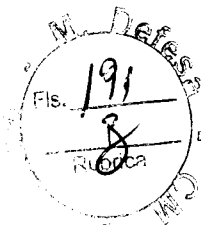


Proposta Comercial - Solução ERP

		⑩ Acompanhar a execução do Plano de GMO envolvendo todas as ações referentes ao alinhamento, imple- comunicação e capacitação, reportando possíveis riscos identificados na execução das ações.
Não estão inclusas na proposta a hospedagem de sistema em datacenter externo. Todas as soluções terão implantação on-premise.		
5. VALIDADE DA PROPOSTA: 60 Dias		
6. ASSINATURA DO REPRESENTANTE LEGAL		
Local: São Paulo/SP	Data: 29/03/2022	
Assinatura		



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

1- SINGRA-GCV-RFQ-Proposta de Preço_29032022

O documento acima foi proposto para assinatura digital através da plataforma de assinaturas do TOTVS Assinatura Eletrônica. Para verificar a autenticidade das assinaturas clique neste link

<https://totvssign.totvs.app/webapptotvssign/#/verify/search?codigo=5E-65-CD-35-1D-93-49-1F-79-58-B4-A1-FE-24-70-53-5D-D8-F9-95>

acesse o site

<https://totvssign.totvs.app/webapptotvssign/#/verify> e digite o código abaixo:

CÓDIGO: 5E-65-CD-35-1D-93-49-1F-79-58-B4-A1-FE-24-70-53-5D-D8-F9-95



O documento foi encerrado com todas as assinaturas previstas.

Assinantes

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status é(são):

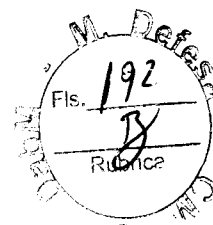
Nome: CARLOS EDUARDO DOS SANTOS - **CPF/CNPJ:** 222.382.628-81

E-mail: ce.santos@totvs.com.br - **Data:** 04/04/2022 14:22:26

Status: Assinado eletronicamente, mediante senha de rede, pessoal e intranferível

IP: 179.111.98.113

Geolocalização: Indisponível ou compartilhamento não autorizado pelo assinante.



ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

ANEXO E

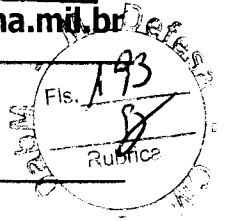
(RFQ- E-mail, Proposta Comercial e Cronograma Físico-Financeiro –
Empresa SENIOR)

EN FRANCO

ANEXO E

Zimbra

lucimar.lial@marinha.mil.br

**Formalização de Proposta Comercial Revisada****De :** Lucimar <lucimar.lial@marinha.mil.br> sex, 25 de fev de 2022 11:39**Assunto :** Formalização de Proposta Comercial Revisada 4 anexos**Para :** marcosmesquita@kway.com.br**Cc :** amartins@kway.com.br, Bellini <bellini@marinha.mil.br>, RENATO CESAR <renato.cesar@marinha.mil.br>**Responder para :** Lucimar <lucimar.lial@marinha.mil.br>

Prezado Marcos Mesquita, bom dia!

Dando continuidade ao processo de obtenção de proposta comercial para subsidiar o processo licitatório de contratação da solução integrada de software ERP, encaminho os arquivos anexos revisados à luz das últimas reuniões.

Houve a adição do arquivo <4 - SINGRA-GCV-RFQ-Matriz-Implantação-Treinamento>, cujo objetivo é melhorar o entendimento sobre os planejamentos da implantação e da capacitação.

Solicito o envio dos arquivos anexos, de números 1 e 2, preenchidos para este mesmo e-mail até o dia de 18MAR22.

Solicito, ainda, acusar o recebimento deste e-mail.

Quaisquer dúvidas, estou à disposição.

