



GOVERNO DO ESTADO DE MINAS GERAIS
BDMG BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS
Licitações e Contratos Administrativos

Processo SEI nº 5200.01.0000259/2023-80

LICITAÇÃO ELETRÔNICA BDMG-07/2023

Critério de julgamento: **MENOR PREÇO**

Modo de disputa: **ABERTO**

Processo de compra no Compras MG: **5201019 000001/2023**

Unidade de compra - **5201019**

Nº do processo de compra – **000001**

Ano do processo de compra - **2023**

OBJETO: Serviços técnicos especializados de planejamento e execução de marketing digital com foco mercadológico, obedecidas as especificações constantes neste edital e seus anexos.

ANEXOS:

- I – Termo de Referência
- II – Condições e forma de apresentação das propostas
- III – Condições e documentos de habilitação
- IV – Minuta do instrumento contratual
- V – Modelo de declaração sobre pessoas politicamente expostas (PEP)

ABERTURA DO CERTAME: a sessão pública será realizada em ambiente virtual, na rede mundial de computadores – internet, no Portal Compras – MG, pelo endereço eletrônico www.compras.mg.gov.br.

DATA: 12/04/2023.

HORA: 09h30, no horário de Brasília/DF.

CONSULTA AO EDITAL E DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES: <https://www.bdmg.mg.gov.br/editais-licitacoes/> ou <http://www.compras.mg.gov.br>

ESCLARECIMENTOS E IMPUGNAÇÕES: na forma do edital, item 2.2

Não serão recebidas propostas, retificações de preços ou condições, após o horário designado para abertura da sessão pública.

Os interessados deverão consultar diariamente a página referente a esta licitação no portal do BDMG e no Portal Compras-MG, na qual serão publicados avisos, eventuais alterações e versões digitalizadas de documentos produzidos no âmbito do certame.

SUMÁRIO

1. PREÂMBULO

2. DAS CONSULTAS E ESCLARECIMENTOS E DA IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

3. DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

3.3. Estão impedidos de participar

3.7. Das regras gerais para apresentação de documentação

3.8. Do cadastramento para acesso ao sistema de licitação

3.9. Das propostas comerciais

3.10. Da documentação para habilitação

3.10.3. Utilização do Certificado de Registro Cadastral - CRC

3.10.4. Da restrição na documentação de microempresas, empresas de pequeno porte e equiparados

4. DAS REGRAS GERAIS DA LICITAÇÃO

4.5. Da contagem de prazos

4.6. Das prerrogativas do Agente de Licitação

5. DA SESSÃO PÚBLICA

5.1. Abertura da sessão pública

5.2. Suspensão da sessão pública

6. DOS PROCEDIMENTOS PARA DETERMINAÇÃO DOS VENCEDORES

6.1. Da fase de lances

6.2. Do reinício da fase de lances

6.3. Do privilégio às ME, EPP ou equiparadas (empate ficto)

6.4. Do desempate

6.5. Da estratificação das propostas

6.6. Da verificação de efetividade (análise quanto à exequibilidade)

6.7. Da negociação do maior desconto ofertado

6.8. Da habilitação do licitante então mais bem classificado

6.9. Da apresentação de documentação suplementar por ME, EPP ou equiparada

6.10. Da possibilidade de apresentação de nova documentação

6.11. Da apresentação da documentação original pelos licitantes vencedores

7. DOS RECURSOS

8. DA HOMOLOGAÇÃO

9. DO CADASTRAMENTO DOS LICITANTES VENCEDORES NO SEI-MG E DA ASSINATURA DOS CONTRATOS

10. DA HIPÓTESE DE ASSINATURA DO INSTRUMENTO CONTRATUAL EM VIAS IMPRESSAS EM PAPEL

11. DAS PENALIDADES

12. FORO

ANEXO I – TERMO DE REFERÊNCIA

ANEXO II – CONDIÇÕES E FORMA DE APRESENTAÇÃO DAS PROPOSTAS COMERCIAIS

1. Da proposta originalmente registrada no sistema

2. Das propostas adequadas ao último desconto ofertado

ANEXO III – CONDIÇÕES E DOCUMENTOS PARA HABILITAÇÃO

ANEXO IV – MINUTA DO INSTRUMENTO CONTRATUAL

ANEXO V - DECLARAÇÃO SOBRE PESSOAS POLITICAMENTE EXPOSTAS (PEP).

1. PREÂMBULO

O **BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS S.A. – BDMG**, empresa pública com sede na Rua da Bahia, 1.600, Belo Horizonte, MG, CNPJ nº 38.486.817/0001-94, a seguir denominado simplesmente BDMG, torna pública a realização da licitação indicada na folha de rosto deste Edital. A presente licitação, devidamente autorizada por autoridade competente consoante normas internas, reger-se-á pelos seguintes normativos ou por outros que os substituírem: Lei Federal nº 13.303/2016, Lei Complementar nº 123/2006, Lei Estadual nº 13.994/2001, Decreto Estadual nº 45.902/2012, o [Regulamento Interno de Licitações, Contratos e Convênios do Conglomerado BDMG](#) e legislação supletiva, no que couber, bem como pelas normas, procedimentos e cláusulas deste Edital e dos seus anexos, os quais o integram para todos os efeitos legais.

2. DAS CONSULTAS E ESCLARECIMENTOS E DA IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

2.1. O Edital completo encontra-se disponível no portal do BDMG na internet, no endereço <https://www.bdmg.mg.gov.br/editais-licitacoes/>, e no Portal Compras – MG, no endereço <http://www.compras.mg.gov.br/>.

2.2. Serão conhecidos os pedidos de esclarecimentos e impugnações ao Edital que forem encaminhados em até 05 (cinco) dias úteis antes da data fixada para abertura da sessão pública, mediante e-mail ao endereço licitacao@bdmg.mg.gov.br, com informação dos seguintes dados.

I – se pessoa física: nome, CPF e data de nascimento; e

II – se pessoa jurídica: nome, CNPJ, e nome, data de nascimento e comprovação dos poderes de representação do representante que encaminha os questionamentos ou impugnação.

2.2.1. A comprovação dos poderes de representação a que se refere o item 2.2, II, será mediante a apresentação da documentação pertinente, no mesmo e-mail utilizado para o pedido de esclarecimento.

2.3. ATENÇÃO: não serão conhecidos os pedidos de esclarecimento e impugnações sem informação dos dados de identificação e, se por pessoa jurídica, juntada da documentação, conforme o disposto no item 2.2, incisos I e II.

2.4. As informações a que se refere o item 2.2, incisos I e II, deste edital, serão obtidas mediante consulta ao respectivo CRC do interessado, no CAGEF-MG, se houver e conforme o caso.

2.5. O BDMG julgará e responderá à impugnação e/ou pedido de esclarecimento no prazo de até 03 (três) dias úteis contados do seu recebimento.

3. DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

3.1. A participação na licitação se dará por meio de acesso privativo do licitante ao sistema eletrônico no qual ocorrerá a sessão pública e da subsequente inclusão da proposta de preço, nesse sistema, até a data e horário previstos para a abertura da sessão.

3.2. Podem participar do presente certame aqueles que atuem no ramo pertinente ao objeto desta licitação, observadas as exigências dispostas no presente Edital.

3.3. Estão impedidos de participar:

I – a pessoa jurídica cujo administrador ou sócio detentor de mais de 5% (cinco por cento) do capital social e seja dirigente ou empregado do BDMG;

II – aquele que esteja cumprindo a pena de suspensão do direito de licitar e contratar aplicada pelo BDMG;

III – aquele incluído no cadastro no Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas – CEIS previsto na Lei Federal nº 12.846/2013 e no Cadastro de Fornecedores Impedidos de Licitar e Contratar com a Administração Pública Estadual – CAFIMP previsto na Lei Estadual nº 13.994/2001;

IV – a pessoa jurídica constituída por sócio de empresa que estiver suspensa, impedida ou declarada inidônea;

V – a pessoa jurídica cujo administrador seja sócio de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea;

VI – a pessoa jurídica constituída por sócio que tenha sido sócio ou administrador de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea, no período dos fatos que deram ensejo à sanção;

VII – a pessoa jurídica cujo administrador tenha sido sócio ou administrador de empresa suspensa, impedida ou declarada inidônea, no período dos fatos que deram ensejo à sanção;

VIII – a pessoa jurídica que tiver, nos seus quadros de diretoria, pessoa que participou, em razão de vínculo de mesma natureza, de empresa declarada inidônea;

IX – empregado ou dirigente do BDMG;

X – a pessoa física que tenha relação de parentesco, até o terceiro grau civil, com:

a) dirigente do BDMG;

b) empregado do BDMG cujas atribuições envolvam a atuação na área responsável pela licitação ou contratação;

c) autoridade do Estado de Minas Gerais, assim entendido aqueles que exercem o cargo de Secretários de Estado, Diretores Gerais, Presidentes de Estatais e de Órgãos da Administração Direta, Indireta, Autárquica, Fundacional.

XI – a pessoa jurídica cujo proprietário, mesmo na condição de sócio, tenha terminado seu prazo de gestão ou rompido seu vínculo com o BDMG há menos de 6 (seis) meses;

XII – duas ou mais sociedades integrantes de um mesmo grupo econômico, assim entendidas aquelas que tenham diretores, sócios ou representantes legais comuns, ou que utilizem recursos materiais, tecnológicos ou humanos em comum, exceto se demonstrado que não agem representando interesse econômico em comum;

XIII – as pessoas jurídicas organizadas sob a forma de consórcio;

XIV – as pessoas jurídicas em dissolução ou liquidação ou com falência declarada;

XV – as pessoas jurídicas que contenham no seu contrato ou estatuto social finalidade ou objetivo incompatível com o objeto desta licitação; e

XVI – pessoa estrangeira que não tenha representação legal no País ou que esta representação legal não determine poderes expressos para receber citação e responder administrativa ou judicialmente.

3.4. Os licitantes assumirão todos os custos devidos para a participação nesta licitação, não sendo o BDMG em nenhum caso responsável por tais ônus, independentemente da condução ou do resultado do processo licitatório.

3.5. Não poderá se beneficiar do tratamento jurídico diferenciado previsto na Lei Complementar Federal 123/2006 aqueles que incidam em qualquer das hipóteses previstas no art. 3º, §4º, desta mesma lei.

3.6. Nas licitações para obras e serviços de engenharia, aplica-se a vedação prevista no item 3.3, inclusive em relação à participação indireta:

I – à pessoa física ou jurídica que tenha elaborado o anteprojeto ou o projeto básico da licitação;

II – à pessoa jurídica que participar de consórcio responsável pela elaboração do anteprojeto ou do projeto básico da licitação;

III – de pessoa jurídica da qual o autor do anteprojeto ou do projeto básico da licitação seja administrador, controlador, gerente, responsável técnico, subcontratado ou sócio, neste último caso quando a participação superar 5% (cinco por cento) do capital votante.

3.6.1. A vedação a que se refere o item 3.6 não se aplica aos seguintes casos de:

I – adoção do regime de contratação integrada ou semi-integrada;

II – manifestação de interesse privado;

III – participação da pessoa física e das pessoas jurídicas de que tratam os incisos II e III, do item 3.6, em licitação ou em execução de contrato, como consultor ou técnico, nas funções de fiscalização, supervisão ou gerenciamento, exclusivamente a serviço do BDMG.

3.6.2. Considera-se participação indireta a existência de vínculos de natureza técnica, comercial, econômica, financeira ou trabalhista entre o autor do anteprojeto ou do projeto básico, pessoa física ou jurídica, e o licitante ou responsável pelos serviços, fornecimentos e obras, incluindo-se os fornecimentos de bens e serviços a estes necessários, bem como a participação de empregados incumbidos de levar a efeito atos e procedimentos realizados pelo BDMG no curso da licitação.

3.7. Das regras gerais para apresentação de documentação

3.7.1. Os licitantes serão responsáveis pela fidelidade e legitimidade das informações e dos documentos apresentados em qualquer fase da licitação.

3.7.1.1. A constatação de que qualquer dos documentos apresentados não corresponde à realidade implicará na imediata inabilitação ou desclassificação do licitante, sem prejuízo das demais sanções cabíveis.

3.7.2. Os documentos apresentados para esta licitação deverão se referir a uma única pessoa jurídica, não sendo, pois, admitida a apresentação de uma parte dos documentos em nome de matriz e outra em nome de filial ou em nome de filiais diferentes, exceto em relação à documentação de habilitação técnica e à documentação emitida exclusivamente em nome da matriz, sob pena de imediata inabilitação no certame.

3.7.3. Os documentos apresentados deverão ser válidos e vigentes na data da abertura do certame.

3.7.3.1. Os documentos que perderem validade e/ou vigência no curso da licitação deverão ser reapresentados válidos e vigentes na data da assinatura do contrato.

3.7.4. Cada documento apresentado em via física no âmbito da licitação, exceto no caso de certidão disponível na internet, deverá ser original, cópia autenticada em cartório ou cópia não autenticada acompanhada do respectivo original.

3.7.5. O documento cuja validade, vigência e/ou autenticidade seja aferível pela *internet* será verificado pelo Agente de Licitação no sítio eletrônico pertinente.

3.7.5.1. Serão aceitos documentos em vias digitais assinadas mediante certificação digital, desde que comprovada pelo Agente de Licitação a autenticidade da firma eletrônica.

3.7.6. Os documentos expressos em língua estrangeira deverão ser traduzidos para o português por tradutor público juramentado e autenticados por autoridade brasileira no país de origem, caso não se trate de linguagem técnica e não notoriamente conhecida.

3.7.7. Não serão aceitos protocolos de entrega ou solicitação de documentos em substituição aos documentos requeridos neste Edital.

3.7.8. O licitante que estiver desobrigado de apresentar quaisquer documentos ou informação exigidos no âmbito do certame ou para a execução contratual deverá comprovar tal condição por meio de certificado expedido pelo órgão competente ou pela indicação da legislação aplicável em vigor, devendo, no entanto, apresentar os documentos que a sua condição indicar como substitutos, se for o caso.

3.7.9. Serão consideradas não escritas as especificações, forma de execução do objeto ou qualquer outra condição, propostas pelo licitante, que estejam em desacordo com o estipulado neste Edital.

3.8. Do cadastramento para acesso ao sistema de licitação

3.8.1. Para acesso ao sistema eletrônico de licitação, o licitante deverá **minimamente** credenciar seu Representante Legal e efetuar a habilitação jurídica, no Cadastro Geral de Fornecedores - CAGEF, conforme orientações no Anexo II deste edital, item 1.

3.8.1.1. O acesso ao sistema será feito pelo licitante ou seu representante credenciado, mediante senha eletrônica, cujo fornecimento é de caráter pessoal e intransferível.

3.8.1.1.1. O uso da senha de acesso pelo licitante é de sua responsabilidade exclusiva, incluindo qualquer transação efetuada diretamente ou por seu representante, não cabendo ao provedor ou gestor do sistema ou ao BDMG responsabilidade por eventuais danos decorrentes de uso indevido da senha, ainda que por terceiros.

3.8.1.1.2. O credenciamento para acesso ao sistema eletrônico de licitação implica a responsabilidade legal do licitante ou do seu representante legal e a presunção de sua capacidade técnica para realização das transações inerentes à licitação eletrônica, sob pena de aplicação das sanções cabíveis.

3.8.1.1.3. O licitante se responsabiliza por todas as transações realizadas em seu nome, assumindo como firmes e verdadeiras as propostas, conforme o caso, efetuados por seu representante credenciado.

3.8.1.2. Orientações sobre o processo de cadastro do licitante e de seus representantes e outras informações pertinentes podem ser acessadas na página [Orientação para os fornecedores](#) da seção Cadastro de Fornecedores, do Portal de Compras – MG, site www.compras.mg.gov.br.

3.8.1.3. ATENÇÃO: O cadastramento prévio nos termos do item 3.8.1 ocorre sem qualquer interveniência do BDMG e sua não realização é condição impeditiva de participação na licitação.

3.8.2. A definição ou atualização da condição de Microempresa ou de Empresa de Pequeno Porte no CAGEF serão realizadas automaticamente por meio de integração entre os sistemas SIAD-MG e SIARE-MG, nos termos da Resolução Conjunta SEPLAG/SEF/JUCEMG Nº 9.576/2016.

3.8.2.1. A condição de empresa Optante pelo Simples Nacional será confirmada pelo Agente de Licitação, mediante consulta ao sítio do comitê Gestor do Simples Nacional.

3.9. Das propostas comerciais

3.9.1. O licitante encaminhará eletronicamente sua proposta comercial, por meio do site www.compras.mg.gov.br da rede mundial de computadores – internet, até a data e horário marcados para abertura da sessão, mediante o preenchimento do formulário eletrônico, **observando obrigatoriamente o disposto no anexo relativo às condições e forma de apresentação da proposta comercial indicado na folha de rosto deste Edital.**

3.9.1.1. O licitante manifestará, em campo próprio no sistema eletrônico, que cumpre plenamente os requisitos de habilitação, que inexistem fatos impeditivos para sua participação na licitação e que está ciente e de acordo com as informações contidas no edital e seus anexos.

3.9.1.2. O licitante que apresente restrições na documentação relativa à comprovação de regularidade fiscal deverá declarar, no campo próprio do sistema eletrônico, que atende às demais exigências da habilitação.

3.9.1.3. Até a abertura da sessão, o licitante poderá retirar ou substituir a proposta anteriormente encaminhada.

3.9.1.4. ATENÇÃO: as propostas comerciais serão sigilosas até o estabelecimento da classificação advinda da fase de lances e será desclassificada a proposta que contiver dado apto à identificação do respectivo proponente.

3.9.1.5. ATENÇÃO: um tutorial contendo informações sobre como realizar o cadastramento da proposta comercial no sistema pode ser consultado mediante download pelo endereço <http://bit.ly/3yA33FQ>.

3.9.2. A proposta comercial conterá oferta firme e precisa, sem alternativas de preço ou quaisquer condições ou vantagens que induzam o julgamento, sob pena de ser considerada inválida.

3.9.3. Será considerada inválida e, conseqüentemente, desclassificada a proposta que não atender às exigências do Edital e seus anexos, que se vincular a outras propostas ou que contiver preço excessivo ou inexecutable.

3.9.4. Serão considerados inclusos no preço proposto todos os custos, diretos e indiretos, lucro e ônus decorrentes da execução do objeto, tais como tributos, taxas, fretes, pessoal, equipamentos, materiais, publicidade e/ou quaisquer outros que venham a recair sobre o objeto desta licitação, não cabendo ao BDMG quaisquer custos adicionais, observados os termos deste Edital.

3.9.5. A validade da proposta será de no mínimo 60 (sessenta) dias contados a partir da data da sessão pública da licitação ou, se houver alteração do valor originalmente ofertado, da data da apresentação do instrumento de proposta readequada ao último valor ofertado.

3.9.6. A proposta comercial originalmente cadastrada e a obtida mediante negociação com o Agente de licitações são irrevogáveis e sua não manutenção importará na aplicação das sanções cabíveis.

3.10. Da documentação para habilitação

3.10.1. Para sua habilitação, será exigida a apresentação pelo licitante, mediante funcionalidade específica do portal de Compras MG no âmbito da sessão pública, a documentação especificada no anexo relativo às Condições e documentos para Habilitação, conforme indicado na folha de rosto deste Edital.

3.10.2. Para a apresentação da documentação de habilitação por meio do sistema, o licitante então melhor classificado terá o prazo de duas horas contado da convocação específica, a qual se dará por meio do chat, no âmbito da sessão pública.

3.10.2.1. O prazo a que se refere o item 3.10.2. poderá ser prorrogado, a critério do Agente de Licitações, garantido aos demais licitantes que eventualmente venham a ocupar a primeira colocação na ordem de classificação das propostas o mesmo tempo total resultante da prorrogação, para a apresentação dos respectivos documentos, observadas ainda as condições do item 4.6.3.

3.10.3. Utilização do Certificado de Registro Cadastral - CRC

3.10.3.1. O Certificado de Registro Cadastral, CRC, emitido ao licitante pelo Sistema de Cadastro Geral de Fornecedores, CAGEF, da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais, SEPLAG/MG, será utilizado em substituição aos documentos por ele abrangidos.

3.10.3.2. Serão analisados no CRC somente os documentos exigidos para este certame, sendo desconsiderados todos os outros documentos do CRC, mesmo que estejam com a validade expirada.

3.10.4. Da restrição na documentação de microempresas, empresas de pequeno porte e equiparados

3.10.4.1. Observado o disposto no item 3.5 deste edital, as microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) ou equiparadas deverão apresentar toda a documentação exigida para a habilitação, inclusive os documentos comprobatórios da situação fiscal, mesmo que estes contenham alguma restrição.

4. DAS REGRAS GERAIS DA LICITAÇÃO

4.1. As normas que disciplinam esta licitação serão sempre interpretadas em favor da ampliação da disputa entre os licitantes, desde que não comprometam o interesse do BDMG, a finalidade e a segurança da contratação objeto da licitação.

4.2. A participação nesta licitação implica:

I - na aceitação plena e irrevogável de todos os termos, cláusulas e condições deste Edital e seus anexos, a observância dos preceitos legais e regulamentares em vigor e a responsabilidade pela fidelidade e legitimidade das informações e dos documentos apresentados ao BDMG; e

II - no consentimento para publicação da documentação produzida no âmbito do processo licitatório, responsabilizando-se o licitante pelos ônus advindos da exposição dos seus dados e dos dados de terceiros que houver nos documentos que apresentar.

4.3. Na ocorrência de divergência entre qualquer descrição e/ou informação contidas no portal Compras MG e neste edital e seus anexos, serão consideradas, para todos os efeitos, as contidas neste edital e seus anexos.

4.4. É responsabilidade do licitante acompanhar as operações no sistema eletrônico durante a sessão pública da licitação, assumindo o ônus decorrente da sua não manifestação a quaisquer mensagens emitidas pelo Agente de Licitação ou pelo sistema, ou de sua desconexão.

4.5. Da contagem de prazos

4.5.1. Na contagem dos prazos estabelecidos neste Edital e seus anexos, excluir-se-á o dia do início e incluir-se-á o do vencimento.

4.5.2. Os prazos se iniciam e expiram exclusivamente em dia útil em Belo Horizonte/MG, cidade sede do BDMG, e conforme o calendário definido pela FEBRABAN.

4.6. Das prerrogativas do Agente de Licitação

4.6.1. O certame será realizado por Agente de Licitação e equipe de apoio, conforme Portaria que compõe os autos desta licitação, aos quais não será devida qualquer remuneração ou comissão.

4.6.2. Mediante despacho fundamentado e acessível a todos, o Agente de Licitação, no interesse do BDMG, poderá, além do que expressa o item 4.6.3, relevar omissões observadas nos documentos apresentados, bem como sanar erros ou falhas, atribuindo-lhes validade e eficácia para fins de classificação e habilitação, desde que não se contrarie a legislação vigente e não se comprometa a lisura do processo licitatório.

4.6.3. O Agente de Licitação poderá, a seu exclusivo critério, para privilégio do interesse do BDMG e em qualquer fase da licitação, promover diligência destinada a suprir, complementar ou esclarecer a instrução do processo, podendo ser consultados os respectivos emitentes de documentação bem como qualquer repositório de dados e informações válidos disponível, devendo os documentos produzidos serem juntados ao processo.

4.6.3.1. Por dados e informações válidos tenham-se aqueles cuja autenticidade possa ser verificada pelo Agente de Licitação.

4.6.3.2. Consideram-se autênticos os documentos apresentados em originais, cópias autenticadas em cartório e cópias autenticadas por comparação com os respectivos originais, inclusive mediante acesso ao pertinente sítio da internet e aos autos de outros processos licitatórios do BDMG, pelo Agente de Licitação.

4.6.3.3. A indisponibilidade do respectivo sítio da internet, quando da aferição de validade das cópias de documentos digitais, não importará na imediata inabilitação do licitante, cuja contratação ficará condicionada à comprovação específica.

4.6.4. A não manifestação do licitante quando convocado para tanto, em qualquer fase da licitação, terá as seguintes implicações, conforme o caso.

a) a inércia quando chamado à negociação ou para que se manifeste acerca de qualquer convocação ou questão proposta pelo Agente de Licitação caracterizará desídia e implicará na desclassificação da proposta apresentada ou na inabilitação do licitante, conforme o caso; e

b) o não encaminhamento da documentação pertinente à habilitação implicará na inabilitação do licitante, observadas as disposições do item 4.6.3.

5. DA SESSÃO PÚBLICA

5.1. Abertura da sessão pública

5.1.1. A sessão pública da licitação, realizada em ambiente virtual do Portal de Compras – MG na rede mundial de computadores – internet, será aberta na data e no horário indicados na folha de rosto deste Edital, observado o horário de Brasília - DF.

5.1.2. Não havendo expediente ou ocorrendo qualquer fato superveniente que impeça a realização da sessão na data marcada, essa será automaticamente transferida para o primeiro dia útil subsequente, no mesmo horário e local aqui estabelecido, desde que não haja comunicação do Agente de Licitação em contrário.

5.1.3. **ATENÇÃO:** um tutorial sobre como participar da sessão pública pode ser acessado mediante download pelo endereço <https://bit.ly/3mM6hU1>.

5.2. Suspensão da sessão pública

5.2.1. Em casos tais como promoção de diligência que venha esclarecer, suprir ou complementar a instrução do processo; para obter dos setores competentes pareceres técnicos destinados a fundamentar suas decisões; ou outros, a seu critério, o Agente de Licitação poderá suspender a sessão pública.

6. DOS PROCEDIMENTOS PARA DETERMINAÇÃO DO VENCEDOR

6.1. Da fase de lances

6.1.1. Aberta a sessão pública, o Agente de Licitação procederá à fase competitiva, em que os licitantes poderão propor novos preços mediante lances via sistema eletrônico.

6.1.2. Na realização dos lances o licitante poderá visar vencer a licitação ou obter melhor classificação, neste caso tendo em conta a possibilidade de desclassificação da melhor proposta ou inabilitação de concorrente mais bem classificado.

6.1.3. No transcurso da sessão pública serão divulgados, em tempo real, o valor e horário dos lances apresentados pelos licitantes, bem como todas as mensagens trocadas no “chat” do sistema, sendo vedada a identificação do licitante antes da determinação da classificação advinda da fase de lances.

6.1.4. O licitante poderá solicitar ao Agente de Licitação a exclusão do seu último lance, se proposto com erro manifesto.

6.1.4.1. Somente poderá ser realizada pelo Agente de Licitação a exclusão solicitada mediante o comando próprio no sistema.

6.1.4.2. O pedido de exclusão poderá ou não ser atendido, cabendo ao licitante o cuidado e a atenção necessários na propositura dos lances.

6.1.5. Caso o licitante não realize lances, será considerado o preço ofertado na proposta comercial originalmente apresentada, para efeito da classificação final.

6.1.6. No caso de desconexão do Agente de Licitação, no curso da etapa competitiva da licitação, o sistema eletrônico permanecerá acessível aos licitantes para a recepção dos lances.

6.1.6.1. O Agente de Licitação, quando possível, dará continuidade à sua atuação no certame, sem prejuízo dos atos realizados.

6.1.6.2. Quando a desconexão persistir por tempo superior a 10 (dez) minutos, a sessão da licitação será suspensa e terá reinício somente após comunicação expressa aos participantes.

6.1.7. O encerramento da fase de lances será por decisão do Agente de Licitação, mediante encaminhamento de aviso de fechamento iminente dos lances, após o que transcorrerá período de 05 (cinco) até 30 (trinta) minutos, aleatoriamente determinado pelo sistema eletrônico, findo o qual será automaticamente encerrado o recebimento de lances.

6.1.8. O BDMG não responderá pela desconexão de qualquer licitante com o sistema eletrônico e sua ocorrência não prejudicará a conclusão válida da sessão da licitação.

6.2. Do reinício da fase de lances

6.2.1. Encerrada a fase de lances, se a diferença entre o melhor lance e o subsequente for igual ou superior a 10% a disputa poderá ser reiniciada, a critério exclusivo do Agente de Licitação.

