ANEXO I

TERMO DE QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

1. DO OBJETO

O presente Termo de Qualificação Técnica tem por objeto a definição dos critérios técnicos para a seleção de pessoa física ou jurídica para celebração de contrato de subpermissão onerosa de uso, com implantação, exploração, administração e operação comercial do café localizado no Paço do Frevo.

O café deverá atender aos frequentadores do Paço do Frevo e público em geral, oferecendo-lhes serviços de alto padrão de qualidade, em conformidade com a natureza e objetivos do Museu, bem como traduzir a sua proposta inovadora, contemporânea e sustentável através da gastronomia, estando toda ambientação, serviços e produtos em total harmonia com o seu conceito curatorial e de design.

O objetivo central do Paço do Frevo é que o café em suas dependências, através do subpermissionário parceiro, ofereça refeições variadas, com preços compatíveis com o mercado, mediante a capacidade de atendimento, à variedade de público que frequenta o Paço do Frevo e o Bairro do Recife, e cujo Conceito privilegie a experiência, compatível com o equipamento público, que está entre os mais visitados de Pernambuco, com destaque para a sua localização privilegiada.

O proponente deverá apresentar ações evitando desperdícios, para a promoção da reciclagem do lixo e a retirada de resíduos próprios através de coleta seletiva específica, além de, preferencialmente, utilizar materiais sustentáveis ou recicláveis, inclusive na decoração do ambiente, como mobiliário, cardápios, guardanapos e uniformes da equipe.

2. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

2.1. Para a avaliação baseada na qualidade das propostas técnica e de preço ofertadas, serão atribuídos os seguintes pesos:

Qualidade da proposta técnica	Peso = 55% (cinquenta e cinco por cento)
Valor da proposta de preço	Peso = 45% (quarenta e cinco por cento)

2.1.1. Serão adotados os seguintes critérios:

a) Qualidade da proposta técnica:

- o Experiência comprovada — Peso = 15% (quinze por cento)
- o Conceito — Peso = 20% (vinte por cento)
- o Capacidade técnica — Peso: 10% (dez por cento)
- o Capacidade operacional — Peso = 10% (dez por cento)

b) Valor da proposta de preço:

- o Valor do piso mensal — Peso = 10% (dez por cento)
- o Percentual sobre o faturamento — Peso = 15% (quinze por cento)
- o Pontuação Extra — Peso = 5% (cinco por cento)
- o Valor total do investimento — Peso = 8% (oito por cento)
- o Prazo de Implantação — Peso = 7% (sete por cento)

3. ETAPAS DE AVALIAÇÃO DA QUALIFICAÇÃO TÉCNICA E CRITÉRIOS DE JULGAMENTO

A avaliação das propostas será composta de 3 (três) etapas, cuja pontuação máxima está especificada no quadro 01, abaixo:

a) Análise da proposta técnica a fim de se verificar a sua correspondência em relação aos critérios previstos do Termo de Referência.
b) Análise da proposta de preço;
c) Avaliação combinada da pontuação técnica e de preço com objetivo de estabelecer a classificação final e de se conhecer a proponente vencedora.

Quadro I: Matriz de pontuação para avaliação das Propostas

CATEGORIA DE CRITÉRIO	PONTUAÇÃO MÁXIMA
Experiência do Proponente	15 Pontos
Proposta Técnica	40 Pontos
PONTUAÇÃO TÉCNICA MÁXIMA	**55 Pontos**
Proposta de Preço	45 Pontos
PONTUAÇÃO DE PREÇO MÁXIMA	**45 Pontos**
PONTUAÇÃO MÁXIMA TOTAL	**100 Pontos**

3.1. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

3.1.1. Experiência da Proponente

A pontuação da experiência do proponente seguirá os requisitos apresentados no **Quadro II,** a ser apurada de acordo com as exigências constantes do item 6.3.4 do Termo de Referência e será comprovado mediante atestado(s) fornecido (s) por pessoas jurídicas de direito público e privado que comprovem a aptidão de desempenho de atividade pertinente e compatível com as características exigidas pelo Termo de Referência, em papel timbrado, com a devida assinatura e indicação do nome e cargo do(s) atestador(es).

