

## **ANEXO I - TERMO DE REFERÊNCIA – LOJA CRIATIVA**

### **1. OBJETO:**

Contratação de empresa para a cessão onerosa de exploração comercial e criativa para Loja situada no Sesc Sesc Palladium, com vitrine para a Avenida Augusto de Lima, para venda de produtos nos segmentos de artigos de papelaria, livros e/ou artigos de vestuário e acessórios e/ou artigos de viagem, e/ou artigos de decoração em geral, podendo também o cessionário realizar neste espaço ações culturais.

### **2. JUSTIFICATIVA:**

Inaugurado em 1963, o Cine Palladium era um dos principais cinemas da cidade. A última sessão ocorreu em 1999 e o Sesc/MG já manifestava, no mesmo ano, interesse na aquisição do cinema para transformá-lo em centro cultural.

O Sesc Palladium completa dez anos em agosto de 2021, com uma trajetória marcada por reinvenções e contribuições para todo cenário cultural mineiro. A unidade é uma das mais bem equipadas do País e possui o que há de melhor em tecnologia de som, imagem, tratamento acústico, iluminação e comodidade, distribuídos em 10.806m<sup>2</sup> de área construída. O prédio está localizado em um ponto histórico no centro de Belo Horizonte.

O Sesc Palladium também aposta na comodidade e na acessibilidade. Nos teatros e cinema, há cadeiras especiais para obesos e espaços reservados para cadeirantes. Gestantes, lactantes, mães com crianças de colo, idosos e pessoas com a mobilidade reduzida também possuem assentos preferenciais marcados e com localização mais próxima da saída. O espaço conta com plataformas de acesso em todos os locais onde há escadas e elevadores e banheiros adaptados.

Os serviços da unidade buscam fazer frente às necessidades da população belo-horizontina oferecendo soluções inovadoras em formações artísticas e criativas, oportunidades de crescimento pessoal e profissional por meio de eventos culturais e educacionais, atividades de diversão e entretenimento para público diversificado e espaço qualificado e central para eventos em geral.

A unidade se estrutura em quatro frentes de atuação:

- A. Programação Artístico-Cultural,
- B. Sessão Dez4Meia,
- C. Eventos Corporativos,
- D. Formações Continuadas: Orquestra de Câmara e Coral Sesc.

A partir do estabelecimento destas quatro frentes de atuação, o slogan “Ideias em movimento” foi escolhido para representar a força das conexões entre cultura, empreendedorismo, educação e criatividade que passaram a ser o eixo norteador do Sesc Palladium, buscando proporcionar aos clientes experiências diferenciadas, produtos atraentes e vínculos afetivos entre o Sesc Palladium e a população da cidade de Belo Horizonte e região metropolitana, para quem o Palladium (Cine ou Sesc) sempre foi uma referência de cultura, bem-estar e inovação.

Em meio a agitação urbana, momentos de respiro e leveza são imprescindíveis para qualidade de vida. O Sesc Palladium entra em movimento e se preocupa em manter uma programação que convida a uma experiência impactante e divertida bem no centro da cidade. Propostas e iniciativas que aliam vivências e novos saberes, contribuindo para uma vida mais diversa, criativa e colaborativa em um espaço cultural conectado com a contemporaneidade:

- Conexão com seus artistas preferidos e criação de um momento único e inesquecível para o cliente, amigos e família;
- Convívio com múltiplas oportunidades de encontros transformadores;
- Encontros com pares, potencializando o convívio em coletividade;
- Acolhimento e receptividade em um ambiente seguro e inspirador;
- Diversão com eventos culturais e apoio a milhares de famílias por meio do Mesa Brasil Sesc (Programa de Segurança Alimentar e Nutricional em apoio a situação de vulnerabilidade social com perspectiva de inclusão).
- Realização de eventos em um espaço no coração de BH!

