



REQUISIÇÃO DE PROPOSTA COMERCIAL

São Paulo, 25 de novembro de 2024

Prezados(as) Senhores(as),

Nesta oportunidade, informamos que a ABVCAP está interessada na contratação de empresa especializada no desenvolvimento de negócios para assessorar empresas internacionais com interesse em se expandirem para o Brasil, no âmbito do programa ScaleUp inBrazil (SUIB). Informações adicionais seguem disponíveis em www.scaleupinbrazil.com e ao longo dessa requisição.

Nesse contexto, a ABVCAP convida a sua empresa a apresentar uma proposta comercial relativa aos serviços/produtos detalhados no TERMO DE REFERÊNCIA que segue.

Os interessados deverão enviar para o e-mail licitacao@abvcap.com.br a proposta comercial assinada e a comprovação de sua qualificação técnica, em arquivos separados, assim como os documentos listados no item 7.1, em formato PDF com o assunto: –“nº 001.2024 – “CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS - SUIB”, até às 18h do dia 18 de dezembro de 2024.

Para dirimir qualquer dúvida ou obter mais informações, solicita-se o encaminhamento via e-mail para o endereço licitacao@abvcap.com.br, a fim obter esclarecimentos antes do envio formal da proposta. Solicitamos atenção ao cronograma abaixo sobre o processo licitatório.

DOS PRAZOS DO PROCESSO LICITATÓRIO

- **Lançamento do edital** – 25 de novembro de 2024
- **Solicitação de esclarecimentos adicionais** - deverão ser encaminhados **até o dia 12 de dezembro de 2024** para o endereço licitacao@abvcap.com.br.
- **Encaminhamento das propostas** – Até às **18h00 do dia 18 de dezembro de 2024** (horário de Brasília, Brasil).
- **Anúncio das propostas classificadas** – 8 de janeiro de 2025
- **Envio de melhor preço entre as propostas classificadas** – até o dia 10 de janeiro de 2025 às 18h
- **Anúncio da proposta vencedora** – será feito até o dia **14 de janeiro**.
- **O contrato será assinado somente após a assinatura do convênio entre a ABVCAP e ApexBrasil.**

TERMO DE REFERÊNCIA Nº 001/2024

Termos de Referência (TDR) para a contratação de consultoria em Desenvolvimento de Negócios – Programa Scaleup inBrazil (SUIB)

1. INTRODUÇÃO

A Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCAP) é uma entidade sem fins lucrativos em atividade desde o ano 2000, que visa o desenvolvimento da atividade de investimento de longo prazo no País, nas modalidades abrangidas pelos conceitos de private equity, venture e seed capital.

Como entidade representativa da indústria de capital empreendedor, a ABVCAP defende os interesses dos integrantes da indústria junto a instituições públicas e privadas, nacionais e estrangeiras, em busca de políticas públicas cada vez mais favoráveis ao fomento desses investimentos no País.

A ABVCAP tem como missão promover o desenvolvimento, crescimento sustentável e a integração de mercados, além de ampliar e aprimorar as várias frentes de investimento de longo prazo no Brasil, em sintonia com as práticas internacionais, quando aplicáveis. Destaca-se, na missão da ABVCAP, sua integração estratégica ao mercado de capitais, como propulsor de ativos/empresas das bolsas de valores.

Desde 2010 a ABVCAP trabalha em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) através de um convênio assinado entre as entidades. Esse convênio tem por objetivo aumentar o volume de capital estrangeiro na indústria de private equity e venture capital brasileira através de investimentos diretos ou indiretos em fundos de participações, empresas de portfólio ou empresas qualificadas para aporte de recursos no âmbito da indústria de PEVC. A execução do convênio é realizada pela ABVCAP através do programa denominado inBrazil, que visa a atração de recursos internacionais para o private equity e venture capital brasileiro. Desde então foram seis convênios, com um ciclo de dois anos cada um, realizados entre as duas entidades.

Em 2019 a ABVCAP, ApexBrasil e a Missão Econômica de Israel no Brasil estruturaram um programa de soft-landing denominado ScaleUp inBrazil (SUIB). Com duração de dezoito meses, o objetivo do programa é apoiar empresas inovadoras de tecnologia internacionais no processo de estabelecer suas operações no mercado brasileiro. O SUIB é realizado de maneira híbrida, com atividades online e uma imersão presencial no Brasil, com agendas em São Paulo e outros Estados que venham a ser estratégicos para o projeto. As empresas selecionadas se beneficiam com imersão de conteúdos acerca da cultura brasileira, tributação, sistema jurídico, sistema bancário, overview dos mercados e setores relacionados, marketing, branding e outros tópicos. Todas as empresas são amplamente expostas a uma série de investidores e oportunidades de desenvolvimento de negócios.

O SUIB fornece às empresas a metodologia e as ferramentas necessárias para acessar adequadamente o mercado brasileiro, validar seus produtos, garantir clientes e iniciar suas operações no Brasil. Sua estrutura é focada em cinco pilares principais:

1. Clientes: acesso a potenciais clientes, corporações e parceiros estratégicos;
2. Estratégia de mercado: suporte estratégico ao acesso ao mercado;
3. Conhecimento: workshop com especialistas abordando as informações obrigatórias para uma empresa se internacionalizar no Brasil;
4. Ambiente cultural: suporte a uma navegação mais fácil pelo ambiente cultural empresarial brasileiro;
5. Financiamento: acesso a investidores.

Em relação aos resultados alcançados pelo programa, ao longo de quatro edições, o programa recebeu 274 inscrições, das quais 106 empresas foram atendidas durante o estágio 1, e 48 foram efetivamente aceleradas nas etapas seguintes. Até a sua quinta edição, o SUIB acelera exclusivamente empresas cuja sede esteja localizada em três mercados: Israel, Japão e Singapura. Em sua sexta edição, a organização do programa pode aceitar a entrada de um novo país.

Conforme levantamento de julho de 2024, os seguintes resultados foram obtidos:

KPIs	2019 a 2024
Empresas aceleradas	48
Anúncio de Operações no Brasil - abertura de CNPJ ou joint venture	11
Anúncio de investimentos para expansão no Brasil	USD 10M
Reuniões de negócios facilitadas	+1.000
Empregos Gerados	68
Provas de conceitos	115
Contratos assinados	25

Não há setores-alvo para a seleção dos empreendedores estrangeiros participantes. O processo de seleção é realizado em conjunto com as instituições parceiras do projeto, além de parceiros externos que avaliarão a seleção preliminar de empresas já qualificadas pela equipe do programa, levando em consideração a aderência ao mercado brasileiro.

