em três principais fases, pré-viagem, durante a viagem e o pós-viagem das empresas israelenses ao Brasil.

2. OBJETIVO:

O presente Termo de Referência (TDR) estabelece as bases para a contratação de empresa de consultoria em Desenvolvimento de Negócios (Biz Dev) que ofereça o suporte necessário às empresas israelenses no mapeamento, indicação, agendamento e acompanhamento remotos de reuniões com potenciais clientes para validação de seus produtos e empresas no Brasil.

3. ESCOPO DOS SERVIÇOS:

A consultoria contratada deverá usar no desenvolvimento de seu trabalho o calendário de participação estabelecido para os empreendedores pelo programa na realização de entrevistas ou qualquer outro tipo de interação com empreendedores participantes em cada estágio do programa Scaleup in Brasil. As entrevistas serão online e presenciais dependendo do estágio e devem colher dados para principalmente a identificação de potenciais clientes para cada uma das empresas participantes assim como a conversão desses contatos em negócios fechados no Brasil. Tal plano de ação deve incluir: entrevistas, geração de listas (longa e curta), obtenção de contatos junto a tomadores de decisão dos potenciais clientes, a marcação de uma grade de reuniões para cada empresa participante do programa e seu respectivo acompanhamento dos desdobramentos durante o período do contrato dessa consultoria. Até um total de 20 empresas participarão do Estágio I do programa, sendo que desse total, um máximo de 6 empresas participarão dos estágios subsequentes e receberão o serviço ora indicado.

Além das listagens, será necessário a indicações leads, ou contatos já qualificados com potencial interesse nos produtos de cada empreendedor participante do programa, relatório de conclusão de serviço e gerenciamento de reuniões com potenciais clientes, solicitar-se-á ao contratado que produza até 20 relatórios breves de atividade e competitividade econômica no Brasil referentes aos setores e segmentos dos quais as empresas classificadas para o estágio I do programa estão inseridas.

A consultoria contratada deverá dispor de tempo, didática e disponibilidade para conduzir todas as funções descritas nessa consultoria incluindo entrevistas e aconselhamento individuais e via workshops online ou presenciais, acompanhamento a reuniões no Brasil. Todos os contatos identificados e compartilhados com cada empresa participante deverá ser inserido na plataforma CRM da ABVCAP, cabendo a essa consultoria a disponibilização de todo e qualquer contato realizado no âmbito do programa Scaleup inBrazil.

Todas as comunicações e materiais deverão ser elaborados e entregues em língua inglesa. Abaixo segue a descrição dos itens a serem executados por essa consultoria a cada empresa participante do programa Scaleup inBrazil

4. AÇÕES A SEREM EXECUTADAS

4.1 Relatório Simplificado de Atividade Setorial (2~5 Páginas):

Com base nos setores e segmentos de cada uma das 20 empresas classificadas para o estágio 1 do programa elaborar um relatório sobre a atividade e competitividade setorial de cada um dos setores dentre as 20 empresas contemplando:

- Breve arrazoado sobre o setor no Brasil e sua atividade;
- Dimensionamento de mercado;
- Principais concorrentes;

4.2 Planejamento (Grade) de Entrevistas com Empreendedores:

Com base na classificação de no máximo 6 empresas para os estágios 2, 3, 4 e 5 do programa Scaleup inBrazil realizar as ações personalizadas para cada empresa participante contemplando:

- Rotina de Reuniões I - para compreensão sobre as empresas, pelo menos 30 min (online);
 - Entendimento sobre a atividade, setor, solução da empresa como insumo ao Relatório Sintético
- Rotina de Reuniões II – para apresentação de listagem longa de leads;
 - Ajuste fino de clientes prioritários para contato e saneamento de dúvidas sobre o tema;
- Rotina de Reuniões III – para monitoramento dos contatos realizados;
 - As empresas e contatos feitos deverão ser monitorados pela contratada por até 80 dias pós o Estágio IV do programa;
 - Deve-se elaborar questionário/entrevista sobre os contatos feitos com e clientes identificados, investidores e potenciais parceiros apresentados pela equipe Scale Up in Brazil, com vistas a identificar estágio da negociação, cifras envolvidas e próximos passos.
 - *A contratada deverá assinar NDA (Non Disclosure Agreement) em relação ao programa;

4.3 Marcação e Gerenciamento de Match Making;

Com base na classificação de no máximo 6 empresas para os estágios 2, 3, 4 e 5 do programa Scaleup inBrazil realizar as ações personalizadas para cada empresa participante contemplando:

- **Listagem de Leads:**
 - Baseando-se nas entrevistas, compor listagem de até 50 potenciais clientes no Brasil (Mínimo 10);
 - Produção de Perfil sintético da empresa contendo: A) Logo; B) site; e C) breve descritivo (recomenda-se 5 a 10 linhas);
- **Rotina de Reuniões II – ver acima;**
 - Ajuste fino de clientes prioritários para contato e saneamento de dúvidas sobre o tema;
- **Marcação de Reuniões;**
 - Agendamento / Facilitação de reuniões para os dias recomendados pela equipe Scale Up in Brazil durante a Imersão Presencial I;
 - Agendamento / Facilitação de reuniões para os dias recomendados pela equipe Scale Up in Brazil durante a Imersão Presencial II;
 - O contratado deve envidar todos os esforços para garantir a realização das reuniões, estimular ~~potencializar~~ ao máximo o interesse dos potenciais clientes e coordenar horários e endereços de encontro;
 - Produzir relatório final de encontros: tentados e realizados

4.4 Relatórios Gerenciais (Preliminar & Conclusão):

- Relatório Preliminar (Máximo de 5 Páginas por empresa), Item 4.2;
- Relatório de Conclusão do Serviço
 - Relato das Entregas por Empresa
 - Pontos de Melhoria
 - Arquivos Finais Digitais

Os serviços de consultoria deverão ser executados em conformidade com as ações definidas no plano de trabalho aprovado no âmbito do Convênio firmado entre ABVCAP e Apex-Brasil, e cronograma do projeto ScaleUp in Brazil podendo sofrer ajustes pontuais no decorrer de sua execução.

4. CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Os pagamentos serão realizados de acordo com a avaliação e validação do cumprimento de metas seguindo o calendário abaixo.

Mês	Item	Porcentagem do desembolso
junho	Assinatura	10%
julho	Elaboração de relatório de mercado simplificado	10%
agosto	Atendimento e consultoria personalizada pré-viagem	15%
setembro	Atendimento e acompanhamento durante a viagem	15%
outubro	Atendimento e consultoria pós-viagem	25%
Dezembro	Relatório de encerramento	25%

Observação: Os percentuais foram calculados de acordo com o cronograma de ações. Caso ele não se cumpra os referidos percentuais serão ajustados.

5. CONSULTOR (A) DESIGNADO (A)

A consultoria deverá indicar nominalmente na proposta o(a) consultor(a) designado(a) para executar o objeto deste TDR que atenda ao seguinte perfil:

Além da qualificação acadêmica adequada ao tipo de serviço a ser prestado, o (a) consultor (a) designado (a) deverá ter o seguinte perfil:

- Acadêmica: pós-graduação em nível de mestrado ou equivalente;
- Experiência profissional: de, no mínimo, 10 anos na área financeira em posições voltadas para a área internacional, desenvolvimento de negócios;
- Capacidade de discernir potenciais clientes com foco multi-setorial;
- Habilidade interpessoal e capacidade de comunicação;
- Comprometimento para assegurar o cumprimento do objeto da contratação, suas metas e a execução das ações aprovadas no plano de trabalho do projeto fixado no momento da contratação;
- Amplo domínio e fluência da língua inglesa e portuguesa;

Conhecimento técnico

- Economia nacional e internacional;
- Marketing internacional;
- Desenvolvimento de negócios
- Habilidades com tecnologia e aplicativos
- Pesquisa e estratégia;

Competências

- Foco no atingimento de metas;
- Competência intercultural;
- Competência negocial;
- Competência em comunicação;
- Habilidade interpessoal e capacidade de comunicação;
- Habilidades de negociação e persuasão;
- Habilidades de colaboração;
- Habilidades de gerenciamento de projetos;

6. PROPOSTA

Os interessados deverão enviar para o escritório da ABVCAP no Rio de Janeiro ou em São Paulo (endereços a seguir) a proposta e os documentos listados no item 7.1, até às 18h do dia 28 de junho de 2019 em envelope fechado identificado à frente com a seguinte inscrição: - “Assunto: Licitação nº 02/2019 - **“CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO”**”.