Acreditamos na força da inovação, colaboração e da criatividade para alavancar a economia, num momento em que todos entendem que fazer juntos é mais sustentável. Diante disso, a proposta de ocupação criativa se justifica porque tem o intuito de fortalecer as conexões entre os serviços prestados pela Loja e a visão da instituição de transformação social e bem-estar, além do vínculo com as frentes de atuação da unidade criando condições para que a Cessionária potencialize seus serviços de forma ampliada para todos os nossos segmentos de clientes.

Espera-se que a ocupação contribua também para a ativação, captação e fidelização de clientes para o Sesc Palladium, por meio de uma proposta que conte com ações inovadoras e criativas que resultem em entregas diferenciadas, conexão com o ambiente cultural e fortalecimento de ações em parceria com o Sesc Palladium.

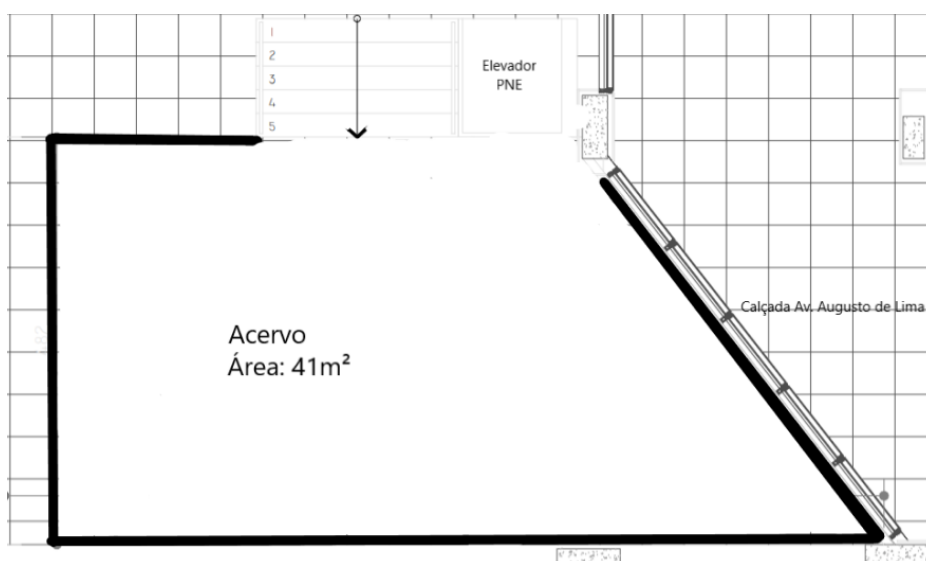
Este Termo de Referência é voltado para empreendedores criativos e inovadores atentos às tendências e urgências do momento, e engajados em desenvolver novos negócios ao se unir ao Sesc/MG por meio de uma proposta de ocupação cultural e criativa.

### 3. SOBRE A LOJA

#### 3.1. Infraestrutura:

**3.1.2.** A loja possui 41m<sup>2</sup> e está localizada em posição estratégica no Sesc Palladium, em frente a recepção e próxima às escadas rolantes que dão acesso ao Grande Teatro.

Local acessível com plataforma de elevação própria para pessoas portadoras de necessidades especiais (PNE). Outro ponto forte da localização é a extensão de vitrine, medindo 2,98m<sup>2</sup>, com frente para a Avenida Augusto de Lima, no coração de Belo Horizonte.



**3.1.3.** O espaço será entregue com o mobiliário descrito no Anexo IV e pontos de rede e energia. Caso a CESSIONÁRIA/CONTRATADA julgue necessário instalação de algum equipamento, deverá validar antes

com o Sesc Palladium. A proposta de mobiliário fica a critério da CESSIONÁRIA/CONTRATADA, e deverá se ater ao conceito da Loja, apresentado na proposta técnica.

**3.1.4.** Findado o contrato, o espaço deverá ser entregue nas mesmas condições recebidas. Neste momento, deverá ser realizado junto ao fiscal do contrato uma vistoria com relatório de entrega.