O programa contempla quatro etapas como destacado abaixo:

1. Setting the Stage
2. Online training
3. Immersion Experience (presencial)
4. Post-program Support

Segue detalhamento de cada etapa e respectivas datas esperadas para as próximas edições:

- 1ª etapa: Setting the Stage

A primeira etapa do programa que em sua quinta edição pode receber até 40 empresas, é dedicada a apresentar informações gerais sobre o ecossistema brasileiro, explorando temas como tributação, marketing e recursos humanos. Esse estágio é completamente online e finaliza com um novo processo de seleção, onde players do ecossistema brasileiro, israelense, japonês e singapuriano avaliarão as startups para apenas as 20 melhores seguirem para o próximo estágio.

Batch V: prevista para acontecer entre setembro e dezembro de 2024.

Batch VI: prevista para acontecer entre março e maio de 2026.

- 2ª etapa: Online training

Serão selecionadas até 20 empresas para seguirem no programa. Esta é uma etapa preparatória para a vinda das empresas ao Brasil, e acontece de forma remota. Durante esse período, cada empresa passará por uma entrevista com a consultoria contratada para o serviço de desenvolvimento de negócios para identificar potenciais clientes e garantir encontros de negócios para a fase presencial. Em paralelo, o programa ofertará uma série de treinamentos online para trabalhar alguns tópicos principais, tais como: sobre como fazer negócios no Brasil, adaptação do produto para o mercado local e conhecimento dos principais clientes, parceiros e investidores. Além do biz dev, é esperado que as empresas finalistas iniciem um trabalho mais profundo com a consultoria de Business Strategy, que tem por objetivo criar um plano internacionalização detalhado para o mercado brasileiro.

Batch V: prevista para acontecer entre janeiro e abril de 2025.

Batch VI: prevista para acontecer entre junho e setembro de 2026.

- 3ª etapa: Immersion Experience

A terceira etapa contempla a experiência imersiva dos empreendedores no Brasil. Durante o período de até quatro (4) semanas corridas de forma única, ou dividida em duas etapas, os empreendedores realizarão visitas técnicas e reuniões presenciais com potenciais parceiros, clientes e investidores em três a quatro cidades diferentes. Historicamente, este estágio tem contemplado cidades nos Estados das regiões Sul e Sudeste do Brasil, mas há a expectativa de considerarmos outras regiões nas próximas edições. No anexo I encontra-se disponível uma estrutura inicial prevista para a próxima edição do programa.

Batch V: prevista para acontecer em maio de 2025.

Batch VI: prevista para acontecer em outubro de 2026.

- 4ª etapa: Suporte Pós-Programa

Há um entendimento, por parte dos organizadores, de que abrir operações em um novo país se trata de um processo de longo-prazo. Por isso, o programa continuará a realizar entregas e fornecer suporte aos empreendedores estrangeiros por mais 6 meses

facilitando, assim: acesso a todas as sessões de treinamentos gravadas; suporte de parceiros do programa para continuamente aconselhar e apresentar as empresas a clientes, fornecedores, técnicos e representantes do governo.

Batch V: prevista para acontecer entre maio e novembro de 2025

Batch VI: prevista para acontecer entre novembro de 2026 e abril de 2027.

Para viabilizar a proposta de valor do programa, aos empreendedores estrangeiros, faz-se necessária a contratação de dois serviços principais, quais sejam: a Consultoria de Desenvolvimento de Negócios e a Consultoria de Planejamento Estratégico (Business Strategy). Enquanto o primeiro foca na geração de clientes e agendas de matchmaking, o segundo tem por objeto apoiar os empreendedores na modelagem de sua estratégia de entrada e expansão do negócio no Brasil. O presente formulário trata da contratação da Consultoria de Desenvolvimento de Negócios em favor desses empreendedores.

As empresas que participam do SUIB e deverão ser atendidas por essa consultoria apresentam o seguinte perfil:

1. Majoritariamente empresas B2B de alta tecnologia;
2. Empresas com sede em um dos mercados atendidos pelo programa – até a presente data considera-se: Israel, Japão e Singapura;
3. Interesse em expandir para o Brasil;
4. Produto validado e com market fit para o contexto brasileiro;
5. Disponibilidade de um dos fundadores ou executivos de alto nível da empresa para atendimento da agenda presencial do programa no Brasil;

Recomenda-se aos proponentes a leitura do documento de “Guidelines” (<https://www.scaleupinbrazil.com/>) do programa para consulta sobre demais diretrizes de seleção e condições exigidas dos empreendedores e parceiros. Dadas situações externas fora do nosso controle como desastres naturais, guerras, pandemias etc, o cronograma de execução das fases do programa se encontra em constante atualização, e a etapa presencial poderá ser ajustada ao formato remoto. Toda atualização no cronograma do SUIB pode ser consultada tanto no arquivo dos “Guidelines”, quanto no próprio sítio do programa.

Como mencionado acima, a expectativa é que a experiência imersiva seja conduzida de forma completamente presencial, mas seguiremos monitorando as restrições que porventura podem ser impostas aos países participantes por motivos de força maior.

2. OBJETIVO:

O presente Termo de Referência (TDR) estabelece as bases para a contratação de empresa de consultoria em Desenvolvimento de Negócios (Biz Dev) para as edições 5 e 6 do SUIB. Cabe à consultoria contratada oferecer o suporte necessário para **até 25 empresas participantes em cada**

uma das edições 5 e 6 do programa no mapeamento de potenciais clientes, ativação e agendamento de reuniões, e monitoramento de resultados obtidos a partir dos encontros gerados com esses potenciais clientes.

Na 5ª edição do programa, a ABVCAP prevê uma imersão única de três semanas. Para a 6ª edição, o evento poderá ser reestruturado para incluir até 4 semanas de atividades, distribuídas em diferentes etapas ao longo da edição. Esse formato será definido após a avaliação do batch 5, e a Contratada será formalmente notificada sobre qualquer alteração no prazo mínimo de 60 dias antes da emissão da primeira autorização de início de serviço para o batch 6.

3. DETALHAMENTO E ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS E PRODUTOS:

O escopo de serviços desta consultoria será dividido em cinco (5) entregas principais.