Quadro II - Critério de pontuação da proponente

EXPERIÊNCIA DO PROPONENTE	REQUISITOS CLASSIFICATÓRIOS EXIGIDOS	PONTUAÇÃO MÁXIMA
I. Experiência dos Chefs, equipe e operadores responsáveis pela criação do Conceito, demonstrando trabalhos anteriores, cases de sucesso, e outras atuações em objeto similar ao objeto do Termo de Referência	A partir de 20 anos de Experiência	7 Pontos
	De 10 a 20 anos de Experiência	5 Pontos
	De 5 a 10 Anos de Experiência	3 Pontos
	5 Anos de Experiência	1 Ponto
II. Demonstração da experiência de gestão e operação do setor de alimentação fora do lar, restaurantes, hotéis e similares, mostrando os empreendimentos atuais ou do passado que tenham sido efetivamente operados pelos preponentes	A partir de 20 anos de Experiência	7 Pontos
	De 10 a 20 Anos de Experiência	5 Pontos
	De 5 a 10 Anos de Experiência	3 Pontos
	5 Anos de experiência	1 Ponto
Pontuação Extra	Experiência na execução de ações e procedimentos sustentáveis na forma do item 3.1.2.	1 Ponto
PONTUAÇÃO MÁXIMA TOTAL		**15 Pontos**

3.1.2. O proponente que demonstrar em sua proposta técnica ações e procedimentos sustentáveis que atendam aos requisitos do item 6.4.10 do Termo de Referência, acompanhado de atestados de capacidade técnica que atestem a implementação e experiência de ações similares em outros projetos, receberá uma pontuação extra.

3.1.3. Para fins de comprovação da habilitação técnica dos proponentes pessoas físicas, na forma do item 4.2 do Termo de Referência, todos os sócios deverão apresentar os documentos previstos no item 6.3.4 comprovando a sua experiência e o cumprimento das exigências deste Termo de Referência. As competências previstas no Termo de Qualificação Técnica de maneira nenhuma serão somadas ou combinadas em relação aos sócios, valendo para fins de pontuação os requisitos daquele que possua maior tempo de experiência comprovada em currículo.

3.1.4. Proposta Técnica

Os aspectos desta avaliação serão pontuados conforme os critérios definidos na matriz de pontuação descritos abaixo:

a. Conceito

- Item 6.4.7 do Termo de Referência: Plano de Negócio, Plano de Trabalho e Metodologia

Quadro III – Pontuação do Item Conceito

CONCEITO	PONTUAÇÃO
Muito bom Atender à princípios e práticas como originalidade na proposta conceitual e na apresentação do cardápio, preparação de cardápio com insumos majoritariamente brasileiros, insumos de alta qualidade e/ou sustentáveis, insumos que previlegiem produtores locais e brasileiros, baixa ou nenhuma utilização de insumos industrializados, proposta criativa e variada na versatilidade e variedade do cardápio oferecido, variedade de itens (faixa de preço) do cardápio. - apresentação de agenda de eventos internos planejados e organizados pelo proponente, tais como happy hour, sunset, datas comemorativas, cardápios temáticos sazonais, promoções, apresentações artísticas etc;	20 Pontos
Bom Cardápios que levem em conta pratos que sejam considerados saudáveis, poucos insumos de origem animal, pouco consumo de itens de origem estrangeira, cardápio de preparação versátil, originalidade da proposta.	15 Pontos

Regular - Média necessidade de insumos de origem animal e orgânicos. Proposta restritiva (apenas carne, apenas peixe, apenas massa, apenas um estilo específico), cardápio com baixa oferta de variedade de itens; baixa oferta de pratos veganos e vegetarianos.	10 Pontos
Fraco – Alta necessidade de insumos de origem animal, industrializados, estrangeiros, inorgânicos ou pouco sustentáveis; cardápio com baixa oferta de variedade de itens e público alvo restrito; ausência de pratos veganos e vegetarianos; cardápios massificados de outras unidades de negócios.	5 Pontos

b) Capacidade Técnica

- Item 6.4.6 – Conhecimentos Técnicos

Quadro IV – Pontuação do item Capacidade Técnica

CAPACIDADE TÉCNICA	PONTUAÇÃO
Os proponentes serão avaliados pelos itens abaixo, quando apresentados: - Processo organizacional com planejamento de atendimento (tempo/ agilidade), procedimento de reservas, filas; - Projeto de controle de estoque e armazenagem. Planejamento referente à prazos para diminuir perdas e desperdícios; - Ferramentas e demais suportes tecnológicos (modernização); - Benchmarking (proponente); - Indicadores de performance (KPI); - Modelo de relatório de análises (avaliação de melhorias etc); - Plano de midia/ divulgação/ redes sociais) - Excesso de terceirização de mão de obra (caso implique na rotatividade de funcionários) - Canal de comunicação direta com os clientes para divulgação, elogios, reclamações, dúvidas ou demais informações.	Pontuação máxima: 10 Pontos

c) Capacidade Operacional

- Item 6.4.8 – Implantação e Gestão do Empreendimento e Item 6.4.9 – Indicativo de Ações Comerciais.