#### **4. OPERAÇÃO DA LOJA**

##### **4.1. Horário de Funcionamento:**

Terça a domingo das 9h às 21h.

**4.2.** A partir de um alinhamento prévio junto à Gerência do Sesc Palladium, será permitida possibilidade de flexibilidade de horários, considerando o funcionamento e o pleno atendimento às demandas da unidade, bem como para propostas advindas do cessionário.

**4.3.** De maneira a facilitar as vendas para os clientes da Loja, a CESSIONÁRIA/CONTRATADA deverá possuir opções de recebimento em dinheiro, bem como cartões nas funções de crédito e débito. Sendo de interesse do Cessionário, poderá oferecer também a opção de recebimento via PIX.

**4.4.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA que indicará em sua proposta de preço, detalhada no Anexo I, o percentual do seu faturamento bruto mensal que será repassado para o Sesc/MG. Valor este que deverá ser depositado para o Sesc Palladium até o dia 10 (dez) do mês subsequente ao uso, como data limite de recebimento.

**4.5.** Para fins de apuração e comprovação dos valores devidos ao Sesc/MG, a CESSIONÁRIA/CONTRATADA deverá possuir sistema único de vendas, e que possibilite extrato de faturamento por período. Todas as vendas deverão ser registradas neste sistema. As documentações comprobatórias serão:

**A.** Declaração de faturamento bruto mensal assinada por um Contador habilitado no CRCMG (Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais)

**B.** Relatório mensal dos cupons fiscais emitidos e extrato da operadora de cartão ou extrato bancário vinculado ao CNPJ;

**C.** Para os casos de venda através de aplicativo (APP), também deverá ser apresentado o Relatório Mensal de Vendas, vinculado a conta da CESSIONÁRIA/CONTRATADA no aplicativo em questão. Em relação a estas vendas, o cálculo do valor a ser repassado para o Sesc a título de Cessão Onerosa, será realizado a partir do o valor final recebido do APP pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA. Esta informação deverá constar na Declaração de Faturamento mencionada no item 4.5, letra A.

**4.5.1.** Os relatórios financeiros descritos no item. 4.5. deverão ser entregues pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA até o dia 05 (cinco) do mês subsequente, no departamento Financeiro do Sesc Palladium, a partir do sétimo mês contados a partir da assinatura do contrato.

**4.5.2.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA deverá utilizar o Anexo III - Modelo de Relatório de Repasse Financeiro, como padrão de envio das documentações comprobatórias mensais.

**4.5.3.** Exclusivamente no primeiro semestre após assinatura do contrato, não será cobrado do CESSIONÁRIA/CONTRATADA nenhum valor de repasse financeiro ao Sesc em Minas.

**4.6.** A exploração comercial da loja não se limita ao público frequentador das atividades da unidade, e caberá à Cessionária trabalhar a ativação e captação de novos clientes e a CESSIONÁRIA/CONTRATADA poderá realizar venda externa, atendendo a pedidos por aplicativos ou outros meios, desde que não prejudique o atendimento do público interno da Loja.

**4.7.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA terá um espaço fixo para banner da Loja, localizado na entrada do Sesc Palladium pela Avenida Augusto de Lima, bem como possibilidades de divulgação também na entrada pela Av. Rio de Janeiro. O material será avaliado pela Gerência da Unidade antes de ser afixado.

**4.8.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA poderá promover em outros espaços do Sesc Palladium, ações criativas para divulgação dos produtos comercializados na Loja, em alinhamento com a Gerência da Unidade. Reuniões de alinhamentos da programação e divulgação pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA junto a marca SESC, serão acordados mensalmente em conjunto com a unidade.

**4.9.** É vedada a comercialização de cigarros, cigarrilhas, charutos, cachimbos ou de qualquer outro produto derivado ou não do tabaco.

