



REQUISICÃO DE PROPOSTA COMERCIAL

Rio de Janeiro, 06 de Julho de 2018.

Prezados (as) Senhores (as),

Nesta oportunidade, informamos que a ABVCAP está interessada na contratação de empresa especializada no fornecimento **de consultoria para prospecção e atração de investidores internacionais de Venture Capital.**

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

A proposta deverá ser assinada/carimbada pelo representante legal da empresa e submetida em envelope fechado identificado à frente com a seguinte inscrição: – “Assunto: Licitação nº 05/2018 – **“CONSULTORIA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PROSPECÇÃO E ATRAÇÃO DE INVESTIDORES INTERNACIONAIS VC”** até às 18h00 do dia 10 de agosto de 2018 (horário de Brasília, Brasil).

Quaisquer dúvidas ou esclarecimentos adicionais deverão ser encaminhados para o endereço brazilpe@abvcap.com.br a fim de serem esclarecidos antes do envio formal da proposta, sendo que todas as respostas serão enviadas por escrito.

TERMO DE REFERÊNCIA Nº 05/2018

Termos de Referência (TDR) para a contratação de consultoria para prospecção e atração de investidores internacionais de **Venture Capital**".

1. INTRODUÇÃO

O programa Private Equity inBrazil, iniciativa conjunta da ABVCAP e Apex-Brasil, tem como objetivo principal atrair investimento estrangeiro para a indústria brasileira de private equity seja através de investimentos em fundos de participações ou em empresas e/ou start-ups.

2. OBJETIVO

O presente Termo de Referência (TDR) estabelece as bases para a contratação de firma de consultoria para prestar serviços de prospecção e atração de investidores internacionais que tenham interesse em investir no Brasil em:

- Fundos de seed e venture capital
- Fundos de impacto
- Empresas em estágio inicial

Escopo dos serviços a serem executados:

- Identificar investidores estrangeiros qualificados que:
 - ainda não façam parte da base de dados da ABVCAP;
 - não sejam membros da ABVCAP ou já tenham um relacionamento com a Associação.
- Qualificar os contatos de acordo com seu interesse no Brasil;
- Converter contatos em relacionamentos com atendimentos qualificados;
- Aumentar a diversidade de contatos por localização geográfica e por tipo de investidor;
- Aumentar o número de investidores internacionais na Conferência Brasileira de VC
- Registrar todos os contatos realizados no CRM da ABVCAP;
- Reportar regularmente, em periodicidade a ser definida pela ABVCAP, sobre desenvolvimento de oportunidades;
- Garantir presença de investidores estrangeiros qualificados em ações previstas no projeto;
- Participar em painéis no Brasil e/ou exterior quando solicitado;
- Coordenar com a equipe ABVCAP o levantamento e a consolidação de dados relevantes para a preparação de produtos direcionados a investidores internacionais;
- Documentar e organizar com representantes da ABVCAP e da Apex-Brasil todo o material de inteligência adquirido sobre investidores estrangeiros qualificados no exercício do projeto.

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, podendo sofrer ajustes pontuais no decorrer de sua execução.

3. AÇÕES A SEREM EXECUTADAS DURANTE A VIGÊNCIA DO PROJETO

Missões de Promoção de Investimento

A missão de investimento tem como objetivo conectar gestores brasileiros ao maior número possível de investidores internacionais qualificados e com interesse em oportunidades em venture capital e impacto no Brasil. Essas missões são coordenadas com eventos realizados no âmbito do programa assim como com os principais eventos da indústria global.

A missão dura em torno de cinco dias podendo ser feita na mesma cidade ou em multi-cidades durante o período. As atividades previstas para cada ação incluem, mas não são restritas a:

- Confirmação de investidores internacionais qualificados
- Coordenação de reuniões entre investidores internacionais e gestores/empresas brasileiras
- Realização de reuniões com investidores internacionais
- Envio de relatório detalhado até uma semana após regresso
- E-mail de agradecimento aos investidores participantes da ação fazendo uma conexão com a equipe da ABVCAP e Apex-Brasil para a continuidade dos relacionamentos
- Inserção de registros no CRM

Entre 2018 e 2020 a previsão é de um total de quatro edições da Missão de Promoção de Investimentos.