Quadro V – Pontuação do item Capacidade Operacional

Capacidade Operacional	PONTUAÇÃO

Muito bom – Comprovado know how em operações similares em empreendimentos anteriores, com mais de 15 anos de experiência comprovada no segmento; Apresentação e comprovação dos CVs das equipes técnicas que façam parte da organização e ou que apresentem histórico de prestação de serviço para o proponente por mais de 5 anos anteriores, consecutivos ou não; Comprovação de resultados financeiros positivos em operações similares nos últimos 5 anos; Capacidade de início de operação inferior à 30 dias após a declaração do vencedor, com pagamento de multa diária a cada quinzena de atraso.	10 Pontos
Bom – Comprovação de resultados em outros empreendimentos realizados, com mais de 10 anos de comprovação de prática; Comprovação de resultados financeiros positivos em operações similares nos últimos 3 anos; Capacidade de início de operação inferior à 60 dias após a declaração do vencedor com pagamento de multa diária a cada quinzena de atraso.	8 Pontos
Regular - Experiência anterior de operação similar inferior a 3 anos de experiência; Capacidade de início de operação inferior à 90 dias após a declaração do vencedor com pagamento de multa diária a cada quinzena de atraso.	6 Pontos
Fraco – Ausência de comprovação de operações positivas anteriores; Viabilidade de operação superior à 90 dias após a declaração do vencedor com pagamento de multa diária a cada quinzena de atraso.	4 Pontos

3.2. A proposta de preço que apresentar o maior valor em cada um dos critérios especificados no quadro VI, abaixo, receberá a nota máxima para o item analisado. As notas das demais proponentes serão obtivas na razão inversa do maior valor, de acordo com a seguinte fórmula:

$$NP = NMI \times \left(\frac{\text{Valor da Proposta sob análise}}{\text{maior valor entre propostas apresentadas}} \right), \text{ onde}$$

NP= Nota de Preço
NMI = Nota Máxima do Item sob julgamento

Quadro VI – Critérios de Avaliação da Proposta Financeira

CAPACIDADE TÉCNICA	PONTUAÇÃO
Valor do Piso Mensal – Mínimo de 5% (dois por cento) - acima dos R$8.400,00 previsto no TR	20 Pontos
Valor do Percentual de remuneração variável sobre o faturamento bruto – Mínimo de 2% (dois por cento) - acima dos 15% previsto no TR	20 Pontos
Valor Total do Investimento	10 Pontos
Pontuação Financeira Total	45 Pontos

3.3. A pontuação final das propostas, para apuração da melhor técnica e preço será obtida pela soma das notas atribuída a cada Projeto, considerando que as pontuações já estão fixadas de acordo com o seu peso.

4. DA DESCRIÇÃO E ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS

4.1. PERFIL DOS SERVIÇOS A SEREM OFERECIDOS

Busca-se por operadores de grandes redes, desde que o conceito apresentado esteja dentro das propostas de valores pretendidas pelo IDG. Os serviços a serem prestados no café atenderão aos frequentadores do Paço do Frevo e ao público externo em geral, devendo primar pela oferta de serviço em alto padrão de qualidade, atendendo minimamente ao seguinte:

- **Cafeteria** – Atendimento ao público geral;
    - Acesso aos frequentadores do Paço do Frevo (com e sem ingresso), visitantes, funcionários e convidados;
    - Serviço variado com opções de cafés, cafés especiais, sucos, doces, balas, chocolates, salgados, sanduíches, sorvetes, lanches e refeições rápidas e de fácil consumo;
    - Atendimento – Serviço à mesa, mas de forma rápida e eficiente; Podendo também ser simples e direto, direto no balcão, *Grab´n Go* ou *take Away* – Possibilidade de 70 lugares sentados internos, podendo ser definido outro layout de acordo com o projeto;

4.1.1. O Paço do Frevo recebe em média de 150 mil visitantes ao ano, que por sua vez são potenciais consumidores dos produtos oferecidos no café. O espaço permite o acesso do público externo sem necessidade de pagamento de ingresso.