**4.10.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA deverá oferecer na Loja, produtos criativos que possam contemplar o tradicional e/ou o contemporâneo como por exemplo artigos de papelaria, livros, artigos de vestuário e acessórios, artesanato, artigos de viagem, artigos de decoração, preferencialmente com vínculo cultural e/ou histórico com a cidade e/ou estado.

**4.11.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA se compromete a oferecer serviço qualificado que se relacione com a programação artística-cultural do Sesc Palladium, levando em consideração, por exemplo, os horários de entrada e saída do público para espetáculos, shows e sessões de cinema.

## **5. CONDIÇÕES DE EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS:**

**5.1.** É obrigação da CESSIONÁRIA/CONTRATADA contratar seus empregados em conformidade com a legislação trabalhista vigente, sendo vedada a utilização de mão de obra irregular.

**5.2.** Será responsabilidade da CESSIONÁRIA/CONTRATADA a segurança e sistemas de segurança a serem adotados na Loja. Sistema antifurto, câmeras de monitoramento ou contratação de pessoal específico para este fim, caso o Cessionário julgue necessário. O Sesc Palladium possui um Vigilante que atua no Foyer Augusto de Lima e não se responsabilizará por uma segurança dedicada à Loja.

**5.3.** As providências e custos relacionados às documentações obrigatórias específicas para funcionamento da loja, incluindo e não se limitando ao Alvará de Funcionamento e Engenho de Publicidade, serão responsabilidade da CESSIONÁRIA/CONTRATADA, que deverá dar entrada com pedido junto aos órgãos responsáveis no prazo máximo de até 30 (trinta) dias após a assinatura do contrato.

**5.4.** O Sesc/MG não se responsabiliza pela licença e autorizações (ex.: ECAD, SBAT, pagamento de direitos autorais de texto e/ou música, etc.) necessárias para realização das atividades culturais que venham a ser executadas ou contratadas pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA, previstas na proposta técnica entregue, sendo essas de total responsabilidade de seus proponentes.

**5.5.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA concorda em receber visitas presenciais do fiscal do contrato, a qualquer momento, durante o funcionamento da Loja, para fins de acompanhamento do serviço prestado nos moldes deste Termo de Referência, e prestar informações e esclarecimentos quando necessário.

**5.6.** Para fins de orientação e fiscalização serão analisados em visitas técnicas, todos os aspectos relacionados ao atendimento, a higiene da loja, ao zelo pela infraestrutura cedida, ao fiel registro das entradas e saídas no sistema único de vendas, bem como a satisfação dos clientes com o serviço prestado.

**5.7.** Sobre a entrega da proposta técnica, a CESSIONÁRIA/CONTRATADA reconhece a inexistência de plágio no projeto, assumindo integralmente a autoria e respondendo exclusivamente por eventuais acusações ou pleitos nesse sentido.

## **6. DISPOSIÇÕES GERAIS**

**6.1.** Poderão ser enviadas todo tipo de proposta conceitual que dialogue com espaço Sesc Palladium, com a cidade de Belo Horizonte ou Estado de Minas Gerais tendo como base a conexão com os eixos de criatividade, inovação e empreendedorismo, a partir do detalhamento do Anexo I deste Termo de Referência.

**6.2.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA poderá participar junto com o Sesc Palladium de ações transversais a serem desenvolvidas para participação do Sesc/MG, enquanto equipamento cultural, no Circuito da Praça da Liberdade. Para tanto, deverá ser apresentado proposta de atuação conjunta, que será validada pela Gerência da Unidade.

**6.3.** Poderão ser realizados pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA eventos culturais para promoção dos produtos e serviços da Loja, nas instalações objeto desta cessão de espaço e outros, em alinhamento com a Gerência da Unidade.

**6.4.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA poderá realizar eventos de natureza particular (eventos sociais, festas, recepções) no Sesc Palladium, nos espaços do Mezanino e/ou Jardim do 6º andar. Para essas cessões serão assinados contratos específicos, nos quais as condições de uso e valores estarão estabelecidas.