Missões de Outreach

As missões de outreach têm como objetivo cultivar relacionamentos existentes e prospectar novos relacionamentos com investidores estrangeiros. Essas missões podem ser ou não atreladas a participações em eventos da indústria de venture capital e impacto global. Durante as reuniões será necessário entender as necessidades, perspectivas e dificuldades de cada investidor sobre investimentos no Brasil e promover a vinda desses investidores ao Brasil, organizando uma agenda de reuniões na medida de seus interesses.

A missão dura em torno de cinco dias com visitas em multi-cidades durante o período. As atividades previstas para cada ação incluem, mas não são restritas a:

- Realização de reuniões com novos investidores internacionais qualificados, até então não aderentes ao programa da ABVCAP.
- Realização de reuniões com investidores internacionais já relacionados ao programa
- Envio de relatório detalhado até uma semana após regresso
- E-mail de agradecimento aos investidores fazendo uma conexão com a equipe da ABVCAP e Apex-Brasil para a continuidade dos relacionamentos
- Inserção de registros no CRM

Entre 2018 e 2020 a previsão é de um total de duas edições da Missão de Outreach.



ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS



abvcap

Associação Brasileira de
Private Equity & Venture Capital



Projeto Investidor Conferência Brasileira de Venture Capital

O projeto investidor tem como objetivo atrair o maior número possível de investidores estrangeiros para o principal evento da Associação no segmento de venture capital e coordenar uma agenda de atividades para esses investidores durante toda a semana que estarão no Brasil. Nessa semana é realizada uma série de ações em parceria com a Apex-Brasil com o objetivo de proporcionar a, especialmente, investidores estrangeiros uma visão holística sobre o ecossistema de venture capital no Brasil. É nessa semana que a Apex-Brasil organiza o Corporate Venture inBrasil evento que reúne investidores corporate brasileiros e internacionais para fomentar mais investimentos em VC no país.

A ação dura em torno de cinco dias podendo ser feita na mesma cidade ou em multi-cidades durante o período. As atividades previstas para cada ação incluem, mas não são restritas a:

- Confirmação de investidores internacionais qualificados
- Coordenação de reuniões entre investidores internacionais e gestores/empresas brasileiras
- Coordenação da participação de investidores internacionais na agenda da Conferência
- Envio de relatório detalhado até uma semana após o término da ação
- E-mail de agradecimento aos investidores participantes da ação fazendo uma conexão com a equipe da ABVCAP e Apex-Brasil para a continuidade dos relacionamentos
- Inserção de registros no CRM

Entre 2018 e 2020 a previsão é de um total de duas edições do Projeto Investidor.

Scaleup Brasil Roadshow

A ação, inédita no próximo ciclo do programa, foi elaborada com base nas oportunidades identificadas nas missões prospectivas para Israel e Suécia. O novo convênio contempla um novo programa que tem como objetivo principal atrair empresas inovadoras internacionais para o Brasil. O ScaleUp Roadshow irá mostrar o Brasil como mercado de opção No.1 ou 2 para empresas inovadoras internacionais destacando as oportunidades do país como tamanho do mercado com alta adaptação a tecnologia, os obstáculos em negócios como abertura de empresa, conta bancária e as principais diferenças culturais. Nessa primeira fase o Roadshow visitará os principais hubs de empresas inovadoras atraindo o maior número possível dessas empresas para o Brasil. Nessa ação será necessária coordenação com os mercados a serem ativados, mapeando as empresas que possam ter interesse em acesso ao Brasil. A coordenação será realizada em conjunto com parceiros locais, como o Business Sweden na Suécia e o Consulado de Israel. A previsão é de uma edição da ação durante o período.

Missão Prospectiva

A missão prospectiva é uma ferramenta importante para o aprofundamento do conhecimento de um novo mercado seu ecossistema de inovação e identificação de oportunidades para o Brasil. Já foram realizadas duas missões prospectivas no âmbito do programa, uma para Israel e uma para os países Nórdicos incluindo Suécia, Noruega, Finlândia e Dinamarca. Está previsto a realização de uma agenda de pelo menos uma semana em mercado Asiático a ser

definido. Nessa ação será necessário a identificação e confirmação de potenciais investidores na programação da missão. A previsão é de uma edição da ação durante o período.

Pitchbook da indústria

Realizar reuniões com os gestores e empresas aderentes ao convênio para identificar suas necessidades, interesses e qualificação para a captação internacional de recursos.