6.2.1.1. Caso seja reiniciada a disputa:

- a) o fornecedor até então mais bem classificado não participa da nova disputa; e
- b) os lances estão limitados ao valor ofertado pelo licitante até então mais bem classificado.

6.3. Do privilégio às ME, EPP ou equiparadas (empate ficto)

6.3.1. Observada a condição prevista no item 3.5 deste edital, em caso de empate ficto, entendido este como a situação em que os que se enquadrem na condição de microempresas (ME) ou empresas de pequeno porte (EPP) tenham dado lances finais iguais ou até 10% (dez por cento) inferiores ao de maior desconto ofertado, desde que este tenha sido ofertado por licitante que não se enquadre na condição de ME ou EPP ou equiparada, será adotado o seguinte procedimento.

I – Obedecida a ordem de classificação dos que se enquadrem na condição de ME ou EPP, o Agente de Licitação convocará o detentor do lance de maior desconto dentre as que estejam na situação de empate ficto, para que apresente novo desconto, no prazo de 05 (cinco) minutos, sob pena de preclusão do direito de preferência, de valor suficiente para que passe a ocupar a primeira colocação na ordem de classificação.

II – Caso o licitante convocado permaneça inerte o Agente de Licitação passará ao licitante seguinte dentre os que estejam na situação de empate ficto, até que não haja mais propostas na condição de empate ficto.

6.4. Do desempate

6.4.1. Caso a fase de lances seja concluída sem qualquer lance, incluída a hipótese do item 6.3.1, e as propostas então mais bem classificadas sejam de mesmo valor global, o desempate obedecerá aos seguintes critérios, nesta ordem:

I - disputa final, em que os licitantes empatados poderão apresentar, no prazo de 05 (cinco) minutos contados da convocação específica, nova proposta fechada, em ato contínuo ao encerramento da etapa de julgamento;

II - serviço prestado por empresa brasileira;

III - serviço prestado por empresa que invista em pesquisa e no desenvolvimento de tecnologia no País;

IV - serviço prestado por empresa que comprove cumprimento de reserva de cargos prevista em lei para pessoa com deficiência ou para reabilitado da Previdência Social e que atenda às regras de acessibilidade previstas na legislação;

V - sorteio realizado pelo sistema.

6.4.1.1. Para avaliação de cumprimento dos critérios expressos nos incisos II a IV do item 6.4.1 o licitante deverá apresentar, via e-mail a endereço a ser oportunamente indicado e no prazo então definido pelo Agente de Licitações, documentação apta à comprovação pertinente.

6.5. Da estratificação da proposta

6.5.1. O sistema poderá impor que a proposta então mais bem classificada seja estratificada, ou seja, adequada em seus valores unitários ao último valor global ofertado.

6.5.2. A estratificação não se confunde com a negociação a que se refere o item 6.7 e respectivos subitens do edital e será realizada pelo Agente de Licitação.

6.6. Da verificação de efetividade (análise quanto à exequibilidade)

6.6.1. Considerar-se-ão manifestamente inexequíveis as propostas com valores globais inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

I – média aritmética dos valores globais das propostas advindas da fase de lances, não consideradas as de valor excessivo; ou

II – valor global estimado pelo BDMG.

6.6.2. Não serão consideradas inexequíveis as propostas resultantes da fase de lances que importarem em valores diferentes entre si em até 15%, quando apresentadas por todos ou por pelo menos três licitantes.

6.6.3. Caso entenda manifestamente inexequível preço ofertado, o Agente de Licitação, estabelecerá prazo para que o licitante demonstre a exequibilidade de seu preço.

6.6.3.1. Caso seja instado a comprovar a exequibilidade do(s) preço(s) que ofertou, o licitante apresentará documentos que comprovem que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato.

6.6.3.2. Para efeito de demonstração da exequibilidade do(s) preço(s) não se admitirá proposta que importe em ausência de lucro ao licitante, em relação ao contrato advindo da licitação.

6.6.4. O licitante que, instado, não demonstrar a exequibilidade de seu(s) preço(s), nos termos do subitem anterior, terá sua proposta desclassificada.

6.6.5. A proposta cuja viabilidade econômica não for comprovada será desclassificada.

6.7. Da negociação do menor preço ofertado

6.7.1. Realizada a análise de efetividade das propostas, o sistema identificará o licitante detentor da proposta então mais bem classificada e emitirá uma mensagem o convocando à negociação direta com o Agente de Licitação.

6.7.2. Na negociação o Agente de Licitação poderá enviar e receber do licitante então mais bem classificado o arquivo XLSX a que se refere o item 6.7.3.1, com o detalhamento dos valores ofertados.

6.7.3. Na negociação com o Agente de Licitação o licitante considerará que:

a) os valores unitários/mensais correspondentes ao valor global negociado serão obtidos mediante a aplicação linear do percentual de desconto a que corresponde o valor global negociado, em relação ao respectivo valor global originalmente ofertado;

b) os valores unitários/mensais finais ofertados serão os obtidos conforme a alínea anterior truncados na segunda casa decimal;

c) os valores totais finais ofertados por etapa serão obtidos do produto dos respectivos unitários/mensais finais ofertados pelos quantitativos referentes; e

d) o valor global final ofertado será obtido da soma dos valores totais finais ofertados.

6.7.3.1. As adequações expressas no subitem 6.7.3 serão feitas mediante a utilização do arquivo disponível pelo endereço <https://bit.ly/3ZXEK0i>.

6.7.3.2. Exemplo de adequação de proposta ao valor global negociado.

Etapa	Quantitativo (Q)	Valor unitário ou mensal originalmente ofertado	Valor unitário ou mensal final ofertado (VU) - decorrente da aplicação do desconto no respectivo original ofertado e truncado na segunda casa decimal	Valor total final por etapa (Q x VU)
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	1	R\$14.000,00	R\$9.808,50	R\$9.808,50
2.Plano de contingência (total da etapa)	6	R\$95.000,00	R\$66.557,68	R\$399.346,08
3.Diagnóstico, segmento de clientes diretos	1	R\$18.000,00	R\$12.610,92	R\$12.610,92
3.Diagnóstico, segmento de correspondentes bancários	1	R\$17.000,00	R\$11.910,32	R\$11.910,32
4.Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	1	R\$26.000,00	R\$18.215,78	R\$18.215,78
4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	1	R\$27.000,00	R\$18.916,39	R\$18.916,39
5.Entregas estruturantes	1	R\$35.000,00	R\$24.521,25	R\$24.521,25
6.Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	1	R\$31.600,00	R\$22.139,18	R\$22.139,18
6.Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	1	R\$14.200,00	R\$9.948,62	R\$9.948,62
7. Execução mensal – Serviços contínuos de marketing digital	12	R\$80.000,00	R\$56.048,57	R\$672.582,84
VALOR GLOBAL FINAL OFERTADO:				R\$1.199.999,88

6.7.4. A recusa do licitante na adequação dos seus preços conforme determina o subitem 6.7.3. implicará na desclassificação da respectiva proposta.

6.8. Da habilitação do licitante então mais bem classificado

6.8.1. Empreendida a negociação e aceita a melhor proposta, o licitante mais bem classificado será convocado a encaminhar, em até duas horas contadas da convocação específica e mediante a funcionalidade própria do sistema, a documentação discriminada no Anexo III deste edital.

6.8.1.1. O prazo a que se refere o item 6.8.1. poderá ser prorrogado, a critério do Agente de Licitações, garantido aos demais licitantes que eventualmente venham a ocupar a primeira colocação na ordem de classificação das propostas o mesmo tempo total, resultante da prorrogação, para a apresentação dos respectivos documentos, observadas ainda as condições do item 4.6.3.

6.8.2. A documentação de habilitação será substituída pelo Certificado de Registro Cadastral, CRC, emitido pelo Sistema de Cadastro Geral de Fornecedores, CAGEF, da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais, SEPLAG/MG do licitante, naqueles documentos por ele abrangidos, observadas a prescrições do item 4.6.3.

6.8.3. Para fins de habilitação, os documentos cuja emissão for possível via acesso ao respectivo sítio da internet ou a qualquer outro repositório útil a tanto, inclusive os autos de outros procedimentos licitatórios do BDMG, serão produzidos pelo Agente de Licitação, que os juntará ao processo.

6.8.3.1. A possibilidade da consulta prevista no item 6.8.3 não constitui direito do licitante e o BDMG não se responsabilizará pela eventual indisponibilidade.

6.8.4. Caso pronuncie a inabilitação do licitante, o Agente de Licitação empreenderá a negociação pertinente e examinará a proposta subsequente, na ordem de classificação, verificando as condições de habilitação, até a apuração de uma proposta que atenda a este Edital.

6.8.5. Após a identificação da melhor proposta, de acordo com o critério de adjudicação definido para o certame e que atenda a todas as exigências deste Edital, será o licitante que a tiver proposto declarado primeiro vencedor da licitação.

6.9. Da apresentação de documentação suplementar por ME, EPP ou equiparada

6.9.1. Considerando o que prescreve o item 3.5 deste edital e desde que tenha suprido as demais condições de habilitação, caso o licitante declarado vencedor se enquadre na condição de ME, EPP ou equiparada apresente documento(s) comprobatório(s) de regularidade fiscal com restrição, será considerado habilitado pelo Agente de Licitação, condicionada a habilitação à obtenção e comprovação da regularidade pertinente.

6.9.1.1. Neste caso, a sessão pública será suspensa para que, no prazo de 05 (cinco) dias úteis, contados do momento em que for declarado vencedor do certame, comprove a obtenção da condição de regularidade, mediante o encaminhamento de cópia da certidão negativa ou positiva com efeitos de negativa específica, ao fax ou e-mail informados pelo Agente de Licitação. O prazo é prorrogável por igual período, a critério exclusivo do BDMG, mediante requerimento escrito e fundamentado dirigido ao Agente de Licitação, protocolado dentro do prazo original.

6.9.1.2. A não regularização do(s) documento(s), no prazo previsto ou concedido mediante prorrogação, implicará na inabilitação do licitante e decadência do direito à assinatura do contrato, sem prejuízo das sanções cabíveis, procedendo-se à convocação dos demais licitantes, na ordem de classificação, ou à revogação da licitação.

6.10. Da possibilidade de apresentação de nova documentação

6.10.1. Quando todos os licitantes forem inabilitados ou todas as propostas forem desclassificadas, o Agente de Licitação, no interesse do BDMG, poderá fixar aos licitantes prazo para a apresentação de nova documentação ou de outras propostas escoimadas das causas referidas neste subitem, para realização de nova classificação e/ou de nova etapa de habilitação segundo as regras deste edital, conforme o caso.

6.11. Da apresentação da documentação original pelos licitantes vencedores

6.11.1. No prazo máximo de 02 (dois) dias úteis contados da intimação específica, os licitantes declarados vencedores encaminharão ao BDMG:

a) a documentação de habilitação, em vias originais, cópias autenticadas ou cópias simples acompanhadas dos originais, neste caso sendo os originais posteriormente disponibilizados ao licitante para retirada; e

b) o instrumento impresso, devidamente preenchido e assinado, da proposta comercial adequada ao último valor ofertado, sendo os preços unitários finais menores ou iguais aos preços unitários da proposta inicial, acompanhado de planilha de composição de custos, se requerido pelo Agente de Licitação, e dos demais documentos necessários, conforme o caso, segundo o disposto no anexo relativo às condições e forma de apresentação da Proposta Comercial indicado na folha de rosto deste Edital.

7. DOS RECURSOS

7.1. Ato contínuo à declaração do vencedor do certame, os licitantes poderão motivadamente interpor recurso, no prazo de 10 (dez) minutos, exclusivamente por meio do sistema eletrônico, em campo próprio. Neste caso, será concedido o prazo de 05 (cinco) dias úteis para apresentação das razões recursais, ficando os demais licitantes desde então intimados para apresentarem contrarrazões em igual número de dias, contados a partir do término do prazo do recorrente, sendo-lhes assegurada vista imediata dos autos.

7.2. ATENÇÃO: a interposição de recurso consiste na manifestação do licitante realizada no âmbito da sessão pública, tendo sido previamente disponibilizada a documentação de habilitação e observados os pressupostos recursais, sendo o prazo posterior apenas para apresentação de razões e contrarrazões recursais.

7.2.1. A apresentação das razões de recurso e das contrarrazões será feita exclusivamente por meio do sistema eletrônico, em campo próprio.

7.2.2. Serão consideradas como não escritas as razões recursais que não remetam diretamente às alegações registradas em sede de recurso, no âmbito da sessão pública.

7.3. O recurso será recepcionado pelo Agente de Licitação que apreciará sua admissibilidade, podendo reconsiderar sua decisão ou encaminhar o recurso à autoridade superior, que decidirá definitivamente sobre o provimento ou não do recurso.

7.3.1. O recurso não será admitido pelo Agente de Licitação se ausentes os pressupostos da sucumbência, tempestividade, legitimidade, interesse e motivação.

7.4. A falta de manifestação do licitante, nos termos do item 7.1, importará na preclusão do direito de recorrer, caso em que o Agente de Licitação dará continuidade ao procedimento licitatório.

7.5. Os recursos interpostos poderão ser julgados pela autoridade competente independente do esgotamento dos prazos para apresentação de razões e contrarrazões recursais.

7.6. O recurso e respectivas as razões e contrarrazões, se houver, deverão ser examinadas pelo Agente de Licitação no prazo de 05 (cinco) dias úteis, cabendo-lhe reconsiderar ou manter a decisão impugnada e, neste caso, submeter o recurso à Autoridade Competente do BDMG, que decidirá de forma definitiva.

7.7. O acolhimento de recurso implicará invalidação apenas dos atos insuscetíveis de aproveitamento.

8. DA HOMOLOGAÇÃO

8.1. Julgados os recursos porventura interpostos e constatada a regularidade dos atos procedimentais, a autoridade competente do BDMG homologará o processo licitatório, adjudicando seu objeto ao licitante vencedor.

8.2. A adjudicação do objeto não implicará o direito à assinatura do contrato, não decaindo este, entretanto, enquanto a licitação não for revogada, no todo ou em parte, por razões de interesse público, derivadas de fato superveniente comprovado, ou anulada por ilegalidade, de ofício ou por provocação, mediante ato escrito e fundamentado.

9. DO CADASTRAMENTO DOS LICITANTES VENCEDORES NO SEI-MG E DA ASSINATURA DOS CONTRATOS

9.1. A elaboração e assinatura do instrumento do contrato advindo da licitação se efetivarão mediante a utilização do Sistema Eletrônico de Informações – SEI, do governo do Estado de Minas Gerais.

9.2. Homologado o resultado da licitação, os licitantes vencedores serão convocados para que seu(s) representante(s) signatário(s) dos respectivos contratos advindo da licitação realize(m), em até 05 (cinco) dias úteis contados da convocação específica, o cadastramento como Usuário Externo no Sistema Eletrônico de Informações – SEI-MG, se ainda não cadastrado(s), mediante os procedimentos descritos na página específica do portal da Secretaria de Planejamento e Gestão do Governo de Minas Gerais na internet – <http://www.planejamento.mg.gov.br/pagina/gestao-governamental/sei/sistema-eletronico-de-informacoes> –, no rol 'Outras informações', item 'Usuários externos'.

9.2.1. Um manual com instruções para o cadastramento pode ser consultado pelo endereço <https://docs.google.com/document/d/1DCExqxTofGit9nAN-ZDHuEUmQZ9wxU8FFBGhKCEeHc/edit>

9.2.2. O licitante vencedor comunicará ao BDMG, mediante e-mail encaminhado ao endereço licitacao@bdmg.mg.gov.br, a realização do cadastramento, quando da sua conclusão.

9.3. Verificada a regularidade perante o Cadastro de Fornecedores Impedidos de Licitar e Contratar com a Administração Pública Estadual – CAFIMP e com o Cadastro de Empresas Inidôneas e Suspensas - CEIS, os licitantes vencedores serão convocados, por meio do endereço eletrônico ou dos números de telefone que consignaram no instrumento de sua proposta comercial, para que, em até 05 (cinco) dias úteis contados da convocação específica assine digitalmente o instrumento contratual.

9.3.1. Caso o(s) representante(s) dos licitantes já esteja(m) previamente cadastrado(s) no SEI, deverá ser apresentado documento comprobatório de que tem(têm) poderes para a assinatura do instrumento contratual.

9.4. A critério do BDMG as assinaturas poderão ser colhidas em vias do instrumento contratual impressas em papel, conforme o item 10 e respectivos subitens.

9.4.1. Em caso de impossibilidade técnica os licitantes poderão solicitar, mediante motivação devidamente justificada e em até um dia útil após a convocação a que se refere o item 9.2, a utilização de vias impressas em papel para a formalização da contratação, podendo o BDMG acatar ou não a solicitação.

9.5. Caso o licitante vencedor não apresente situação regular na ocasião da assinatura do contrato ou recuse-se a assiná-lo, será sucedido por outro licitante, obedecida a ordem de classificação advinda da licitação.

9.5.1. Na hipótese do subitem 9.5, o procedimento da licitação será reaberto para o exame das ofertas e qualificação dos licitantes, obedecida a ordem de classificação, até a apuração de uma proposta que atenda ao edital, sendo os respectivos licitantes declarados vencedores, e, não havendo recurso, ser-lhes-á adjudicado o objeto, cabendo, a esse procedimento, conforme o caso, os preceitos contidos nos itens 7 e 8 deste edital.

9.6. Será admitido a assinar o instrumento contratual apenas o licitante que atender às exigências de habilitação previstas neste Edital, devendo mantê-las durante toda a vigência do contrato.

9.7. A classificação resultante da licitação será manda durante toda a vigência do contrato dela advindo.

9.8. Caso o licitante sucessor seja convocado em prazo posterior ao término da vigência de sua proposta comercial, os preços a serem registrados serão atualizados pelo índice IPCA acumulado a partir da data de apresentação da respectiva proposta.

9.9. Caso requerido no anexo relativo ao Termo de Referência deste Edital, o licitante vencedor ou seu sucessor deverá, mediante convocação específica e no prazo concedido pelo BDMG, comprovar o cumprimento das condições prévias à assinatura do instrumento contratual.

9.10. A não assinatura do contrato, no prazo fixado pelo BDMG, importará na perda do direito à contratação.

9.11. A critério exclusivo do BDMG, o prazo a que se refere os itens 9.2. e 9.3 poderá ser prorrogado por igual período, uma única vez.

10. DA HIPÓTESE DE ASSINATURA DO INSTRUMENTO CONTRATUAL EM VIAS IMPRESSAS EM PAPEL

10.1. No caso do subitem 9.4, as vias contratuais serão impressas em papel e encaminhadas aos licitantes vencedores, conforme o item 10 e respectivos subitens.

10.2. Publicada a homologação da licitação, verificada a regularidade perante o Cadastro de Fornecedores Impedidos de Licitar e Contratar com a Administração Pública Estadual – CAFIMP e com o Cadastro de Empresas Inidôneas e Suspensas - CEIS, os licitantes vencedores ou seus sucessores serão convocados, por meio do endereço eletrônico ou dos números de telefone que consignaram no instrumento de sua proposta comercial, para que, em até 05 (cinco) dias úteis contados da convocação específica ou, na hipótese do item 9.4, do recebimento do respectivo instrumento impresso, sob pena de decair o direito à contratação, assine o contrato cuja minuta integra o pertinente anexo deste edital.

10.2.1. No caso de encaminhamento das vias do instrumento em papel ao adjudicatário, será considerada, para verificação do cumprimento do prazo a que se refere o item 10.2, a data da postagem na devolução da documentação, devidamente assinada, ao seguinte destinatário:

Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. – BDMG
Núcleo de Contratos Administrativos
Rua da Bahia, 1.600, 7º andar – JU.DA Lourdes
Belo Horizonte/MG
CEP 30.160-907

10.2.2. A critério exclusivo do BDMG, o prazo a que se refere o item 10.1 poderá ser prorrogado por igual período, uma única vez.

10.2.3. No momento da assinatura do instrumento contratual, o representante signatário apresentará documento comprobatório de que tem poderes para tal finalidade.

10.2.4. O instrumento contratual será assinado em duas vias originais.

10.3. Caso requerido no anexo relativo ao Termo de Referência deste Edital, os licitantes vencedores deverão, mediante convocação específica e no prazo concedido pelo BDMG, comprovar o cumprimento das condições prévias à assinatura do instrumento contratual.

10.4. O não comparecimento do adjudicatário convocado no prazo fixado pelo BDMG importará na perda do direito à assinatura do instrumento contratual. **10.5.** Na hipótese do subitem 10.4, o procedimento da licitação será reaberto para o exame das ofertas e qualificação dos licitantes, obedecida a ordem de classificação, até a apuração de uma proposta que atenda ao edital, sendo o respectivo licitante declarado vencedor, e, não havendo recurso, ser-lhe-á adjudicado o objeto. A esse procedimento, se for o caso, serão cabíveis os preceitos contidos nos itens 7 e 8 deste edital.

11. DAS PENALIDADES

11.1. Poderá ser aplicada a pena de suspensão de participação em licitação e contratação com o BDMG, por até 02 (dois) anos, ao licitante que:

I – tenha sofrido condenação definitiva por praticar, por meios dolosos, fraude fiscal no recolhimento de quaisquer tributos;

II – tenha praticado atos ilícitos visando a frustrar os objetivos da licitação;

III – demonstre não possuir idoneidade para contratar com o BDMG em virtude de atos ilícitos praticados;

IV – convocado dentro do prazo de validade da sua proposta, não celebrar o contrato;

V – deixar de entregar a documentação exigida para o certame;

VI – apresentar documentação falsa exigida para o certame;

VII – ensejar o retardamento da execução do objeto da licitação;

VII – não manter a proposta;

IX – falhar ou fraudar na execução do contrato;

X – comportar-se de modo inidôneo, inclusive com a prática de atos lesivos à Administração Pública previstos na Lei Federal nº 12.846/2013.

11.2. A recusa injustificada do adjudicatário em assinar o instrumento contratual, aceitar ou retirar os instrumentos ou equivalentes, dentro do prazo estabelecido pelo BDMG, além de ensejar outras cominações legais, sujeitá-lo-á, garantida a ampla defesa, à aplicação de multa no mesmo percentual definido para a multa compensatória prevista na cláusula de penalidades da minuta do instrumento contratual anexa a este edital.

11.3. Pelo atraso, inexecução total ou parcial no cumprimento do objeto a ser contratado, garantida a ampla defesa, a licitante contratada ficará sujeita às sanções previstas na cláusula de penalidades da minuta do instrumento contratual, conforme anexo pertinente deste Edital.

12. FORO

12.1. Para dirimir as questões oriundas do presente Edital, não resolvidas na esfera administrativa, é competente o Foro da Comarca de Belo Horizonte, MG, por mais privilegiado que outro seja.

Belo Horizonte, 17 de março de 2023.

Sérgio Vieira de Souza Júnior
Agente de Licitação

ANEXO I – TERMO DE REFERÊNCIA

1. ESPECIFICAÇÕES DO OBJETO

1.1. Contratação de serviços especializados de marketing digital os quais compreendem a execução das atividades de planejamento, gestão, acompanhamento, avaliação, criação, produção, publicação de conteúdo nos canais digitais internos, externos e mídias/redes sociais do BDMG e envolve também a gestão de mídia em buscadores e mídias/redes sociais com o intuito de promover serviços e produtos, difundir ideias, facilitar o relacionamento com clientes e informar o público em geral, mantendo o foco mercadológico das ações, conforme descrição detalhada, produtos entregáveis e requisitos constantes no edital BDMG-07/2023, Anexo IV, item 2 e respectivos subitens.

2. ESTIMATIVA DE CUSTOS

2.1. O valor global estimado e máximo aceitável para esta contratação é de R\$3.690.106,10 (três milhões, seiscentos e noventa mil, cento e seis reais e dez centavos), sendo **R\$ 1.890.106,10 (um milhão, oitocentos e noventa mil, cento e seis reais e dez centavos) pelos serviços entregues e pela disponibilização da plataforma de automação** e R\$1.800.000,00 (um milhão e oitocentos mil reais) referentes ao reembolso dos canais de marketing digital, nos termos do Anexo IV deste edital, item 2.2.2.7.2.8.6.3, parcela que não integrará a proposta da licitante.

2.1.1. São também máximos aceitáveis os seguintes valores por etapa:

Etapa	Quantitativo (Q)	Valor máximo estimado por etapa (VE)	Valor unitário ou mensal máximo estimado (VE/Q)
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	1	R\$ 14.900,00	R\$ 14.900,00
2.Plano de contingência (total da etapa)	6	R\$ 572.646,00	R\$ 95.441,00
3.Diagnóstico, segmento de clientes diretos	1	R\$ 19.400,00	R\$ 19.400,00
3.Diagnóstico, segmento de correspondentes bancários	1	R\$ 19.400,00	R\$ 19.400,00
4.Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	1	R\$ 27.800,00	R\$ 27.800,00
4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	1	R\$ 27.800,00	R\$ 27.800,00
5. Entregas estruturantes	1	R\$ 38.561,86	R\$ 38.561,86
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	1	R\$ 31.600,00	R\$ 31.600,00
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	1	R\$ 15.830,00	R\$ 15.830,00
7. Execução mensal – Serviços contínuos de marketing digital	12	R\$ 1.122.168,24	R\$ 93.514,02

3. DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

3.1. Os recursos orçamentários para remuneração do fornecimento objeto da licitação pleiteada advirão das seguintes contas, para o exercício de 2023 e os subsequentes:

8174200045 – AÇÕES CANAL BDMG DIGITAL para remuneração da contratada, e

8174500006 – MÍDIA DIGITAL – CANAL BDMG DIGITAL para reembolso das despesas com mídia.

4. VIGÊNCIA

4.1. O prazo de vigência do contrato advindo da licitação é de até 18 meses, resultante do somatório dos prazos de execução das etapas 01 a 06 com o prazo de vigência da etapa 07, observadas as regras contidas na tabela do Anexo IV do edital, subitem 2.1.2, e as seguintes premissas:

a) o prazo máximo para a execução integral das etapas 01 a 06 é de 06 (seis) meses, podendo ser menor em caso de entrega antecipada pela contratada;

b) o prazo de execução da etapa 07 é fixo e de 12 (doze) meses, contado a partir do primeiro dia seguinte a recebimento definitivo da integralidade dos produtos constantes das etapas 01 a 06.

4.1.1. As etapas 01, 02, 03, 04, 05 e 06, por tratarem se serviço por escopo, não poderão ser ordinariamente prorrogadas, e a etapa 07, por ser serviço continuado para atendimento de demanda permanente do BDMG, poderá ser ordinariamente prorrogada, até o limite legal, considerando para tanto o início de vigência do contrato.

4.2. **Termo inicial de contagem do prazo de vigência do instrumento contratual:** data indicada em contrato.

5. CONDIÇÕES PRÉVIAS DE CONTRATAÇÃO

5.1. Publicada a homologação da licitação, a licitante adjudicatária será convocada para, no prazo de 05 (cinco) dias contados da convocação, prorrogáveis a critério do BDMG, entregar ao BDMG:

5.1.1. declaração, observado o modelo do Anexo V do edital, acerca da existência, ou não, dentre aqueles que compõe sua participação societária, de pessoa exposta politicamente (PEP), ou que estejam na condição de representante, familiar ou estreito colaborador de PEP.

5.1.2. comprovação da certificação, em nome da licitante:

5.1.2.1. do Google Partners (Nível Parceiro ou Partner Premier);

5.1.2.2. Meta Business Partner (Facebook e Instagram);

5.1.2.3. do LinkedIn Marketing Labs nos três níveis: princípios básicos, estratégia de marketing e design de conteúdo de anúncios, em nome do(s) profissional(nais) da licitante que efetivamente prestarão os serviços.

5.1.3. comprovação de que é uma agência parceira certificada da plataforma de automação que será contratada e disponibilizada para uso compartilhado com o BDMG durante a prestação de serviço, em conformidade com o subitem 2.2.2.2.3.1.