**6.5.** Os *Critérios de Julgamento* das propostas, tanto da parte conceitual quanto do preço, estão identificados no Anexo I;

## **7. LOCAL**

**7.1.** Sesc Palladium, Avenida Augusto de Lima, nº 420, Centro, Belo Horizonte.

## **8. PRAZO DE ENTREGA E PRAZO DE VIGÊNCIA:**

**8.1.** A partir da assinatura do contrato, o prazo para início das atividades na Loja será de até 90 (noventa) dias corridos.

**8.2.** O prazo de vigência contratual será de 24 (vinte e quatro) meses, contados da assinatura do contrato com possibilidade de renovação, nos termos da Resolução do Sesc nº 1.252/12. As condições de renovação estarão presentes na minuta contratual.

## **9. SUBCONTRATAÇÃO**

**9.1.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA não poderá subcontratar o objeto do contrato.

## **10. VISITA TÉCNICA**

**10.1.** O local deverá ser visitado pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA antes da entrega de sua proposta, para análise e melhor compreensão dos serviços, dos aspectos de infraestrutura e elétrica dos espaços cedidos, relevantes para a apresentação de proposta exequível, devendo, para tanto, agendar a visita através do telefone (31) 3214-5360. Caso seja de seu interesse, a visita poderá ocorrer de forma on-line, mediante agendamento.

**10.2.** A CESSIONÁRIA/CONTRATADA não poderá alegar sob qualquer pretexto que desconhecia as condições físicas bem como o regime de trabalho do local em que os serviços contratados serão executados.

**10.3.** Quaisquer dúvidas de ordem técnica porventura observadas no local deverão ser encaminhadas à Comissão Permanente de Licitação, seguindo as orientações presentes no edital.

## **11. GESTOR DO CONTRATO**

Priscilla D'Agostini de Faria - Gerente de Unidade

## ANEXO II – PROPOSTA TÉCNICA E PROPOSTA DE PREÇO

### 1. PROPOSTA TÉCNICA

1.1. A Proposta Técnica deverá ser elaborada no formato de um modelo de negócios que aborde, no mínimo:

- a) Mercado
- b) Operação
- c) Comunicação

1.2. Cada aspecto do modelo de negócios será avaliado conforme os seguintes critérios:

Critérios de Avaliação		Detalhamento	Peso	Nota	Nota x Peso
CONCEITO DO NEGÓCIO					
Mercado	Inovação e Criatividade (30)	Apresentar a proposta de valor. Entende-se como proposta de valor, os diferenciais da empresa que a fazem se destacar no mercado, posicionando-se para o seu público como melhor que a concorrência. A proposta de valor reforça a capacidade da empresa em resolver as dores do cliente, garantindo melhores resultados em vendas.	1,5		
		Apresentar propostas autorais de produtos que tenham um vínculo cultural ou histórico com a cidade, o estado ou o Sesc Palladium. Entende-se como proposta autoral produtos que foram criados pelo proponente, que serão implementados ou que já estão disponíveis para venda.	1,5		
	Diversidade de Público (20)	Enumerar quais segmentos de mercado se pretende atingir. Entende-se por segmentação de mercado a identificação de características, preferências, necessidades ou hábitos de consumo que apresentem pontos em comum, organizando-os em grupos a serem trabalhados (clusters). As bases de segmentação serão definidas e organizadas pelo proponente (geográfica e/ou comportamental e/ou demográfica, entre outros).	1		
		Apresentar as estratégias e os diferenciais para proporcionar uma ótima experiência de consumo aos clientes. Apresentar as macro estratégias e os diferenciais, direcionados para cada segmento estabelecendo conexões com a proposta de valor.	0,5		
Operação	Impacto Social (20)	Apresentar cartela de produtos a serem comercializados na loja, bem como seus preços aproximados. A cartela deverá oferecer na Loja, produtos criativos que possam contemplar o tradicional e/ou o contemporâneo como por exemplo artigos de papelaria, livros, artigos de vestuário e acessórios, artesanato, artigos de viagem, artigos de decoração, preferencialmente com vínculo cultural e/ou histórico com a cidade e/ou estado.	1,5		
		Apresentar estratégias de mitigação de impactos ambientais. Entende-se por mitigação ações que visam reduzir, reutilizar, reciclar ou remediar impactos gerados pela atividade realizada na Loja.	1		
Comunicação	Divulgação das Ações de Ocupação (20)	Apresentar a rede de fornecedores, considerando que demonstrar a valorização dos produtores locais (município ou estado) se dá a partir da inserção desses produtores na rede de fornecedores.	1		
		Apresentar Plano de Comunicação buscando demonstrar as estratégias de captação e fidelização de público.	1		
Comunicação	Divulgação das Ações de Ocupação (20)	Demonstrar através de croqui, imagens, simulações 3D, foto montagem ou qualquer ferramenta que auxilie na visualização do layout do projeto de ocupação.	1		

