Proposta para Contratação de Empresa Especializada em Treinamento e Desenvolvimento

1. Introdução

O The Good Food Institute (GFI) é uma organização Global sem fins lucrativos que trabalha para acelerar transformações na cadeia de produção de alimentos. Para isso, foca no desenvolvimento do mercado de proteínas alternativas, apoiando especificamente os setores de proteínas vegetais e de carne cultivada. Essas novas fontes de proteínas complementam a oferta global de alimentos, disponibilizando mais alternativas semelhantes às de origem animal para os consumidores do mundo todo. A organização possui Selo Platinum, certificação máxima de transparência concedido pelo GuideStar, maior banco de dados e informações sobre organizações sem fins lucrativos do mundo.

No Brasil, atuamos por meio de três áreas programáticas:

1. *Engajamento Corporativo:* Apoiamos empresas, startups, investidores e demais agentes do mercado no desenvolvimento e na expansão do setor de proteínas alternativas.
2. *Ciência e Tecnologia:* Promovemos o desenvolvimento científico e tecnológico de proteínas alternativas, incentivando a pesquisa, a inovação e a disseminação do conhecimento.
3. *Políticas Públicas:* Trabalhamos junto a agentes governamentais e instituições para contribuir com um ambiente regulatório favorável ao desenvolvimento do setor.

Essas atividades são apoiadas por áreas institucionais, incluindo Comunicação, Recursos Humanos e Operações e Desenvolvimento, responsáveis por garantir a estrutura, os processos e os recursos necessários ao cumprimento da missão organizacional.

O GFI Brasil opera de forma integralmente remota, com funcionários distribuídos em diferentes regiões do país e uma estrutura administrativa enxuta.

Nesse contexto, buscamos aprimorar continuamente nossos processos internos, fortalecendo a governança, a eficiência operacional e as práticas de gestão de pessoas.

2. Objetivos da Contratação

Estruturamos nossas iniciativas de capacitação a partir da escuta ativa das equipes e da análise contínua de desempenho. Com base na análise dos registros dos Planos de Desenvolvimento

Individual (PDIs) e após levantamento de necessidades de treinamento junto aos gestores, foram identificadas as principais competências a serem desenvolvidas.

A partir desse diagnóstico, destacaram-se como prioridades centrais para esta contratação os temas de Comunicação, Gestão de Projetos e Autogestão, dada a sua alta recorrência entre os funcionários.

Além dessas prioridades, o mapeamento identificou outras necessidades de desenvolvimento, como liderança, pensamento estratégico e tomada de decisão, conhecimentos técnicos especializados e aplicação de inteligência artificial e automação.

O diagnóstico será complementado pelo próximo ciclo de feedbacks e PDIs, previsto para 2027. A evolução das avaliações poderá alterar as necessidades identificadas e sua priorização, conforme os resultados desse ciclo.

3. Escopo dos serviços

Os serviços deverão contemplar as três frentes prioritárias de desenvolvimento. Os conteúdos propostos deverão responder às dificuldades identificadas no diagnóstico e contribuir para os resultados esperados abaixo, considerando diferentes níveis de domínio dos participantes.

1. **Comunicação**

   Dificuldades identificadas: insegurança para se posicionar e defender propostas, necessidade de maior clareza e síntese nas apresentações e oportunidades de aprimorar argumentação, negociação e alinhamento de expectativas com diferentes interlocutores.

   Resultados esperados: apresentar ideias e conteúdos técnicos de forma clara e adequada ao público, construir narrativas, sustentar propostas com argumentos e se posicionar com segurança em reuniões, apresentações e negociações, inclusive em contextos interculturais.

2. **Gestão de Projetos**

   Dificuldades identificadas: necessidade de estruturar escopo, entregas, responsabilidades e etapas de execução, além de ampliar o protagonismo na condução dos projetos e na articulação das pessoas envolvidas.

   Resultados esperados: transformar objetivos em planos de execução, definir responsabilidades e marcos, acompanhar entregas e prazos, identificar riscos e coordenar os envolvidos para conduzir os projetos com maior autonomia.

3. **Autogestão**

Dificuldades identificadas: desafios para estimar o tempo necessário às atividades, priorizar demandas simultâneas e manter consistência na execução, incluindo barreiras comportamentais relacionadas à procrastinação, à autocobrança e à reação diante de dificuldades.

Resultados esperados: organizar a própria rotina, estabelecer prioridades compatíveis com a capacidade de trabalho, reconhecer e lidar com barreiras à execução, sinalizar a necessidade de apoio e responder aos compromissos com maior autonomia e equilíbrio.