5.1.4. Caso a licitante então adjudicatária não comprove a condição a que se refere os itens 5.1.2. e 5.1.3. a adjudicação será considerada nula e se retornará à licitação, para habilitação da licitante seguinte, segundo a ordem de classificação, e demais atos pertinentes ao certame.

5.1.5. indicação do(s) representante(s) legal(is) cadastrado(s) no Sistema Eletrônico de Informações (SEI) que assinarão o instrumento contratual.

5.1.5.1. Caso exista motivo técnico que impeça o uso do SEI, a adjudicatária apresentará as razões ao BDMG que, a seu critério, poderá celebrar o contrato em outros formatos.

5.1.5.2. Caso as razões apresentadas não expressem motivo efetivamente técnico para o impedimento, e se se mantiver a ausência de cumprimento do subitem 5.1.5, a adjudicatária decairá do direito de contratar.

6. DEMAIS CONDIÇÕES

6.1. Expressas nos demais anexos deste edital.

ANEXO II – CONDIÇÕES E FORMA DE APRESENTAÇÃO DAS PROPOSTAS COMERCIAIS


1. Da proposta originalmente registrada no sistema

1.1. O valor global para a contratação, estimado em R\$3.690.106,10 (três milhões, seiscentos e noventa mil, cento e seis reais e dez centavos), consistirá na soma *custos de remuneração pelos serviços contratados + custos de remuneração dos canais de marketing digital*, mas o sistema considerará apenas o valor máximo individual estimado para remuneração pelos serviços contratados, R\$1.890.106,10.

1.2. No formulário eletrônico de proposta, no sistema Compras MG, será registrado nos campos *Valor unitário (R\$)* e *Confirmação do valor total do item (R\$)* o valor global ofertado relativo à remuneração pelos serviços contratados, em algarismos com duas casas decimais.

1.2.1. **ATENÇÃO:** o valor global originalmente ofertado será determinado mediante a utilização **obrigatória** do arquivo disponível para download pelo endereço <https://bit.ly/405axfj>.

1.2.2. **ATENÇÃO:** o arquivo a que se refere o item 1.2.1, informando o prazo de validade da proposta e os valores totais por etapa e unitários/mensais que determinaram o valor global ofertado, será carregado no formulário eletrônico de proposta, via upload, clicando-se no campo indicado na figura:

Valor unitário (RS) *	Quantidade
Valor unitário	1,0000
Valor total do item (RS)	
0,00	
Confirmação do valor total do item (RS) *	
Valor total	
Valor total do lote (RS)	
0,00	
Arquivo(s) de descrição da proposta de preço	
	
Você pode enviar até 5 arquivos soltando-os aqui ou clicando aqui para selecioná-los. O tamanho máximo permitido para cada arquivo é de 20 MB.	
CANCELAR	SALVAR

1.2.3. ATENÇÃO: os valores de remuneração serão propostos em moeda corrente nacional, com apenas duas casas decimais após a vírgula.

1.3. Nos preços ofertado estarão incluídos todos os impostos, tributos, encargos, custos e/ou quaisquer outros ônus que porventura possam recair sobre a prestação do objeto da licitação, os quais ficarão a cargo única e exclusivamente do licitante contratado.

1.3.1. Todos os custos diretos ou indiretos serão considerados inclusos no preço, não sendo admitidos pleitos de acréscimo a esse ou a qualquer título, devendo o objeto licitado ser prestado sem qualquer ônus adicional para o BDMG.

1.4. Um arquivo contendo orientações para o cadastramento da proposta original pode ser acessado pelo endereço <http://bit.ly/3yA33FQ>.

2. Das propostas adequadas ao último desconto ofertado pelos licitantes vencedores

2.1. A proposta comercial da licitante vencedora será entregue adequada ao último valor global ofertado, em via impressa, devidamente preenchida e assinada, junto à documentação de habilitação a que se refere o Anexo III do edital, item 3, observadas as condições a seguir.

2.2. Os valores propostos serão em moeda corrente nacional, com apenas duas casas decimais após a vírgula.

2.3. Nos preços readequados permanecerão incluídos todos os impostos, tributos, encargos, custos e/ou quaisquer outros ônus que porventura possam recair sobre a prestação do objeto da licitação, os quais ficarão a cargo única e exclusivamente do licitante vencedor contratado.

2.3.1. Quaisquer custos diretos ou indiretos omitidos da proposta comercial ou incorretamente cotados serão considerados inclusos no preço, não sendo admitidos pleitos de acréscimo a esse ou a qualquer título, devendo o objeto licitado ser prestado sem qualquer ônus adicional para o BDMG.

2.3.2. ATENÇÃO: os preços das etapas unitárias 1, 3, 4, 5 e 6 e das etapas mensais, 2 e 7, serão determinados mediante a aplicação linear do percentual de desconto a que corresponde o valor global da proposta vencedora da licitação, em relação ao respectivo valor global originalmente ofertado, observada a condição do item 2.2 deste anexo.

2.4. Exemplo de adequação da proposta ao último valor global ofertado:

Valor global originalmente ofertado:		R\$1.712.800,00		
Valor global em negociação:		R\$1.200.000,00		
Percentual de desconto obtido em relação ao valor global originalmente ofertado:		29,9392807099%		
Etapas	Quantitativo (Q)	Valor unitário ou mensal originalmente ofertado	Valor unitário ou mensal final ofertado (VU) - decorrente da aplicação do desconto no respectivo original ofertado e truncado na segunda casa decimal	Valor total final por etapa (Q x VU)
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	1	R\$14.000,00	R\$9.808,50	R\$9.808,50
2.Plano de contingência (total da etapa)	6	R\$95.000,00	R\$66.557,68	R\$399.346,08
3.Diagnóstico, segmento de clientes diretos	1	R\$18.000,00	R\$12.610,92	R\$12.610,92
3.Diagnóstico, segmento de correspondentes bancários	1	R\$17.000,00	R\$11.910,32	R\$11.910,32
4.Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	1	R\$26.000,00	R\$18.215,78	R\$18.215,78
4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	1	R\$27.000,00	R\$18.916,39	R\$18.916,39
5.Entregas estruturantes	1	R\$35.000,00	R\$24.521,25	R\$24.521,25
6.Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	1	R\$31.600,00	R\$22.139,18	R\$22.139,18
6.Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	1	R\$14.200,00	R\$9.948,62	R\$9.948,62
7. Execução mensal – Serviços contínuos de marketing digital	12	R\$80.000,00	R\$56.048,57	R\$672.582,84
VALOR GLOBAL FINAL OFERTADO:				R\$1.199.999,88

2.5. A proposta comercial será impressa, em 01 (uma) via, preferencialmente em papel timbrado, assinada pela licitante ou seu representante legal, ou ainda por procurador devidamente constituído; sem emendas, acréscimos, borrões, rasuras, ressalvas, entrelinhas ou omissões e no teor do modelo abaixo.

EDITAL BDMG-07/2023
1. NOME EMPRESARIAL:
2. CNPJ:
3. ENDEREÇO:

4. TELEFONE:			
5. ENDEREÇO ELETRÔNICO:			
6. OBJETO: prestação de serviços de planejamento e execução de marketing digital com foco mercadológico, segundo as condições e requisitos do edital BDMG-07/2023			
7. PREÇO PROPOSTOS:			
7.1. VALOR GLOBAL: R\$ <valor global final ofertado> (<informar valor por extenso>)			
7.2. QUANTITATIVOS, VALORES TOTAIS POR ETAPA, E VALORES UNITÁRIOS OU MENSAIS:			
Etapa	Quantitativo	Valor total pela etapa*	Valor unitário ou mensal*
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	1	<informar>	<informar>
2.Plano de contingência (total da etapa)	6	<informar>	<informar>
3.Diagnóstico, segmento de clientes diretos	1	<informar>	<informar>
3.Diagnóstico, segmento de correspondentes bancários	1	<informar>	<informar>
4.Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	1	<informar>	<informar>
4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	1	<informar>	<informar>
5. Entregas estruturantes	1	<informar>	<informar>
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	1	<informar>	<informar>
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	1	<informar>	<informar>
7. Execução mensal – Serviços contínuos de marketing digital	12	<informar>	<informar>
*Determinados conforme exposto no edital BDMG-07/2023, item 6.7.3 e respectivos subitens.			
8. DECLARAÇÕES:			
Declaro, sob as penas da lei, que			
- Conheço, aceito e serão atendidas todas as condições estabelecidas no edital BDMG-07/2023 e seus anexos;			
- O preço proposto engloba todos os custos, diretos e indiretos, e ônus decorrentes da prestação dos serviços, tais como tributos, contribuições fiscais e parafiscais, encargos trabalhistas e previdenciários, taxas, fretes, insumos, custos operacionais, ou outros necessários ao cumprimento integral do objeto do contrato ou ainda quaisquer outros que porventura possam recair sobre ele, não cabendo ao BDMG quaisquer custos adicionais;			
- Esta proposta foi elaborada de forma independente;			
- Não há fatos impeditivos para participação da licitante signatária no Pregão de edital BDMG-07/2023, ciente da obrigatoriedade de informar ocorrências posteriores;			
- Em nenhuma das dependências deste proponente ocorre trabalho noturno, perigoso ou insalubre por menores de 18 (dezoito) anos ou qualquer trabalho por menores de 16 (dezesseis) anos, salvo na condição de aprendiz, na forma da Lei;			
Autorizo a coleta e o tratamento, pelo BDMG, dos dados pessoais fornecidos neste requerimento e nos demais documentos entregues para participação nesta licitação, para as finalidades constantes do Edital em referência e seus efeitos, especialmente de eventual futuro contrato dele decorrente, conforme disposições da Política de Privacidade e Proteção de Dados Pessoais do BDMG e da legislação aplicável.			
9. PRAZO DE VALIDADE DA PROPOSTA:			
<INDICAR> (<INDICAR POR EXTENSO>) dias corridos contados na forma do edital BDMG-07/2023, Anexo II, item 2.5.			
Observação: mínimo de 60 (sessenta) dias corridos.			
10. DATA E ASSINATURA			
Belo Horizonte, de _____ de 20xx.			
<hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> Representante(s) da licitante			

2.6. Caso não conste detalhado no instrumento de proposta, assumir-se-á ofertado o prazo de 60 (sessenta) dias para a validade da proposta, contados da abertura da sessão pública – caso não seja modificado o valor originalmente registrado via sistema – ou da apresentação do instrumento readequado ao último valor ofertado.

2.7. O instrumento impresso da proposta assinada por procurador será enviado acompanhado do original ou cópia autenticada do instrumento de procuração devidamente assinado, observadas as seguintes condições:

2.7.1. A procuração apresentada será por instrumento público ou particular, com firma reconhecida em cartório, na qual a licitante, na pessoa de seu(s) competente(s) representante(s) legal(is), outorgue expressos poderes para atuar no âmbito do pregão e praticar todos os atos pertinentes ao certame em nome da licitante.

2.7.2. No caso de licitante pessoa jurídica, a procuração por instrumento particular será entregue acompanhada do respectivo contrato ou estatuto social, consolidado ou acompanhado das alterações em vigor, e ainda, no caso de ser a procuração outorgada por representante(s) legal(is) eleito(s) em ato apartado, cópia autenticada da ata de reunião ou assembleia em que se deu a eleição do(s) outorgante(s).

2.7.3. No caso de substabelecimento, será apresentado junto ao instrumento próprio cópia autenticada da procuração concedida pela licitante ao substabelecente e o substabelecimento terá a(s) firma(s) do(s) outorgante(s) reconhecida(s) em cartório.

2.7.3.1. Não se admitirá substabelecimento caso proibido no instrumento de procuração, ressalvada a hipótese de ratificação expressa da própria licitante, que retroagirá à data do ato.

2.8. Alternativamente, o instrumento de proposta poderá ser apresentado em via eletrônica desde que a autenticidade da(s) assinatura(s) digitais seja verificada pelo Agente de Licitações e que os poderes de representação dos signatários sejam confirmados.

ANEXO III – CONDIÇÕES E DOCUMENTOS PARA HABILITAÇÃO

1. Sobre o cadastro no Portal Compras-MG

1.1. Orientações sobre o processo de cadastro do licitante e de seus representantes e outras informações pertinentes podem ser acessadas na página [Orientações para os fornecedores](#), do Portal de Compras – MG, site www.compras.mg.gov.br, ou pela Central de Atendimento aos Fornecedores, mediante o telefone (31) 3916-9755 e o e-mail cadastro.fornecedores@planejamento.mg.gov.br.

2. Os seguintes documentos serão apresentados pelos licitantes, para sua habilitação, tendo em conta o que prevê o edital, itens 3.2.1 e 4.5.3, e que o Certificado de Registro Cadastral, CRC, emitido ao licitante mediante o Sistema de Cadastro Geral de Fornecedores, CAGEF, da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais, SEPLAG/MG, será utilizado em substituição aos documentos por ele abrangidos.

2.1. ATENÇÃO: Um tutorial com orientações para a obtenção do relatório CRC e das certidões de regularidade junto ao CAFIMP e ao CEIS pode ser consultado pelo endereço <http://bit.ly/40io047>.

2.2. Regularidade jurídica

2.2.1. registro comercial, no caso de empresa individual;

2.2.2. ato constitutivo, estatuto ou contrato social em vigor, devidamente registrados, em se tratando de sociedades comerciais, e, no caso de sociedade por ações, acompanhados de documentos de eleição de seus administradores, devidamente registrados. Em qualquer caso, tais documentos deverão estar acompanhados de suas alterações ou consolidação;

2.2.3. ato constitutivo, devidamente registrado, no caso de sociedade civil ou não empresária, acompanhado de prova de investidura ou nomeação da diretoria em exercício;

2.2.4. decreto de autorização, no caso de empresa ou sociedade estrangeira em funcionamento no País, e ato de registro ou autorização para funcionamento expedido pelo órgão competente, quando a atividade assim o exigir;

2.2.5. prova de que a licitante não consta do cadastro de empregadores que tenham submetido trabalhadores a condições análogas à de escravo, conforme a Portaria MTPS/MMIRDH nº 4, de 11 de maio de 2016, ou outra norma que vier a substituir.

2.3. Regularidade fiscal

2.3.1. prova de inscrição regular no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda, CNPJ/MF;

2.3.2. prova de regularidade de situação para com a Seguridade Social e perante a Fazenda Nacional, por meio da “Certidão Conjunta Negativa de Débitos Relativos aos Tributos Federais e à Dívida Ativa da União” ou “Certidão Conjunta Positiva com Efeitos de Negativa de Débitos Relativos aos Tributos Federais e à Dívida Ativa da União”, nos termos da Portaria RFB/PGFN nº 1.751, de 02/10/2014.

2.3.3. prova de regularidade perante a Fazenda Estadual por meio de certidão negativa de débitos ou positiva com efeitos negativos, emitida pela Secretaria de Estado da Fazenda do domicílio do licitante;

2.3.4. certificado de regularidade junto ao FGTS, expedido pela Caixa Econômica Federal;

2.3.5. prova de regularidade relativa a Débitos Trabalhistas, por meio da “Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas”, nos termos da Lei nº 12.440/2011 e ao Ato CGJT nº 1, de 21 de janeiro de 2022, ou outra norma que vier a substituir.

2.4. Qualificação econômico-financeira

2.4.1. Certidão negativa de falência ou dissolução/liquidação emitida pelo distribuidor da comarca onde se encontre a sede do licitante e expedida com antecedência máxima de 180 (cento e oitenta) dias, salvo se a própria certidão estabelecer prazo de validade diverso, ou comprovação, por qualquer meio apto a tanto, de que o licitante se encontra em recuperação judicial.

2.4.1.1. No caso de comarcas com mais de um cartório distribuidor, deverão ser apresentadas as certidões de cada distribuidor.

2.4.1.2. A certidão negativa cível que abarque ações de falência ou recuperação judicial poderá ser apresentada em substituição à requerida no item 1, observadas as mesmas condições de emissão e desde que possível a verificação pertinente junto ao órgão emissor.

2.5. Qualificação técnica

2.5.1. Atestado(s) de capacidade técnica, expedido(s) por pessoa(s) jurídica(s) de direito público ou privado, que comprove(m) que a licitante executou, nos últimos doze meses contados da data designada para a abertura da sessão pública, cada um dos seguintes serviços:

I - Realização de diagnóstico ou mapeamento de presença digital, compreendendo cada um dos seguintes aspectos:

a) Análise crítica da estratégia e do modelo de negócio do cliente, abrangendo minimamente posicionamento de marca, branding voice e arquétipos;

b) Avaliação da execução da estratégia de marketing digital, identificando possíveis problemas que impactam o crescimento do negócio e oportunidades de melhoria, utilizando pelo menos uma das seguintes ferramentas: análise SWOT, matriz CSD, pesquisas de

satisfação, e pesquisas de mercado;

- c) Avaliação da presença, ações de marketing digital e os resultados gerados/aprendizados obtidos com cada atividade, compreendendo, minimamente os canais de comunicação utilizados, avaliação do website, estratégia de SEO, estratégia de campanhas e mídia digital, incluindo publicidade paga, impulsionamentos, produção de conteúdo e estratégia de inbound marketing;
- d) Avaliação dos públicos-alvo, compreendendo minimamente a definição de brand e/ou buyer personas (representações fictícias dos clientes ideais) e identificação do ICP – Perfil Ideal de Cliente;
- e) Mapeamento da jornada do cliente, ou seja, todas as fases envolvidas no processo de tomada de decisão de compra, quais sejam: desenho do funil de vendas, estratégia de atração, conversão, relacionamento e fidelização;
- f) Estudo de benchmarking com concorrentes, apontando minimamente as forças e fraquezas no ambiente digital, canais utilizados, posicionamento, engajamento e linguagem;

II. Definição e operacionalização de estratégia de marketing digital, compreendendo cada uma das seguintes atividades:

- a) Elaboração do planejamento e estratégia de presença digital, determinando minimamente o posicionamento, as definições de público-alvo, personas, as segmentações, a atualização ou reestruturação de canais e perfis em mídias/redes sociais, e demais diretrizes em nível estratégico, para cumprimento de objetivos mercadológicos;
- b) Elaboração de uma estratégia macro para geração de leads, contemplando minimamente a definição dos conceitos de lead (oportunidades de negócios), lead scoring, funil de marketing, funil de vendas e funil pós-vendas.
- c) Planejamento e execução de campanhas em mídias/redes sociais e buscadores com direcionamento mercadológico, focadas na geração de leads, promoção de produtos, serviços e conteúdo editorial. A estratégia deve contemplar minimamente:
 - i. o orçamento de investimento,
 - ii. a escolha de canais, minimamente:
 - Google Ads (Pesquisa, Rede de Display, Vídeo, Shopping, e Apps),
 - Meta (Facebook Ads, Instagram Ads, WhatsApp, Messenger), e
 - LinkedIn (Marketing Solutions),
 - iii. a definição de palavras-chaves, segmentações, remarketing, copywriting dos anúncios e design de criativos, contemplando uma verba mínima mensal trabalhada em um único cliente de R\$50 mil;
- d) Planejamento da jornada de conteúdo e fluxo de nutrição de leads, como parte da estratégia de inbound marketing, envolvendo minimamente a criação e entrega de um calendário editorial, a produção de conteúdo para alimentação de blog e fluxos de automação de e-mail marketing, newsletter, materiais ricos e mídias/redes sociais, bem como o design gráfico para suporte às atividades;
- e) Desenvolvimento, criação, manutenção e alimentação de Blog de conteúdo, em ferramenta própria da plataforma de automação de marketing digital ou na plataforma de CMS Wordpress;
- f) Planejamento e execução de estratégia de inbound marketing, compreendendo o setup e gerenciamento de plataforma de automação de marketing para, minimamente:
 - i. gestão de base de contatos (base mínima gerenciada de 100 mil leads),
 - ii. envio de e-mail marketing,
 - iii. automação de réguas de relacionamento por e-mail,
 - iv. lead scoring,
 - v. criação e manutenção de landing pages, CTA's, formulários, e
 - vi. que atenda a cada uma das especificações do edital, Anexo IV, subitem 2.2.2.3.1.
- g) Execução de gerenciamento de SEO on-page e off-page e otimização de conteúdo, com uso de relatórios técnicos de recomendações para website, blog e landing pages;
- h) Gestão e monitoramento de mídias sociais, envolvendo produção de conteúdo para atendimento, elaboração de FAQ e SAC 2.0.
- i) Definição de metas, indicadores e sistemática de acompanhamento com garantida aptidão para monitorar a efetividade de todo o processo de marketing digital, incluindo, minimamente, geração de leads, efetividade/ROI da mídia online, efetividade e qualidade dos leads gerados, conversão de leads em negócios;

2.5.1.1. Será admitido o somatório de atestados para demonstração de experiência na execução dos grupos de atividades indicadas nas alíneas "A", "B" e "C", do subitem supra, desde que um mesmo atestado guarde a indicação da integralidade das atividades arroladas em cada alínea.

2.6. O Certificado de Registro Cadastral, CRC, emitido ao licitante mediante o Sistema de Cadastro Geral de Fornecedores, CAGEF, da Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais, SEPLAG/MG, será utilizado em substituição aos documentos por ele abrangidos.

2.6.1. Serão analisados no CRC somente os documentos exigidos para este certame, sendo desconsiderados todos os outros documentos do CRC, mesmo que estejam com a validade expirada.

2.6.2. Os documentos abrangidos pelo CRC, exigidos para este certame, que estiverem vencidos e cuja emissão via acesso público ao respectivo site na internet não seja possível, deverão ser encaminhados ao Agente de Licitação quando da convocação específica.

3. Do encaminhamento da documentação original de habilitação, conforme o item 6.11.1 do edital

3.1. A documentação de habilitação, em vias originais, cópias autenticadas ou cópias simples acompanhadas dos originais, neste caso sendo os originais posteriormente disponibilizados para retirada, será entregue pelo licitante vencedora da licitação, em envelope que contenha em seu averso a referência ao nome, número do certame, os dizeres "Habilitação", e a identificação do licitante, conforme o seguinte modelo:

Licitação BDMG-07/2023

HABILITAÇÃO

<nome do licitante>

ANEXO IV – MINUTA DO INSTRUMENTO CONTRATUAL

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS CELEBRADO ENTRE O BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS S/A. - BDMG E <NOME DA CONTRATADA>.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS S/A. - BDMG, CNPJ nº 38.486.817/0001-94, com sede em Belo Horizonte/MG, na Rua da Bahia, nº 1600 – Bairro de Lourdes, CEP: 30.160-907, a seguir denominado **BDMG**, e **<NOME DA CONTRATADA>**, CNPJ nº <número do CNPJ>, estabelecida em <endereço completo>, a seguir denominada **CONTRATADA**, resolvem, por seus representantes legais ao final assinados, celebrar o presente contrato, objeto da licitação **BDMG-19/2022**, homologada pela autoridade competente do **BDMG** em <data da homologação>, conforme publicado no "Minas Gerais" de <data da publicação>, mediante as cláusulas e condições seguintes.

CLÁUSULA PRIMEIRA – REGÊNCIA NORMATIVA

1.1. Aplicam-se ao presente contrato a Lei Federal nº 13.303/2016; Lei Estadual nº 13.994/2001; Decreto Estadual nº 47.154/2017; Decreto Estadual nº 45.902/2012; o [Regulamento Interno de Licitações, Contratos e Convênios do Conglomerado BDMG](#), os normativos e legislação específicos e a legislação supletiva, no que couber.

1.2. Aplicam-se também a esta contratação, independentemente de anexação ou transcrição, o edital BDMG-07/2023, com todos os seus anexos, bem como a ata da sessão pública e a proposta da **CONTRATADA**, datada de <data da proposta>.

CLÁUSULA SEGUNDA – OBJETO

2.1. Especificações do objeto – Escopo

2.1.1. A prestação de serviços pela **CONTRATADA** compreende a execução das atividades de planejamento, gestão, acompanhamento, avaliação, criação, produção, publicação de conteúdo nos canais digitais internos, externos e mídias/redes sociais do **BDMG**. Envolve também, a gestão de mídia em buscadores e mídias/redes sociais com o intuito de promover serviços e produtos, difundir ideias, facilitar o relacionamento com clientes e informar o público em geral, mantendo o foco mercadológico das ações, conforme descrição detalhada, produtos entregáveis e requisitos constantes neste instrumento contratual, dividido em 7 etapas:

Etapa 1 – Planejamento das atividades, no item 2.2.2.1;

Etapa 2 – Plano de contingência para continuidade da operação de marketing digital, no item 2.2.2.2;

Etapa 3 – Diagnóstico, no item 2.2.2.3;

Etapa 4 – Estratégia de atuação, no item 2.2.2.4;

Etapa 5 – Entregas estruturantes, no item 2.2.2.5;

Etapa 6 – Dashboards e relatórios de desempenho, no item 2.2.2.6; e

Etapa 7 – Serviços contínuos de marketing digital, no item 2.2.2.7.

2.1.2. A execução do objeto obedecerá, em regras gerais, ao seguinte formato, observadas as condições de aceitação das entregas detalhadas em cada uma das etapas, nos itens 2.2.2.1.6, 2.2.2.2.7, 2.2.2.3.9, 2.2.2.4.9, 2.2.2.5.5, 2.2.2.6.10 e 2.2.2.7.3.

Itens de Etapas de Serviço	Recorrência	Quantitativo	Data de Início	Prazo Máximo para execução da etapa, observado o detalhamento do prazo de execução de cada produto indicado para cada etapa	Prazo de aceite definitivo contando do aceite provisório
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	Única	1	Data de assinatura do contrato	15 dias úteis da data de assinatura do contrato.	02 dias úteis
2.Plano de contingência	Mensal	6	Data de assinatura do contrato	mensal, até o recebimento definitivo e integral da Etapa 06, limitado a 6 execuções mensais	02 dias úteis
3.Diagnóstico, incluído o segmento de clientes diretos (a)	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo da etapa 01	25 dias úteis contados do recebimento definitivo de todos os produtos da etapa 01.	02 dias úteis
3.Diagnóstico, incluído o segmento de correspondentes bancários (b)	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo do item "a" da etapa 3	20 dias úteis contados do recebimento definitivo do item "a" da etapa 03.	02 dias úteis
4.Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo do produto "c" da Etapa 03.	40 dias úteis contados do recebimento definitivo do produto "c" da Etapa 03.	02 dias úteis

4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo do produto “d” da Etapa 03.	30 dias úteis contados do recebimento definitivo do produto “d” da Etapa 03.	02 dias úteis
5. Entregas estruturantes	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo da primeira entrega da etapa 04	12 dias úteis do recebimento definitivo de todos os produtos da etapa 04.	02 dias úteis
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo da etapa 01	15 dias contados do recebimento definitivo da etapa 01.	02 dias úteis
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	Única	1	Dia útil seguinte ao recebimento definitivo do item “a” da etapa 4	25 dias úteis do recebimento definitivo do item “a” da etapa 04.	02 dias úteis
7. Serviços contínuos de marketing digital	Mensal	12	Primeiro dia útil seguinte ao recebimento definitivo e integral das etapas 01 a 06.	Até o fim de vigência da contratação.	02 dias úteis

2.1.2.1. O prazo máximo de execução deste contrato é de 18 meses, observadas as regras contidas na tabela do subitem 2.1.2 e as seguintes premissas:

a) os prazos de execução indicados para as etapas de serviço 1 a 6 são máximos, podendo ser menores em caso de entrega antecipada pela **CONTRATADA**, totalizando o prazo máximo de execução das etapas em 06 meses.

b) o prazo de execução da etapa de serviço 7 – Serviços contínuos de marketing digital é fixo e de 12 meses, contado a partir do Primeiro dia útil seguinte ao recebimento definitivo e integral de todas as etapas anteriores (01 a 06).

2.1.2.2. Atrasos que comprometam a execução do objeto e que sejam de responsabilidade do **BDMG**, devidamente comprovados pela **CONTRATADA**, não serão considerados na aferição dos prazos, e exigirão, caso impactem em alteração dos prazos máximos, a elaboração de aditivo.