## **2. JUSTIFICATIVA DO CRITÉRIO DE JULGAMENTO**

**2.1.** Espera-se que a contratação contribua para a ativação, captação e fidelização de clientes para o Sesc Palladium, por meio de uma proposta que conte com ações inovadoras e criativas que resultem em entregas diferenciadas, conectadas com o ambiente cultural e frentes de atuação do Sesc Palladium.

**2.2.** A escolha do critério de julgamento se deu em razão do tipo de negócio adequado para ser realizado no espaço, por esse motivo, a pontuação mais relevante será atribuída para o conceito do negócio que será desenvolvido, abrindo a possibilidade para que, a despeito de não apresentarem experiência de mercado ou apresentarem faturamento inferior, a empresa com técnica mais apurada e uma proposta mais adequada seja valorizada em termos de pontuação.

**2.3.** As propostas recebidas serão analisadas principalmente sob o ponto de vista da criatividade, inovação, considerando as tendências e urgências do momento.

## **3. CRITÉRIO DE JULGAMENTO DAS PROPOSTAS**

**3.1.** A avaliação das propostas técnicas será feita por uma Comissão de Avaliação Técnica, cujos membros serão indicados pelo Sesc/MG, e que será constituída por no mínimo 3 (três) membros, sendo composta em número ímpar.

**3.2.** A PROPONENTE deverá apresentar a documentação por meio de 04 (quatro) envelopes lacrados, sendo:

- 3.2.1.** O envelope número 1 (um) deverá conter uma via NÃO IDENTIFICADA do Plano de Negócio;
- 3.2.2.** O envelope número 2 (dois) deverá conter o mesmo Plano de Negócio apresentado no envelope 1 (um), IDENTIFICADO;
- 3.2.3.** O envelope número 3 (três) deverá conter a Proposta Comercial, conforme Anexo – Modelo de Proposta de Preço;
- 3.2.4.** O envelope número 4 (quatro) deverá conter os documentos de Habilitação da empresa.

**3.3.** A Proposta Técnica deverá ser apresentada sem a identificação da empresa proponente. Portanto, é vedada a aposição, neste Envelope e em todo o seu conteúdo, de qualquer identificação, marca, sinal ou outro tipo de elemento que possibilite identificar a licitante, inclusive etiquetas e lacres, sob pena de desclassificação.

**3.4.** Na apreciação das Propostas Técnicas será avaliado o modelo de negócio desenvolvido pelo licitante, sendo certo que receberá um máximo de 100 (cem pontos), distribuídos entre os diversos quesitos de julgamento.