3.1 Estrutura dos treinamentos

A proposta inicial considera duas etapas por tema, ambas voltadas a profissionais que já utilizam essas competências no trabalho:

- Aprimoramento: consolidação e evolução das práticas existentes, com foco nas dificuldades identificadas no diagnóstico e em sua aplicação nas situações recorrentes de trabalho.
- Aprofundamento: desenvolvimento para situações de maior complexidade, que exijam análise, influência, articulação entre envolvidos e maior autonomia na condução das atividades.

Participantes que necessitem consolidar suas práticas poderão realizar o percurso completo; aqueles que já demonstrem esse domínio poderão ingressar diretamente no aprofundamento.

O percurso deverá considerar o domínio de cada tema, independentemente do cargo. Uma mesma pessoa poderá realizar o percurso completo em um assunto e apenas o aprofundamento em outro.

O fornecedor deverá avaliar esse formato, sugerir critérios para identificar o nível dos participantes e recomendar conteúdos, carga horária e distribuição dos encontros, evitando abordagens excessivamente introdutórias. Poderá propor outra organização, com justificativa técnica, sem obrigatoriedade de divisão igual da carga horária entre as etapas.

3.2 Público e dimensionamento

O público total previsto é de até 30 pessoas por tema. Esse quantitativo representa uma estimativa para fins de dimensionamento e elaboração das propostas, considerando que a participação poderá variar conforme o tema e as necessidades de desenvolvimento identificadas. A definição do público e a distribuição dos participantes serão realizadas posteriormente, não havendo obrigatoriedade de preenchimento de todas as vagas.

Cada pessoa poderá participar de um ou mais temas, nas etapas de aprimoramento e aprofundamento, conforme suas necessidades de desenvolvimento.

As três frentes de treinamento não correspondem necessariamente a três turmas. O número e a composição das turmas dependerão da distribuição dos participantes e da proposta metodológica do fornecedor, que deverá explicitar as premissas utilizadas na cotação.

3.3 Flexibilidade do escopo

A cotação deverá considerar comunicação, gestão de projetos e autogestão. O fornecedor deverá indicar também sua capacidade de atender às demais necessidades de desenvolvimento mencionadas no item 2, caso sejam priorizadas posteriormente.

Eventuais alterações ou ampliações do escopo serão previamente alinhadas entre as partes, incluindo os impactos nos valores e no cronograma.

4. Modelo de atuação esperado

Buscamos uma empresa especializada que ofereça soluções de aprendizagem alinhadas à realidade organizacional do GFI Brasil, considerando o modelo de trabalho integralmente remoto e as diferentes necessidades de desenvolvimento das equipes.

O modelo de atuação deverá considerar os seguintes princípios:

- Aprendizagem prática: utilização de metodologias que favoreçam a participação ativa dos funcionários e a aplicação dos conhecimentos adquiridos em suas atividades profissionais.
- Modalidade de execução: realização dos treinamentos em formato virtual e ao vivo, com atividades interativas, exercícios práticos e oportunidades de troca entre os participantes, considerando a estrutura integralmente remota do GFI Brasil.
- Adequação ao público: estruturação dos conteúdos considerando diferentes níveis de conhecimento e necessidades de desenvolvimento.
- Flexibilidade: possibilidade de ajustes nos conteúdos, módulos, quantitativos de participantes e cronograma, mediante alinhamento prévio com o GFI Brasil.
- Proposta metodológica: apresentação de recomendações técnicas sobre formatos, carga horária, distribuição dos encontros e metodologias de aprendizagem, incluindo alternativas à estrutura inicialmente sugerida.
- Acompanhamento e avaliação: o fornecedor deverá explicar como avaliará a aprendizagem e sugerir como acompanhar a aplicação dos conhecimentos no trabalho, indicando o que ficará sob sua responsabilidade e o que caberá ao RH e aos gestores.
- Governança: o GFI Brasil será responsável pela definição das prioridades, aprovação dos conteúdos e validação do cronograma de execução.

5. Entregáveis esperados

Os entregáveis deverão ser definidos conforme os módulos de treinamento efetivamente contratados.