2.1.3. O escopo de serviços compreende diferentes conjuntos de atividades, conforme descrito no item 2.2 deste instrumento contratual, organizadas de acordo com os seguintes públicos de interesse do **BDMG**:

2.1.3.1. Clientes diretos: representado pelos clientes (micro e pequenas empresas com faturamento anual de até R\$4,8 milhões) que se relacionam com o **BDMG** pelo canal de vendas diretas, representado pelo website, e-mail marketing, a central telefônica, bem como os demais canais de mídia paga, mídias sociais e estratégia de inbound marketing.

2.1.3.2. Correspondentes Bancários: representado pelos clientes (micro e pequenas empresas com faturamento anual de até R\$4,8 milhões) que se relacionam com o **BDMG** pelo canal indireto de vendas, via correspondentes bancários e parceiros credenciados.

2.1.3.2.1. Além da base de clientes indiretos, fazem parte do escopo de atividades para este público, um conjunto de ações para atração, credenciamento e relacionamento dos próprios parceiros e correspondentes bancários.

2.1.3.3. Para exemplificação e quantificação, temos um histórico de duas personas por público de interesse do **BDMG**. Este dimensionamento reflete o histórico do **BDMG** e a realização de unidades adicionais ou inferiores ao número acima citado fica condicionado ao cumprimento das atividades de diagnóstico previstas no item 2.2.2.3.

2.1.4. Caberá à **CONTRATADA** todos os custos e despesas com a execução dos serviços, sendo sua responsabilidade o correto dimensionamento do trabalho, estimativa de demandas e avaliação da necessidade de alocação de mão de obra, não cabendo ao **BDMG** nenhum custo adicional além do valor constante da proposta vencedora da licitação, pagos conforme termos deste instrumento contratual.

2.1.5. Estão contemplados neste escopo todos os canais digitais internos, externos e redes/mídias sociais utilizadas atualmente com foco mercadológico pelo **BDMG**, ou que venham ser adotadas no decorrer do contrato, após a conclusão das atividades descritas no item 2.2.2.3.

2.1.5.1 Os canais atualmente utilizados são:

2.1.5.1.1. Redes/Mídias Sociais e blogs proprietários:

- Instagram ([@bancobdmg](https://www.instagram.com/bancobdmg/));
- Facebook (<https://www.facebook.com/bancobdmg/>).
- LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/bancobdmg/>).
- Blogs temáticos;

2.1.5.1.2. Exemplo de blog temático:

- Blog BDMG Orienta (<https://bdmgorienta.bdmg.gov.br/>);

2.1.5.1.3. Canais Internos:

- Portal de correspondentes bancários (intranet, extranet e redes sociais corporativas);
- Deptmail (comunicados em formato de e-mail marketing);
- WhatsApp, Telegram (comunicados em formato digital);

2.1.5.2. O acréscimo ou redução de canais não implicará na revisão de valores contratuais.

2.1.6. A prestação de serviços deve proporcionar, ao final da vigência do contrato, resultados vinculados ao número de leads qualificados gerados e ao desembolso das propostas de financiamento com crédito liberado.

2.1.6.1. Os indicadores de desempenho, sua metodologia de apuração e acompanhamento, bem como sua fórmula de cálculo, serão definidos durante a realização das etapas de 01 a 06 quando serão determinados os valores de referência para cálculo de metas que passarão a vigorar após o início de execução da etapa 07, de recorrência mensal, limitados a um valor 30% superior ao desempenho do **BDMG** registrado no mesmo período do ano anterior à assinatura do instrumento vigente.

2.1.6.1.1. A metodologia de cálculo do IAM, índice que vincula a remuneração da **CONTRATADA** aos indicadores de desempenho, a partir do início da etapa 07, será definida durante a etapa 04, quando a serão formalizadas sua metodologia de apuração, fórmula para o seu cálculo, acompanhamento e registro.

2.1.6.2. Em caso de prorrogação ordinária do contrato, os valores para as metas e indicadores de desempenho serão repactuados semestralmente ou com periodicidade proporcional à duração do novo período contratual, mediante acordo entre as partes.

2.1.7. Durante toda a vigência do contrato, caberá a **CONTRATADA** disponibilizar ao **BDMG**, de acordo com as ferramentas e políticas de segurança da informação do **BDMG**, drive virtual em nuvem no qual conste toda a documentação entregue ao **BDMG** em razão das condições da contratação, inclusive documentos fiscais que também deverão ser entregues ao **BDMG**.

2.1.7.1. As ferramentas e políticas de segurança da informação do **BDMG** serão repassados pelo **BDMG** à **CONTRATADA** na reunião inicial indicada na Etapa 1, e sempre que houver atualizações.

2.1.8. Caso a **CONTRATADA** entenda pela necessidade de realização de novas reuniões ou entrevistas, além daquelas indicadas pelo **BDMG** como obrigatórias neste instrumento contratual, o **BDMG** estará disponível para oferecimento das agendas solicitadas, sem que isso acarrete qualquer custo adicional para o **BDMG** ou que ultrapasse o prazo máximo de execução de qualquer das etapas.

2.2. Execução do objeto (forma e condições para execução do objeto)

2.2.1. A **CONTRATADA** executará os serviços conforme as etapas a seguir descritas, sendo o atendimento das demandas demonstrado pela combinação da entrega dos produtos e serviços mais adequados para apoiar o **BDMG** no alcance dos seus objetivos mercadológicos, observados os produtos e prazos previstos para cada etapa.

2.2.1.1. Caberá à **CONTRATADA** observar e contribuir com a sistemática de integração com outros prestadores de serviços como agência de marketing de conteúdo e agências de publicidade a serviço do **BDMG**, zelando pela sinergia estratégica, pelo equilíbrio dos temas e pelo não prejuízo às demais iniciativas mercadológicas e institucionais vigentes no **BDMG**.

2.2.1.1.1. Este alinhamento estratégico deve ser observado no respeito à identidade visual do **BDMG** na criação de peças, na produção de conteúdo e na elaboração de planos de mídia.

2.2.2. Detalhamento das etapas

2.2.2.1. ETAPA 01: reunião inicial e planejamento das atividades

2.2.2.1.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** promoverá reunião de alinhamento junto ao **BDMG** bem como elaborará, e apresentará, plano de trabalho que será realizado durante as demais etapas para garantia da plena execução do objeto contratual.

2.2.2.1.2. O prazo total máximo para a execução das atividades e entregas relativas a esta etapa é de até 15 dias úteis contados da data de assinatura do contrato.

2.2.2.1.3. Para o fiel cumprimento desta etapa, a **CONTRATADA** deverá:

2.2.2.1.3.1. Promover uma reunião inicial, a ocorrer em até 03 dias úteis contados da assinatura do contrato, em formato presencial ou on-line, a critério da **CONTRATADA**, momento em que a **CONTRATADA** apresentará a equipe que será alocada aos trabalhos, os direcionadores e ganhos do conjunto de serviços de marketing digital, bem como a metodologia para a prestação do serviço, coerentes com as atividades e requisitos descritos para as demais etapas e entregas contidas neste Termo de Referência.

2.2.2.1.3.2. Apresentar, em reunião virtual ou presencial, a critério do **BDMG**, a versão formal do plano de trabalho, em até 05 dias úteis da data de realização da reunião inicial, contendo:

a) a metodologia para execução das atividades;

b) o detalhamento das atividades;

c) cronograma detalhado de execução das atividades das demais etapas, com indicação dos prazos específicos de execução, inclusive das atividades de responsabilidade do **BDMG**, com a identificação da parte responsável por cada atividade;

2.2.2.1.4. Na reunião inicial, caberá ao **BDMG**:

a) apresentar a sua equipe envolvida com a contratação;

b) repassar informações, dados e material disponível que entenda ser de interesse para a execução do contrato;

c) discutir o plano de trabalho preliminar, solicitando, de modo motivado, as alterações que entender devidas.

2.2.2.1.5. Caso sejam solicitadas, durante a reunião indicada no subitem 2.2.2.1.3.2, pelo **BDMG**, alterações no Plano de Trabalho apresentado, a **CONTRATADA** encaminhará versão final do Plano de Trabalho ajustado em até 2 dias úteis da dita reunião.

2.2.2.1.6. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

A - Produto	B - Requisitos	C - Prazo de execução (máximo para a entrega dos produtos)
a. Ata da reunião Inicial	A CONTRATADA entregará ata da reunião realizada explicitando a exposição da metodologia de trabalho, os direcionadores e ganhos a partir das atividades de marketing digital.	Até 24 horas úteis a partir da realização da reunião, conforme item 2.2.2.1.3.1.
b. Plano de Trabalho	Entrega, pela CONTRATADA , de documento contendo: - plano de trabalho e metodologia para o desenvolvimento das atividades; - plano de riscos contendo os riscos identificados durante a etapa de planejamento das atividades, avaliação de probabilidade e impacto, e definição de planos de tratamento para todos os riscos	Conforme subitem 2.2.2.1.3.2. e 2.2.2.1.5.

identificados;

- cronograma, em MS-Excel, detalhado de execução das atividades das demais etapas, com indicação dos prazos específicos de execução, inclusive das atividades de responsabilidade do **BDMG**, com a identificação da parte responsável por cada atividade.

2.2.2.1.7. O plano de trabalho aprovado e entregue, inclusive cronograma, poderá ser redefinido, mediante solicitação formal e fundamentada da **CONTRATADA** e a critério exclusivo do **BDMG**.

2.2.2.1.8. Os serviços objeto da Etapa 01 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.1.1 a 2.2.2.1.5, evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.1.6.

2.2.2.1.8.1 Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), **BDMG** terá o prazo de 2 dias úteis, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela **CONTRATADA**, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.1.8.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.1.8.3 Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.1.8.1, incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexista qualquer manifestação em contrário do **BDMG**, como, por exemplo, pedido de correções.

2.2.2.1.8.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.1.8.3, de cada produto a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço, observados os termos da Cláusula Forma de Pagamento.

2.2.2.2. ETAPA 02: plano de contingência para continuidade da operação de marketing digital

2.2.2.2.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** executará atividades de mitigação dos impactos da ruptura das atividades de marketing digital do **BDMG** referentes à transição do serviço entre o prestador anterior e a **CONTRATADA**.

2.2.2.2.2 O prazo de execução das atividades desta etapa se prolongará desde a assinatura do contrato até o recebimento definitivo da Etapa 06, desde que recebidas definitivamente também as etapas 01, 03, 04 e 05.

2.2.2.2.2.1. A execução das atividades descritas nos itens 2.2.2.2.3.1 a 2.2.2.2.3.13. será repetida mensalmente até o recebimento definitivo e integral das etapas de 03 a 06, **limitadas a 06 execuções mensais**.

2.2.2.2.2.2. Atrasos que comprometam a execução das etapas de 03 a 06 do objeto e que sejam de responsabilidade do **BDMG**, devidamente comprovados pela **CONTRATADA**, não serão considerados na aferição dos prazos, e exigirão, caso impactem em alteração dos prazos máximos, a elaboração de aditivo para prorrogação da etapa 02, mantidas as atividades previstas no escopo de execução mensal.

2.2.2.2.2.3. Os produtos respectivos às atividades descritas nos itens 2.2.2.2.3.1 a 2.2.2.2.3.12. serão entregues mensalmente, conforme disposto na coluna C da tabela contida no item 2.2.2.2.8, infra.

2.2.2.2.3. Caberá à **CONTRATADA** realizar, no mínimo e em paralelo às atividades previstas para as etapas de número 03 a 06 deste Termo de Referência, o seguinte:

2.2.2.2.3.1. Contratar e disponibilizar licença de uso ou acesso a plataforma de automação de marketing digital para operação assistida pela **CONTRATADA** e uso compartilhado com a equipe do **BDMG** que apresente minimamente o seguinte conjunto de funcionalidades e requisitos técnicos:

a) Ter hospedagem na nuvem (Cloud) com protocolos de segurança padrão de mercado, sem necessidade de fornecimento de infraestrutura de tecnologia pelo **BDMG**;

b) Ter capacidade para trabalhar com uma base mínima de 180 mil contatos e envio ilimitado de mensagens de e-mail para cada segmento ou público de interesse definido pelo **BDMG** nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3, respeitadas as orientações estratégicas acordadas com a **CONTRATADA**, para realização desta etapa 2.

c) Possuir ferramenta interna para criação de blog, produção e publicação de conteúdo, ou funcionalidade que permita a integração com estrutura de blog desenvolvida em Wordpress, contando ainda com análise de SEO para otimização de conteúdo;

d) Possuir ferramenta para construção de sites, micro sites, landing pages, com modelos escaláveis e replicáveis de forma intuitiva, sem a necessidade de conhecimentos avançados em programação;

e) Possuir capacidade para armazenamento e compartilhamento de arquivos em formatos diversos e vídeos;

f) Possuir funcionalidades para captação de contatos, leads, por meio de formulários, landing pages, micro sites, CTA's e anúncios em mídia digital (Facebook Ads, Google Ads, LinkedIn, entre outros canais);

g) Permitir a análise individualizada de contatos com amplo espectro de analytics, estatísticas de tráfego, modelo de atribuição e conversão, organização de dados cadastrais e integração com a base de dados do **BDMG** via API;

h) Possui flexibilidade para organização de contatos por meio de critérios dinâmicos de segmentação;

i) Possuir capacidade de realização de testes A/B para landing pages, modelos de e-mail marketing e CTA's;

j) Ter capacidade de criação de fluxos de automação e nutrição de leads, também conhecidos como réguas de relacionamento, com disparos automáticos de mensagens e acompanhamento de performance de cada ação;

k) Ter capacidade de personalização dinâmica das landing pages, CTA's, pop-up's e os websites criados na plataforma com base na jornada do cliente, ampliando a experiência do usuário ao navegar no site e consumir os conteúdos produzidos;

l) Ser acessível por dispositivos móveis, com interface responsiva ou criada especificamente para este propósito;

m) Permitir a gestão completa de e-mail marketing: organização de bases de contatos e listas de disparos, edição para criação de peças com navegação intuitiva, permitindo a programação e agendamento de disparos, acompanhamento de resultados e relatórios com sugestões de melhorias de desempenho;

- n) Possibilitar a geração de relatórios e dashboards com análise da performance/ROI geral por funcionalidade da plataforma ou por conteúdo, mídia, régua de relacionamento, análise de visitas, conversões e leads por fonte de tráfego, histórico de conversões, entre outros;
- o) Possuir acesso via API aberta possibilitando a integração com outros softwares e outros sistemas, como bancos de dados proprietários do BDMG, via envio/recebimento de arquivos .xml e JSON.
- p) Possuir configuração nativa de LGPD para atendimento das necessidades dos leads/clientes;
- q) Possuir sistema automático de pontuação ou lead scoring baseado em critérios aplicados sobre a base de dados coletados, permitindo ainda o lead score preditivo baseado no perfil de cliente ideal;
- r) Possui capacidade de rastreamento de páginas internas e páginas externas à ferramenta.
- s) Possuir capacidade de integração com o software de CRM Microsoft Dynamics 365 nativa, por meio de conectores de mercado do tipo Zapier, ou soluções desenvolvidas de forma customizada, desde que estejam em acordo com as políticas de segurança da informação e proteção de dados do BDMG.
- t) Possuir capacidade de integração com o WhatsApp por meio da API oficial do aplicativo.

2.2.2.3.2. Realizar todo o processo de configuração e setup da plataforma de automação de marketing e dar início às integrações necessárias com os sistemas de informática do **BDMG** (BDMG Digital, CRM Microsoft Dynamics, bancos e armazéns de dados) para sua operação, em parceria com as equipes técnicas do **BDMG**, cabendo à **CONTRATADA** realizar todos os atos e atividades devidos para disponibilização integral, correta e adequada para uso da plataforma pelo **BDMG**.

2.2.2.3.2.1. Após a contratação da plataforma, a **CONTRATADA** disponibilizará ininterruptamente seu uso ao **BDMG**, durante toda a vigência do contrato, inclusive para uso durante a Etapa 07, se responsabilizando por todos custos e despesas, não sendo cobrado do **BDMG** nenhum valor adicional àqueles indicados na cláusula de Forma de Pagamento.

2.2.2.3.2.1.1. A manutenção dos limites quantitativos da base de contatos é de responsabilidade da **CONTRATADA** que deverá realizar as manutenções periódicas, em acordo com o **BDMG**, para garantir que os custos mensais sejam mantidos em patamar compatível com o valor mensal determinado para as etapas 02 e 07, respeitada ainda a cláusula de Forma de Pagamento.

2.2.2.3.2.1.2. Havendo uma elevação na base de contatos, motivada por ação do **BDMG**, que impacte no custo de contratação da plataforma de automação de marketing, deverá ser proposta a elaboração de termo aditivo para atualização dos valores mensais referentes às etapas 02 e 07, mediante a devida comprovação dos fatos pela **CONTRATADA**.

2.2.2.3.3. Disponibilizar sempre a versão atualizada da plataforma utilizada pelo **BDMG**, bem como manter em dia as manutenções corretivas e legais, cabendo a ela previamente informar ao **BDMG** o momento da adoção das novas versões ou manutenções, caso o procedimento venha a causar paralizações no uso.

2.2.2.3.4. Garantir o acesso à plataforma para no máximo 20 usuários, conforme detalhamento dos perfis e autorizações de acesso indicados pelo **BDMG**, entre usuários comuns (com acesso de uso) e usuários administradores.

2.2.2.3.5. Realizar os primeiros passos, em nível de sistema, para a integração de dados da plataforma de automação com o canal de atendimento humano do **BDMG** (Núcleo de Apoio ao Cliente – NAC), tanto do ponto de vista técnico quanto de processo (estruturação de como funcionará o processo de envio dos leads gerados pela plataforma para a equipe comercial, abordagem comercial e como essa informação irá retornar para a plataforma).

2.2.2.3.6. Realizar os primeiros passos, em nível de sistema, para a integração da plataforma de automação de marketing com a base de dados de correspondentes bancários, realizando o setup inicial e configuração das primeiras régua e fluxos de automação a serem implementados, conforme resultados das etapas 03 e 04.

2.2.2.3.7. Realizar os primeiros passos, em nível de sistema, para a integração da plataforma de automação com o canal de atendimento aos parceiros do **BDMG** (Núcleo de Apoio ao Parceiro - NAP), se necessário, tanto do ponto de vista técnico quanto de processo (estruturação de como funcionará o processo de envio dos leads gerados pela plataforma para a equipe de suporte e como essa informação irá retornar para a plataforma).

2.2.2.3.8. Realizar os primeiros passos para implantação do marketing conversacional no BDMG, por meio da integração da plataforma de automação de marketing digital com o WhatsApp.

2.2.2.3.9. Avaliar a necessidade de reformulação ou criação de uma nova estrutura para publicação de conteúdo, no estilo blog, com template visual exclusivo para o **BDMG**. Confirmada a necessidade de intervenção, deverá ser realizado o setup inicial com otimização de SEO, visando a distribuição dos conteúdos que serão produzidos mensalmente.

2.2.2.3.9.1. O blog será desenvolvido em ferramenta interna da plataforma de automação, ou na plataforma CMS Wordpress, com facilidade para criar, editar, gerenciar e publicar conteúdo. O blog será hospedado em subdomínio do BDMG. Também deverá ser configurado o Google Analytics para monitoramento e mensuração de resultados.

2.2.2.3.10. Implementar os primeiros fluxos de automação de marketing, incluindo o setup inicial e configuração das primeiras régua de relacionamento a serem implementadas de acordo com a as definições estratégicas disponíveis nesta etapa e públicos de interesse descritos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.3.11. Realizar a criação, e entrega para o **BDMG**, de um calendário editorial contemplando produção de conteúdo para blog, entre outros tipos de conteúdo necessários para manutenção das atividades nos canais internos, externos e redes/mídias sociais do **BDMG**, conforme descrição de canais no item 2.1.5.1 e públicos de interesse descritos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3 deste contrato;

2.2.2.3.12. Realizar a criação, e entrega para o **BDMG**, de um plano de mídia digital para impulsionamento de conteúdos em mídias/redes sociais e buscadores, com direcionamento mercadológico, podendo contemplar a promoção de produtos, serviços e conteúdo editorial como parte da estratégia de inbound marketing;

2.2.2.3.12.1. O orçamento para o plano de mídia de contingência deverá ser definido de acordo com as diretrizes e orçamento informados pelo **BDMG**. Os pagamentos serão realizados por meio de reembolso, conforme descrito no item 2.2.2.7.2.8.6.2, deste Termo de Referência.

2.2.2.3.13. Criação, e entrega para o BDMG, bem como adaptação e ajuste de peças gráficas para o cumprimento das atividades previstas para esta etapa, envolvendo os perfis de públicos de interesse identificados pelo BDMG nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.2.4. As atividades previstas nesta etapa serão realizadas a título de contingência, sem prejuízo ao desenvolvimento do cronograma definido na etapa 01, item 2.2.2.1.3.2, subitem “c)” e suas atualizações.

2.2.2.2.5. Somente serão pagos os serviços efetivamente realizados e entregues.

2.2.2.2.6. Para a realização das atividades previstas na etapa 02, caberá ao **BDMG**:

2.2.2.2.6.1. Apresentar o briefing e orientações estratégicas para a execução do plano de contingência que deverá prover informações históricas, orientações estratégicas, acervo de peças e arquivos digitais, que possibilitem a execução tempestiva das atividades previstas na etapa.

2.2.2.2.6.1.1. A apresentação das informações descritas no item 2.2.2.2.6. poderá ser realizada por meio de reunião presencial ou on-line, a critério da **CONTRATADA**, e ainda por meio de documentação formal, escrita, em formato de texto ou apresentação;

2.2.2.2.6.2. Definir o cronograma de reuniões de alinhamento para o detalhamento das informações necessárias para o início das atividades previstas na etapa, em comum acordo com a **CONTRATADA**.

2.2.2.2.7. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada entrega compreendem:

A - Produto	B – Requisitos	C - Prazo de execução (máximo para a entrega dos produtos)
a) Licenças de uso, contratação ou acesso à plataforma de automação de marketing nas quantidades estipuladas no item 2.2.2.2.3.2.3	<p>Item 1: Entrega, pela CONTRATADA, de: Logins e senhas habilitados e ativos para acesso a plataforma;</p> <p>Item 2: Listagem dos usuários registrados e autorizados para operação da plataforma, com detalhamento dos perfis e autorizações de acesso.</p> <p>Item 3: Apresentação em reunião presencial ou virtual do status de implementação de todos os pontos listados nos itens 2.2.2.2.3.1 e 2.2.2.2.3.12., incluindo seu detalhamento técnico e operacional em nível de usuário.</p> <p>Item 4: Entrega pela CONTRATADA de ata referenciando as apresentações realizadas em reunião conforme subitem 3 do produto “a”.</p>	<p>Itens 1 e 2: Até 05 (cinco) dias úteis contados da assinatura do contrato.</p> <p>Itens 3 e 4: A primeira apresentação e a primeira ata de reunião serão entregues em até 12 (doze) dias úteis contados do recebimento definitivo dos subitens 1 e 2 do item “a” desta tabela 2.2.2.2.7. As demais apresentações e atas de reuniões, conforme item 2.2.2.2.2., serão entregues no primeiro dia do mês seguinte ao da última entrega, até o recebimento definitivo e integral das etapas 03 a 06.</p>
b) Calendário editorial e plano de conteúdo	<p>Entrega, pela CONTRATADA, de documento contendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grade de programação para postagens diárias, ou na frequência definida em acordo com o BDMG, contendo detalhamento do tipo de postagem, objetivo, conteúdo, textos, legendas, imagens e demais aspectos necessários para sua execução. 	<p>O primeiro calendário será entregue em até 10 (dez) dias úteis contados da data de assinatura do contrato.</p> <p>Os demais calendários, conforme item 2.2.2.2.2., serão entregues no primeiro dia do mês seguinte ao da última entrega, até o recebimento definitivo e integral das etapas 03 a 06.</p>
c) Plano de mídia para os canais externos do BDMG	<p>Entrega, pela CONTRATADA, de documento contendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plano para execução de mídia digital contendo o detalhamento de canais, campanhas, imagens, textos, legendas, segmentações, tipos de postagem e orçamento, entre outros detalhes necessários à sua execução. - Plano de investimentos, detalhando a aplicação de recursos por canal e as segmentações, quando necessárias. 	<p>O primeiro plano de mídia será entregue em até 10 (dez) dias úteis contados da data de assinatura do contrato.</p> <p>Os demais planos de mídia, conforme item 2.2.2.2.2., serão entregues no primeiro dia do mês seguinte ao da última entrega, até o recebimento definitivo e integral das etapas 03 a 06.</p>
d) Relatório mensal de atividades, realizadas durante o período de contingência	<p>Entrega, pela CONTRATADA, de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - relatório contendo a relação das atividades realizadas, peças gráficas produzidas, bem como os resultados obtidos pelas campanhas de mídia digital; 	<p>O primeiro relatório mensal será entregue em até 7 (sete) dias úteis contados do encerramento do mês da entrega dos primeiros itens “a”, “b” e “c” da tabela 2.2.2.2.7.</p> <p>Os demais relatórios, conforme item 2.2.2.2.2., serão entregues em até 7 (sete) dias úteis do mês seguinte ao da última entrega, até o recebimento definitivo e integral das etapas 03 a 06.</p>

2.2.2.2.8. Os serviços objeto da Etapa 02 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.2.1 a 2.2.2.2.6., evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.2.8.

2.2.2.2.8.1. Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), o **BDMG** terá o prazo de 2 dias, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela contratada, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.2.8.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.2.8.3. Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.2.8.1, incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexista qualquer manifestação em contrário do **BDMG**, como, por exemplo, pedido de correções.

2.2.2.2.8.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.2.8.3, de cada produto, a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço.

2.2.2.3. ETAPA 03: diagnóstico

2.2.2.3.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** realizará atividades de diagnóstico e conhecimento do **BDMG** de modo que ela obtenha o completo e correto entendimento do modelo de negócio para micro e pequenas empresas, da estrutura de canais de distribuição composta por clientes diretos e correspondentes bancários - público-alvo das ações, do estágio atual do **BDMG** em termos de marketing digital, o mapeamento dos concorrentes, os sistemas e integrações com as plataforma de concessão de crédito online (**BDMG Digital**) e o Núcleo de Apoio ao Cliente (call center), entre outros aspectos fundamentais para o planejamento e execução das atividades de marketing digital.

2.2.2.3.2. A **CONTRATADA** poderá realizar quaisquer atividades que proporcionem o diagnóstico, dentre as quais entrevistas, reuniões e análise de dados, documentos e informações relevantes, incluindo aproveitamento de análise de diagnósticos eventualmente já realizados pelo **BDMG**.

2.2.2.3.3. O material (dados, documentos, informações) disponível será entregue pelo **BDMG** até o início da execução desta etapa, podendo, a **CONTRATADA**, solicitar o detalhamento das informações, o que será feito caso isto seja possível a critério do **BDMG**.

2.2.2.3.4. A realização das atividades é de responsabilidade e ônus da **CONTRATADA** inclusive eventuais reuniões e entrevistas, as quais, se necessárias à critério da **CONTRATADA**, serão solicitadas ao **BDMG** com indicação do formato – virtual ou presencial - e agenda prévia com pelo menos 5 dias, salvo já não estejam previstas no Plano de trabalho entregue na Etapa 01.

2.2.2.3.5. Caberá a **CONTRATADA** realizar integralmente o diagnóstico, com a metodologia e as atividades que entender cabíveis. Apenas por experiência, sem que isso vincule a **CONTRATADA** ou a desonere de realizar o diagnóstico completo, o **BDMG** sugere o seguinte roteiro de atividades, de acordo com os públicos-alvo definidos.