Fase 1: Plano de Ação

Para aumentar as chances de sucesso em agendamentos com potenciais clientes qualificados e alinhados aos produtos e/ou serviços de cada empresa participante do programa Scaleup inBrazil, a Contratada deverá ter o conhecimento completo de cada empresa participante, sua solução, aplicação, oportunidades, desafios e o mapeamento de potenciais clientes no mercado brasileiro. Para tal, a ABVCAP concederá à Contratada:

- Acesso de fichas de inscrição no programa; e
- Acesso a cada pitchdeck enviado pelas empresas no ato da inscrição.

Será solicitado à Contratada a seguinte relação de entregas:

- A.** Realização de pelo menos duas entrevistas individuais com os representantes principais de cada empresa participante. Recomenda-se que seja reservado um mínimo de 30 minutos para cada conversa com os empreendedores. Na entrega deve ser incluídas as datas e horários de cada reunião e os nomes de todos os participantes por lado da contratada assim como da empresa sendo atendida. As entrevistas servirão para colher dados com vistas a subsidiar a criação de:
 - a.** material compartilhável de perfil descritivo de cada empresa participante para geração e conversão de clientes potenciais no Brasil; e
 - b.** listagem longa de leads que serão ativados em prol da etapa de experiência imersiva no Brasil.
- B.** Elaboração de um material compartilhável com o perfil descritivo de cada empresa participante. Esse material compilado com o perfil sintético de cada empresa atendida deve conter:
 - A) Logo;
 - B) website;
 - C) país de origem do HQ;

- C) setor;
 - D) estágio de investimento (seed, series A, B, C, D etc);
 - E) breve descritivo em português da solução atendida (recomenda-se 5 a à 10 linhas);
 - F) Lista de clientes já atendidos pela empresa participante, caso a empresa disponibilize de tal informação.
- C. Apresentação de listagem longa, preliminar, e segmentada por localidade com os leads que serão considerados para a prospecção de reuniões durante a fase de experiência imersiva no Brasil. A Contratada deve apresentar a cada empresa atendida:
- a. uma listagem de no mínimo 30 potenciais clientes a serem ativados no Brasil. É importante ressaltar que nesta listagem deverão estar contemplados potenciais clientes com base em até cinco cidades que recepcionarão as empresas durante a imersão em cada batch;
 - b. cada lead deve ser justificado através da apresentação de uma breve descrição da oportunidade de negócio. Por exemplo: "A reunião é interessante porque a empresa XPTO. está expandindo sua linha de produtos e pode estar interessada em uma parceria.";

Essa listagem longa de leads deve incluir, no mínimo, as seguintes colunas:

- Nome da empresa;
- Descritivo da oportunidade;
- Cidade, estado.

Fase 2: Agendamento

Para agendamento e monitoramento dos contatos realizados, a contratada deve executar as atividades abaixo:

- Agendar no mínimo 20 reuniões presenciais por empresa atendida durante a(s) etapa(s) de experiência imersiva no Brasil. Reuniões virtuais serão permitidas apenas se houver uma justificativa de indisponibilidade do potencial cliente para participar no local da experiência imersiva ou por motivos de força maior que impeçam a vinda da empresa estrangeira ao Brasil. Nesse último caso, cabe a ABVCAP junto com os designers do programa decidir sobre a continuidade da participação da empresa estrangeira no programa.
- Para maximizar as oportunidades de negócios, a ABVCAP e entidades organizadoras do programa organizarão até 10 atividades de matchmaking com instituições parceiras do programa em até 5 cidades diferentes por edição. A ativação do parceiro para realização do evento e a definição da agenda do evento ficam a cargo da ABVCAP e demais entidades organizadoras do programa. Uma vez determinado os parceiros para cada atividade de matchmaking durante a imersão de cada batch, cabe à Contratada a coordenação junto com o parceiro para a confirmação das suas corporações para participação no matchmaking assim como elaboração do grid de reuniões entre as corporações e empresas participantes do programa Scaleup inBrazil. As reuniões agendadas nas ações de matchmaking mencionadas

neste item serão incorporadas ao total de reuniões de cada empresa participante coordenada pela Contratada.

- Envidar todos os esforços para garantir a realização das reuniões de alto nível, potencializar ao máximo o interesse dos potenciais clientes e coordenar horários e endereços de encontro levando em consideração a agenda oficial da imersão.

Será solicitado à Contratada a seguinte relação de entregas:

- A. Elaboração de grid de reuniões para até 10 atividades de matchmaking nas cidades visitadas durante cada etapa da(s) experiência(s) imersiva(s);
- B. Apresentar em até 10 dias úteis antes do início da experiência imersiva a relação de reuniões agendadas para cada empresa atendida contendo:
 - a. Nome da empresa;
 - b. Nome do contato;
 - c. Cargo do contato;
 - d. E-mail corporativo;
 - e. Celular;
 - f. Breve descritivo da oportunidade;
 - g. Data da reunião;
 - h. Horário de início e término;
 - i. Endereço de realização da reunião;
 - j. Cidade;
 - k. Estado;
 - l. Indicação se a reunião acontecerá em uma atividade de matchmaking proporcionada pelo programa.

Fase3: Acompanhamento da experiência imersiva

Durante toda a etapa de experiência imersiva, as empresas e contatos ativados deverão ser monitorados pela Contratada. Esse monitoramento tem como objetivo validar o status de conversão das reuniões agendadas em reuniões realizadas, e de todas as reuniões realizadas e seus resultados até a data de encerramento de cada edição. Abaixo o detalhamento de cada atividade que deverá ser executada pela Contratada:

- A. Enviar ao menos um (1) consultor líder para coordenar as rodadas de negócio realizadas em hubs parceiros do programa em até cinco (5) cidades diferentes. Durante as rodadas que terão duração de aproximadamente 1h30, a Contratada deve gerenciar as rodadas de negócio nos hubs e casas de inovação parceiros do programa, monitorando o tempo de interação entre os participantes e estimulando a troca para manutenção das reuniões.

- B. Monitorar e atualizar diariamente as reuniões agendadas para confirmação do que foi realizado, declinado ou ajustado, seja durante a atividade de matchmaking em eventos que compõem a agenda oficial do programa, ou pela ativação 1:1 entre empresa participante e potencial cliente coordenada pela Contratada.

Fase 4: Monitoramento de resultados

Durante as etapas de experiência imersiva, a Contratada deve aplicar um questionário/entrevista, conforme modelo disponibilizado no anexo II, para as empresas participantes acerca das reuniões realizadas com vistas a:

- Identificar estágio da negociação;
- Cifras envolvidas; e
- Relação a fechamento de negócio ou parceria (frio – improvável, morno – pouco provável, quente – muito provável) com cada potencial cliente ativado durante o período

Será solicitado à Contratada a seguinte entrega:

- A. As fichas de respostas e o resultado da pesquisa devem ser enviados a ABVCAP em até 15 dias após o término da etapa de experiência imersiva. Cabe à Contratada definir o formato apropriado para a realização da coleta de dados para a pesquisa, podendo utilizar questionários e entrevistas online ou presenciais, ou outros meios adequados para obter as informações necessárias. Deve-se seguir a metodologia proposta pela ABVCAP no anexo II.