De maneira geral, espera-se que a empresa disponibilize:

- Proposta de estruturação dos treinamentos, considerando as frentes de desenvolvimento e as etapas de aprimoramento e aprofundamento.
- Plano de capacitação contendo objetivos de aprendizagem, conteúdos programáticos, metodologia, carga horária e cronograma sugerido.
- Materiais didáticos e recursos de apoio à aprendizagem.
- Condução dos treinamentos por profissionais qualificados nos respectivos temas.
- Registros de participação e avaliação de satisfação dos participantes.
- Instrumentos de avaliação da aprendizagem e orientações para acompanhar a aplicação dos conhecimentos no trabalho, conforme as responsabilidades acordadas.
- Relatório simples e consolidado para RH, contendo dados de participação, resultados das avaliações e recomendações para acompanhamento pelo RH e pelos gestores, sem necessidade de documento extenso por módulo.

A proposta deverá indicar os entregáveis previstos para cada módulo, incluindo os formatos de execução e as condições para eventuais adaptações de conteúdo.

6. Perfil e qualificações da Empresa

Buscamos empresas especializadas em Treinamento e Desenvolvimento, com experiência comprovada no planejamento e na condução de programas de capacitação corporativa, voltados ao desenvolvimento de competências profissionais e à aplicação prática dos conhecimentos adquiridos.

Serão aceitas propostas de empresas ou profissionais especializados em uma ou mais das frentes de desenvolvimento previstas nesta RFP, não sendo necessário contemplar todos os temas. Os proponentes deverão demonstrar experiência e qualificação técnica nos temas para os quais apresentarem propostas.

Serão considerados diferenciais:

- Experiência comprovada na estruturação e execução de treinamentos corporativos, especialmente nas áreas de comunicação, gestão de projetos e autogestão.
- Experiência na condução de treinamentos para públicos com diferentes níveis de conhecimento e necessidades de desenvolvimento.
- Utilização de metodologias de aprendizagem participativas, com foco na aplicação prática dos conteúdos ao ambiente de trabalho.
- Experiência na realização de treinamentos em ambientes corporativos remotos, utilizando ferramentas e recursos digitais que favoreçam a interação e o engajamento dos participantes.
- Capacidade de propor soluções flexíveis e personalizadas, considerando as necessidades identificadas pelo GFI Brasil e eventuais ajustes de escopo ao longo do período contratual.
- Experiência na avaliação da aprendizagem e dos resultados das ações de capacitação.

A empresa deverá indicar os profissionais responsáveis pela condução dos treinamentos, suas qualificações, áreas de especialidade e experiências anteriores em projetos semelhantes.

7. Formato da proposta técnica e comercial

As empresas interessadas deverão apresentar proposta técnica e comercial contemplando:

1. **Proposta técnica**
    a. Experiência da empresa na realização de treinamentos corporativos e projetos de desenvolvimento de competências.
    b. Proposta de estruturação dos treinamentos para uma ou mais frentes de desenvolvimento prioritárias, considerando inicialmente duas etapas por tema: aprimoramento e aprofundamento.
    c. Descrição dos conteúdos programáticos, objetivos de aprendizagem, metodologias e formatos sugeridos.
    d. Carga horária estimada e proposta de distribuição dos encontros.
    e. Dimensionamento das turmas conforme o público e as premissas descritos no item 3.2, explicitando a quantidade de participantes considerada por tema, etapa e turma.

f. Apresentação de alternativas metodológicas ou de estruturação dos treinamentos, quando consideradas mais adequadas às necessidades apresentadas.
g. Qualificação dos profissionais responsáveis pela condução dos treinamentos.
h. Metodologia de avaliação da aprendizagem e dos resultados das capacitações.
i. Disponibilidade para execução dos serviços em 2027.

2. Proposta comercial

A proposta comercial deverá apresentar os valores de forma detalhada, incluindo tributos e demais custos necessários à execução dos serviços.

Solicitamos que sejam informados:

- Valores individualizados por frente de desenvolvimento e por etapa de treinamento.
- Valor total estimado da proposta, considerando os módulos e níveis sugeridos, com discriminação dos custos por frente de desenvolvimento.
- Quantidade de participantes contemplada em cada proposta.
- Condições comerciais para realização de diferentes módulos e eventual participação de funcionários em mais de um treinamento.
- Custos relacionados à preparação de materiais, facilitação, plataformas e demais recursos necessários.
- Condições para ajustes de escopo, carga horária e quantitativo de participantes.
- Formas e condições de pagamento.
- Prazo de validade da proposta

O GFI Brasil poderá contratar os módulos de forma parcial ou integral, conforme as prioridades institucionais, a aderência técnica das propostas e a disponibilidade orçamentária.

8. Critérios de seleção

As propostas serão avaliadas considerando:

Experiência e especialização técnica: Histórico de atuação em projetos de treinamento corporativo e domínio dos temas propostos.