--

Atenciosamente

LUCIMAR de Andrade Lial Moura
Capitão de Corveta (T)
Ajudante da Assessoria de Gerenciamento de Projetos
Diretoria de Abastecimento da Marinha - DAbM
Telefone Externo: (21) 2104-3812
Rede Telefônica da Marinha (Retelma): 8110-3812
e-mail: lucimar.lial@marinha.mil.br

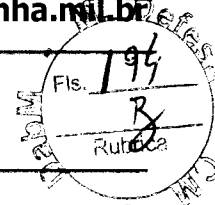
— **1- SINGRA-GCV-RFQ-Proposta de Preço.odt**
455 KB

- **2- SINGRA-GCV-RFQ-Cronograma-Físico-Financeiro.xlsx**
78 KB
 - **3- SINGRA-GCV-RFQ-Requisitos.pdf**
11 MB
 - **4 - SINGRA-GCV-RFQ-Matriz-Implantação-Treinamento.xlsx**
14 KB
-

ANEXO E

Zimbra

lucimar.lial@marinha.mil.br

Re: Formalização de Proposta Comercial Revisada**De :** Adhemar Martins <amartins@kway.com.br>

seg, 28 de mar de 2022 17:22

Assunto : Re: Formalização de Proposta Comercial Revisada

5 anexos

Para : Lucimar <lucimar.lial@marinha.mil.br>**Cc :** marcosmesquita@kway.com.br, Bellini <bellini@marinha.mil.br>, RENATO CESAR <renato.cesar@marinha.mil.br>

Prezado Comandante Renato Cesar

Em anexo os documentos 01 e 02 preenchidos.

Gostaríamos de sugerir que o SIGMAN não fizesse parte do escopo do atual objeto, pois no nosso entendimento o gerenciamento de ativos corporativos seria melhor empregado ao final da implantação dos softwares. Em nosso orçamento não contemplamos o SIGMAN.

Como sugestão para substituir o SIGMAN indicamos um software de Segurança Cibernética que emula possíveis ataques a rede protegendo-a de forma preventiva de ataques cibernéticos. A estimativa de investimento desse software é de aproximadamente R\$ 7.000.000,00.

à disposição

**Adhemar Martins**

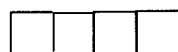
Gerente Operacional

Tel: + 55 (21) 3486-1236

Cel: + 55 (21) 99701-1785

Av. das Americas, 2480 - Sala 5101

Barra da Tijuca - Rio de Janeiro, RJ.

www.kway.com.br

Em 25/02/2022 11:39, Lucimar escreveu:

Prezado Marcos Mesquita, bom dia!

Dando continuidade ao processo de obtenção de proposta comercial para subsidiar o processo licitatório de contratação da solução integrada de software ERP, encaminho os arquivos anexos revisados à luz das últimas reuniões.

Houve a adição do arquivo <4 - SINGRA-GCV-RFQ-Matriz-Implantação-Treinamento>, cujo objetivo é melhorar o entendimento sobre os planejamentos da

implantação e da capacitação.

Solicito o envio dos arquivos anexos, de números 1 e 2, preenchidos para este mesmo e-mail até o dia de 18MAR22.

Solicito, ainda, acusar o recebimento deste e-mail.

Quaisquer dúvidas, estou à disposição.

--

Atenciosamente

LUCIMAR de Andrade Lial Moura
Capitão de Corveta (T)
Ajudante da Assessoria de Gerenciamento de Projetos
Diretoria de Abastecimento da Marinha - DAbM
Telefone Externo: (21) 2104-3812
Rede Telefônica da Marinha (Retelma): 8110-3812
e-mail: lucimar.lial@marinha.mil.br