2.2.2.3.5.1. Segmento de Clientes Diretos

a) Analisar criticamente a estratégia e o modelo de negócios do **BDMG** para micro e pequenas empresas e suas diretrizes: posicionamento, branding voice, arquétipos, perfil ideal de cliente – ICP, falhas e problemas com foco em performance digital;

b) Propor a definição e detalhamento das personas (representações fictícias dos clientes ideais do Banco), que direcionarão todas as demais atividades de marketing digital a serem desenvolvidas para este público.

c) Mapear a jornada do cliente, ou seja, todas as fases envolvidas no processo de tomada de decisão do cliente;

d) Compreender o estágio atual do **BDMG** nas ações de marketing digital, avaliando as ações realizadas nos últimos 12 (meses) e os resultados gerados/aprendizados obtidos com cada atividade. Inclui a avaliação dos perfis ativos nas mídias/redes sociais, Blog, campanhas nos buscadores e mídias sociais, estratégia de conteúdo e estratégia de inbound marketing;

e) Realizar estudo de benchmarking com os principais concorrentes diretos (a serem definidos pelo **BDMG**), analisando as forças e fraquezas deles no ambiente digital, canais utilizados, posicionamento, engajamento, linguagem e demais itens sugeridos pela **CONTRATADA**;

f) Avaliar e compreender o funcionamento do Núcleo de Apoio ao Cliente (call center) do **BDMG** visando preparar a integração de sistemas para compartilhamento de dados entre as ações digitais e o atendimento humano ao cliente, conforme previsto na etapa 05 – Entregas Estruturantes;

g) Avaliar e compreender a lógica de funcionamento do **BDMG Digital** e os sistemas de TI do **BDMG**, visando preparar a integração para compartilhamento de dados entre as diferentes plataformas, fundamental para a automação rastreamento e monitoramento das atividades de marketing digital, conforme previsto na etapa 05 – Entregas Estruturantes.

h) Realizar o diagnóstico e entender as integrações de sistemas existentes e os possíveis impactos caso sejam necessárias novas integrações ou mudança de plataforma de automação de marketing digital.

i) Utilizar de métodos de levantamento de informações tais como pesquisa, entrevista, workshops estruturados, observação direta;

j) Avaliar criticamente eventuais diagnósticos preliminares elaborados pela equipe interna do **BDMG**;

k) Avaliar os riscos ao projeto identificados durante a fase de diagnóstico, sua probabilidade e impacto, apresentando um plano para seu tratamento.

2.2.2.3.5.2. Segmento de Correspondentes Bancários

a) Analisar criticamente a estratégia e o modelo de negócios do **BDMG** para o canal correspondentes bancários e suas diretrizes, falhas e problemas com foco em performance digital;

b) Propor a definição e detalhamento das personas (representações fictícias dos clientes ideais do Banco), que direcionarão todas as demais atividades de marketing digital a serem desenvolvidas para este público.

c) Mapear a jornada do cliente indireto e do correspondente bancário **BDMG**, ou seja, todas as fases envolvidas no processo de tomada de decisão do cliente indireto e o comportamento do parceiro durante o processo de captação e atendimento ao cliente;

d) Compreender o estágio atual do **BDMG** nas ações de marketing digital voltadas para os correspondentes bancários, avaliando as ações realizadas nos últimos 12 (meses) e os resultados gerados/aprendizados obtidos com cada atividade. Inclui a avaliação dos perfis ativos de correspondentes bancários nas mídias/redes sociais, Blog, para efeito de benchmarking e proposição de novas iniciativas;

e) Avaliar o portal de correspondentes bancários: funcionalidades, recursos disponíveis, apontando forças, fraquezas, melhorias e correções necessárias;

f) Avaliar e compreender o funcionamento do Núcleo de Apoio ao Parceiro do **BDMG**, visando preparar a integração de sistemas para compartilhamento de dados entre as ações digitais e o atendimento humano ao cliente, conforme previsto na etapa 05 – Entregas Estruturantes.

g) Avaliar e compreender a lógica de funcionamento do BDMG Digital e os sistemas de TI do **BDMG**, visando preparar a integração para compartilhamento de dados entre as diferentes plataformas, fundamental para a automação rastreamento e monitoramento das atividades de marketing digital, conforme previsto na etapa 05 – Entregas Estruturantes.

h) Utilizar de métodos de levantamento de informações tais como pesquisa, entrevista, workshops estruturados, observação direta;

i) Avaliar criticamente eventuais diagnósticos preliminares elaborados pela equipe interna do **BDMG**.

j) Mapear os riscos ao projeto identificados durante a fase de diagnóstico, sua probabilidade e impacto, apresentando um plano para seu tratamento.

2.2.2.3.6. Nesta etapa, caberá a **CONTRATADA** elaborar, e entregar ao **BDMG** observados os prazos indicados na coluna “C” da tabela contida no item 2.2.2.3.9. respectivos a cada relatório, 02 relatórios de diagnóstico, sendo um para o segmento de clientes diretos e outro para o segmento de correspondentes bancários.

2.2.2.3.6.1. Na elaboração dos relatórios, a **CONTRATADA** observará os requisitos indicados na coluna B da tabela contida no item 2.2.2.3.9 para cada tipo de segmento.

2.2.2.3.7. Caberá, também à **CONTRATADA** preparar, realizar e apresentar, observados os prazos indicados na coluna “C” da tabela contida no item 2.2.2.3.9. respectivos a cada workshop, 02 Workshop para discussão com o **BDMG** acerca dos produtos desenvolvidos nesta etapa 03, sendo um para o segmento de clientes diretos e outro para o segmento de correspondentes bancários.

2.2.2.3.7.1. Os workshops deverão ser realizados presencialmente na sede do **BDMG** (rua da Bahia, 1600, Lourdes, Belo Horizonte/MG), em data e horário previamente acordados entre as partes.

2.2.2.3.8. Para a realização das atividades previstas na etapa 03, caberá ao **BDMG**:

2.2.2.3.8.1. Prover dados, informações, documentos, estudos, de sua propriedade ou a que tenha livre acesso, que possam contribuir para as atividades de diagnóstico da **CONTRATADA**, desde que o compartilhamento esteja de acordo com as diretrizes internas de proteção à informação, sigilo, LGPD, normas e regulamentos relacionados.

2.2.2.3.8.2. Disponibilizar agenda e equipe para o atendimento das demandas relacionadas a encontros, sejam presenciais ou virtuais, de acordo com as demandas relacionadas à etapa, mediante acordo com a **CONTRATADA**.

2.2.2.3.9. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

A – Produto	B – Requisitos	C - Prazo de execução (máximo para a entrega dos produtos)
a) Relatório de diagnóstico para o segmento de clientes diretos	<p>A CONTRATADA entregará relatório contendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • análise crítica da estratégia e do modelo de negócio para o perfil de clientes diretos; • mapeamento da jornada do cliente para o perfil de clientes diretos; • definição das personas para o perfil de clientes diretos; • benchmarking com os concorrentes diretos e avaliação do estágio atual do BDMG. • avaliação e compreensão dos sistemas de TI envolvidos no negócio, incluindo o BDMG Digital, o Microsoft Dynamics CRM e o Núcleo de Apoio ao Cliente, levantando os possíveis esforços de integração entre sistemas para a correta execução do projeto. • avaliação dos possíveis impactos e riscos em caso de mudança da atual plataforma de automação de marketing, Hubspot. • mapeamento dos riscos do projeto e determinar um plano para seu tratamento. <p>A CONTRATADA realizará apresentação do relatório em reunião presencial no BDMG ou reunião on-line, a critério da CONTRATADA.</p>	até 20 (vinte) dias úteis contados do recebimento definitivo de todos os produtos da etapa 01.
b) Relatório de diagnóstico para o segmento de correspondentes bancários	<p>A CONTRATADA entregará relatório contendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • análise crítica da estratégia e do modelo de negócio para o perfil de correspondentes bancários; • mapear a jornada do cliente atendido por correspondentes bancários; • mapear a jornada e o comportamento dos correspondentes na execução do seu trabalho de captação e atendimento ao cliente; • definição das personas para o perfil de correspondentes bancários; • benchmarking com os concorrentes diretos e avaliação do estágio atual do BDMG. • avaliação e compreensão dos sistemas de TI envolvidos no negócio, incluindo o BDMG Digital, o Microsoft Dynamics CRM e o Núcleo de Apoio aos Parceiros, levantando os possíveis esforços de integração entre sistemas para a correta execução do projeto. • avaliação do portal de correspondentes bancários, apresentando forças, fraquezas e um plano de melhorias. • mapear os riscos do projeto e determinar um plano para seu tratamento. • Realizar apresentação em reunião presencial no BDMG. 	até 10 (dez) dias úteis contados do recebimento definitivo do produto “a” da tabela deste subitem 2.2.2.3.9.

<p>c) Workshop com o BDMG para o segmento de clientes diretos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ata do workshop realizado para discussão referente à clientes diretos. 	<p>Realização do Workshop: até 7 (sete) dias úteis contados do recebimento definitivo do produto "a" da tabela deste subitem 2.2.2.3.9.</p> <p>Entrega da ata (produto): Em até 2 (dois) dias úteis da realização do Workshop</p>
<p>d) Workshop com o BDMG para o segmento de correspondentes bancários</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ata do workshop realizado para discussão referente à correspondentes bancários. 	<p>Realização do Workshop: Em até 7 (sete) dias úteis contados do recebimento definitivo do produto "b" da tabela deste subitem 2.2.2.3.9.</p> <p>Entrega da ata (produto): Em até 2 (dois) dias úteis da realização do Workshop</p>

2.2.2.3.10. Os serviços objeto da Etapa 03 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.3.1. a 2.2.2.3.8., evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.3.7.

2.2.2.3.10.1. Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), o **BDMG** terá o prazo de 2 dias, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela contratada, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.3.10.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.3.10.3. Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.3.10.1., incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexista qualquer manifestação em contrário do **BDMG**, como, por exemplo, pedido de correções.

2.2.2.3.10.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.3.10.3., de cada produto, a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço.

2.2.2.4. ETAPA 04: estratégia de Atuação

2.2.2.4.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** apresentará sua recomendação de estratégia de marketing digital a ser utilizada pelo **BDMG** para atuação no segmento de micro e pequenas empresas, contemplando os perfis de clientes identificados nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3, durante o período de vigência do contrato.

2.2.2.4.1.1. Apenas por experiência, sem que isso vincule a **CONTRATADA** ou a desonere de realizar o planejamento estratégico completo, o **BDMG** sugere o seguinte roteiro de atividades, de acordo com os públicos-alvo determinados:

2.2.2.4.1.1.1. Clientes Diretos

a) Realizar o desdobramento dos objetivos gerais do projeto em metas mensais e definição das demais metas e indicadores de desempenho. Os indicadores terão garantia aptidão para monitorar a efetividade de todo o processo de marketing digital, incluindo geração de leads, efetividade/ROI da mídia online, efetividade dos leads gerados no call center ativo, conversão de leads em negócios, entre outros a serem sugeridos, adotando preferencialmente a metodologia OKR.

b) Definir a estratégia macro para geração de leads, contemplando os conceitos de lead, lead scoring, funil de marketing, vendas e pós-vendas. Inclui a análise de processos marketing-vendas inbound.

c) Definir a estratégia de mídia digital a ser operacionalizada (investimento mensal, canais, palavras-chave, remarketing, dentre outros) para dar suporte aos objetivos determinados;

d) Planejar, avaliar, e se necessário, propor a atualização ou reestruturação dos canais e revisão dos perfis oficiais do **BDMG** em mídias/redes sociais, de acordo com o resultado das atividades previstas no item 2.2.2.3 deste termo de referência. Deve incluir a definição de propósito para atuação em cada canal/perfil, definição do tom de voz e personas, temas e tipos de conteúdo, linha criativa, frequência de publicação, frequência de interações, plano editorial, guias editoriais etc.;

e) Planejar a jornada de conteúdo e fluxo de nutrição de leads, envolvendo criação e produção de conteúdo, alimentação de blog, e-mail marketing, fluxos de nutrição por e-mail, newsletter, materiais ricos e o design de peças gráficas para suporte das atividades.

f) Propor a definição ou revisão dos critérios, metodologia ou fórmula de cálculo, que serão utilizados na determinação do IAM: índice aplicado no pagamento da remuneração mensal da **CONTRATADA**, a partir do início da Etapa 07, atentando para os pesos devidos aos públicos-alvo e conjunto de indicadores estabelecidos.

g) Propor a metodologia de apuração, o formato e periodicidade do relatório para acompanhamento dos resultados.

h) Prover a atualização e maior especificação do cronograma de atividades, definido no item 2.2.2.1.8 "b", tendo em vista o maior grau de detalhe que será atingido após a realização das etapas de diagnóstico e da definição da estratégia de atuação.

i) Elaborar a sistemática de integração com outros prestadores de serviços como agências de marketing de conteúdo e agências de publicidade a serviço do **BDMG**, zelando pela sinergia estratégica, pelo equilíbrio dos temas e pelo não prejuízo às demais iniciativas mercadológicas e institucionais vigentes no **BDMG**.

j) Alinhar a comunicação dirigida às diretrizes de comunicação, marketing e marca do **BDMG**

2.2.2.4.1.1.2. Correspondentes Bancários

a) Realizar o desdobramento dos objetivos gerais do projeto em metas mensais e definir os indicadores de desempenho. Os indicadores terão garantida aptidão para monitorar a efetividade de todo o processo de marketing digital com foco no público de correspondentes bancários, parceiros e clientes indiretos, entre outros a serem sugeridos, adotando preferencialmente a metodologia OKR.

b) Propor um plano estratégico para a geração e nutrição de leads de potenciais correspondentes bancários com foco no credenciamento de novos parceiros.

c) Propor a estratégia de apoio para geração de leads de clientes indiretos, para os correspondentes bancários, com foco na produção de peças e conteúdo, considerando todas as etapas do funil de vendas.

d) Criar um plano para produção e criação de conteúdo visando o engajamento e orientação educacional dos parceiros (temas como marketing digital, técnicas de venda, negociação, vendas on-line). Os conteúdos serão disponibilizados via portal de correspondentes bancários, e-mail marketing e outros formatos digitais.

e) Propor a metodologia, formato e periodicidade do relatório para acompanhamento dos resultados.

f) Prover a atualização e maior especificação do cronograma de atividades, definido no item 2.2.2.1.8 “b tendo em vista o maior grau de detalhe que será atingido após a realização das etapas de diagnóstico e da definição da estratégia de atuação.

g) Elaborar a sistemática de integração com outros prestadores de serviços como agências de marketing de conteúdo e agências de publicidade a serviço do **BDMG**, zelando pela sinergia estratégica, pelo equilíbrio dos temas e pelo não prejuízo às demais iniciativas mercadológicas e institucionais vigentes no **BDMG**.

h) Alinhar a comunicação dirigida às diretrizes de comunicação, marketing e marca do **BDMG**.

2.2.2.4.2. A CONTRATADA pautará a recomendação indicada no item 2.2.2.4.1. mediante elaboração e entrega ao **BDMG** de 02 planos de estratégia, sendo 01 para o segmento de clientes diretos e outro para o segmento de correspondentes bancários.

2.2.2.4.2.1. Para o segmento de clientes diretos, o plano deverá conter minimamente:

a) A definição de metas e indicadores de desempenho, sua forma de apuração e acompanhamento;

b) O detalhamento da estratégia operacional para geração de leads de clientes venda direta;

c) O detalhamento operacional da estratégia de mídia digital;

d) A Proposta de atualização ou readequação dos canais digitais do **BDMG**, de acordo com as definições de canais do item 2.1.5.1, incluindo novos canais, se necessário;

e) O detalhamento da jornada de conteúdo e fluxo de nutrição de leads, bem como a metodologia para execução das atividades operacionais de suporte;

f) O detalhamento da metodologia para cálculo da remuneração variável da agência por serviços contínuos a partir da Etapa 07;

g) As definições do modelo de relatório de atividades mensal.

2.2.2.4.2.2. Para o segmento de correspondentes bancários, o plano deverá conter minimamente:

a) A definição de metas e indicadores de desempenho, sua forma de apuração e acompanhamento;

b) O detalhamento da estratégia operacional para geração de leads de novos parceiros e correspondentes bancários para credenciamento;

c) O detalhamento operacional da operacional para geração de leads de clientes indiretos para correspondentes bancários e parceiros;

d) O detalhamento da jornada de produção de conteúdo educacional para os correspondentes bancários e parceiros;

e) As definições do modelo de relatório de atividades mensal.

2.2.2.4.3. A CONTRATADA apresentará os 2 planos de estratégia mediante reunião, durante a qual o **BDMG** discutirá o modelo e premissas apresentados, bem como fará solicitação de esclarecimentos adicionais bem como alterações que entender devidas.

2.2.2.4.3.1. A reunião indicada no subitem 2.2.2.4.3. será realizada presencialmente na sede do **BDMG** (rua da Bahia, 1600, Lourdes, Belo Horizonte/MG), em até 5 dias úteis da entrega do plano de estratégia, em data e horário previamente acordados entre as partes.

2.2.2.4.4. Ao final da reunião indicada no subitem 2.2.2.4.3., caso o **BDMG** tenha solicitado alterações em qualquer dos planos de estratégia apresentados, a **CONTRATADA** deverá elaborar e entregar novo plano de estratégia contendo as solicitações do **BDMG** em até 10 dias úteis do pedido de alterações pelo **BDMG**.

2.2.2.4.5. Após o recebimento definitivo dos 02 planos de estratégia pelo **BDMG**, a **CONTRATADA** passará a observar a estratégia definida na orientação das etapas e atividades seguintes.

2.2.2.4.6. Após o início da etapa 7, as estratégias definidas, tanto para segmento de clientes diretos quanto para o segmento de correspondentes bancários, serão revisadas, pela **CONTRATADA**, a teor do subitem 2.2.2.7.2.10.

2.2.2.4.7. Ainda nesta etapa 04, após o recebimento definitivo dos planos de estratégias, a **CONTRATADA** apresentará versão ajustada do cronograma entregue na Etapa 01, (alínea C do item 2.2.2.1.3.2.),

2.2.2.4.8. Para a realização das atividades previstas na etapa 04, caberá ao **BDMG**:

2.2.2.4.8.1. Prover dados, informações, documentos, estudos, de sua propriedade ou a que tenha livre acesso, que possam contribuir para as atividades de elaboração da estratégia pela **CONTRATADA**, desde que o compartilhamento esteja de acordo com as diretrizes internas de proteção à informação, sigilo, LGPD, normas e regulamentos relacionados.

2.2.2.4.8.2. Disponibilizar agenda e equipe para o atendimento das demandas relacionadas a encontros, sejam presenciais ou virtuais, de acordo com as demandas relacionadas à etapa, mediante acordo com a **CONTRATADA**.

2.2.2.4.9. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

A - Produto	B – Requisitos	C - Prazo de execução (máximo para a entrega dos produtos)
a) Plano de estratégia para o segmento de clientes diretos	<p>A CONTRATADA entregará plano de estratégia e, se for o caso, plano de estratégia revisado, observados os itens 2.2.2.4.2 e respectivo subitem e 2.2.2.4.4</p> <p>A CONTRATADA realizará uma reunião para apresentação do plano de estratégia, observado o item 2.2.2.4.3.1.</p> <p>Após a realização da reunião prevista no item 2.2.2.4.3.1, sendo necessário, a CONTRATADA deverá reapresentar o plano de estratégia definido.</p>	<p>Em até 20 (vinte) dias úteis, contados do dia seguinte ao recebimento definitivo do produto “c” da tabela do subitem 2.2.2.3.9. a CONTRATADA entregará o plano de estratégia (2.2.2.4.2.1).</p> <p>Em até 05 (cinco) dias úteis, contados do dia seguinte à entrega do plano de estratégia, observado o item 2.2.2.4.3.</p> <p>Em até 10 (dez) dias úteis da realização da reunião indicada no item 2.2.2.4.3.1.</p>
b) Plano de estratégia para o segmento de correspondentes bancários	<p>A CONTRATADA entregará plano de estratégia e, se for o caso, plano de estratégia revisado, observados os itens 2.2.2.4.2 e respectivo subitem 2.2.2.4.4</p> <p>A CONTRATADA realizará uma reunião para apresentação do plano de estratégia, observado o item 2.2.2.4.3.1.</p> <p>Após a realização da reunião prevista no item 2.2.2.4.3.1, sendo necessário, a CONTRATADA deverá reapresentar o plano de estratégia definido.</p>	<p>Em até 10 (dez) dias úteis, contados do dia seguinte ao recebimento definitivo do produto “d” da tabela do subitem 2.2.2.3.9. a CONTRATADA entregará o plano de estratégia (2.2.2.4.2.2).</p> <p>Em até 05 (cinco) dias úteis, contados do dia seguinte à entrega do plano de estratégia, observado o item 2.2.2.4.3.</p> <p>Em até 10 (dez) dias úteis da realização da reunião indicada no item 2.2.2.4.3.1.</p>
c) Versão ajustada do cronograma – plano de estratégia para clientes diretos	A CONTRATADA entregará versão ajustada indicada no subitem 2.2.2.4.7.	Em até 2 (dois) dias úteis, contados do dia seguinte ao recebimento definitivo do plano de estratégia ou, se for o caso, do plano de estratégia revisado, observado o disposto no item “a” desta tabela.
d) Versão ajustada do cronograma – plano de estratégia para o segmento de correspondentes bancários	A CONTRATADA entregará versão ajustada indicada no subitem 2.2.2.4.7.	Em até 2 (dois) dias úteis, contados do dia seguinte ao recebimento definitivo dos planos de estratégia ou, se for o caso, do plano de estratégia revisado, observado o disposto no item “b” desta tabela.

2.2.2.4.10. Os serviços objeto da Etapa 04 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.4.1. a 2.2.2.4.8., evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.4.9.

2.2.2.4.10.1. Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), **BDMG** terá o prazo de 2 dias, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela **CONTRATADA**, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.4.10.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.4.10.3. Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.4.9.1., incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexistir qualquer manifestação em contrário do **BDMG**, como, por exemplo, pedido de correções.

2.2.2.4.10.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.4.9.3., de cada produto, a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço.

2.2.2.5. ETAPA 05: Entregas Estruturantes

2.2.2.5.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** realizará entregas que se fazem necessárias para o estabelecimento e manutenção da rotina operacional de marketing digital. Envolve o desenvolvimento de processos e rotinas, bem como a disponibilização de ferramentas de uso compartilhado com o **BDMG**.

2.2.2.5.2. Para o fiel cumprimento desta etapa, a **CONTRATADA** deverá:

2.2.2.5.2.1. Atualizar e finalizar o processo de configuração e setup da plataforma de automação de marketing e as integrações necessárias com os sistemas de informática do **BDMG** (BDMG Digital, CRM Microsoft Dynamics, bancos e armazéns de dados) para sua operação, em parceria com as equipes técnicas do **BDMG**, cabendo à **CONTRATADA** realizar todos os atos e atividades devidos para disponibilização integral, correta e adequada para uso da plataforma pelo **BDMG**.

2.2.2.5.2.2. Manter a versão atualizada da plataforma de automação de marketing utilizada pelo **BDMG**, bem como manter em dia as manutenções corretivas e legais, cabendo a ela previamente informar ao **BDMG** o momento da adoção das novas versões ou manutenções, caso o procedimento venha a causar paralizações no uso.

2.2.2.5.2.3. Manter a disponibilidade de uso ininterrupto da plataforma de automação de marketing, no quantitativo de usuários necessários para uso do **BDMG**, durante toda a vigência do contrato, inclusive para uso durante a Etapa 07, se responsabilizando por todos custos e despesas, não sendo cobrado do **BDMG** nenhum valor adicional àqueles indicados na cláusula de Forma de Pagamento.

2.2.2.5.2.4. Revisar, atualizar e criar fluxos de automação de marketing, incluindo o setup inicial e configuração das réguas de relacionamento a serem implementadas de acordo com a estratégia definida na Etapa 04.

2.2.2.5.2.5. Concluir, em nível de sistema, a integração de dados da plataforma de automação com o canal de atendimento humano do **BDMG** (Núcleo de Apoio ao Cliente - NAC), tanto do ponto de vista técnico quanto de processo (estruturação de como funcionará o processo de envio dos leads gerados pela plataforma para a equipe comercial, abordagem comercial e como essa informação irá retornar para a plataforma).

2.2.2.5.2.6. Concluir, em nível de sistema, a integração da plataforma de automação de marketing com a base de dados de correspondentes bancários, realizando o setup inicial e configuração das primeiras réguas e fluxos de automação a serem implementados, conforme resultados das etapas 03 e 04.

2.2.2.5.2.7. Concluir, em nível de sistema, a integração da plataforma de automação com o canal de atendimento aos parceiros do **BDMG** (Núcleo de Apoio ao Parceiro - NAP), se necessário, tanto do ponto de vista técnico quanto de processo (estruturação de como funcionará o processo de envio dos leads gerados pela plataforma para a equipe de suporte e como essa informação irá retornar para a plataforma).

2.2.2.5.2.8. Concluir a implantação do marketing conversacional no **BDMG**, por meio da integração da plataforma de automação de marketing digital com o WhatsApp.

2.2.2.5.2.9. Concluir, se necessário, a reformulação ou criação de uma nova estrutura para publicação de conteúdo, no estilo blog, com template visual exclusivo para o **BDMG**. Deverá ser mantida a otimização de SEO, visando a distribuição dos conteúdos que serão produzidos mensalmente, de acordo com a estratégia definida na Etapa 04.

2.2.2.5.2.10. Implementar os ajustes ou a reformulação na gestão dos perfis do **BDMG** nas redes/mídias sociais, se necessário e em acordo com os resultados da Etapa 03 – Diagnóstico e Etapa 04 – Estratégia, atentando para o escopo de serviços e públicos de interesse do **BDMG**, conforme descrito nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3. Apenas por experiência, sem que isso vincule a **CONTRATADA** ou a desonere de suas obrigações, o **BDMG** sugere o seguinte roteiro de atividades:

a) Ajuste, atualização ou reestruturação dos canais e perfis do **BDMG** nas mídias sociais, contempla as definições de textos, design gráfico, imagens, informações, botões de ação, destaques, entre outros aspectos necessários para a melhor experiência do usuário;

b) Ajuste ou redefinição da brand persona: Linguagem a ser adotada na comunicação com o público;

c) Atualização ou construção de guidelines de conteúdo: Delimitação dos fatores, temas, palavras chaves, editoriais, aprovação e publicação, formato e periodicidade dos relatórios, entre outros itens a serem definidos que nortearão a produção de conteúdo para mídias/redes sociais;

d) Proposição ou atualização do processo de gestão e monitoramento das mídias sociais. Alinhamento da rotina a ser executada após a criação dos perfis.

e) Estruturação do SAC 2.0: Definição da forma como será operacionalizado o atendimento aos questionamentos e dúvidas do cliente nas redes sociais. Esse atendimento será feito pela **CONTRATADA** sob orientação do **BDMG**, e envolverá as seguintes atividades:

e.1) Gerenciar diariamente (dias úteis) os perfis de rede social ativos, analisando os itens que necessitem de algum tipo de ação, como: resposta a dúvidas, críticas, elogios; exclusão, interação, de acordo com a régua de relacionamento e script de conversas definidos pelo **BDMG**. O SLA médio de atendimento para primeiro contato deve ser de 6 horas (respeitado o horário comercial das 08h às 18h em dias úteis (feriados nacionais, do Município de Belo Horizonte ou bancários conforme calendário da FEBRABAN)).

e.2) Classificar todos os comentários recebidos de acordo com sentimento (neutro, positivo ou negativo) e por temas a partir de categorias previamente acordadas entre o **BDMG** e a **CONTRATADA**.

e.3) Propor novas respostas padronizadas, sugerir novos conteúdos para serem desenvolvidos com base no repertório coletado e enviar alertas sobre conversas sensíveis e possíveis crises detectadas.

e.4) Envio de alertas via dispositivo móvel, sempre que necessário, sobre comentários e reações da audiência nas redes sociais relacionadas a temas que não estejam no script ou que demandem atenção especial, como temas sensíveis e/ou com potencial de crise.

e.5) Apoiar o **BDMG** na definição de ações para gestão de crise, considerando a redução do impacto e o tratamento de situações negativas, quando necessário;

e.6) Para a execução do serviço previsto no subitem “e” do item 2.2.2.5.2.7., a **CONTRATADA** definirá a ferramenta tecnológica necessária para o acompanhamento e gestão das interações, devendo essa ser disponibilizada sem custos adicionais e com acesso livre para a equipe indicada pelo **BDMG**.

e.7) Para fins de exemplificação e quantificação de volume de atendimento, o SAC 2.0, em mídia sociais realizou em média 60 atendimentos, 80 classificações de postagens e envio 100 respostas a questionamentos mensais.