Metodologia de trabalho: Clareza da abordagem, utilização de metodologias participativas e capacidade de promover a aplicação prática dos conhecimentos.

Aderência às necessidades do GFI Brasil: Compreensão dos objetivos, das frentes de desenvolvimento e das características do público participante.

Flexibilidade e personalização: Capacidade de adaptar conteúdos, etapas de treinamento, formatos e quantitativos de participantes conforme as necessidades identificadas.

Qualificação dos profissionais: Experiência e conhecimento técnico dos profissionais responsáveis pela condução dos treinamentos.

Avaliação dos resultados: Apresentação de mecanismos para acompanhamento da aprendizagem e avaliação da efetividade das capacitações.

Proposta financeira: Compatibilidade entre escopo, esforço estimado, resultados esperados e investimento necessário.

O GFI Brasil poderá solicitar esclarecimentos, reuniões de apresentação ou ajustes nas propostas recebidas antes da definição do fornecedor.

9. Cronograma previsto

A contratação está vinculada ao planejamento institucional de 2027, considerando as seguintes etapas e prazos preliminares:

- *Divulgação da RFP e recebimento de propostas:* de novembro a dezembro de 2026.
- *Avaliação das propostas e reuniões com fornecedores:* janeiro de 2027.
- *Definição do fornecedor e formalização contratual:* fevereiro de 2027.

Os prazos poderão ser ajustados conforme os procedimentos internos de aprovação, contratação, disponibilidade dos fornecedores e consolidação das necessidades de desenvolvimento identificadas.

A proposta deverá apresentar um cronograma estimado de execução, considerando as frentes de desenvolvimento, as etapas de aprimoramento e aprofundamento, a carga horária sugerida e a possibilidade de participação dos funcionários em diferentes módulos.

A execução dos treinamentos está prevista para ocorrer ao longo de 2027, conforme cronograma a ser definido entre o GFI Brasil e a empresa contratada, considerando as prioridades institucionais, a disponibilidade dos participantes e a consolidação das necessidades de desenvolvimento.

10. Instruções para submissão

Os interessados deverão encaminhar suas propostas em formato PDF, contendo as informações técnicas e comerciais solicitadas neste documento.

Prazo para envio das propostas: de 16/11/2026 até 07/12/2026.

Prazo para esclarecimento de dúvidas: até 27/11/2026.

Endereço eletrônico para submissão: anapaular@gfi.org com cópia para juliac@gfi.org e karines@gfi.org

As propostas deverão contemplar as informações técnicas e comerciais descritas no item 7 desta RFP, incluindo a validade da proposta e a disponibilidade para execução dos serviços em 2027.

O GFI Brasil poderá solicitar informações complementares ou agendar reuniões com os fornecedores para aprofundar a avaliação das propostas.

11. Condições Gerais para Contratação

A contratação dos serviços estará condicionada à aprovação institucional do GFI Brasil e à formalização de instrumento contratual entre as partes.

O contrato deverá contemplar, conforme a natureza dos serviços contratados:

1. **Escopo e entregáveis:** definição dos serviços, resultados esperados e responsabilidades das partes.
2. **Prazos e vigência:** período contratual, cronograma de execução e prazos de atendimento previamente acordados.
3. **Condições comerciais:** valores, modalidades de contratação, condições de pagamento e eventuais custos adicionais.
4. **Confidencialidade e proteção de dados:** compromisso com a segurança das informações institucionais e o cumprimento da legislação aplicável.
5. **Propriedade intelectual:** definição dos direitos sobre materiais e documentos produzidos durante a prestação dos serviços.
6. **Alterações e encerramento:** condições para ajustes de escopo, contratação de serviços adicionais e rescisão contratual.

As condições específicas serão estabelecidas no instrumento contratual, conforme o escopo efetivamente contratado e os procedimentos internos do GFI Brasil.

12. Disposições finais

O envio de uma proposta não representa compromisso de contratação por parte do GFI Brasil.

O GFI Brasil reserva o direito de aceitar ou recusar propostas, solicitar esclarecimentos, negociar condições comerciais ou ajustar o escopo dos serviços, conforme suas necessidades e os procedimentos internos aplicáveis.

As informações disponibilizadas durante o processo deverão ser tratadas com confidencialidade e utilizadas exclusivamente para elaboração e avaliação das propostas.

Agradecemos o interesse em colaborar com o GFI Brasil e contribuir para o desenvolvimento profissional de nossas equipes e o fortalecimento das competências necessárias à atuação institucional.