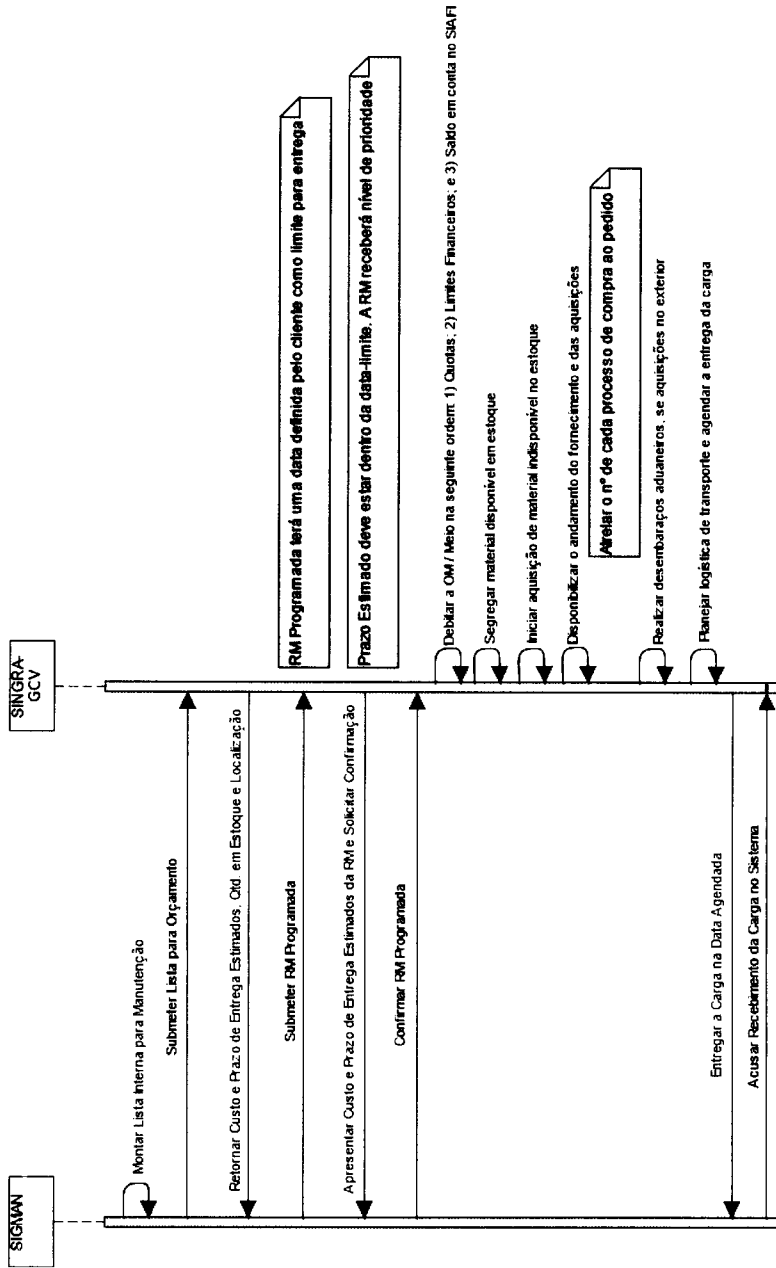
— **CyberScenario.pdf**
3 MB

— **insitucional.pdf**
1 MB

— **2- SINGRA-GCV-RFQ-Cronograma-Físico-Financeiro.xlsx**
81 KB

— **1- SINGRA-GCV-RFQ-Proposta de Preço.odt**
456 KB

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP



PROPOSTA COMERCIAL

<Informações e itens do objeto que deverão constar na proposta oficial da Empresa>