2.2.2.5.3. A **CONTRATADA**, em reunião presencial, fará a apresentação:

2.2.2.5.3.1. das funcionalidades e operação da plataforma de automação **CONTRATADA**, demonstrando, no mínimo:

a) Adequação da plataforma de automação ao conjunto de funcionalidades requeridas e detalhadas neste Termo de Referência no item 2.2.2.3.1.

b) Exibição de base de contatos de clientes diretos integrada, sua organização, segmentação e possibilidades de filtros, o mapeamento da jornada dos clientes, funis, lead scoring;

c) O funcionamento das primeiras réguas de relacionamento/automação de e-mail marketing;

- d) As funcionalidades para criação de landing pages, formulários e outras ferramentas para captação de leads;
- e) A integração e recepção de dados das fontes de dados mapeadas no **BDMG** e necessárias ao projeto;
- f) A integração com o NAC, via CRM, para intercâmbio de informações.
- g) A integração da plataforma de automação com a base de dados de correspondentes bancários;
- h) A estrutura de analytics, monitoramento e apresentação de dados e indicadores de desempenho;
- i) A estrutura do Blog **BDMG** Orienta reformulado ou disponível para publicação de conteúdo demonstrando, no mínimo, o funcionamento do Blog, identidade visual, sistema de publicação de conteúdo e monitoramento de desempenho das publicações;
- j) Os perfis de mídias/redes sociais do **BDMG** atualizados e alinhados à estratégia de atuação definida nas etapas 03 e 04, destacando as funcionalidades, atualizações e/ou modificações implementadas;
- k) A estrutura do SAC 2.0, para o atendimento, encaminhamento e monitoramento de demandas, entregando, no momento da reunião:
 - k.1) Relatório de implementação da metodologia de acompanhamento e atendimento de demandas, contendo modelos de documentos, *templates*, sistemas de registros e outras funcionalidades para execução da atividade;
 - k.2) Modelo de relatório de acompanhamento para registro de demandas atendidas e tratadas, detalhada por canal, tipo, solução aplicada, encaminhamento;
 - k.3) Modelo de planilha de script de respostas com periodicidade mensal de atualização.

2.2.2.5.4. A reunião indicada no subitem 2.2.2.5.3. será realizada presencialmente na sede do **BDMG** (rua da Bahia, 1600, Lourdes, Belo Horizonte/MG), em até 07 dias úteis da entrega definitiva de todos os produtos da etapa 04, em data e horário previamente acordados entre as partes.

2.2.2.5.4.1. Ao final da reunião indicada no subitem 2.2.2.5.3., caso o **BDMG** tenha solicitado alterações em qualquer dos itens estruturantes indicados nos itens 2.2.2.5.3.1 a 2.2.2.5.3.4, a **CONTRATADA** deverá revisar os referidos itens estruturantes para atendimento da demanda do **BDMG** e reapresentar em até 05 dias úteis do pedido de alterações pelo **BDMG**.

2.2.2.5.5. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

A - Produto	B - Requisitos	C - Prazo de execução (máximo para a entrega dos produtos)
a) Reunião presencial para apresentação das funcionalidades e operação da plataforma de automação CONTRATADA	Apresentação em reunião presencial de todos os pontos listados no item 2.2.2.5.2., incluindo seu detalhamento técnico e operacional em nível de usuário.	Em até 07 (sete) dias úteis contados do recebimento definitivo de todos os produtos da etapa 04.
b) Ata da Reunião presencial realizada conforme itens 2.2.2.5.3 e 2.2.2.5.4.	Entrega pela CONTRATADA de ata revisada referenciando as apresentações realizadas em reunião conforme itens 2.2.2.5.3 e 2.2.2.5.4.	Em até 02 (dois) dias úteis da realização da reunião indicada no item 2.2.2.5.3 e 2.2.2.5.4.

2.2.2.5.6. Os serviços objeto da Etapa 05 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.5.1 a 2.2.2.5.4, evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.5.5.

2.2.2.5.6.1 Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), o **BDMG** terá o prazo de 2 dias úteis, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela **CONTRATADA**, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.5.6.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.5.6.3. Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.5.6.1., incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexistir qualquer manifestação em contrário do **BDMG**, como, por exemplo, pedido de adequações.

2.2.2.5.6.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.5.6.3, de cada produto a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço.

2.2.2.6. ETAPA 06: Dashboards e relatórios de desempenho

2.2.2.6.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** criará, e apresentará ao **BDMG**, uma metodologia ou sistema de monitoramento visual de metas e indicadores de desempenho, tendo como referência as definições, resultados e produtos das etapas anteriores deste Termo de Referência.

2.2.2.6.1.1 A **CONTRATADA** deverá considerar, ainda, a possibilidade de integração com os dados da plataforma de automação de marketing **CONTRATADA**, disponibilizando as informações e indicadores disponíveis nos painéis e dashboards, de acordo com as especificações definidas no item 2.2.2.6.4.

2.2.2.6.2. Os indicadores de desempenho deverão apresentar garantia de aptidão para o acompanhamento e avaliação estratégica de todo o processo de marketing digital.

2.2.2.6.3. Para execução do serviço, a **CONTRATADA** disponibilizará e manterá o acesso durante toda a vigência do contrato, de um dashboard ou painel interativo, considerando um número suficiente de telas e elementos gráficos por tela, para acompanhamento das métricas e indicadores de desempenho, com acesso via desktop e dispositivos móveis.

2.2.2.6.3.1. Caberá à **CONTRATADA** todos os custos de disponibilização do dashboard interativo ou painel, inclusive custos de API e de qualquer ferramenta conectora, do tipo Supermetrics ou similar, que se faça necessária, durante todo o período de vigência do contrato, não cabendo nenhum custo adicional ao **BDMG**.

2.2.2.6.3.1.1. Os custos mencionados no item 2.2.2.6.3.1. deverão ser considerados e incorporados ao custo mensal pago pela prestação de serviços a partir do início da etapa 07.

2.2.2.6.4. Para o fiel cumprimento desta Etapa, a **CONTRATADA** deverá:

2.2.2.6.4.1. Garantir que todos os projetos sejam desenvolvidos sob um olhar de métricas, ou seja, corretamente taguados e com conteúdo otimizado.

2.2.2.6.4.2. Garantir que o conjunto de indicadores de desempenho, dashboards e relatórios reflitam as segmentações e permitam avaliações de acordo com os públicos de interesse definidos pelo BDMG nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.6.4.3. Prover análise de BI orientada à estratégia, considerando os cruzamentos de dados de diferentes fontes, gráficos, tabelas, telas, abas, aplicação de filtros, bases de dados, integração de API's e demais necessidades pertinentes à elaboração e visualização de informações de forma interativa.

2.2.2.6.4.4. Disponibilizar a visualização dos indicadores de desempenho de marketing digital e sua relação com o desempenho comercial da Superintendência de Micro e Pequenas Empresas, que permitam avaliar o custo de aquisição de clientes, os níveis de conversões em landing pages, blogs, formulários, CTA's, as taxas de conversão por fonte/origem de tráfego para o website do **BDMG**, a geração de leads, a conversão de leads em negócios, entre outros indicadores identificados durante as etapas anteriores.

2.2.2.6.4.5. Disponibilizar a visualização de indicadores que permitam aferir e gerenciar a performance de mídia digital em mecanismos de busca e mídias/redes sociais, destacando métricas essenciais como custo ou investimento, impressões, cliques, taxa de cliques, custo por clique, conversões, custo por conversão, desempenho de palavras chaves, otimizações, entre outros.

2.2.2.6.4.6. Disponibilizar a visualização do funil de vendas, em todas as suas etapas, desde a geração de tráfego inicial até a conversão final de negócios, realizando a integração com as ferramentas utilizadas e bases de dados do BDMG Digital.

2.2.2.6.4.7. Disponibilizar a visualização de indicadores que permitam o acompanhamento do SAC 2.0, permitindo as avaliações de comentários, mensagens diretas, comentários no Blog e retornos diretos por e-mail marketing.

2.2.2.6.4.8. Sintetizar e analisar dados para apoiar recomendações de ações do **BDMG**.

2.2.2.6.4.9. Acompanhar a performance das publicações das redes sociais e canais digitais externos e internos, com a elaboração de relatórios quantitativos e qualitativos de repercussão dos conteúdos.

2.2.2.6.4.10. Criar relatórios gerenciais de desempenho para que sejam compartilhados com a alta liderança e clientes internos, em um formato de leitura simples e rápida.

2.2.2.6.4.10.1. Exemplos de relatórios:

a) Relatórios executivos com a análise das publicações, comentários e reações da audiência nas redes sociais, incluindo os principais números, destaques quantitativos e qualitativos das interações, "sentimentalização" e insights.

b) Relatórios de campanha interna e externa (semanal e consolidado ao fim da campanha).

c) Relatório de desempenho de campanhas de e-mail marketing ou desempenho das réguas de relacionamento com clientes por e-mail marketing, detalhando a "saúde" do sistema por meio de indicadores de taxa de entrega, abertura, devolução, cliques, spam report e outros que permitam avaliar a eficiência do uso do e-mail marketing;

d) Relatório de acompanhamento dos investimentos em mídia digital indicando volume de investimentos, CPC, CPL, impressões, cliques, CTR, conversões, entre outros que permitam avaliar o retorno sobre os investimentos.

2.2.2.6.4.11. Criar e disponibilizar um guia de métricas como ferramenta para treinamento de outros profissionais da **BDMG**.

2.2.2.6.5. Para a realização das atividades e entrega dos produtos previstos na etapa, caberá ao **BDMG**:

2.2.2.6.5.1. Mobilizar as equipes internas e disponibilizar os recursos necessários para o acesso e compartilhamento de dados necessários ao desenvolvimento das atividades e entregas previstas.

2.2.2.6.5.2. Garantir que sejam respeitadas as políticas de confidencialidade, restrição de acesso, normativos e regras de segurança da informação e princípios da LGPD no compartilhamento e tratamento de dados envolvidos nas entregas previstas nesta etapa e/ou em qualquer outra atividade durante a vigência do contrato.

2.2.2.6.6. Caberá à **CONTRATADA** realizar reunião para apresentação da primeira versão do sistema de monitoramento de desempenho, dashboards ou painéis interativos para fase de contingência do projeto, em até 07 dias úteis da entrega definitiva dos itens "a", "b" e "c" da etapa 2, abrangendo:

2.2.2.6.6.1. A metodologia ou sistema de monitoramento de indicadores de desempenho e metas a serem aplicados durante esta fase;

2.2.2.6.6.2. Os instrumentos (relatórios, documentos, tabelas) para análise de dados e tomada de decisão executiva do **BDMG** acerca do período de contingência;

2.2.2.6.6.3. Os modelos de dashboards ou relatórios gerenciais de uso recomendado para o **BDMG** durante a fase de contingência.

2.2.2.6.6.4. A reunião indicada no subitem 2.2.2.6.6. será realizada presencialmente ou on-line, em data e horário previamente acordados entre as partes.

2.2.2.6.6.5. Após a explanação pela **CONTRATADA**, caberá ao **BDMG** aprovar ou indicar a necessidade de alterações/ajustes nos subitens 2.2.2.6.6.1, 2.2.2.6.6.2, 2.2.2.6.6.3 do item 2.2.2.6.6. apresentados pela **CONTRATADA**.

2.2.2.6.6.6. Em até 2 dias úteis da reunião referida no item 2.2.2.6.6., a **CONTRATADA** apresentará, mediante documento por escrito, enviado para os meios de contato do fiscal e gestor do contrato, a metodologia, instrumentos e modelos finais, revistos conforme pedidos de alteração do **BDMG**.

2.2.2.6.7. Caberá à **CONTRATADA** realizar reunião para apresentação da versão final do sistema de monitoramento de desempenho, dashboards e painéis interativos que será utilizada a partir do início da etapa 07, em até 07 dias úteis do recebimento definitivo de todos os itens da etapa 04, devendo incluir na pauta:

2.2.2.6.7.1. Apresentação do relatório final de implementação dos dashboards e painéis interativos, contendo todas as atividades executadas desde a contratação, explicitando a integração com as bases de dados;

2.2.2.6.7.2. Visualização da versão final em produção dos instrumentos, painéis, gráficos, relatórios, documentos, tabelas, definidos para análise de dados e tomada de decisão executiva;

2.2.2.6.7.3. A reunião indicada no subitem 2.2.2.6.6. será realizada presencialmente na sede do **BDMG** (rua da Bahia, 1600, Lourdes, Belo Horizonte/MG), em data e horário previamente acordados entre as partes.

2.2.2.6.7.4. Após a explanação pela **CONTRATADA**, caberá ao **BDMG** aprovar ou indicar a necessidade de alterações/ajustes nos subitens 2.2.2.6.7.1, 2.2.2.6.7.2, do item 2.2.2.6.7. apresentados pela **CONTRATADA**.

2.2.2.6.7.5. Em até 2 dias úteis da reunião referida no item 2.2.2.6.7., a **CONTRATADA** apresentará, mediante documento por escrito, enviado para os meios de contato do fiscal e gestor do contrato, a metodologia, instrumentos e modelos finais, revistos conforme pedidos de alteração do **BDMG**.

2.2.2.6.8. Caberá à **CONTRATADA** disponibilizar um modelo de apresentação e relatório mensal de desempenho de marketing digital, contendo a visão geral dos principais indicadores de desempenho e metas definidos nas etapas anteriores, bem como destaques quantitativos e qualitativos do conteúdo e interações, “sentimentalização”, lista de insights, sugestão de novos conteúdos a serem produzidos em resposta às interações etc.

2.2.2.6.9. Todos os modelos e minutas elaborados, e aprovados pelo **BDMG**, nesta etapa ou em qualquer das etapas precedentes, serão utilizadas pela **CONTRATADA** na execução das atividades da etapa 7, se for o caso.

2.2.2.6.10. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

Produto	Requisitos	Prazo de execução
a) Primeira versão do sistema de monitoramento de desempenho, dashboards ou painéis interativos para fase de contingência do projeto	Entrega pela CONTRATADA de ata referenciando as apresentações realizadas em reunião conforme item 2.2.2.6.6. e seus subitens.	Prazo para realização da reunião indicado no subitem 2.2.2.6.6: até 07 (sete) dias úteis do recebimento definitivo dos itens “a”, “b” e “c” da etapa 2. Prazo para entrega da ata: Em até 02 (dois) dias úteis da realização da reunião.
b) Versão final do dashboard interativo para visualização dos indicadores de desempenho	Entrega pela CONTRATADA de ata referenciando as apresentações realizadas em reunião conforme item 2.2.2.6.7. e seus subitens.	Prazo para realização da reunião indicado no subitem 2.2.2.6.7: até 07 (sete) dias úteis do recebimento definitivo de todos os itens da etapa 04. Prazo para entrega da ata: Em até 02 dias úteis da realização da reunião.
c) Modelo de apresentação do relatório mensal de desempenho de marketing digital	Entrega pela CONTRATADA de do documento referido no item 2.2.2.6.8.	Em até 05 (cinco) dias úteis da entrega definitiva do item “b” da etapa 06.

2.2.2.6.11. Os serviços objeto da Etapa 06 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.6.1 a 2.2.2.6.9, evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.6.10.

2.2.2.6.11.1. Contra a entrega de cada produto (recebimento provisório), o **BDMG** terá o prazo de 2 dias, prorrogáveis por igual período em caso de necessidade operacional, para validação de cada produto/entrega apresentado pela **CONTRATADA** no âmbito da respectiva etapa, e, caso não haja nenhuma observação de correção a ser executada pela **CONTRATADA**, será emitido o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO.

2.2.2.6.11.2. Em caso de necessidade de correções ou complementações, a **CONTRATADA** terá o prazo de 02 dias úteis, contados da notificação do **BDMG**, para apresentação final dos produtos ou entregas, contemplando as adequações que se fizerem necessárias.

2.2.2.6.11.3. Na hipótese de o TERMO DE ACEITE DEFINITIVO não ser efetivamente emitido dentro do prazo fixado no item 2.2.2.6.11.1, incluída eventual prorrogação, reputar-se-á definitivamente emitido, desde que inexistir qualquer manifestação em contrário do **BDMG** como, por exemplo, pedido de adequações.

2.2.2.6.11.4. Após a emissão do TERMO DE ACEITE DEFINITIVO, ou na ocorrência da hipótese do subitem 2.2.2.6.9.3, de cada produto, a **CONTRATADA** emitirá a respectiva nota fiscal do serviço.

2.2.2.7. ETAPA 07: execução mensal - serviços contínuos de marketing digital

2.2.2.7.1. Nesta etapa, a **CONTRATADA** promoverá a consolidação do planejamento e atividades realizadas nas etapas anteriores, com aplicação dos devidos ajustes, quando necessários, tendo por base o conjunto de informações, dados e outros insumos obtidos nas etapas de 01 a 06 e outras fontes de relacionamento entre a **CONTRATADA** e o **BDMG** como reuniões, relatórios, pesquisas, entre outros instrumentos, considerando ainda os públicos de interesse definidos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.1.1. Deverá ainda manter a observação e contribuição com a sistemática de integração a outros prestadores de serviços como agências de marketing de conteúdo e agências de publicidade a serviço do **BDMG**, zelando pela manutenção da sinergia estratégica, pelo equilíbrio dos temas e pelo não prejuízo às demais iniciativas mercadológicas e institucionais vigentes no **BDMG**.

2.2.2.7.1.1.1. Este alinhamento estratégico deve ser observado no respeito à identidade visual do **BDMG** na criação de peças, na produção de conteúdo e na elaboração dos planos de mídia.

2.2.2.7.1.2. Este consolidado de informações, dados e insumos, tem por objetivo implementar no **BDMG** uma rotina diária de ações e atividades operacionais de marketing digital que deverá se mantida durante todo o período de vigência da Etapa 07.

2.2.2.7.1.3. A Etapa 07 é de recorrência continuada o que vincula que a **CONTRATADA** execute mensalmente, durante todo a vigência prevista para a Etapa 07, todas as atividades indicadas para esta etapa, salvo aquelas cuja periodicidade seja diversa conforme disposto neste instrumento contratual as quais obedecerão a periodicidade que lhes é própria.

2.2.2.7.1.4. A Etapa 07 se iniciará no primeiro dia seguinte ao recebimento definitivo integral de todos os produtos das etapas anteriores, etapas de 01 a 06, sendo responsabilidade do fiscal do contrato registrar, por apostila aos autos do contrato, tal data para efeitos de contagem do prazo de vigência, com a comunicação da **CONTRATADA**.

2.2.2.7.1.5. Caberá à **CONTRATADA** manter operacionais as ferramentas, sistemas, ou qualquer outro meio necessário à correta execução do escopo de serviços, contendo, mas não se limitando a:

2.2.2.7.1.5.1. Plataforma de automação de marketing digital, conforme item 2.2.2.5.2.1.;

2.2.2.7.1.5.2. Dashboards ou painéis interativos implementados na etapa 06;

2.2.2.7.1.5.3. Conectores, integradores de dados, ou qualquer outro tipo de ferramenta, necessários para o correto compartilhamento de dados entre as ferramentas necessárias à execução dos serviços.

2.2.2.7.1.6. A **CONTRATADA** é responsável pela disponibilização, atualização e manutenção das ferramentas tecnológicas referidas no caput do item 2.2.2.7.1.5, durante todo o período de vigência da etapa 07 do contrato, cabendo-lhe todos os custos, ônus e despesas cabíveis, não sendo devido nenhum pagamento adicional pela **BDMG** além daqueles indicadas na Cláusula Forma de pagamento.

2.2.2.7.2. Para o fiel cumprimento desta Etapa, caberá à **CONTRATADA**:

2.2.2.7.2.1 Executar a produção de conteúdo para atração e nutrição dos leads em cada etapa da jornada do cliente (topo do funil – atração, meio de funil – consideração e fundo de funil – decisão), nos formatos de Artigo, E-book, Blog Post, Quizes, Infográficos, outros materiais ricos ou formatos sugeridos pela **CONTRATADA**, de acordo com os quantitativos definidos nas etapas anteriores de diagnóstico e planejamento, bem como atualizações havidas nesta Etapa 07, mantidas as referências aos públicos de interesse do **BDMG** definidos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.2.1.1. Para fins de dimensionamento, historicamente o **BDMG** realizou a produção de conteúdo mensal nos seguintes quantitativos:

a) Artigos: 4;

b) E-book: 2;

c) Blog Post: 8;

2.2.2.7.2.1.2. Na produção de conteúdo deve-se considerar a coleta e organização de material para apuração de cases de boas práticas: textos, entrevistas, edição de imagens e design gráfico, observando-se os diferentes públicos de interesse do **BDMG** identificados nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.2.2. Realizar a gestão, atualização e manutenção da estrutura operacional do blog e demais canais, de acordo com as definições do item 2.1.5.1.2, incluindo aqueles que venham a ser estabelecidos após a conclusão das etapas de diagnóstico e planejamento estratégico.

2.2.2.7.2.2.1. A **CONTRATADA** também será responsável pela alimentação do blog e canais internos (como o portal de correspondentes bancários), utilizando os conteúdos gerados de acordo com os itens 2.2.2.7.2.1.1 e 2.2.2.7.2.1.2, seus desdobramentos, entre outros que sejam necessários e identificados nas etapas anteriores de diagnóstico e planejamento ou durante a prestação do serviço nesta Etapa 07.

2.2.2.7.2.3. Definir e executar ações e melhorias pelo gerenciamento de SEO on-page (estratégias na própria página, como títulos com palavras-chave, head tags, meta descrição e url's amigáveis) e off-page (direcionamentos de outros sites, através de parcerias com outros sites e blogs) para aumentar o tráfego orgânico do site e do blog e a geração de leads, cabendo à **CONTRATADA**:

2.2.2.7.2.3.1. Enviar, a cada 06 meses, contados do dia seguinte ao recebimento de toda a etapa 06, as recomendações de SEO, geradas por ela, para o **BDMG** conduzir a otimização dos seus canais;

2.2.2.7.2.3.2. Usar, mensalmente, as recomendações de SEO, por ela geradas, para alterar e otimizar o blog utilizado pelo **BDMG**.

2.2.2.7.2.3.3. Dentre outras atividades relacionadas ao caput do item 2.2.2.7.2.3., caberá à **CONTRATADA**:

2.2.2.7.2.3.3.1. Executar o gerenciamento da performance em mecanismos de busca e entendimento de métricas essenciais, como taxa de cliques, tráfego e conversões;

2.2.2.7.2.3.3.2. Realizar a análise e benchmarking de concorrentes indicados pelo **BDMG**;

2.2.2.7.2.3.3.3. Realizar o checklist técnico de SEO, compreendendo minimamente: (title, description, tempo de carregamento, rich snippets, heading tags, sitemap entre outros),

2.2.2.7.2.3.3.4. Realizar a análise de backlinks,

2.2.2.7.2.3.3.5. Realizar o mapeamento, execução e melhoria dos processos de link building.

2.2.2.7.2.4. Criar, produzir e disponibilizar as peças gráficas que serão usadas nas estratégias digitais e campanhas, nos quantitativos e formatos necessários para o atendimento de todo o escopo de atividades identificado nas etapas de diagnóstico e planejamento realizadas anteriormente, incluindo os desdobramentos das artes em padrões e formatos necessários para a alimentação de todos os canais usados pelo **BDMG**, bem como atualizações havidas nesta etapa 07, conforme disposto neste Termo de Referência e de acordo com os públicos de interesse definidos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3;

2.2.2.7.2.5. Realizar a gestão, operação e manutenção da plataforma de automação de marketing digital, envolvendo minimamente:

2.2.2.7.2.5.1. Definir e realizar a otimização contínua das segmentações dos público-alvo das ações de marketing digital, tendo por base as definições formalizadas na conclusão das etapas anteriores, bem como as atividades desenvolvidas ao longo da etapa 07 e os públicos de interesse definidos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.2.5.2. Realizar a gestão da base de contatos, incluindo a introdução de ferramenta de monitoramento da saúde e qualidade das integrações de dados entre a plataforma e a base de dados do **BDMG** de modo a garantir o pleno funcionamento e confiabilidade do sistema;

2.2.2.7.2.5.3. Atualizar e adaptar, mediante orientação do **BDMG**, os conceitos de lead e segmentações, sempre que houver mudança estratégica ou na oferta de produtos ou serviços que gere impacto no relacionamento com os públicos de interesse.

2.2.2.7.2.5.4. Realizar a configuração inicial e otimização contínua do lead scoring, visando classificar e priorizar os leads gerados;

2.2.2.7.2.5.5. Criar, gerenciar, monitorar a performance e otimizar as réguas de relacionamento, automações de marketing ou qualquer outro recurso relacionado à captação de leads para a base de clientes do **BDMG**;

2.2.2.7.2.5.6. Criar, ajustar ou atualizar peças gráficas, textos, e programação em código HTML, utilizados na plataforma de automação, caso seja necessário.

2.2.2.7.2.5.7. Desenvolver e executar as funcionalidades da plataforma de automação para captação de leads utilizando recursos como landing pages, formulários, CTA's, entre outros dispositivos, devendo-se considerar sua criação gráfica, redação, copywriting e programação em código HTML, caso necessário.

2.2.2.7.2.5.8. Realizar a gestão da integração de dados e funcionalidades com o Núcleo de Apoio ao Cliente - NAC (time de vendas no call center), visando compreender a efetividade dos leads gerados e trocar informações para melhoria das ações e conversão de negócios;

2.2.2.7.2.5.8.1. Inclui a criação ou definição de ferramenta de monitoramento da saúde e qualidade das integrações de dados entre a plataforma e a base de dados do **BDMG** de modo a garantir o pleno funcionamento e confiabilidade do sistema;

2.2.2.7.2.5.9. Realizar a gestão da integração de dados e funcionalidades para execução do marketing conversacional, visando a integração com os demais canais de mídias sociais, as configurações dos fluxos de trocas de informações e mensagens, bem como a configuração, filtragem e direcionamento de contatos no chatbot, visando a manutenção da estratégia de geração e nutrição de leads.

2.2.2.7.2.5.9.1. Deve considerar a previsão de utilização de ferramenta para integração de dados que esteja habilitada para atuar em acordo com a API oficial do WhatsApp.

2.2.2.7.2.5.10. Garantir a disponibilidade operacional da plataforma de automação de marketing **CONTRATADA**, durante o período de vigência do contrato, considerando os diversos aspectos relacionados a este tema, envolve:

2.2.2.7.2.5.10.1. Disponibilizar o número mínimo de 20 contas de usuários com os perfis adequados de acesso, configurados e disponíveis para uso 24 horas por dia, 7 dias por semana;

2.2.2.7.2.5.10.2. Organizar, programar, desenvolver e aplicar os treinamentos e capacitações que sejam necessários para correta operação da plataforma de automação de marketing pela equipe da **CONTRATADA** e pela equipe do **BDMG**;

2.2.2.7.2.5.10.3. Realizar estudo de viabilidade técnica, bem como plano de contingência, capacitação, configuração, treinamento, capacitação e transição, caso seja identificada a necessidade de mudança na plataforma de automação de marketing **CONTRATADA** durante a realização da etapa 07, garantindo a menor perda operacional e mais eficiente curva de aprendizagem no processo de mudança.