Fase 5: Conclusão do serviço

Será solicitado à Contratada a seguinte entrega:

Em até 30 dias após as etapas de experiência imersiva, a Contratada deve entregar um relatório de conclusão contemplando:

- A. Apresentação de quadro sintético com os principais indicadores de desempenho do trabalho de desenvolvimento de negócios prestado pela consultoria conforme tabela abaixo.

Indicador	Segmentado por empresas do país A	Segmentado por empresas do país B	Segmentado por empresas do país C	Total
Quantidade de reuniões realizadas				
Quantidade de PoCs iniciadas				
Quantidade de contratos assinados				

- B.** Anexo de uma planilha com o compilado de respostas do questionário/entrevista aplicado para as empresas participantes sobre as reuniões realizadas.
- C.** Resumo sobre o engajamento de cada empresa participante durante a imersão, incluindo a avaliação do consultor sobre:
 - a.** Lista dos principais desafios e diferenciais da startup atendida, entre outros aspectos que a contratada julgar pertinente de ser elencado.
 - b.** Avaliação do preparo e esforço dos empreendedores com base no quadro abaixo:

	SATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO	JUSTIFICATIVA
Preparação do empreendedor para as reuniões. Ex: pontualidade, domínio do idioma, aspectos culturais etc.			
Esforço do empreendedor no follow-up sobre as reuniões realizadas			

- D.** Lista de cada um dos contatos ativados para cada empresa participante do programa, apresentando:
 - a. Nome da empresa;
 - b. Nome do contato;
 - c. Cargo do contato;
 - d. E-mail corporativo;
 - e. Celular;
 - f. Breve descritivo da oportunidade;
 - g. Data da reunião;
 - h. Horário de início e término;
 - i. Endereço de realização da reunião;
 - j. Cidade;
 - k. Estado;
 - l. Indicação se a reunião ocorreu em uma atividade de matchmaking proporcionada pelo programa.
 - m. Indicar o status das ativações em 1. reuniões realizadas, 2. canceladas, definindo se o cancelamento foi feito pelo empreendedor ou pelo potencial cliente, 3. reagendadas para após a imersão, incluindo data e horário do reagendamento.
- E.** Pontuações de sugestões de melhorias para o programa ScaleUp inBrazil.

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 ApexBrasil, e cronograma do projeto ScaleUp inBrazil podendo sofrer ajustes pontuais no decorrer de sua execução.

4. LOCAL(IS) DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO / ENTREGA DO(S) PRODUTO(S):

Os serviços serão prestados e entregues de forma híbrida (online e presencial). A consultoria deverá indicar ao menos um representante para participar presencialmente da etapa de experiência imersiva nas edições 5 e 6 do programa. As despesas de hospedagem e passagem aérea para viagem no Brasil de um (1) dos consultores líderes designados para o projeto durante as datas da agenda oficial da experiência imersiva, será de responsabilidade da ABVCAP. Outras despesas como transporte terrestre, alimentação, participação adicional de equipe de backoffice da consultoria etc., serão de responsabilidade exclusiva da Contratada.

5. CRONOGRAMA FÍSICO / FINANCEIRO:

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

5ª Edição do Programa (Previsão de janeiro a agosto de 2025)

Edição	Entrega	Mês de Entrega:	Entregável	Evidências das entregas	% de Desembolso sob o Valor Total:
5ª (2024 – 2025)	Entrega 1	Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço Mês estimado para a entrega: fevereiro/25	1.1 Relação de entrevistas; 1.2 Perfil descritivo de cada participante; e 1.3 Listagem de leads apresentada a cada empresa atendida.	1.1 Tabela com colunas de data de realização da entrevista, horário de início, duração, lista de participantes, e informações de contato; 1.2 Documento em formato editável com consolidado de cada empresa atendida. O perfil descritivo deve seguir a	10%

				<p>estrutura no item 3 deste Termo de referência;</p> <p>1.3 Tabela consolidando os dados da listagem de leads conforme estrutura do item 3 deste Termo de referência.</p>	
	Entrega 2	<p>Em até 60 dias contados da data de autorização de início de serviço</p> <p>Mês estimado para a entrega: Abril/25</p>	<p>2.1 Grid de reuniões para até 10 atividades de matchmaking nas cidades visitadas durante cada etapa da(s) experiência(s) imersiva(s)</p> <p>2.2 Relatório de agendamentos realizados para cada empresa durante cada etapa da(s) experiência(s) imersiva(s)</p>	Planilha em excel com os dados tabelados conforme item 3 deste Termo de referência.	30%
	Entrega 3	<p>Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço</p> <p>Mês estimado para a entrega: Junho/25</p>	Resultados da pesquisa de monitoramento de resultados após reuniões facilitadas com as empresas atendidas.	Relatório em PDF com resultados da pesquisa conforme detalhamento do serviço no item 3 deste Termo de referência.	30%
	Entrega 4	<p>Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço</p> <p>Mês estimado para a entrega: Agosto/25</p>	Relatório de conclusão	Relatório em PDF conforme detalhamento do serviço no item 3 deste Termo de referência.	30%

6ª Edição do Programa (Previsão de abril a novembro de 2026)

Edição	Entrega	Mês de Entrega:	Entregável	Evidências das entregas	% de Desembolso sob o Valor Total:
5ª (2024 – 2025)	Entrega 1	Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço Mês estimado para a entrega: junho/26	1.2 Relação de entrevistas; 1.2 Perfil descritivo de cada participante; e 1.3 Listagem de leads apresentada a cada empresa atendida.	1.4 Tabela com colunas de data de realização da entrevista, horário de início, duração, lista de participantes, e informações de contato; 1.5 Documento em formato editável com consolidado de cada empresa atendida. O perfil descritivo deve seguir a estrutura no item 3 deste Termo de referência; 1.6 Tabela consolidando os dados da listagem de leads conforme estrutura do item 3 deste Termo de referência.	10%
	Entrega 2	Em até 60 dias contados da data de autorização de início de serviço Mês estimado para a entrega: setembro/26	2.1 Grid de reuniões para até 10 atividades de matchmaking nas cidades visitadas durante cada etapa da(s) experiência(s) imersiva(s) 2.2 Relatório de agendamentos realizados para cada empresa durante cada etapa da(s) experiência(s) imersiva(s)	Planilha em excel com os dados tabelados conforme item 3 deste Termo de referência.	30%