1. DADOS DA PROPONENTE

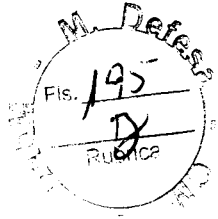
Razão Social: KWAY LOGÍSTICA LTDA

CNPJ: 39.385.463/0001-54

Endereço: AVENIDA DAS AMÉRICAS 2480 – BLOCO 2 – SALA S101 – BARRA DA TIJUCA – RIO DE JANEIRO - RJ

Telefone: 3486-1236

ANEXO E-1



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

E-mail: kway@kway.com.br							
2. DADOS DO REPRESENTANTE LEGAL							
Nome: MARCOS HENRIQUE DE SOUSA MESQUITA							
CPF:							
Cargo: DIRETOR							
E-mail: marcosmesquita@kway.com.br							
Possui assinatura digital? (x) Sim () Não							
3. COMPOSIÇÃO DA PROPOSTA							
Item	Descrição	Valor Unitário (R\$)	Qtd.	Unidade de Medida	Descrição	Valor Total (R\$)	Obs.
Modelo de licenciamento FLUTUANTE							
3.1	Licenças (perpétuas) FLUTUANTES do tipo <i>full</i> (ilimitado) para o uso concorrente da Solução Integrada de <i>Software ERP (Enterprise Resource Planning)</i> que permitam aos usuários acesso de acordo com seus perfis, aos seguintes macroprocessos funcionais: i) Determinar Necessidades; ii) Obter; iii) Controlar Ficar Estoque e Distribuição; iv) Controlar Financeiro; v) Controlar Logística de Transporte; vi) Gerenciar; vii) Realizar Interfaces; e viii) Cadastros para as seguintes categorias de material: Combustíveis, Lubrificantes e Graxas; Suprimentos de Intendência; Saúde; Fardamento; Munição e Sobressalentes.	R\$ 2.000,00	250 (sob demanda ¹)	UN	Licença	R\$ 500.000,00	Especificar o nome comercial da(s) licença(s), conforme descritivo dos macroprocessos funcionais - item 9 do campo observações.
Modelo de licenciamento NOMINAL							

¹ As licenças serão adquiridas em consonância com o plano de implantação (*Go lives*).

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

3.1.1	Licenças (perpétuas) NOMINAIS do tipo <i>full</i> (ilimitado) da Solução Integrada de <i>Software ERP (Enterprise Resource Planning)</i> que permitam aos usuários acesso, de acordo com seus perfis, aos seguintes macroprocessos funcionais: i) Determinar Necessidades; ii) Obter; iii) Controlar Estoque e Distribuição; iv) Controlar Financeiro; v) Controlar Logística de Transporte; vi) Gerenciar; vii) Realizar Interfaces; e viii) Cadastros para as seguintes categorias de material: Combustíveis, Lubrificantes e Graxas; Suprimentos de Intendência; Saúde; Fardamento; Munição e Sobressalentes.	R\$ 5.000,00	696	UN	Licença	R\$ 3.480.000,00	Especificar o nome comercial da(s) licença(s), conforme descritivo dos macroprocessos funcionais - item 9 do campo observações.
3.1.2	Licenças (perpétuas) NOMINAIS do tipo <i>lite</i> (acesso limitado) da Solução Integrada de <i>Software ERP (Enterprise Resource Planning)</i> que permitam aos usuários acesso, de acordo com seus perfis, aos macroprocessos funcionais Requisição de Material e Controle de Estoque Local para seguintes categorias de material: Combustíveis, Lubrificantes e Graxas; Suprimentos de Intendência; Saúde; Fardamento; Munição e Sobressalentes.	R\$ 2.500,00	674	UN	Licença	R\$ 1.685.000,00	Especificar o nome comercial da(s) licença(s), conforme descritivo dos macroprocessos funcionais - item 9 do campo observações.
Valor Total do modelo de licenciamento NOMINAL							
3.2	Serviço de implantação da Solução Integrada de <i>Software Enterprise Resource Planning</i> (ERP), o qual corresponde aos serviços ne-	18.950.000,00	1	UN	Serviço	18.950.000,00	Considerar a arquitetura conceitual ilustrada no item 10, o planejamento inicial de <i>Go Lives</i> especificado no item 11 do

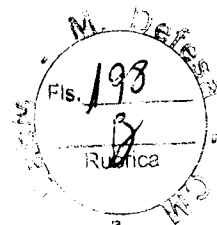
Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	cessários para o funcionamento da referida solução e é composto das seguintes fases e/ou subserviços: - Gerenciamento de projetos - envolve o planejamento do projeto e do acompanhamento da execução do projeto, englobando aspectos como gerenciamento de tempo, escopo, valor agregado, riscos, recursos humanos, qualidade, entre outros, conforme preconiza a metodologia do PMBOK, a fim de garantir a implantação da Solução Integrada de <i>Software</i> ERP contratada; - Levantamento de processos - referente ao mapeamento dos fluxos dos processos de trabalho (TO-BE), a fim de identificar, desenhar, executar, documentar, medir, monitorar, controlar e melhorar processos de trabalho, automatizados ou não; - Parametrização - consiste na aplicação de todas as definições e regras de negócio na solução ERP adquiri-							campo observações e nos arquivos <2 - SINGRA-GCV-RFQ-Cronograma-Físico-Financeiro / 4 - SINGRA-GCV-RFQ-Matriz-Implantação-Treinamento>, cujo objetivo é obter o detalhamento das dimensões custo e tempo para a execução desse serviço.
--	---	--	--	--	--	--	--	--