2.2.2.7.2.6. Realizar a gestão de redes/mídias sociais, envolve minimamente:

2.2.2.7.2.6.1. Realizar a manutenção e gestão operacional dos perfis do **BDMG** nas mídias sociais, garantindo seu pleno funcionamento, incluindo a correta configuração das contas e páginas, de acordo com as definições das etapas anteriores.

2.2.2.7.2.6.1.1. Deverá ser mantido o alinhamento com as diretrizes de comunicação, marketing, marca do **BDMG** e a sistemática de integração com eventuais outras agências de marketing, publicidade ou comunicação a seu serviço, zelando pela sinergia estratégica entre os prestadores de serviços.

2.2.2.7.2.6.2. Produzir e apresentar, mensalmente, o calendário editorial para produção de conteúdo e publicação nas mídias sociais. O calendário deve incorporar os conteúdos produzidos de acordo com o item 2.2.2.7.2.1 e seus subitens, bem como material para datas comemorativas, para compartilhamento com correspondentes bancários e parceiros entre outros que sejam necessários, para execução da estratégia determinada nas etapas anteriores, considerando sempre as demandas dos diferentes públicos de interesse definidos nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.2.6.3. Produzir e realizar, conforme calendário indicado no item 2.2.2.7.2.6.2, postagens nos perfis sociais e canais do **BDMG** devendo-se considerar o design gráfico, redação, copywriting, codificação, tagueamento ou programação, se necessário;

2.2.2.7.2.6.4. Realizar o monitoramento da presença e visibilidade do **BDMG** nas principais mídias/redes sociais, por meio de software específico disponibilizado pela **CONTRATADA** ou metodologia que esteja de acordo com as definições da etapa 04 e tenha sido previamente aprovada pelo **BDMG**.

2.2.2.7.2.6.4.1. Os indicadores objeto de monitoramento devem estar de acordo com a estratégia determinada na etapa 04, bem como novas definições realizadas nesta etapa 07, envolvendo minimamente:

a) Acompanhamento da evolução do número de seguidores/fãs);

b) Acompanhamento e avaliação do engajamento do público: (alcance das publicações, compartilhamentos, curtidas),

c) Influência: (perfil do público): análises quantitativas e qualitativas de menções ao **BDMG** e demais palavras-chave definidas (com indicação de positiva, negativa ou neutra) e demais informações estratégicas para a tomada de decisões;

2.2.2.7.2.6.4.2. O monitoramento a que se refere o subitem 2.2.2.7.2.6.3. cobrirá as vinte e quatro horas do dia, em turno de 8 horas por dia útil, 5 dias da semana, de segunda a sexta, com acompanhamento em tempo real, pela **CONTRATADA**.

2.2.2.7.2.6.4.2.1. As ações necessárias para o que for capturado pelo monitoramento fora do horário indicado no item 2.2.2.7.2.6.3.2. serão tomadas no primeiro dia útil seguinte.

2.2.2.7.2.6.4.3. Para fins de dimensionamento, historicamente o **BDMG** realizou o monitoramento e classificação de 80 posts, mensalmente.

2.2.2.7.2.6.4.3.1. Em momentos de pico de demanda e campanhas mais agressivas o número mensal de atendimentos atingiu o volume de 600 posts monitorados.

2.2.2.7.2.7. Realizar a gestão de crise, caso seja necessária, a critério do **BDMG**, observadas as premissas abaixo.

2.2.2.7.2.7.1. Durante a fase de monitoramento, conforme previsto no item 2.2.2.7.2.6.3. e seus subitens, a **CONTRATADA** observará temas que apresentem variações significativas sob a ótica do engajamento e influência e reportar ao **BDMG** para que seja classificado como um fenômeno que demanda a gestão de crise ou não.

2.2.2.7.2.7.2. Nos casos de fenômenos classificados como gestão de crise, a **CONTRATADA** trabalhará em parceria com as equipes do **BDMG**, respeitado o escopo de serviços deste contrato sob sua responsabilidade, a fim de prover as soluções mais adequadas para o tratamento das demandas geradas mediante o fenômeno de crise.

2.2.2.7.2.7.3. Para que um fenômeno seja considerado como crise, os indicadores de monitoramento definidos, de acordo com o item 2.2.2.7.2.6.3.1. deverão sofrer uma flutuação acima de 50% em relação ao seu valor de referência médio.

2.2.2.7.2.8. Realizar o planejamento, criação, acompanhamento, mensuração e otimização de resultados das campanhas nos canais pagos de Marketing Digital, envolvendo minimamente:

2.2.2.7.2.8.1. Definir metas e objetivos para cada campanha, tendo como foco a geração de negócios e o atingimento de objetivos mercadológicos, entre outros aspectos definidos nas etapas anteriores e os públicos de interesse indicados nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3;

2.2.2.7.2.8.2. Realizar o planejamento de mídia, compreendendo a seleção de canais de veiculação, tipo de campanha, segmentações, definição do orçamento, período de veiculação, conjunto de palavras-chaves e demais aspectos necessários para obtenção do melhor retorno sobre os investimentos;

2.2.2.7.2.8.3. Realizar todas as atividades de criação necessárias para a veiculação das campanhas planejadas conforme o item 2.2.2.7.2.8.2, envolvendo design gráfico, redação, copywriting, desdobramentos, adaptações e programação ou codificação, se necessário;

2.2.2.7.2.8.4. Realizar o monitoramento de desempenho das campanhas com a periodicidade necessária e acordada com o **BDMG**, cuidando para que os resultados sejam transmitidos via dashboards de monitoramento, conforme previsto na entrega da etapa 06, e quando necessário, realizar reuniões presenciais ou virtuais para esta finalidade.

2.2.2.7.2.8.5. Buscar constantemente a otimização de resultados: promovendo os ajustes, a criação e/ou exclusão de campanhas, novas segmentações, novos criativos ou textos, de modo que o melhor desempenho seja alcançado, tendo como foco a geração de negócios e o atingimento dos objetivos mercadológicos.

2.2.2.7.2.8.6. Realizar os investimentos em mídia digital, considerando o valor dos investimentos aprovados no plano de mídia entre o **BDMG** e a **CONTRATADA**, conforme o item 2.2.2.7.2.8.2.

2.2.2.7.2.8.6.1. O valor referente à execução de mídia será disponibilizado em conta contábil do **BDMG** específica para esta finalidade;

2.2.2.7.2.8.6.2. A **CONTRATADA** fará todo o processo de intermediação com os canais pagos (Google, Facebook e outros), responsabilizando-se pela gestão das contas de anúncios, setup, configurações, bem como emissão de faturas, documentos fiscais e demais comprovantes necessários para fiscalização e gestão financeira dos investimentos realizados;

2.2.2.7.2.8.6.3. A remuneração desses canais será de responsabilidade direta da **CONTRATADA**, sendo reembolsada pelo **BDMG**, no exato valor da remuneração específica, mediante a apresentação da respectiva nota fiscal, não lhe cabendo qualquer tipo de pagamento a título de comissão ou taxa de administração.

2.2.2.7.2.8.6.3.1. O valor máximo estimado para o reembolso das despesas com mídia digital nos canais pagos durante a execução da etapa 2 é de R\$600.000,00;

2.2.2.7.2.8.6.3.2. O valor máximo estimado para o reembolso das despesas com mídia digital nos canais pagos durante a execução da etapa 7 é de R\$1.200.000,00;

2.2.2.7.2.9. Realizar a manutenção periódica e a revisão dos dashboard e relatórios de desempenho partindo dos modelos entregues na etapa 06, envolve minimamente:

2.2.2.7.2.9.1. Avaliar em conjunto com o **BDMG** a necessidade de criação de painéis adicionais, eliminação de painéis existentes, formulação, reformulação ou adaptação de indicadores de desempenho, efetivando as mudanças necessárias.

2.2.2.7.2.9.2. Avaliar se o sistema de indicadores de desempenho, dashboards e painéis estão adaptados às eventuais mudanças de parâmetros de sistema, jornada de compra dos clientes do **BDMG**, ou qualquer outra mudança estrutural na sistemática de geração e conversão de negócios que torne os sistemas de monitoramento desatualizados ou imprecisos, efetivando as mudanças necessárias.

2.2.2.7.2.9.3. Realizar a revisão, reconfiguração e ajuste dos Dashboards e painéis de monitoramento dos indicadores de desempenho do contrato sempre que for identificada ou comunicada mudança na estratégia mercadológica, ou na oferta e produtos e serviços pelo **BDMG**;

2.2.2.7.2.9.4. Atualizar as informações dos relatórios gerenciais sempre que houver mudança estrutural ou na sistemática de geração e conversão de negócios, ou ainda, sob demanda do **BDMG**.

2.2.2.7.2.9.5. Avaliar se o conjunto de indicadores, dashboards e relatórios de desempenho estão realizando a cobertura de todo o escopo de serviços e dos públicos de interesse do **BDMG**, conforme descrito nos itens 2.1.3.1, 2.1.3.2, 2.1.3.2.1 e 2.1.3.3.

2.2.2.7.2.10. Realizar a revisão e ajuste da estratégia definida na etapa 04, a cada 06 meses contados do dia seguinte ao recebimento da etapa 06, quando se iniciará a etapa 7.

2.2.2.7.10.1. Em caso de prorrogação ordinária da etapa 07, observados os permissivos legais e regulamentares bem como outras disposições deste instrumento contratual, caberá a **CONTRATADA** realizar a obrigação constante no item 2.2.2.7.2.10 em até 30 dias da data de início de vigência da prorrogação e depois disso toda vez que o período prorrogado alcançar 6 meses de vigência, salvo se a vigência ainda restante for inferior a 30 dias quando a **CONTRATADA** estará dispensada desta obrigação.

2.2.2.7.2.10.2. Apenas por experiência, sem que isso vincule a **CONTRATADA** ou desonere de realizar o planejamento estratégico completo, o **BDMG** sugere o seguinte roteiro de atividades para revisão, de acordo com os públicos-alvo determinados:

2.2.2.7.2.10.2.1. Clientes Diretos:

2.2.2.7.2.10.2.1.1. Revisar o desdobramento dos objetivos gerais do projeto em metas mensais e a definição das demais metas e indicadores de desempenho de modo que seja mantida sua aptidão para monitorar a efetividade de todo o processo de marketing digital, incluindo geração de leads, efetividade/ROI da mídia online, efetividade dos leads gerados no call center ativo, conversão de leads em negócios, entre outros a serem sugeridos, adotando preferencialmente a metodologia OKR;

2.2.2.7.2.10.2.1.2. Redefinir a estratégia macro para geração de leads, contemplando os conceitos de lead, lead scoring, funil de marketing, vendas e pós-vendas. Inclui a análise de processos marketing-vendas inbound;

2.2.2.7.2.10.2.1.3. Redefinir a estratégia de mídia digital a ser operacionalizada (investimento mensal, canais, palavras-chave, remarketing, dentre outros) para dar suporte aos objetivos determinados após a revisão;

2.2.2.7.2.10.2.1.4. Reavaliar, planejar, e se necessário, propor a atualização ou reestruturação dos canais e revisão dos perfis oficiais do **BDMG** em mídias/redes sociais, incluindo a definição de propósito para atuação em cada canal/perfil, definição do tom de voz e personas, temas e tipos de conteúdo, linha criativa, frequência de publicação, frequência de interações, plano editorial, guias editoriais etc.;

2.2.2.7.2.10.2.1.5. Redefinir a jornada de conteúdo e fluxo de nutrição de leads, envolvendo criação e produção de conteúdo, alimentação de blog, e-mail marketing, fluxos de nutrição por e-mail, newsletter, materiais ricos e o design de peças gráficas para suporte das atividades.

2.2.2.7.2.10.2.1.6. Propor a definição ou revisão dos critérios a serem utilizados na determinação do IAM, índice que será aplicado no pagamento da remuneração mensal da **CONTRATADA**, bem como os pesos devidos aos públicos-alvo e seus indicadores, a ser realizada após o início da ETAPA 07.

2.2.2.7.2.10.2.1.7. Propor ajustes ou modificar a metodologia de apuração, o formato e periodicidade do relatório para acompanhamento dos resultados.

2.2.2.7.2.10.2.1.8. Prover a atualização e redefinição do cronograma de atividades, para aplicação das revisões;

2.2.2.7.2.10.2.2. Correspondentes Bancários:

2.2.2.7.2.10.2.2.1. Revisar o desdobramento dos objetivos gerais do projeto em metas mensais e a definição das demais metas e indicadores de desempenho de modo que seja mantida sua aptidão para monitorar a efetividade de todo o processo de marketing digital, com foco no público de correspondentes bancários, parceiros e clientes indiretos, adotando preferencialmente a metodologia OKR ;

2.2.2.7.2.10.2.2.2. Revisar o plano estratégico para a geração e nutrição de leads de potenciais correspondentes bancários com foco no credenciamento de novos parceiros;

2.2.2.7.2.10.2.2.3. Revisar a estratégia de apoio para geração de leads de clientes indiretos, para os correspondentes bancários, com foco na produção de peças e conteúdo, considerando todas as etapas do funil de vendas.

2.2.2.7.2.10.2.2.4. Revisar o plano para produção e criação de conteúdo visando o engajamento e orientação educacional dos parceiros (temas como marketing digital, técnicas de venda, negociação, vendas on-line). Os conteúdos serão disponibilizados via portal de correspondentes bancários, e-mail marketing e outros formatos digitais.

2.2.2.7.2.10.2.2.5. Rever a metodologia, formato e periodicidade do relatório para acompanhamento dos resultados.

2.2.2.7.2.10.2.2.6. Prover a atualização e redefinição do cronograma de atividades, para aplicação das revisões;

2.2.2.7.2.11. Realizar reuniões semanais, presenciais ou virtuais a critério da **CONTRATADA**, para acompanhamento e análise das atividades em curso e correções de rota, em datas e horários a serem acordados entre as partes,

2.2.2.7.2.12. Na última reunião semanal do mês, caberá à **CONTRATADA**, além dos assuntos devidos para a pauta semanal, apresentar um consolidado das reuniões realizadas anteriormente, no mês, sendo este encontro intitulado reunião mensal.

2.2.2.7.2.13. Caberá à **CONTRATADA** preparar e conduzir as reuniões previstas nos itens 2.2.2.7.2.11 e 2.2.2.7.2.12 e ainda apresentar 02 relatórios nos seguintes formatos:

2.2.2.7.2.13.1. Relatório de atividades mensais contendo, no mínimo:

I – Descrição dos fluxos em funcionamento na plataforma de automação, com performance/ROI geral e de cada um separadamente;

II – Relação de conteúdos produzidos para atração e nutrição dos leads;

III – Relação de peças produzidas no mês;

IV – Relação de posts publicados nos perfis das redes sociais do **BDMG**;

V – Relatório de monitoramento do **BDMG** nas mídias sociais, consolidando a medição dos indicadores definidos em formato de quadros, gráficos e tabelas. Deve conter, ainda, recomendações e sugestões de ações práticas a serem desenvolvidas;

VI – Relação de campanhas de mídia online executadas no mês e performance de cada uma;

VII – Relatório de recomendações de SEO, semestral para o website e mensal para o blog.

VIII – Relatório com detalhamento das revisões estratégicas realizadas e aplicadas.

2.2.2.7.2.13.2. Relatório de acompanhamento de indicadores e metas de desempenho conforme definições das etapas anteriores do projeto, contendo, no mínimo:

I – Apresentação do Dashboard de acompanhamento com destaque das revisões e ajustes realizados no período, após sua entrega;

II – Cálculo do ROI e do nível de atingimento das demais metas pactuadas no mês e no acumulado, desde a implementação das ações;

III – Cálculo do IAM para remuneração mensal da **CONTRATADA**, de acordo com o item 2.2.2.7.2.10.2.1.6. e demais itens relacionados à remuneração descritos na Cláusula Terceira - Forma de Pagamento deste instrumento contratual.

2.2.2.7.3. Os requisitos para aceitação, pelo **BDMG**, de cada produto compreendem:

A - Produto	B - Requisitos	C - Prazo máximo de execução

a) Reuniões semanais de acompanhamento	Entrega pela CONTRATADA de atas das reuniões semanais indicadas no item 2.2.2.7.2.11	Em até 02 (dois) dias úteis da reunião semanal, realizada conforme subitem 2.2.2.7.2.11
b) Reuniões mensais de acompanhamento	Entrega pela CONTRATADA de atas das reuniões mensais indicadas no item 2.2.2.7.2.12	Em até 02 (dois) dias úteis da reunião mensal, realizada conforme subitem 2.2.2.7.2.12
c) Relatório mensal das atividades desenvolvidas	Entrega pela CONTRATADA , em documento por escrito e por arquivamento em drive virtual em nuvem, do relatório apresentado conforme item 2.2.2.7.2.13.1, contendo todos os itens apresentados	Em até 02 (dois) dias úteis da reunião mensal, realizada conforme subitem 2.2.2.7.2.12
d) Relatório de acompanhamento de indicadores e metas de desempenho conforme definições das etapas anteriores do projeto	Entrega pela CONTRATADA , em documento por escrito e por arquivamento em drive virtual em nuvem, do relatório apresentado conforme item 2.2.2.7.2.13.2, contendo todos os itens apresentados.	Em até 02 (dois) dias úteis da reunião mensal, realizada conforme subitem 2.2.2.7.2.12

2.2.2.7.4. Os serviços objeto da Etapa 07 se darão por concluídos com o cumprimento integral de todas as atividades e condições listadas nos itens 2.2.2.7.1 a 2.2.2.7.2, evidenciado nos respectivos produtos/entregas apresentados pela **CONTRATADA**, que observará os prazos descritos no item 2.2.2.7.3.

2.2.2.7.5. As atividades pertinentes ao serviço continuado demandado pelo **BDMG**, consistentes na Etapa 07, serão iniciadas no primeiro dia útil seguinte ao recebimento definitivo e integral de todas as etapas anteriores (01 a 06).

2.3. Outras disposições relativas à execução do Objeto

2.3.1. Os documentos e produtos relacionados em todas as etapas serão apresentados em meio físico (impresso), se solicitado pelo **BDMG**, e por meio eletrônico, utilizando softwares padrão de mercado e compatíveis com aqueles utilizados pelo **BDMG**. Todo o material desenvolvido ao longo do projeto: textos, imagens, gráficos, tabelas, planejamentos, serão armazenados pela **CONTRATADA** em drive virtual na nuvem, acessível à equipe e de acordo com as orientações e diretrizes da política de segurança do **BDMG**, até o fim da vigência do contrato.

2.3.2. As reuniões serão preparadas pela **CONTRATADA** de modo a garantir a tempestividade das convocações e a qualidade das apresentações e das informações, utilizando recursos audiovisuais e linguagens adequadas aos públicos.

CLÁUSULA TERCEIRA – FORMA DE PAGAMENTO

3.1. O **BDMG** pagará os serviços à **CONTRATADA** por produto definitivamente aceito, mediante apresentação de documento fiscal hábil, após a execução de cada produto abarcado pelas etapas de 01 a 06 de acordo com a seguinte tabela:

Tabela 01 - Produtos a serem entregues durante o contrato

Etapas de serviço	Recorrência	Quantitativo (Q)	Valor unitário ou mensal (VU)	Valor final da etapa (VU x Q)
1. Reunião inicial e Planejamento das atividades	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
2. Plano de contingência (total da etapa)	mensal	6	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
3. Diagnóstico, segmento de clientes diretos	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
3. Diagnóstico, segmento de correspondentes bancários	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
4. Estratégia de atuação, segmento de clientes diretos	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
4. Estratégia de atuação, segmento de correspondentes bancários	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
5. Entregas estruturantes	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Primeira versão	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>
6. Dashboards e relatórios de desempenho – Versão final	única	1	<conforme a proposta da CONTRATADA>	<conforme a proposta da CONTRATADA>

3.2. Iniciada a etapa 07 (execução mensal: serviços contínuos de marketing digital), a remuneração da **CONTRATADA** se dará após aceite definitivo dos produtos e entregas previstos para a etapa, conforme a tabela do subitem 2.2.2.7.3, mediante a apresentação de documento fiscal hábil e a aplicação da seguinte fórmula que vincula o pagamento ao atingimento das metas definidas nas etapas anteriores, descritas na cláusula segunda:

$$VP = VME \times IAM$$

Em que,

VP = Valor do pagamento no mês de referência;

VME = Valor mensal da etapa, R\$ <conforme a proposta da CONTRATADA>;

IAM = Índice de atingimento de meta

Tabela 02 – Cálculo do IAM

Percentual de atingimento de meta	IAM
Alcance de 80% ou menos da meta	0,8
Alcance entre 80% e 90% da meta	0,9
Alcance maior do que 90% da meta	1

3.2.1. O Valor de pagamento (VP) será o resultante da aplicação da fórmula do item 3.2, truncado na segunda casa decimal.

Tabela 03 – Cálculo do valor mensal (VP) para a Etapa 07

Etapa	Produtos previstos para a etapa	Valor mensal (VME)	Valor do pagamento (VP)
07 – Execução mensal (MÊS 1)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 2)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 3)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 4)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 5)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 6)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 7)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 8)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 9)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 10)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 11)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM
07 – Execução mensal (MÊS 12)	Serviços contínuos de Marketing Digital	<conforme a proposta do licitante contratado>	x IAM

3.3. O **BDMG** realizará o pagamento em 05 dias úteis, contados da data de apresentação do documento fiscal, mediante crédito em conta corrente de titularidade da **CONTRATADA**, pagamento de boleto ou outra forma legalmente admitida.

3.4. O documento fiscal deverá ser entregue ao **BDMG** pela **CONTRATADA**, no prazo de 05 (cinco) dias úteis contados da data do recebimento definitivo correspondente, ou da sua presunção, devendo a entrega ser realizada até o dia 24 (vinte e quatro) do mês da emissão do respectivo documento fiscal, ou anteriormente ao antepenúltimo dia útil, quando a data de pagamento for no mês subsequente à sua emissão.

3.5. Caso os prazos para entrega do documento fiscal, previstos no item 3.4 supra, não sejam observados, o **BDMG** poderá exigir a sua troca, se necessário.

3.6. Não será efetuado pagamento contra a apresentação de documento sem valor fiscal, a não ser que a **CONTRATADA** esteja desobrigada de apresentá-lo, condição que deverá comprovar, mediante indicação da legislação específica, quando da assinatura do contrato.

3.7. O documento fiscal deverá ser emitido em nome do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. – **BDMG**, CNPJ nº 38.486.817/0001-94, e nele deverão constar os dados do banco, agência e conta corrente da **CONTRATADA** para a efetivação do pagamento, bem como os números da licitação e do respectivo contrato.

3.8. O eventual atraso na entrega do documento fiscal acarretará correspondente e proporcional atraso no pagamento, sem qualquer penalização ou atualização monetária.

3.8.1. Caso seja constatada qualquer irregularidade no documento fiscal emitido pela **CONTRATADA**, aquele será devolvido para correção, sendo restabelecido o prazo de 05 (cinco) dias úteis para pagamento, a contar do recebimento pelo **BDMG** do documento corrigido.

3.9. Estarão incluídos no valor contratado todos os custos, diretos e indiretos, e ônus decorrentes do fornecimento, tais como tributos, contribuições fiscais e parafiscais, encargos, inclusive trabalhistas, taxas, fretes, insumos e custos operacionais, bem como quaisquer outras despesas necessárias à execução do contrato, e correrão por conta da **CONTRATADA**, não cabendo ao **BDMG** quaisquer custos adicionais.

3.10. A **CONTRATADA** é responsável por todos os tributos e contribuições federais, estaduais e municipais devidos em decorrência do objeto contratado, inclusive aqueles retidos pelo **BDMG** na forma da lei, devendo destacar as retenções tributárias devidas no documento fiscal apresentado ou entregar documentação comprobatória que comprove a necessidade de não retenção de certo(s) tributo(s).

3.11. Ocorrendo atraso injustificado de pagamento por parte do **BDMG**, o valor será atualizado financeiramente pela aplicação do índice utilizado para cálculo do rendimento da poupança no mês anterior à data prevista para pagamento, proporcional aos dias em atraso.

3.12. Somente serão pagos os serviços efetivamente realizados e entregues.

3.13. Em nenhuma hipótese ocorrerá a antecipação do pagamento para viabilizar o cumprimento do objeto contratado.

3.14. Na hipótese de o dia de pagamento cair em feriado bancário, considerar-se-á prorrogado o prazo até o dia útil seguinte (art. 132, § 1º – C.C.).

CLÁUSULA QUARTA - VALOR, DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA E REAJUSTE

4.1. O valor global para esta contratação é de R\$ <valor proposto pela CONTRATADA + R\$1.800.000,00> (<valor por extenso>), sendo R\$ <conforme a proposta da CONTRATADA> (<valor por extenso>) pelos serviços entregues e pela disponibilização da plataforma de automação e R\$1.800.000,00 (um

milhão e oitocentos mil reais) referentes ao reembolso dos canais de marketing digital, nos termos do item 2.2.2.7.2.8.6.3.

4.2. Os recursos orçamentários para remuneração do fornecimento objeto da licitação pleiteada advirão das seguintes contas, para o exercício de 202x e os subsequentes, 8174200045 – AÇÕES CANAL BDMG DIGITAL para remuneração da **CONTRATADA**, e 8174500006 – MÍDIA DIGITAL – CANAL BDMG DIGITAL para reembolso das despesas com mídia, estimados <valor proposto pela **CONTRATADA**> para remuneração da contratado, R\$ 600.000,00 para remuneração dos canais pagos de Marketing Digital utilizados na etapa 2 e R\$1.200.000,00 para remuneração dos canais pagos de marketing digital utilizados na etapa 7.

4.3. Após o prazo de 12 (doze) meses, contados da data da proposta da **CONTRATADA** ou do último reajuste ocorrido, os preços pactuados serão reajustados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA, divulgado pela Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, ou por outro índice que vier a substituí-lo.

4.3.1. O índice a ser aplicado corresponderá à variação acumulada dos índices efetivamente publicados nos últimos 12 (doze) meses anteriores à exigibilidade do reajuste, passando o(s) valores reajustados a serem exigíveis a partir do primeiro dia do período mensal seguinte àquele em que se der o 12º mês, observada a regra acima.

4.3.2. Somente será devido reajuste para as parcelas que ainda não tenham sido quitadas até a data de exigibilidade do índice.

CLÁUSULA QUINTA – VIGÊNCIA, PRORROGAÇÃO, E ALTERAÇÃO DO CONTRATO

5.1. O prazo de vigência do contrato se inicia em <inserir data de início de vigência> e será de até 18 (dezoito) meses, resultante do somatório dos prazos de execução das etapas 01 a 06 com o prazo de vigência da etapa 07, observadas as regras contidas na tabela do subitem 2.1.2 e as seguintes premissas:

- a) o prazo máximo para a execução integral das etapas 01 a 06 é de 06 meses, podendo ser menor em caso de entrega antecipada pela **CONTRATADA**;
- b) o prazo de execução da etapa 07 é fixo e de 12 meses, contado a partir do primeiro dia seguinte a recebimento definitivo da integralidade dos produtos constantes das etapas 01 a 06.

5.2. A prorrogação do contrato se dará nos seguintes termos:

- a) as etapas 01, 02, 03, 04, 05 e 06, por tratarem se serviço por escopo, não poderão ser ordinariamente prorrogadas;
- b) a etapa 07, por cuidar de atendimento de demanda permanente do **BDMG**, poderá ser ordinariamente prorrogada, até o limite legal, considerando para tanto o início de vigência do contrato;
- c) o prazo de execução das etapas 01 a 06 poderá ser estendido, em caso de necessidade e mediante consenso entre as partes e aditamento contratual, previamente motivado;
- d) a prorrogação ordinária da etapa 07 se dará por decisão consensual entre as partes, mediante termo aditivo a ser celebrado entre elas;
- e) a cada prorrogação ordinária da etapa 07, as partes, de comum acordo, poderão alterar o contrato para redefinir as metas definidas na forma nas etapas 03 e 04, visando readequar tais especificações.

5.3. Este contrato poderá ser alterado, por acordo entre as partes, nos casos prescritos na Lei Federal 13.303/2016 e no [Regulamento Interno de Licitações, Contratos Administrativos e Convênios do Conglomerado BDMG](#).