	Entrega 3	Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço Mês estimado para a entrega: outubro/26	Resultados da pesquisa de monitoramento de resultados após reuniões facilitadas com as empresas atendidas.	Relatório em PDF com resultados da pesquisa conforme detalhamento do serviço no item 3 deste Termo de referência.	30%
	Entrega 4	Em até 30 dias contados da data de autorização de início de serviço Mês estimado para e entrega: novembro/26	Relatório de conclusão	Relatório em PDF conforme detalhamento do serviço no item 3 deste Termo de referência.	30%

Observação: As datas de entrega assim como os percentuais foram calculados de acordo com o cronograma de ações. Caso ele não se cumpra, os referidos serão ajustados.

6. CONSULTOR (A) DESIGNADO (A)

A Contratada deverá indicar nominalmente na proposta pelo menos dois (2) consultores sêniores designados para executar o objeto deste TDR, bem como a equipe de apoio, incluindo o histórico profissional e acadêmico de cada membro envolvido na prestação de serviços desta consultoria.

7. CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

Entre os critérios de seleção utilizados para a escolha da consultoria, estão listados abaixo os itens de caráter eliminatório.

- A. Tempo de operação da consultoria:** consultorias com menos de três (3) anos de operação serão automaticamente eliminadas do processo de seleção.
- B. Capacidade de execução do trabalho:** no ato da apresentação da proposta comercial, a Proponente deve apresentar uma lista de pelo menos cinco (5) clientes atendidos pela consultoria, recomendados para serem ativados durante o programa, com base em seu histórico de abertura à inovação aberta e trabalho com empresas de inovação e tecnologia. Esses clientes poderão ser considerados entre as corporações a serem ativadas durante o serviço prestado ao programa ScaleUp inBrazil.
- C. Nível de formação acadêmica dos consultores:** pós-graduação, mestrado ou doutorado.
- D. Áreas de formação:** Administração, Relações Internacionais, Relações Públicas, TI, Marketing, Comunicação ou Negócios, ou áreas afins sujeitas a validação da comissão de licitação.
- E. Domínio de idiomas:** amplo domínio e fluência da língua inglesa e portuguesa que poderá ser auferido via entrevistas eliminatórias gravadas.
- F. Experiência do consultor:** além da qualificação acadêmica, o(a) consultor(a) designado(a) deverá ter o seguinte perfil:

- a. Ter atuado com startups e/ou empresas inovadoras de tecnologia de pequeno e médio porte nos últimos três anos. É exigido que a empresa e/ou consultor contratado comprove experiência prévia no serviço prestado a no mínimo cinco (5) empresas estrangeiras que penetraram no mercado brasileiro através de fechamento de negócios com clientes locais e/ou captações de investimento com investidores locais nos últimos três (3) anos. O material deve ser comprovado da seguinte forma:
 - i. Nome da empresa atendida,
 - ii. setor/segmento,
 - iii. nome e cargo do representante,
 - iv. resumo sobre o serviço e resultados alcançados.
- b. Histórico de relacionamento com empresas locais de diferentes setores e portes, com potencial interesse na adoção ou atualização de tecnologias. A comprovação deverá ser feita por meio de uma lista de empresas brasileiras atendidas, incluindo o nome do representante, cargo e empresa, além de, no mínimo, três cartas de referência assinadas pelo representante legal de três empresas distintas, atestando o relacionamento com o(s) consultor(es) ou a consultoria nos últimos três anos.

Com relação à comprovação da experiência do consultor, a ABVCAP se reserva o direito de entrar em contato diretamente com as empresas atendidas e seus representantes, sempre que considerar necessário, para obter informações adicionais e esclarecer detalhes sobre os serviços prestados. Para isso, a consultoria deverá informar os clientes e referências, incluindo, sempre que possível, dados de contato, desde que haja o consentimento prévio dos mesmos, exclusivamente para fins de validação pela contratante.

O não atendimentos dos critérios de seleção acima acarretará a desqualificação da proposta comercial.

8. PROPOSTA

A proposta para prestação de serviços deverá ser apresentada considerando a seguinte estrutura:

Capa

- Nome da empresa de consultoria: Incluir logo (se existente), nome, endereço e contatos.

Carta de apresentação

- Breve introdução da empresa de consultoria.
- Destacar experiência, qualificações e expertise relevantes para o serviço.

Escopo do trabalho

- Descrição dos serviços: definir detalhadamente os serviços que serão prestados no âmbito desta TDR.
- Fases do projeto, entregas e prazos, descritos conforme item 3.

Metodologia e cronograma de trabalho

- Apresentar a abordagem e as ferramentas/metodologias da consultoria, e que serão utilizadas no processo.

Equipe técnica

- Apresentar os consultores envolvidos no projeto, suas qualificações e experiências.
- Especificar os papéis de cada um no projeto.

Honorários e condições de pagamento

- A proposta financeira deve incluir o custo individual por empresa atendida para os serviços previstos para até 25 empresas na edição 5 e até 25 empresas na edição 6. Para cálculo dos desembolsos de pagamento será utilizada a quantidade unitária de empresas aprovadas e encaminhadas para a consultoria, e respectivo valor unitário de cada serviço constante da proposta de prestação de serviço. A proposta deve apresentar a seguinte tabela de preços para cada batch.

Edição	Fase	Descrição do serviço	Quantidade máxima	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Mês de previsão de entrega:
	Fase1	Realização de duas entrevistas com cada empresa participante; Criação de perfil descritivo de cada participante; Apresentação de listagem de pelo menos 30 leads a cada empresa atendida.	25			Mês/ano
	Fase 2	Agendamento de no mínimo 20 reuniões com potenciais clientes para cada empresa participante em cada etapa da experiência imersiva	25 ¹			Mês/ano
		Elaboração de grids de reuniões para até 10 atividades de matchmaking nas cidades visitadas durante cada etapa de experiência imersiva;	10			
		Apresentação em até 10 dias úteis antes do início da	1			

¹ Considera-se o atendimento de até 25 empresas participantes de cada edição do programa ScaleUp inBrazil.

		experiência imersiva a relação de reuniões agendadas para cada empresa participante.				
		Redação e envio do relatório gerencial	1			
	Fase 3	Coordenação da agenda das atividades de matchmaking em eventos realizados durante a imersão	10			Mês/ano
		Coordenação e monitoramento da lista de reuniões agendadas x realizadas para o período da imersão por empresa atendida.	25			Mês/ano
	Fase 4	Aplicação de questionários individuais de monitoramento de resultados após reuniões facilitadas com as empresas atendidas, conforme especificações no item 3 deste TDR, e apresentação dos resultados apurados.	25			Mês/ano
	Fase 5	Elaboração de relatório final com compilado dos questionários/entrevistas, e resumo dos resultados obtidos no serviço de desenvolvimento de negócios.	1			Mês/ano

Os interessados deverão enviar para o e-mail licitacao@abvcap.com.br a proposta comercial assinada e a comprovação da qualificação técnica em arquivos separados, assim como os documentos listados no item 10.1, em formato PDF com o assunto: –“nº 011_2024 – “CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS - SUIB” até às 18h do dia 18 de dezembro de 2024.

9. DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA:

9.1. 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 neste TDR. Além disso exige-se:

- Cartas de referência profissional com data a partir de 2019 dos consultores designados (mínimo de três);
- Currículo dos consultores e equipe designada para executar o serviço, com descrição de sua atuação na área objeto deste TDR;
- Contrato social;
- Declaração confirmando estar quite com as obrigações trabalhistas, tributárias, fiscais e previdenciárias municipais, estaduais e federais. Caso seja identificada pendência com as obrigações mencionadas acima após recebimento da proposta, a empresa proponente será desclassificada imediatamente.

A proposta deverá ter validade de **90 (noventa)** dias.

9.2. No Ato da Contratação:

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

- Declaração de ausência de conflito de interesse da empresa e dos seus consultores designados;
- 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 Secretaria da Receita Federal;
- Certidão Negativa de Débito - CND, expedida pelo INSS;
- Certidão de Regularidade do FGTS - CR, expedida pela CEF;
- Contrato Social;
- Cartão CNPJ.

A apresentação das certidões e documentos mencionados no ponto 9.2 é imprescindível para a homologação do contrato.

10. JULGAMENTO

O julgamento será feito até o dia 14 de janeiro de 2025 levando em consideração os seguintes critérios:

- Critérios de seleção elencados no item 8;
- Menor preço total;
- Experiência profissional dos consultores designados;
- Experiência comprovada em desenvolvimento de negócios de acesso ao mercado brasileiro por empresas internacionais e de tecnologia;
- Currículo da empresa proponente e seu alinhamento ao objeto da licitação;
- Referências profissionais.

11. PRAZO DE CONTRATAÇÃO

O contrato abrangerá o período de vigência das duas edições (5^a e 6^a) contempladas no convênio entre a ABVCAP e ApexBrasil, com início e término previstos de **janeiro a julho de 2025** para a 5^a edição, e de **abril a novembro de 2026** para a 6^a edição. É importante ressaltar que as datas

mencionadas acima são previstas e o contrato será assinado somente após a assinatura oficial do convênio entre a ABVCAP e ApexBrasil.

O batch 6 está sujeito à verificação por parte das entidades organizadoras e poderá sofrer modificações que resultem em alteração na quantidade de etapas imersivas, conforme mencionado anteriormente no item 2 deste Termo de referência.

12. CONFIDENCIALIDADE

Todas as informações obtidas no âmbito das atividades do contrato serão consideradas sigilosas. A contratada deverá assinar um NDA com o programa. 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 e deste projeto incluindo informações dos empreendedores participantes do programa. A confidencialidade quanto aos dados obtidos no decorrer do projeto deverá prevalecer ao período do contrato e se estenderá pelo prazo adicional de 36 meses.

13. 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 deste Termo de referência. O contrato a ser firmado com a consultoria está subordinado ao convênio entre a ABVCAP e a ApexBrasil, devendo a contratada se submeter às obrigações a serem estabelecidas nos regulamentos que embasam esse convênio. Os pagamentos serão realizados mediante apresentação de Nota Fiscal de Serviços a serem emitidas pela empresa contratada, nas condições acordadas em Contrato.

No ato da apresentação da Nota Fiscal de serviços, a contratada deverá sempre encaminhar a comprovação de que se encontra quites com todas as obrigações tributárias e trabalhistas.

14. TRATAMENTO DE DADOS PESSOAIS e LGPD

- a) **Responsabilidade pelo Tratamento dos Dados:** A ABVCAP será a controladora dos dados pessoais recebidos de terceiros ou denominados proponentes, conforme definido pela Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei nº 13.709/2018 - "LGPD"). A ABVCAP se compromete a tratar os dados pessoais recebidos de acordo com os princípios e diretrizes estabelecidos pela LGPD, garantindo a confidencialidade, integridade e segurança dos dados.
- b) **Finalidade do Tratamento:** Os dados pessoais coletados serão utilizados exclusivamente para as finalidades relacionadas às atividades da ABVCAP e limitadas ao âmbito do programa ScaleUp inBrazil (SUIB), sendo vedada qualquer utilização fora dos propósitos previamente comunicados aos titulares dos dados.
- c) **Armazenamento e Segurança:** A ABVCAP armazenará os dados pessoais de maneira segura, implementando medidas técnicas e administrativas adequadas para proteger os dados contra acessos não autorizados, perda, alteração, comunicação ou difusão indevida.
- d) **Compartilhamento de Dados:** A ABVCAP somente compartilhará os dados pessoais com terceiros mediante o consentimento do titular ou em conformidade com as hipóteses

previstas na LGPD, sempre respeitando os princípios de necessidade, adequação e finalidade.

- e) **Direitos do Titular dos Dados:** Os titulares dos dados pessoais terão seus direitos garantidos, conforme estabelecido na LGPD, incluindo, mas não se limitando, ao direito de acesso, correção, exclusão e portabilidade de seus dados, podendo exercer tais direitos por meio de comunicação direta com a ABVCAP.
- f) **Período de Retenção:** Os dados pessoais serão mantidos pela ABVCAP pelo período necessário para cumprir as finalidades para as quais foram coletados, ou conforme exigido por lei, após o qual serão eliminados, salvo se houver necessidade de sua retenção para o cumprimento de obrigações legais ou regulatórias.