197
8
FBI

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	Instalação e configuração da solução ERP; Instalação e configuração dos <i>softwares</i> de apoio fornecidos pela contratada e pela MB; e Instalação e configuração dos <i>softwares</i> necessários para a gestão dos processos técnicos de TI, a fim de sustentar a solução implantada; e - Serviço de garantia inicial de operação, que engloba a estabilização da Solução Integrada de Software ERP, logo após ser implantada em produção, sendo o acompanhamento presencial e constante e realizado pela equipe técnica da contratada. - Gestão dos processos técnicos de TI - adoção de diretrizes de governança e de boas práticas de gestão de processos técnicos da Solução Integrada de Software ERP contratada, a fim de garantir a sua continuidade, durante e após a vigência contratual. Assim, a contratada deverá seguir nas fases do projeto (planejamento, instalação						
--	--	--	--	--	--	--	--



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	ção, implantação, operação, suporte técnico e manutenção) as orientações do <i>framework ITIL</i> , versão 3 ou superior.						
3.3	Serviço de Gestão de Mudanças Organizacionais (GMO) ² - associado ao desenvolvimento e execução do Plano de Gestão de Mudança Organizacional, a fim de preparar a organização e áreas diretamente impactadas pela implantação da Solução Integrada de <i>Software ERP</i> para atuar com a nova solução adquirida, de forma eficiente e sustentável, minimizando os impactos decorrentes das mudanças nos processos e na operação da ferramenta.	900.000,00	1	UN	Serviço	900.000,00	Relacionar as principais atividades, os artefatos entregues e as pessoas envolvidas da empresa (quantidade/perfil), conforme entendimentos relacionados no item 12 do campo observações. O serviço de GMO ocorrerá no Centro do RJ, onde reside a equipe de gestão do Sistema de Abastecimento da Marinha. O período de execução deverá compreender o início do projeto até a fase de transição do último Go Live.
3.4	Capacitação nos módulos contratados – elaborar o plano de capacitação, a fim de realizar capacitações/treinamentos presenciais e <i>on-line</i> , conforme a necessidade da MB, durante a fase de implantação com conteúdos distintos para os usuários das áreas de negócio e de TI da DAbM. A transferência de conhecimento para a equipe de	975.000,00	15	UN	Turma	975.000,00	Especificar o nome comercial/módulo do curso, carga horária e perfil de usuário relacionado. Este serviço envolve a capacitação de usuários de negócio (multiplicadores e finais) localizados em áreas regionais distintas, conforme item 11 do campo observações e do arquivo < 4 - SINGRA-GCV-RFQ-Matriz-Implantação-

2 Conforme descritivo compilado no quadro de observações.

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	216.000,00	360(sob demanda)	UN	Hora	216.000,00	Treinamento>.
TI da DABM ocorrerá por meio de treinamentos na modalidade de <i>mentoring</i> . Adicionalmente, deverão ser produzidos manuais impressos e em vídeos para consulta dos usuários do sistema, por perfil de usuário.						Especificar os assuntos relacionados e o perfil de usuário sugerido, como desenvolvedor, suporte, administrador, etc. O serviço de <i>mentoring</i> ocorrerá no Centro do RJ, onde reside a equipe de TI da DABM.
3.5	480,00	12000 (sob demanda)	UN	Hora	5760.000,00	Relacionar as principais atividades envolvidas.
3.6	20.000,00	48	UN	Mensal	960.000,00	Relacionar as principais atividades envolvidas. A quantidade de 48 meses pode variar conforme o entendimento sobre o período de aquisição de licenças, descrito no item 7 do campo observações.
VALOR TOTAL DA PROPOSTA:						