As conversas deverão ser consolidadas em um questionário que servirá como base para o pitchbook da indústria. O pitchbook da indústria será uma apresentação institucional da indústria de venture capital brasileira que incluirá dados sobre o cenário de investimento, a conjuntura política e econômica brasileira, dados da indústria brasileira de venture capital, dados sobre investimentos de impacto e um perfil dos gestores de VC e impacto ativos, dando um enfoque nos que estiverem em fase de captação. O desenvolvimento do pitchbook será realizado por terceiros e coordenado pela consultoria contratada nessa TDR.

Publicações e pesquisa com foco nos investidores internacionais

Essa consultoria deverá propor e coordenar, junto com a equipe de comunicação e pesquisa, sugestões de pauta de produtos que tenham como principal objetivo atrair o interesse de investidores internacionais.

Atualização e monitoramento da base de dados de investidores da plataforma CRM da ABVCAP

O uso dessa plataforma facilitará a identificação de oportunidades, tornando mais eficiente o monitoramento de investimentos realizados na indústria brasileira de private equity e venture capital. É imprescindível que toda e qualquer comunicação com investidores estrangeiros seja inserida na plataforma para que seja efetivamente contada como uma meta cumprida, tal como previsto nos indicadores descritos no item 3. O acesso a diretórios de investidores internacionais também estará disponível para cruzamento de dados.

Pesquisa investidores

Pesquisa anual com investidores brasileiros e internacionais sobre suas perspectivas de investimentos na indústria brasileira de venture capital. A consultoria deverá coordenar em conjunto com a equipe da ABVCAP parte da pesquisa feita com investidores internacionais incluindo perguntas e follow-ups garantindo um número mínimo de respondentes estrangeiros.

Participação em painéis

Essa consultoria também contempla a possível participação na programação em eventos realizados no âmbito do programa assim como de terceiros.

4. CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Os pagamentos serão trimestrais e refletirão o conjunto de ações realizadas no semestre e sujeito à avaliação e validação do cumprimento de metas.

Semestre	Mês	% desembolso
Assinatura	0	20%
1	3	5%
	6	7.5%
2	9	10%
	12	15%
3	15	15%
	18	15%
4	21	5%
	23	7.5%
Total		100%

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.

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, tendo exercido cargos de supervisão ou gerência em empresas de porte no setor de VC/PE;
- Capacidade de discernir potenciais investidores com foco nos mercados de seed e venture capital
- 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;
- Fundamentos e estruturas dos fundos nacionais e internacionais de Private Equity e Venture Capital;
- Relacionamento com investidores;
- Marketing internacional

Competências

- Foco no atingimento de metas;
- Competência intercultural;
- Competência negocial;
- Competência em comunicação.

6. LOCAL DE EXECUÇÃO DO TRABALHO

O consultor (a) designado (a) realizará as atividades descritas no item 2 no escritório da ABVCAP ou em escritório próprio. Os serviços também serão prestados nos locais dos diversos eventos conforme acima especificados.

Caso opte por realizá-las em escritório próprio, o representante designado deverá comparecer à ABVCAP pelo menos um dia por semana para reuniões de coordenação com a Superintendente Executiva e de acompanhamento com a equipe.

7. 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 8.1, até às 18h do dia 25 de julho de 2018 em envelope fechado identificado à frente com a seguinte inscrição: – “Assunto: Licitação nº 05/2018 – **CONSULTORIA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PROSPECÇÃO E ATRAÇÃO DE INVESTIDORES INTERNACIONAIS VC**”.

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

8. DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

8.1. 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 60 (sessenta) dias.

8.2. 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.

9. JULGAMENTO

O julgamento será feito no dia 31 de julho de 2018 pelo Comitê Gestor do projeto, levando em consideração os seguintes critérios:

- Menor preço;
- Experiência profissional do consultor designado, na área de VC/PE local e global;
- Experiência do consultor designado na atração e relacionamento com investidores;
- Currículo da empresa proponente;
- Referências profissionais.

10. PRAZO DE CONTRATAÇÃO

O contrato terá duração dentro do período de vigência do projeto previsto para 24 meses. O contrato será avaliado após 12 meses de serviços prestados para confirmar a sua continuidade para os 12 meses restantes.

11. 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 5 (cinco) anos.

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 5 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

10.1 - 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.

10.2 - 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.

10.3 - 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.

10.4. 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.

10.5 - 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.

10.6 - A empresa prestadora do serviço não poderá estar vinculada a uma gestora de fundos ou empresa do segmento financeiro 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.

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