15. SUBCONTRATAÇÕES

É permitido que a consultoria participante do certame forme consórcios ou subcontrate outra consultoria, desde que sejam observadas as seguintes condições:

- A. **Conflito de interesses:** A empresa prestadora dos serviços e os consultores designados ao projeto não poderão exercer atividades que configurem conflito de interesse com o objeto desta consultoria durante o período de sua contratação. Especificamente, a empresa prestadora não poderá ter qualquer empresa atendida/participante do programa como cliente, nem manter contratos ou qualquer tipo de relacionamento comercial com empresas que possuam ligação com o objeto deste contrato. A constatação de tal conflito poderá resultar na desclassificação da empresa ou na rescisão do contrato, mesmo após sua assinatura. Além disso, a ocorrência de conflito de interesses poderá sujeitar a prestadora de serviço à aplicação de penalidades previstas, a serem especificadas em cláusulas contratuais.
- B. **Limitação de contratos:** A empresa vencedora ou empresas que compõem o consórcio vencedor não poderão assumir contratos adicionais com a ABVCAP durante o período de vigência do contrato em questão. As empresas participantes poderão concorrer em outros processos seletivos, mas não poderão manter dois contratos simultâneos com a ABVCAP. A mesma limitação é válida aos seus consultores designados, sejam atuando na liderança ou não dos projetos, onde eles não poderão atuar sob empresas que possuem contratos simultâneos e vigentes com a ABVCAP. Justificativa: a natureza complexa dos serviços contratados e a necessidade de evitar potenciais conflitos de interesse.
- C. **Alteração na liderança do projeto:** Qualquer alteração na liderança dos consultores responsáveis pelo projeto deverá ser previamente submetida à aprovação da ABVCAP, que avaliará se a substituição mantém a qualidade e a continuidade dos serviços.

16. PROPOSTAS EM CONSÓRCIO

Será permitida a participação de consórcios de empresas neste processo, desde que observadas as seguintes condições:

- a) **Compromisso de Formação do Consórcio:** As empresas consorciadas deverão apresentar um compromisso formal de constituição do consórcio, especificando as responsabilidades de cada consorciado e a participação proporcional de cada empresa na execução do contrato (Modelo anexo IV).
- b) **Responsabilidade Solidária:** As empresas integrantes do consórcio serão solidariamente responsáveis pela execução integral do contrato. Em caso de inadimplemento ou falha na execução por qualquer dos consorciados, o contratante poderá exigir o cumprimento total das obrigações de qualquer uma das empresas consorciadas.
- c) **Designação de Representante:** O consórcio deverá indicar uma das empresas como representante, que será responsável pela comunicação com o contratante, pela apresentação da proposta e documentos solicitados, pela assinatura, coordenação e execução do contrato. A substituição dessa empresa só poderá ocorrer mediante aprovação prévia e por escrito do contratante.
- d) **Documentação Necessária e Critérios de Seleção:** A proposta apresentada pela empresa líder deverá contemplar a documentação de habilitação necessária (item 9), e deverá estar sujeitas ao critério de seleção (item 7) de todos os participantes do consórcio. A ausência ou irregularidade de qualquer documentação poderá acarretar a inabilitação do consórcio.
- e) **Vedação à Alteração das Empresas Consorciadas:** Após a apresentação da proposta, a alteração da composição do consórcio somente será permitida mediante justificativa fundamentada e autorização expressa do contratante, sob pena de desclassificação.
- f) **Subcontratação e Cessão de Direitos:** As empresas consorciadas não poderão subcontratar o objeto do contrato nem ceder seus direitos e obrigações sem a prévia autorização do contratante, e qualquer tentativa de fazê-lo poderá resultar na rescisão do contrato.
- g) **Plano de Trabalho Conjunto:** O consórcio deverá apresentar um plano de trabalho detalhado, especificando as atividades a serem desempenhadas por cada consorciado, e as formas de coordenação e comunicação durante a execução do contrato, a fim de garantir a plena realização dos serviços contratados.

Observação: O não cumprimento de qualquer das condições estabelecidas para participação e execução do contrato por consórcios poderá resultar na rescisão contratual e aplicação das penalidades, a serem especificadas em cláusulas contratuais.

17. DISPOSIÇÕES GERAIS

- 17.1. 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.
- 17.2. 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.
- 17.3. 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.
- 17.4. 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.

- 17.5. 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.
- 17.6. Todas as contratações realizadas pela ABVCAP deverão estar em conformidade com as Leis 14.133/21 - Lei de Licitações e Contratos Administrativos e 12.846/13 – Lei Anticorrupção.
- 17.7. Os casos omissos serão avaliados e deliberados pela comissão de licitação da ABVCAP.
- 17.8. As entregas serão requisitadas conforme a demanda da ABVCAP através de emissão de autorização de serviço, cujo modelo encontra-se disponível no anexo III deste TDR. Caso qualquer entrega não atenda satisfatoriamente aos padrões esperados, poderá resultar na rescisão do contrato.

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

ANEXO I - ESTRUTURA PRELIMINAR DA EXPERIÊNCIA IMERSIVA NO BATCH 5

Semana 1	São Paulo
Segunda-feira	Manhã: Evento de boas-vindas com parceiros convidados Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Terça-feira	Viagem a hub de inovação no estado de São Paulo Realização de evento de matchmaking com hub parceiro
Quarta-feira	Manhã: Realização de evento de matchmaking em uma corporação parceira Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Quinta-feira	Manhã: Realização de evento de matchmaking com corporações japonesas Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Sexta-feira	Manhã/Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria.
Sábado e domingo	Agenda livre de atividades oficiais do programa ScaleUp inBrazil.
Semana 2	Cidades na região Sul
Segunda-feira	Manhã: Evento de boas-vindas em hub ou parceiro institucional Realização de evento de matchmaking com hub parceiro Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Terça-feira	Manhã: Realização de evento de matchmaking em um hub parceiro Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Quarta-feira	Manhã/Tarde:

	Reuniões agendadas pela consultoria Noite: Viagem a outra cidade
Quinta-feira	Manhã: Evento de boas-vindas em hub ou parceiro institucional Realização de evento de matchmaking com hub parceiro Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Sexta-feira	Manhã: Realização de evento de matchmaking em um hub parceiro Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Sábado e domingo	Agenda livre de atividades oficiais do programa ScaleUp inBrazil.
Semana 3	Cidade na região Sudeste e São Paulo
Segunda-feira	Manhã: Evento de boas-vindas em hub ou parceiro institucional Realização de evento de matchmaking com hub parceiro Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Terça-feira	Manhã/Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria Noite: Viagem a São Paulo
Quarta-feira	Manhã/Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Quinta-feira	Manhã/Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria
Sexta-feira	Manhã: Evento de despedida com gravação de entrevistas com participantes para fins de marketing e avaliação da qualidade da imersão. Tarde: Reuniões agendadas pela consultoria