Endereços da ABVCAP:

ABVCAP RJ: Av. Nilo Peçanha nº 50, sl 2901 - Centro - Rio de Janeiro - 20020-906

ABVCAP SP: R. Pequetita nº 145, 8º andar, cj 81 - Vila Olimpia - São Paulo - 04552-907

7. DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

7.1. No ato da proposta

Carta de apresentação assinada pelo responsável pela proponente, incluindo o preço dos serviços e o número do CNPJ, que deverão estar diretamente vinculados ao cumprimento das metas especificadas nesse TDR;

- Referências profissionais do consultor designado;
 - Currículo do consultor designado para executar o serviço, com descrição de sua atuação na área objeto deste TDR;
- Descrição da metodologia de trabalho.

A proposta deverá ter validade de 30 (trinta) dias.

7.2. No ato da contratação

Para a contratação serão necessários, adicionalmente, os seguintes documentos:

- Prova de inscrição no Cadastro de Contribuintes Municipal, relativo ao domicílio da proponente;
- Prova de regularidade para com a Fazenda Municipal da sede da proponente;
 - Certidão Conjunta da Procuradoria Geral da Fazenda Nacional e da Secretária da Receita Federal;
- Certidão Negativa de Débito - CND, expedida pelo INSS;
- Certidão de Regularidade do FGTS - CR, expedida pela CEF;
- Contrato Social;
- Cartão CNPJ.

8. JULGAMENTO

O julgamento será feito no dia 03 de julho de 2019 pela equipe do Scaleup inBrazil, levando em consideração os seguintes critérios:

- Menor preço;
- Experiência profissional do (s) consultor (es) designado(s);
- Currículo da empresa proponente;
- Referências profissionais da proponente.

9. PRAZO DE CONTRATAÇÃO

O contrato terá duração dentro do período de vigência do projeto previsto para cinco (5) meses.

10. CONFIDENCIALIDADE

Todas as informações obtidas no âmbito das atividades do contrato serão consideradas sigilosas.

O contrato a ser firmado conterá cláusula de confidencialidade para tal fim, assegurando que tanto o contratado quanto o consultor designado não utilizarão as informações e os contatos obtidos para qualquer fim comercial ou de intermediação de negócios que não estejam ligados às atividades-fim da ABVCAP. A confidencialidade quanto aos dados obtidos no decorrer do projeto se estenderá pelo prazo de 12 meses.

12. CONDIÇÕES E FORMA DE PAGAMENTO

O pagamento será efetuado de acordo com o cumprimento das ações previstas e realizadas de acordo com o item 3 acima. O contrato a ser firmado está subordinado ao convênio firmado com a Apex-Brasil, devendo a contratada se submeter às obrigações a serem estabelecidas nos regulamentos desse convênio.

Os pagamentos serão realizados mediante apresentação de Nota Fiscal de Serviços a serem emitidas pela empresa contratada, nas condições acordadas em Contrato.



13. DISPOSIÇÕES GERAIS

13.1 - A ABVCAP poderá a qualquer tempo revogar, aditar ou alterar este TDR em virtude de condições supervenientes não previstas, inclusive após o recebimento das propostas.

13.2 - As responsabilidades previstas no objeto deste TDR não poderão, sob qualquer hipótese, serem transferidas a terceiros ou subcontratadas, sem prévia e expressa autorização da ABVCAP.

13.3 - A Contratação será feita com base na Lei 13.467/17 e em nenhuma hipótese a empresa e os representantes designados para a realização dos trabalhos serão, para qualquer efeito, considerados empregados, prepostos, representantes legais, agentes, mandatários ou associados da ABVCAP, não podendo em nome desta praticar quaisquer atos, contratar ou assumir obrigações.

13.4. Todo o material produzido no âmbito do programa objeto deste TDR será de propriedade exclusiva da ABVCAP, não cabendo qualquer direito de propriedade à empresa de consultoria.

13.5 - Os trabalhos serão executados em consonância com o Plano de Trabalho da ABVCAP, aprovado pelo Conselho Deliberativo, devendo o consultor reportar-se diretamente à Superintendência Executiva ou a quem ela designar.

13.6 - A empresa prestadora do serviço não poderá estar vinculada a empresa do segmento exercendo atividades que representem conflito de interesse com o objeto dessa consultoria no período de sua contratação, o que ensejará sua desclassificação ou a rescisão do contrato, após sua assinatura.

13.7 - A empresa prestadora do serviço não poderá oferecer ou vender qualquer serviço ou produto para as empresas participantes do programa durante a duração desse contrato. Caso seja identificado tal situação dessa consultoria no período de sua contratação, ensejará sua desclassificação ou a rescisão do contrato, após sua assinatura.

Em caso de dúvidas, favor entrar em contato por e-mail no brazilpe@abvcap.com.br.