**3.5.** O peso da pontuação da proposta técnica será de 50%, e o peso da nota de preço, 50%.

**3.6.** A Comissão de Avaliação Técnica julgará os quesitos da seguinte escala de pontuação:

Tabela 1 – Nível de avaliação Técnica

Níveis de Proficiência		Evidências quanto ao conteúdo apresentado	Escala de pontuação
NA	Não Atende	• Não atende ou atende minimamente aos critérios;	0 a 1 ponto
		• Apresenta qualidade abaixo do esperado;	
		• O conceito não está claro, não está bem defendido;	
		• Apresenta informações imprecisas ou inconsistentes;	
AP	Atende Parcialmente	• Atende parcialmente;	2 a 5 pontos
		• Atende com padrão de qualidade regular;	
		• Sem inovação;	
AR	Atende	• O conceito apresentado expande as qualidades positivas da marca Sesc em Minas;	6 a 8 pontos
		• Apresenta evidências de inovação razoavelmente expressivas;	
AE	Atende com Excelência	• Atende plenamente aos critérios estabelecidos	9 a 10 pontos
		• Atende ao objetivo, superando o padrão estabelecido	
		• Apresenta análise além das informações disponibilizadas pelo edital e seus anexos;	
		• Estabelece inovação efetiva para atendimento;	
		• A estratégia apresentada é ousada e supera as expectativas	
		• Apresenta dados relevantes inerentes ao Sesc em Minas e ao produto que será comercializado;	
		• Estabelece novos padrões de atuação e/ou desempenho	
		• Apresenta conceito inovador, que cria posição única.	

**3.7.** A avaliação será realizada de forma comparativa entre as propostas. A maior pontuação será atribuída à melhor proposta apresentada.

**3.8.** Os membros da Comissão de Avaliação Técnica analisarão e julgarão os quesitos e atribuirão a pontuação conforme as regras acima.

**3.9.** A nota técnica final de cada quesito corresponderá à média aritmética da pontuação dada pelos membros da Comissão de Avaliação Técnica.

**3.10.** A nota total de cada licitante corresponderá ao somatório das notas dos quesitos de cada subitem de todos os itens da Proposta Técnica.

**3.11.** Para a avaliação das propostas, a Comissão de Avaliação Técnica utilizará a referência da Escala de Pontuação (indicada na Tabela 1)

**3.12.** Para que seja declarado vencedor, o pretendo cessionário deverá atingir no mínimo 60 pontos da nota técnica, uma vez que o quesito técnico é o critério de maior relevância na proposta do termo de referência, não sendo possível contratar a empresa que ficou abaixo desta pontuação, assim como também não será permitido o ingresso da empresa que ofertar valor de repasse (preço) inferior a 4% (quatro por cento), sendo necessário realizar nova licitação caso ocorra.<sup>1</sup>

### **3.13. PROPOSTA DE PREÇO**

**3.13.1.** A proposta de preços deverá seguir o Modelo constante no **Anexo - Modelo Proposta de Preço**.

**3.13.2.** Para a proposta de preço a empresa deverá indicar o percentual de repasse ao Sesc/MG, considerando o faturamento bruto mensal da empresa.

**3.13.3.** Na proposta de preço o valor deverá ser expresso em forma de percentual sobre o faturamento. Ou seja, a empresa deverá propor percentual (%) sobre o faturamento bruto que repassará mensalmente ao Sesc/MG.

### **3.14. NOTA TOTAL**

**3.14.1.** O cálculo da nota total de cada empresa será realizado conforme as seguintes premissas:

---

<sup>1</sup> Caso nenhuma empresa alcance o percentual mínimo exigido, será realizado um novo processo licitatório, uma vez que não será possível realizar a contratação abaixo dos parâmetros técnicos exigidos

- a. NT será calculada conforme tabela critério item 1.2.
- b. NP (referente ao percentual): O maior percentual de retorno ofertado na proposta de preços será considerado como **100 pontos**. Os demais serão calculados com base no percentual correspondente ao maior percentual de retorno ofertado;

**3.14.2.** A classificação das empresas proponentes será feita de acordo com a nota total obtida por empresa, pela seguinte fórmula:

$$N \text{ total} = 0,5 * NT + 0,5 * NP$$

Onde:

N total = nota total

NT = nota técnica

NP = nota de percentual

Considera-se o cálculo com 02 (duas) casas decimais.