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

4. OBSERVAÇÕES	
1 – No preço acima estão inclusos todos os custos e despesas, como custos diretos e indiretos, tributos, encargos sociais, trabalhistas e previdenciários, seguros, taxas, lucro, viagens, hospedagem, alimentação, táxis, telefonemas, horas extras, transportes e tudo o mais necessário ao cumprimento integral do objeto;	
2- Os preços apresentados deverão estar expressos em moeda corrente nacional (Real);	
3- A proposta deverá ser assinada e rubricada em todas as suas folhas pelo representante legal da EMPRESA ou por seu procurador legalmente constituído;	
4- A proposta deverá conter, obrigatoriamente e no mínimo, o detalhamento de informações constante neste modelo, admitindo-se a inclusão de outros itens desde que isto seja necessário para a execução da solução delineada;	
5- O período do contrato será de 60 (sessenta) meses;	
6- A empresa deverá fornecer propostas para licenciamentos concorrente (full) e nominal (full e lite), caso comercialize as duas modalidades de licenciamento;	
7- A aquisição das licenças e, por conseguinte, o início do serviço de manutenção (item 7) das mesmas ocorrerá a partir da utilização da solução em ambiente de produção. Neste caso, no início do 1º Go Live;	
8- A solução contratada será hospedada no Centro de Dados da Marinha (<i>on premise</i>), com exceção do ambiente de desenvolvimento que será gerido pela empresa;	
9- Descritivo compilado dos macroprocessos funcionais:	
i) <u>Determinar necessidades</u> - Cada requisição de material feita por uma OM ou Meio Naval produz um histórico de demandas que proporciona uma análise probabilística capaz de prever necessidades futuras de reposição dos níveis de estoque. Ainda, com base no calendário anual de manutenção dos Meios Navais, é possível conhecer as necessidades de material das manutenções futuras e assim determinar essas necessidades de aquisições tempestivamente; ii) <u>Obter</u> - Qualquer usuário do sistema poderá requisitar materiais ou serviços. No caso de materiais cuja quantidade não esteja disponível em estoque, processos de aquisição através de licitação pública serão executados. Neste caso, o sistema deverá seguir todos os trâmites legais, desde a pesquisa de fornecedores disponíveis e idôneos até o gerenciamento dos contratos com eles firmados. As aquisições poderão ocorrer no país ou no exterior. Para tal, deverá o sistema disponibilizar controle orçamentário e financeiro por meio de interface com o SIAFI de forma que os recursos necessários possam ser devidamente utilizados. E uma vez utilizados, os devidos lançamentos contábeis deverão ser refletidos no SIAFI. A requisição de material pelas OM ou Meios Navais será atendida observando-se limites internos preestabelecidos para o solicitante, como o controle de quotas para combustíveis, de margem consignável para fardamento, dentre outros; iii) <u>Controlar Estoque e Distribuição</u> - Dentre as atividades normais de controle de estoque e distribuição de material (entradas, saídas, movimentações, etc.), destacam-se: • Controle de Inventário, que possibilita conhecer a posição do estoque em todos os depósitos de material espalhados pelo País, além dos paiois dos navios e das OM (Organizações Militares); • Controle Financeiro, que possibilita o fornecimento pelo sistema de quotas ou limite financeiro; • Controle Contábil, que registra os lançamentos pertinentes a cada transferência de material entre as OM;	



MINISTÉRIO DA DEFESA
MARINHA DO BRASIL

DIRETORIA DE ABASTECIMENTO DA MARINHA

TERMO DE ENCERRAMENTO DE VOLUME

Em 01/07/2022 procedemos ao encerramento deste volume nº I do processo nº 67309.001351/2022-68 contendo 200 folhas.

DAVI DA SILVA BARONE
Primeiro-Sargento (ML)
Supervisor da Seção de Obtenção

EM BRANCO