- **Eventos** - Atendimento a diversos tipos de eventos que aconteçam nas áreas do café e nas áreas exclusivas do Paço do Frevo:
    - Eventos do proponente nas áreas exclusivas do museu e cafeteria durante os horários normais de funcionamento serão considerados como vendas da operação normal do café.
    - Eventos do proponente fora das premissas normais de funcionamento dos espaços deverão ser previamente comunicados e autorizados pelo IDG, sendo devido o repasse de comissão equivalente a 10% (dez por cento) do valor contratado. Qualquer despesa extra deverá ser assumida pelo proponente.
    - Eventos nas áreas do Museu: O IDG se compromete a apresentar os serviços e cardápios do proponente a todos os interessados a realizar eventos nas suas dependências, porém não haverá obrigatoriedade de contratação do proponente.
        - Após a apresentação dos cardápios do permissionário, qualquer negociação será realizada diretamente entre as partes, cabendo ao museu somente o recebimento de uma taxa de comissionamento de 10% (dez por cento) sobre a venda do evento.
    - Eventos trazidos ao Museu pelo proponente terão uma taxa de comissionamento de 10% sobre o valor cobrado pelo IDG;
    - Serviço - De acordo com a estratégia comercial da área de eventos do proponente, os cardápios deverão oferecer opções que atendam aos diversos tipos de eventos, tais como:
        - Almoços ou Jantares empratados;
        - Serviço Volante – miniporções, salgados, canapés;
        - Serviço de buffet;
        - Coquetéis e aperitivos;
        - Coffe break;
        - Lanches;
        - Festas particulares e empresariais;
        - Lançamentos, exposições e outros.

4.2. ESTRATÉGIAS OPERACIONAIS E FISCALIZAÇÃO

4.2.1. Cardápios conceito e possibilidades

- Descritivo completo, com preços atualizados em maio de 2025 das opções a serem utilizadas nas diversas operações do permissionário
    - Café da manhã
    - Almoço;
    - Lanches;
    - Eventos;
    - Cafeteria;

4.2.2. Divulgação e posicionamento estratégico de Marketing

- Descritivo do Planejamento de Marketing para os primeiros 06 (seis) meses;
- Estratégia para manutenção posterior da divulgação do café;
- Foco principal na divulgação através de mídias sociais, com estratégias definidas de tráfego pago e orgânico;
- Divulgação com jornalistas especializados, influenciadores digitais e perfis de divulgação;
- Engajamento constante com os clientes do café;
- Assessoria de imprensa pode ser usada de acordo com a estratégia de lançamento ou comercial do proponente, mas não é obrigatório;

4.2.3. Fiscalização da gestão, operação e serviços.

- **Gestão e Operação**
  - O IDG acompanhará o funcionamento do proponente através da apresentação mensal de Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE e documentos contábeis que deverão ser elaborados por empresa terceirizada.
- **Serviço**
  - Acompanhamento através de aplicativos de pesquisa, pesquisas no local ou através de serviços contratado de cliente oculto.

4.2.4. Rotinas de controle operacional e de serviço

- Reuniões mensais com representantes do IDG, ou sempre que solicitado;
- Apresentação da documentação exigida pela Subsecretaria de Vigilância Sanitária e Controle de Zoonoses – SUBVISA, de acordo com os serviços exigidos e prazos determinados pela Agência.

5. CRITÉRIOS BÁSICOS DE ADAPTAÇÃO DOS ESPAÇOS

As soluções apresentadas para adaptação dos espaços deverão ser compatíveis com os elementos arquitetônicos existentes. O café deverá manter sua identidade visual própria, compondo um espaço de forma harmoniosa e integrada com o Paço do Frevo, especialmente no que se refere à qualidade de serviços e produtos ofertados, mobiliário e demais elementos utilizados na adaptação arquitetônica. A arquitetura dos espaços não poderá ser alterada sem a prévia autorização do IDG. O café somente poderá ocupar as áreas que lhes forem destinadas. A demanda de carga elétrica deverá adequar-se às disponibilidades técnicas do local. A voltagem do espaço é de 220 volts. Na ventilação da cozinha, o sistema de exaustão deverá ter filtragem de ar, com processos de lavagem e de desodorização, para retirada dos odores e de gordura.

A colocação de extintores é obrigatória nos locais estabelecidos pela Brigada de Incêndios/ Bombeiros e correrá por conta do proponente. Todos os projetos deverão atender às Normas da ABNT e os Critérios Básicos de Adaptação dos Espaços e demais orientações contidas neste documento. A responsabilidade pela obtenção de licenças, alvarás, e demais legalizações de projetos necessários para o funcionamento do restaurante e do café será exclusivamente do proponente, que ficará responsável, ainda, pelo pagamento dos respectivos custos e despesas.

6. EXECUÇÃO DAS OBRAS CIVIS

Antes do início das obras, caso sejam necessárias, o proponente deverá enviar ao IDG o nome da empresa e do profissional responsável pela execução das obras, ambos devidamente credenciados no CREA-RJ. A execução das obras civis e serviços de adaptação dos espaços serão fiscalizados/acompanhados pela equipe técnica do IDG. Não será permitido a realização de obras civis durante o horário de funcionamento do Museu, exceto se previamente autorizada.