**3.14.3.** Será declarada vencedora, a proposta de maior nota total, calculada conforme item anterior.

**3.14.4.** Caso haja empate entre duas ou mais propostas equivalentes, será considerada vencedora a proposta que:

- A.** Tiver obtido a maior nota técnica;
- B.** Tiver obtido o maior índice de preço;
- C.** Sorteio em sessão pública, com data, hora e local definidos e convocadas todas as proponentes em questão

### ANEXO III - MODELO DE PROPOSTA DE PREÇO

Para a proposta de preço a empresa deverá indicar o percentual de repasse ao Sesc/MG, considerando o faturamento bruto mensal da empresa:

Repasse sobre o faturamento bruto mensal	% (MÍNIMO DE 4%)
Repasse	

#### OBSERVAÇÕES:

**Declaramos que estamos de acordo com os seguintes itens:**

- 1) No percentual acima estão sendo considerados inclusos todos os impostos, seguros, taxas, frete, transporte, todas as despesas com materiais, equipamentos, mão-de-obra, encargos sociais, transportes, ferramentas, equipamentos auxiliares, instalações, seguros e demais encargos e/ou quaisquer despesas necessários à perfeita execução de todos os serviços.
- 2) **Esta proposta tem validade de, no mínimo, 90 (noventa) dias corridos, a contar da data da Concorrência.**
- 3) A proposta apresentada contempla todas as exigências formais, especificações e condições constantes no Termo de Referência e demais anexos.
- 4) O abaixo assinado declara estar ciente de que não lhe caberá direito de exigir nenhuma multa ou indenização financeira, caso o **Sesc/MG** decida não o contratar.

.....de.....de .....

\_\_\_\_\_  
(Assinatura/nome do representante legal da empresa)

**OBSERVAÇÃO:** Este documento deverá ser preenchido preferencialmente em papel timbrado da empresa licitante e estar devidamente assinado por seu representante legal. Quando não for em papel timbrado, deverá constar o carimbo com CNPJ dessa empresa

#### ANEXO IV – MODELO DE RELATÓRIO DE REPASSE FINANCEIRO

1. Extrato do sistema único de vendas;
2. Detalhamento do Faturamento Mensal:

Origem	Valor
Faturamento líquido via APP	
Faturamento bruto via cartão	
Faturamento bruto em dinheiro	
Faturamento bruto via PIX/depósito	
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ _____</b>

3. Comprovações de faturamento do período;
  - a) Relatório de vendas vinculado a conta da CESSIONÁRIA/CONTRATADA no aplicativo;
  - b) Extrato da Operadora de Cartão;
  - c) Cupons fiscais de venda;
  - d) Extrato bancário vinculado ao CNPJ da CESSIONÁRIA/CONTRATADA.
4. Declaração e assinatura do contador habilitado no CRCMG (Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais)

## **ANEXO V – LISTAGEM DE BENS PATRIMONIAIS**

**1.1** A CEDENTE/CONTRATANTE poderá disponibilizar os bens patrimoniais listados abaixo, mediante prévia avaliação do estado de conservação e funcionamento pela CESSIONÁRIA/CONTRATADA. No prazo de até 10 (dez) dias úteis após início da contratação, deverá ser formalizado, através de assinatura das partes, o registro de interesse de utilização dos bens patrimoniais bem como sua responsabilidade de manutenção.

**1.2** Findando o contrato de cessão onerosa, todos os equipamentos deverão ser devolvidos pela empresa CESSIONÁRIA/CONTRATADA ao Sesc em Minas em adequado estado de conservação e funcionamento.

Estante Modular com três colunas em prefis de alumínio, marca Sucurit – Patrimônio 151305
---