CLÁUSULA SEXTA - OBRIGAÇÕES DAS PARTES

6.1. São obrigações do BDMG, além de outras fixadas neste Contrato:

- a) prestar para a **CONTRATADA** esclarecimentos e informações sobre desajustes ou problemas detectados na execução do contrato, exigindo que sejam tomadas todas as providências necessárias ao seu bom andamento;
- b) rejeitar, no todo ou em parte, o objeto entregue pela **CONTRATADA** fora das especificações fixadas no contrato;
- c) acompanhar e fiscalizar a perfeita execução do contrato, especialmente a qualidade e integridade do objeto fornecido;
- d) efetuar o pagamento de acordo com as condições contratadas;
- e) disponibilizar local adequado para o recebimento do objeto, se for o caso.

6.2. Obrigações da CONTRATADA além de outras fixadas neste Contrato:

- a) realizar o objeto contratado conforme todos as condições fixadas no edital e nos termos acordados no instrumento contratual;
- b) reparar, corrigir, remover, reconstruir ou substituir, às suas expensas, no todo ou em parte, o objeto do contrato em que se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução ou de materiais empregados;
- c) responder pelos danos causados diretamente pelo **BDMG** ou a terceiros, independentemente de comprovação de sua culpa ou dolo na execução do contrato.
- d) abster-se de fazer qualquer menção por escrito ao nome, ou tampouco divulgar a imagem do **BDMG** para fins de publicidade própria, sem prévia e expressa autorização, sob pena de responder judicialmente pela não observância do aqui disposto;
- e) não utilizar, exceto mediante prévia e expressa anuência do **BDMG**, qualquer nome, marca, logotipo, símbolo ou imagem de propriedade do **BDMG**;
- f) manter, durante a execução do contrato, todas as condições de habilitação exigidas para a contratação;
- g) aceitar, por parte do **BDMG**, em todos os aspectos, a fiscalização da execução do contrato;
- h) prestar os esclarecimentos que forem solicitados pelo **BDMG**, bem como dar ciência a este, imediatamente e por escrito, de qualquer anormalidade que verificar;
- i) comunicar imediatamente ao **BDMG** qualquer alteração ocorrida na conta bancária, endereço e outras informações necessárias para recebimento de correspondências;
- j) seguir as disposições do [Código de Ética do BDMG](#).

CLÁUSULA SÉTIMA - FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO

7.1. Caberá ao superintendente da Superintendência de Micro e Pequenas Empresas executar a gestão do contrato e ao empregado especificamente designado exercer a função de Fiscal do Contrato, visando à observância do fiel cumprimento das exigências contratuais.

7.2. O Fiscal do Contrato, além de outras obrigações constantes das normas pertinentes e deste contrato, deverá manter anotações e registros de todas as ocorrências e determinar o que for necessário à regularização das falhas ou problemas observados, bem como provocar alterações contratuais, caso sejam necessárias e atestar a plena execução do contrato.

7.2.1. A gestão, acompanhamento e fiscalização de que trata esta cláusula não excluem nem reduzem a responsabilidade da **CONTRATADA** pelo correto cumprimento das obrigações decorrentes da contratação.

7.3. A **CONTRATADA** entregará, em até 05 (cinco) dias úteis após a data de assinatura deste instrumento contratual, carta de preposição, devidamente assinada também pelo preposto qualificado e nomeado, declarando expressamente que a pessoa indicada estará designada para, em seu nome:

7.3.1. participar de reuniões e assinar as respectivas atas, vinculando a **CONTRATADA** às decisões e determinações nelas consignadas;

7.3.2. receber, mediante correspondência eletrônica, Correios ou qualquer outro meio de comunicação, solicitações, instruções e notificações:

a) de descumprimento de cláusula contratual;

b) de aplicação de penalidade;

c) de rescisão;

d) de convocação; e

e) referentes a tomada de providências para ajustes e aditivos contratuais; e quaisquer outras que lhe imponham ou não prazo de resposta, inclusive as relacionadas a processo administrativo instaurado pelo **BDMG**.

7.3.3. representá-la em todos os demais atos que se relacionem à finalidade específica da nomeação, qual seja, a ampla gestão do contrato, no que couber à **CONTRATADA**.

7.4. Até a data de assinatura deste instrumento contratual o **BDMG** enviará para a **CONTRATADA**, por e-mail, modelo de carta de preposição que abrangerá exclusivamente o expresso nesta cláusula.

7.5. A não apresentação da carta de constituição de preposto, devidamente preenchida e assinada no prazo determinado para tanto, será considerado descumprimento de obrigação contratual, sujeitando a **CONTRATADA** às penalidades cabíveis.

7.6. Na qualificação do preposto, a **CONTRATADA** deverá informar número de telefone e e-mail aptos para contato direto com aquele, além de documento de identificação civil válido e número de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas.

7.7. O preposto ficará responsável pela gestão dos aspectos administrativos, legais e técnicos do contrato pertinentes à **CONTRATADA** e por acompanhar de forma contínua e periódica a execução, relacionando-se diretamente com o Fiscal do Contrato.

CLÁUSULA OITAVA - VEDAÇÕES

8.1. É vedado à **CONTRATADA**:

a) caucionar ou utilizar o contrato para qualquer operação financeira;

b) transferir ou ceder a terceiros o objeto contratado, ainda que parcialmente, salvo as hipóteses previstas no contrato.

8.2. Excluir-se-ão da vedação de que trata o subitem 8.1, b, a critério exclusivo do **BDMG**, as hipóteses de fusão, cisão e incorporação da **CONTRATADA**, ainda que parciais.

8.2.1. No caso de fusão ou incorporação que envolvam a **CONTRATADA** e uma das empresas impedidas de participarem da licitação, o contrato advindo do certame será mantido apenas pelo tempo necessário à contratação de novo prestador que não incorra na hipótese de impedimento.

8.3. Excluir-se-á da vedação de que trata o subitem 8.1., b, o fornecimento, pela **CONTRATADA**, de plataforma de terceiros conforme o subitem 2.2.2.2.3.1.

CLÁUSULA NONA – CONFIDENCIALIDADE

9.1. A **CONTRATADA** manterá o mais absoluto sigilo sobre as operações, dados, materiais, pormenores, informações, documentos, especificações técnicas ou comerciais, inovações e aperfeiçoamentos tecnológicos ou comerciais, contidos em quaisquer documentos e/ou mídias, inclusive programas, rotinas ou arquivos, do **BDMG**, de clientes e empregados do **BDMG** ou de terceiros, especialmente as informações cobertas pelo sigilo bancário, que lhe sejam, voluntária ou involuntariamente, reveladas, fornecidas, comunicadas, adquiridas (seja verbalmente ou por escrito, em forma eletrônica, textos desenhos, fotografias, gráficos, projetos, plantas ou qualquer outra forma), independentemente da classificação de sigilo conferida pelo **BDMG** a tais documentos, devendo abster-se de copiar, reproduzir, vender, ceder, licenciar, comercializar, transferir ou de outra forma alienar, divulgar, revelar, reproduzir, disponibilizar tais informações a terceiros ou utilizá-las para quaisquer fins não atinentes ao objeto do contrato.

9.2. A **CONTRATADA** deverá, na hipótese de término ou rescisão deste contrato ou ainda mediante solicitação do **BDMG**, observado, nesse último caso, o prazo de até 05 (cinco) dias úteis contados do seu recebimento, devolver todo o material (ainda que em mídias), bem como suas respectivas cópias, que, sob qualquer forma, estejam em seu poder ou de qualquer integrante da equipe de trabalho, ressalvadas, desde que mantida a confidencialidade, as cópias das informações e documentos que: (a) em obediência à legislação vigente ou às normas regulamentares aplicáveis devam ser mantidos pela **CONTRATADA**; (b) cabíveis para comprovação de que os serviços prestados pela **CONTRATADA** ao **BDMG** atendem aos requisitos do contrato e às normas e leis aplicáveis. Deverá, ainda, nas mesmas hipóteses, apagar e ou destruir as informações de quaisquer bancos de dados, sejam físicos ou virtuais.

9.3. Todas as informações recebidas pela para execução da prestação dos serviços, inclusive aquelas cobertas por confidencialidade nos termos desta cláusula, poderão ser disponibilizadas aos representantes legais e profissionais integrantes de sua equipe de trabalho alocada aos serviços do **BDMG**, direta ou indiretamente, cabendo também a estes os mesmos compromissos de sigilo assumidos pela **CONTRATADA**.

9.3.1. A **CONTRATADA** responsabilizar-se-á, para todos os fins e efeitos, por tais representantes legais e profissionais quanto às obrigações de sigilo ora assumidas.

9.4. A **CONTRATADA** deverá indenizar, defender e assegurar ao **BDMG**, quaisquer perdas, danos, custos, despesas, responsabilidades, ações, reclamações e procedimentos decorrentes, direta ou indiretamente, do descumprimento das obrigações de sigilo, inclusive sigilo bancário, sem prejuízo das medidas liminares ou cautelares cabíveis em relação ao seu descumprimento efetivo ou potencial.

9.5. As obrigações de sigilo subsistirão ao término do contrato ou em caso de rescisão.

9.6. O dever de sigilo estabelecido nos subitens acima não será aplicável a quaisquer informações que pertençam ao domínio público anteriormente ao seu recebimento pela **CONTRATADA**; ou posteriormente ao seu recebimento pela **CONTRATADA**, desde que não tenham recebido tal qualidade em decorrência de violação das obrigações de sigilo contratadas; ou, ainda, caso sejam reveladas pela **CONTRATADA**, por força de lei ou por ordem de autoridade competente.

CLÁUSULA DÉCIMA – CESSÃO DE DIREITOS PATRIMONIAIS

10.1. Os direitos patrimoniais relativos à propriedade intelectual de produtos desenvolvidos pela **CONTRATADA** para a execução do objeto contratado e entregues ao **BDMG** passam a ser de propriedade do **BDMG**, sem prejuízo da identificação dos respectivos autores e da responsabilidade técnica a eles atribuída, podendo o **BDMG** executar livre adaptação e publicação em outros canais e formatos, inclusive impressos, além da cessão para terceiros quando do interesse do **BDMG**.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DECLARAÇÕES

11.1. Com a assinatura do contrato, a **CONTRATADA** declara expressamente, para todos os fins e efeitos, de que:

- a) inexistem fatos impeditivos à sua contratação pelo **BDMG**, prescritos na legislação específica;
- b) em nenhuma das suas dependências ou estabelecimentos ocorre trabalho noturno, perigoso ou insalubre por menores de 18 (dezoito) anos ou qualquer trabalho por menores de 16 (dezesesseis) anos, salvo na condição de aprendiz, na forma da Lei; e
- c) informará imediatamente ao **BDMG** a ocorrência de qualquer das situações previstas nos subitens acima.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - SUBCONTRATAÇÃO

12.1. Caberá à **CONTRATADA** contratar a plataforma de automação de marketing e outras ferramentas tecnológicas necessárias à execução dos serviços descritos neste instrumento contratual.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - INADIMPLEMENTO

13.1. São considerados inadimplentes:

- a) A **CONTRATADA**, caso deixe de cumprir qualquer das cláusulas e condições estipuladas no contrato ou interrompa sua execução sem motivo justificado;
- b) O **BDMG** se, por motivos alheios à **CONTRATADA**, der causa à paralisação total do objeto contratado, obrigando-se ao pagamento proporcional dos trabalhos até então realizados, ressalvados os casos fortuitos ou de força maior.

13.2. A tolerância das partes relativamente a qualquer atraso ou inadimplência não importará em alteração contratual ou novação, cabendo-lhes exercer seus direitos a qualquer tempo.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – POLÍTICA ANTICORRUPÇÃO

14.1. A **CONTRATADA** se obriga, sob as penas previstas no contrato e na legislação aplicável, a observar e cumprir rigorosamente todas as leis cabíveis, especialmente à legislação brasileira anticorrupção.

14.2. A **CONTRATADA** declara e garante que:

- a) não está envolvida ou irá se envolver, direta ou indiretamente, por meio de seus representantes, administradores, diretores, conselheiros, sócios ou acionistas, assessores, consultores, partes relacionadas, durante o cumprimento das obrigações previstas no Contrato, em qualquer atividade ou prática que constitua uma infração ao termo da lei anticorrupção.
- b) não se encontra, assim como seus representantes, administradores, diretores, conselheiros, sócios ou acionistas, assessores, consultores, direta ou indiretamente sob investigação em virtude de denúncias de suborno e/ou corrupção; no curso de um processo judicial e/ou administrativo ou foi condenada ou indiciada sob a acusação de corrupção ou suborno; suspeita de lavagem de dinheiro por qualquer entidade governamental; e sujeita à restrições ou sanções econômicas e de negócios por qualquer entidade governamental.
- c) direta ou indiretamente, não ofereceu, prometeu, pagou ou autorizou o pagamento em dinheiro, deu ou concordou em dar presentes ou qualquer objeto de valor e, durante a vigência do Contrato, não irá ofertar, prometer, pagar ou autorizar o pagamento em dinheiro, dar ou concordar em dar presentes ou qualquer objeto de valor a qualquer pessoa ou entidade, pública ou privada, com o objetivo de beneficiar ilicitamente ao **BDMG** e/ou seus negócios.
- d) direta ou indiretamente, não irá receber, transferir, manter, usar ou esconder recursos que decorram de qualquer atividade ilícita, bem como não irá contratar como empregado ou de alguma forma manter relacionamento profissional com pessoas físicas ou jurídicas envolvidas em atividades criminosas, em especial pessoas investigadas pelos delitos previstos nas leis anticorrupção e de lavagem de dinheiro.

14.3. A **CONTRATADA** se obriga a notificar prontamente, por escrito, ao **BDMG** a respeito de qualquer suspeita ou violação do disposto nas leis anticorrupção, e ainda de participação em práticas de suborno ou corrupção, assim como o descumprimento de qualquer declaração prevista nesta Cláusula.

14.4. O não cumprimento pela **CONTRATADA** das leis anticorrupção será considerado uma infração grave ao contrato e conferirá ao **BDMG** o direito de, agindo de boa-fé, declarar rescindido imediatamente o contrato, sem qualquer ônus ou penalidade, sendo a **CONTRATADA** responsável por eventuais perdas e danos.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA – SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

15.1. Na hipótese de inexecução parcial ou total do contrato pela **CONTRATADA**, o **BDMG** poderá, garantida a prévia defesa, aplicar a ela as seguintes sanções:

- a) Advertência;
- b) Multa;
- c) Suspensão temporária do direito de licitar e contratar com o **BDMG**, por prazo não superior a 2 (dois) anos.

15.2. Para aplicação das sanções previstas nas alíneas b) e c) do subitem 15.1, o **BDMG** instaurará processo administrativo para apuração dos fatos, no qual serão garantidos os princípios da ampla defesa e contraditório.

15.2.1. A **CONTRATADA** apresentará, a seu critério, defesa no prazo de até 10 (dez) dias úteis a partir da ciência da instauração do processo que será direcionada para o contato eletrônico do preposto e também, se for o caso, para outro contato eletrônico de uso rotineiro para as comunicações com o **BDMG**, ou, na impossibilidade técnica deste encaminhamento, por meio de publicação na Imprensa Oficial de Minas Gerais.

15.3. Poderá ser aplicada advertência nos casos em que os atos da **CONTRATADA** não causarem nenhum prejuízo ao **BDMG**, suas instalações, pessoas, imagem, meio ambiente ou a terceiros, limitando-se apenas aos casos de conduta que impeçam a plena execução do contrato.

15.3.1. A reincidência da sanção de advertência poderá ensejar a aplicação da penalidade de suspensão.

15.4. Ficam estabelecidos os seguintes percentuais de multas, aplicáveis, a critério do **BDMG** e após regular processo administrativo, quando do descumprimento do objeto contratual ou das obrigações acessórias:

a) Multa moratória à razão de 0,30% (zero vírgula trinta por cento) sobre o valor da entrega ou produto, por dia de atraso na entrega acordada em cronograma, limitados a trinta dias. Após este prazo o contrato poderá ser rescindido e poderão ser aplicadas as demais penalidades previstas.

b) Multa, por ocorrência, de 0,075% zero vírgula zero setenta e cinco por cento) sobre o valor total do contrato, por dia de atraso, até o prazo limite de trinta dias, em caso de descumprimento de qualquer outra condição deste contrato.

c) Multa compensatória de 20% vinte por cento), calculada sobre o valor global do contrato, na hipótese de rescisão contratual por culpa ou desistência da **CONTRATADA**.

15.5. Para aplicação das sanções de suspensão temporária de participação em licitação e contratação com o **BDMG** caberá a verificação do enquadramento da **CONTRATADA** em qualquer das seguintes ações:

a) Sofrer condenação definitiva por praticar, por meios dolosos, fraude fiscal no recolhimento de quaisquer tributos: suspensão por 24 meses;

b) Praticar atos ilícitos visando a frustrar os objetivos da contratação: suspensão por 24 meses;

c) Demonstrar não possuir idoneidade para contratar com o **BDMG** em virtude de atos ilícitos praticados: suspensão por 24 meses;

d) Apresentar documentação falsa exigida para o credenciamento: suspensão por 24 meses;

e) Ensejar o retardamento da execução do objeto dos serviços contratados: suspensão de 03 a 24 meses, a ser definido em face da gravidade do fato e mediante motivação da autoridade superior;

f) Falhar na execução dos serviços: suspensão de 03 a 24 meses, a ser definido em face da gravidade do fato e mediante motivação da autoridade superior;

g) Fraudar na execução dos serviços: suspensão por 24 meses;

h) Comportar-se de modo inidôneo, inclusive com a prática de atos lesivos à Administração Pública previstos na Lei Federal nº 12.846/2013: suspensão por 24 meses;

i) Ser reincidente nas penalidades de advertência e multa: suspensão de 03 a 24 meses, a ser definido em face da gravidade do fato e mediante motivação da autoridade superior.

15.6. As sanções poderão ser aplicadas cumulativamente, sendo ainda de observância obrigatória as demais regras e procedimentos dos normativos aplicáveis.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA – RESCISÃO

16.1. O contrato poderá ser rescindido, na forma do artigo 116 do Regulamento Interno de Licitações, Contratos e Convênios do Conglomerado **BDMG** e da legislação pertinente:

16.1.1. Unilateralmente, pelo **BDMG**, assegurada a defesa prévia, quando a **CONTRATADA** incorrer em:

a) não cumprimento de cláusulas contratuais, especificações, projetos ou prazos;

b) decretação de falência ou a instauração de insolvência civil;

c) descumprimento do disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal, que proíbe o trabalho noturno, perigoso ou insalubre a menores de 18 anos e qualquer trabalho a menores de 16 anos, salvo na condição de aprendiz, a partir de 14 anos;

d) prática de atos lesivos à Administração Pública previstos na Lei Federal nº 12.846/2013;

e) inobservância da vedação ao nepotismo;

f) prática de atos que prejudiquem ou comprometam à imagem ou reputação do **BDMG**, direta ou indiretamente.

16.1.2. Por acordo entre as partes, mediante encaminhamento de correspondência com no mínimo 10 (dez) dias de antecedência e mediante concordância escrita e fundamentada do **BDMG**.

16.1.3. Por determinação judicial.

16.2. A rescisão unilateral será devidamente fundamentada nos autos do processo administrativo que a precederá, no qual serão garantidos os princípios da ampla defesa e contraditório.

16.3. Os efeitos da rescisão do contrato serão operados a partir da comunicação oficial ao interessado ou, na impossibilidade desta, por meio de publicação na Imprensa Oficial de Minas Gerais.

16.4. Em caso de rescisão sem culpa da **CONTRATADA**, a ela serão devidos os valores correspondentes ao fornecimento efetivamente realizado.

16.5. A **CONTRATADA** obriga-se a realizar em caso de extinção, por qualquer forma, do contrato a transferência dos dados do **BDMG** que estejam armazenados em seu ambiente para a execução deste contrato, para novo prestador de serviços indicado pelo **BDMG**, ou para o próprio **BDMG**.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA – TRATAMENTO DE DADOS PESSOAIS

17.1. Para efeitos do contrato, o tratamento e proteção de dados pessoais dar-se-ão em conformidade com a Lei Federal nº 13.709/18 – LGPD. As definições relacionadas aos dados pessoais doravante mencionadas deverão ser expressamente referidas e interpretadas de acordo com a citada Lei.

17.2. A contar da assinatura do Contrato e até o seu término, o **BDMG** indica a **CONTRATADA**, que aceita, sua indicação, como operador, nos termos do art. 5.º, inciso VII da LGPD, para os fins de tratamento dos dados pessoais estritamente necessários para garantir a execução do Contrato.

17.3. A **CONTRATADA** executará o contrato em conformidade com as obrigações impostas pela lei mencionada aos operadores de dados pessoais, em especial tomando todas as medidas de segurança relacionadas no art. 6.º, inciso VII e art. 46 da LGPD.

17.4. A **CONTRATADA** não envolverá qualquer outro operador sem a autorização prévia e escrita do **BDMG**.

17.5. A CONTRATADA manterá e colocará à disposição do **BDMG** registro das operações de tratamento de dados pessoais que realizarem em benefício do **BDMG**, em conformidade com art. 37 da LGPD.

17.6. A CONTRATADA garantirá aos titulares de dados disponibilizados pelo **BDMG**, quando coletados durante a execução deste contrato, o exercício dos direitos estabelecidos nos artigos 17 a 21 da LGPD, sem prejuízo da garantia de outros direitos estabelecidos em outra legislação aplicável.

17.7. A CONTRATADA notificará o **BDMG**, em até 24 (vinte e quatro) horas contadas do evento, acerca de qualquer incidente de dados, incluindo vazamento ou comprometimento de dados pessoais relacionadas com este contrato, inclusive violação acidental ou culposa. A notificação deverá obrigatoriamente conter, no mínimo, a descrição da natureza da violação, o número aproximado de titulares dos dados em questão, o nome e detalhes de contato do encarregado pelo tratamento de dados pessoais, a descrição das prováveis consequências da violação e a descrição das medidas adotadas ou a serem tomadas para mitigar possíveis efeitos adversos.

17.8. A CONTRATADA indenizará ao **BDMG** quaisquer danos, prejuízos e lucros cessantes, incluindo quaisquer custas judiciais, administrativas e honorários advocatícios, decorrentes do descumprimento das cláusulas de proteção de dados pessoais do Contrato ou do descumprimento legal de obrigações de proteção de dados, ocasionado por ação ou omissão por parte da **CONTRATADA**, ou por terceiro por ela contratado.

CLÁUSULA DÉCIMA OITAVA – FORO

18.1. As partes contratantes elegem o Foro da Comarca de Belo Horizonte/MG, com renúncia de qualquer outro, para dirimir as questões por elas suscitadas.

Por estarem justas e contratadas as partes assinam eletronicamente este instrumento por seus representantes legais abaixo: a **CONTRATADA**, na(s) pessoa(s) do(s) usuário(s) externo(s); o **BDMG**; e 02 (duas) testemunhas, sendo estas as últimas na linha de assinaturas.

ANEXO V – DECLARAÇÃO SOBRE PESSOAS POLÍTICAMENTE EXPOSTAS (PEP)

Ao

Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. - BDMG

Razão social:

CNPJ:

Tipo empresarial:

Endereço:

Telefone:

Contato eletrônico (e-mail):

1. A licitante adjudicatária do objeto contratual contido no edital BDMG-07/2023, acima qualificada, por seus representantes legais abaixo assinados, declara, para todos os fins de direito, que

() SIM () NÃO

possui, entre aqueles que compõe sua participação societária, pessoa politicamente exposta (PEP)¹, ou que estejam na condição de representante, familiar ou estreito colaborador de PEP², nos termos da Circular BACEN 3978/2020.

Se SIM, são elas: <inserir nome e documento de identificação do PEP bem como a relação existente entre este e o requerente>.

2. Nesta oportunidade, nós, os representantes legais abaixo identificados, enquanto pessoas físicas:

I. declaramos que () SIM () NÃO somos pessoas politicamente expostas (PEP)¹ ou estamos na condição de representante, familiar ou estreito colaborador de PEP;

II. autorizamos a coleta e o tratamento de seus dados pelo BDMG, fornecidos neste requerimento e nos demais documentos entregues, para a finalidade constante do Edital em referência, conforme disposições da Política de Privacidade e Proteção de Dados Pessoais do BDMG e da legislação aplicável.

(local),_(dia)_, de_(mês)_ de_(ano)_.

Identificação e assinatura do(s) representante(s) legal(is)

¹Consideram-se pessoas expostas politicamente (PEP): I - os detentores de mandatos eletivos dos Poderes Executivo e Legislativo da União; II - os ocupantes de cargo, no Poder Executivo da União, de: a) Ministro de Estado ou equiparado; b) Natureza Especial ou equivalente; c) presidente, vice-presidente e diretor, ou equivalentes, de entidades da administração pública indireta; e d) Grupo Direção e Assessoramento Superiores (DAS), nível 6, ou equivalente; III - os membros do Conselho Nacional de Justiça, do Supremo Tribunal Federal, dos Tribunais Superiores, dos Tribunais Regionais Federais, dos Tribunais Regionais do Trabalho, dos Tribunais Regionais Eleitorais, do Conselho Superior da Justiça do Trabalho e do Conselho da Justiça Federal; IV - os membros do Conselho Nacional do Ministério Público, o Procurador-Geral da República, o Vice-Procurador-Geral da República, o Procurador-Geral do Trabalho, o Procurador-Geral da Justiça Militar, os Subprocuradores-Gerais da República e os Procuradores-Gerais de Justiça dos Estados e do Distrito Federal; V - os membros do Tribunal de Contas da União, o Procurador-Geral e os Subprocuradores-Gerais do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União; VI - os presidentes e os tesoureiros nacionais, ou equivalentes, de partidos políticos; VII - os Governadores e os Secretários de Estado e do Distrito Federal, os Deputados Estaduais e Distritais, os presidentes, ou equivalentes, de entidades da administração pública indireta estadual e distrital e os presidentes de Tribunais de Justiça, Tribunais Militares, Tribunais de Contas ou equivalentes dos Estados e do Distrito Federal; VIII - os Prefeitos, os Vereadores, os Secretários Municipais, os presidentes, ou equivalentes, de entidades da administração pública indireta

municipal e os Presidentes de Tribunais de Contas ou equivalentes dos Municípios; IX - São também consideradas expostas politicamente as pessoas que, no exterior, sejam: a) chefes de estado ou de governo; b) políticos de escalões superiores; c) ocupantes de cargos governamentais de escalões superiores; d) oficiais-generais e membros de escalões superiores do Poder Judiciário; e) executivos de escalões superiores de empresas públicas; ou f) dirigentes de partidos políticos; X - São também consideradas pessoas expostas politicamente os dirigentes de escalões superiores de entidades de direito internacional público ou privado. A condição de pessoa exposta politicamente deve ser aplicada pelos 5 anos seguintes à data em que a pessoa deixou de se enquadrar como PEP.

²Considera-se: I - familiar, os parentes, na linha reta ou colateral, até o segundo grau, o cônjuge, o companheiro, a companheira, o enteado e a enteada; e II - estreito colaborador: a) pessoa natural conhecida por ter qualquer tipo de estreita relação com pessoa exposta politicamente, inclusive por: 1. ter participação conjunta em pessoa jurídica de direito privado; 2. figurar como mandatária, ainda que por instrumento particular da pessoa mencionada no item 1; ou 3. ter participação conjunta em arranjos sem personalidade jurídica; e b) pessoa natural que tem o controle de pessoas jurídicas ou de arranjos sem personalidade jurídica, conhecidos por terem sido criados para o benefício de pessoa exposta politicamente.



Documento assinado eletronicamente por **Sérgio Vieira de Souza Júnior, Pregoeiro**, em 17/03/2023, às 18:39, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 47.222, de 26 de julho de 2017](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.mg.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **62566222** e o código CRC **29D595E5**.