ANEXO II – QUESTIONÁRIO ENTREVISTA DE SOBRE SERVIÇO PRESTADO

- 1) Nome da startup atendida
- 2) Nome da empresa prospectada
- 3) A empresa prospectada é um membro ABVCAP? (Sim/Não)
- 4) Onde a reunião foi realizada?
 - a. Nome da empresa, hub ou espaço de evento
 - b. Cidade
 - c. Estado
- 5) Quem agendou esta reunião? (A consultoria de biz dev, a própria startup, ou a organização do programa ScaleUp inBrazil)
- 6) Esta reunião foi realizada?
- 7) Qual a expectativa de realização de negócios? (Frio/Morno/Quente)
- 8) Essa reunião progrediu para uma PoC ou discussão de contrato?
- 9) Se a resposta a pergunta anterior foi “sim”, qual o status atual da PoC ou contrato? (PoC em negociação, PoC em andamento, Sem progressos na PoC, contrato em negociação, MoU)
- 10) Em caso de contrato assinado, houve algum investimento para o desenvolvimento do produto ou integração com o cliente?
- 11) Se sim, quanto (em US\$)?
- 12) Em caso de contrato, qual o valor total do contrato assinado (em US\$)?
- 13) Em caso de contrato, foi estabelecido algum tipo de cláusula de exclusividade com o cliente?
- 14) Deixe comentário adicionais pertinentes para o entendimento do status desse atendimento.

ANEXO III – MINUTA DE AUTORIZAÇÃO DE SERVIÇO

AUTORIZAÇÃO DE SERVIÇO Nº ___ / 20XX – REF. CONTRATO Nº xx-xx/2024

À Empresa:

--

Endereço:

--

CNPJ:

Telefone:

--	--

Autorizamos V. Sa. a executar o serviço adiante discriminado, observadas as especificações e demais condições constantes no TDR e Anexos do certame xxxxx, e no Contrato acima referenciado.

1 DA EXECUÇÃO DO SERVIÇO:

1.1 Deverá(ão) ser prestado(s) o(s) serviço(s) abaixo listado(s), nas quantidades e nos preços a seguir:

Entrega:	Descrição:	Quantitativo:	Prazo de Entrega:	Valor a ser pago (R\$):
1				
2				
3				
(...)				

Outras informações necessárias: _____

3 DOS DEVERES DA CONTRATADA:

3.1 É dever da CONTRATADA cumprir a presente Autorização de Serviço, observando as disposições previstas no Contrato.

3.2. A CONTRATADA deverá restituir esta Autorização de Serviço, devidamente assinada pelo representante legal da empresa, à **ABVCAP**, no prazo de até **3 (três) dias úteis** a contar de sua convocação.

4 DO VALOR E DO PAGAMENTO:

4.1. Os pagamentos serão efetuados respeitadas as condições estabelecidas na Cláusula XX do Contrato n.º XX/2023.



Recebi o original desta Autorização de Serviço, ciente das condições nela estabelecidas.

São Paulo, ___ de _____ de 20__.

Pela ABVCAP:

Pela Empresa:

Responsável
CPF:

Nome da Empresa
Representante
CPF:

ANEXO IV - TERMO DE COMPROMISSO DE FORMAÇÃO DO CONSÓRCIO

[NOME DO CONSÓRCIO]

PROCESSO: CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS - SUIB

Pelo presente instrumento, as empresas abaixo qualificadas, na condição de consorciadas, firmam este Termo de Compromisso de Formação do Consórcio para participação no processo de contratação de consultoria em desenvolvimento de negócios - SUIB, nos termos das disposições previstas no edital e na legislação aplicável.

1. IDENTIFICAÇÃO DAS EMPRESAS CONSORCIADAS

1.1. **[Nome da Empresa 1]**, inscrita no CNPJ sob o nº [número do CNPJ], com sede em [endereço completo], neste ato representada por [nome do representante], portador do CPF nº [número do CPF] e RG nº [número do RG].

1.2. **[Nome da Empresa 2]**, inscrita no CNPJ sob o nº [número do CNPJ], com sede em [endereço completo], neste ato representada por [nome do representante], portador do CPF nº [número do CPF] e RG nº [número do RG].

(Adicionar mais empresas conforme necessário)

2. OBJETO DO CONSÓRCIO

2.1. As empresas consorciadas têm como objetivo a formação de um consórcio denominado **[Nome do Consórcio]** para participar deste processo de contratação, com vistas à execução do objeto do contrato a ser firmado com a ABVCAP - Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, no âmbito do programa ScaleUp inBrazil (SUIB).

4. RESPONSABILIDADES

4.1. As responsabilidades de cada consorciado na execução do contrato serão distribuídas da seguinte forma: *(especificar conforme programa de trabalho conforme item 9 desta TDR)*

- **[Nome da Empresa 1]**: Responsável por [detalhar as atividades ou serviços a serem executados].
- **[Nome da Empresa 2]**: Responsável por [detalhar as atividades ou serviços a serem executados].

(Especificar as responsabilidades para outras empresas, conforme aplicável)

5. RESPONSABILIDADE SOLIDÁRIA

5.1. As empresas consorciadas assumem responsabilidade solidária pela execução integral do objeto do contrato, nos termos da legislação vigente e do edital.

6. REPRESENTAÇÃO DO CONSÓRCIO

6.1. Para todos os efeitos administrativos e jurídicos, o consórcio será representado pela empresa **[Nome da Empresa Representante]**, que atuará em nome do consórcio perante o contratante e demais órgãos envolvidos.

7. VIGÊNCIA DO COMPROMISSO

7.1. Este Termo de Compromisso é válido pelo período de vigência contratual, contado a partir da assinatura, e será extinto com a conclusão do objeto do contrato ou mediante a dissolução do consórcio.

8. DISPOSIÇÕES FINAIS

8.1. O presente Termo de Compromisso não poderá ser alterado sem o consentimento prévio e por escrito das empresas consorciadas e do contratante.

8.2. Fica eleito o foro da Comarca de São Paulo, com renúncia de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir eventuais controvérsias oriundas deste Termo de Compromisso.

Por estarem de acordo, as empresas consorciadas assinam o presente instrumento.

[Local], [Data]

[Nome da Empresa 1] Assinatura: _____ Nome do Representante: [Nome] Cargo: [Cargo]

[Nome da Empresa 2] Assinatura: _____ Nome do Representante: [Nome] Cargo: [Cargo]

(Incluir assinatura de outras empresas, se aplicável)