

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

PROPOSTA NEGOCIAL

ETAPA DE NEGOCIAÇÃO – CONTRATO PÚBLICO PARA SOLUÇÃO INOVADORA (CPSI) – Licitação Especial 0243/2026

1. IDENTIFICAÇÃO DA PROPONENTE

Razão Social	
CNPJ	
Endereço	
Representante Legal	
E-mail	
Telefone	
Declaração de enquadramento como startup (quando aplicável)	

2. CONTEXTUALIZAÇÃO DA PROPOSTA NEGOCIAL

Descrever a solução proposta:

- Como atende ao problema e aos resultados esperados do edital;
- Diferenciais inovadores;
- Diferenciais inovadores e grau de maturidade da solução (MVP, piloto, pré-operacional ou operacional).

--

3. PLANO DE TRABALHO

Descrever fases, atividades, entregáveis, integrações com a CAIXA, testes (funcionais, integração, desempenho e segurança), homologação e cronograma com relatórios mensais.

Fases e marcos de entrega (com prazos):

- Atividades previstas em cada fase;
- Recursos necessários (humanos, tecnológicos);
- Flexibilidade de ajustes e possibilidade de encerramento antecipado por inviabilidade técnica ou econômica.

4. CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO

Apresentar o cronograma por fases, marcos, prazos e pagamentos proporcionais aos trabalhos executados, inclusive em caso de risco tecnológico.

- Atentar para a compatibilidade com o prazo de 12 meses do CPSI.

5. MODELO DE REMUNERAÇÃO

Descrever modelo de pagamento vinculado a entregas e relatórios homologados:

- Valores por fase ou marco;
- Condição de pagamento atrelada a resultados e homologação da CAIXA (conforme edital).

6. INDICADORES DE SUCESSO E FORMA DE AFERIÇÃO

Definir metas, indicadores, evidências e critérios de avaliação conjunta com a CAIXA:

- Métricas para comprovar resultados esperados;
- Como será feita a medição e validação.

7. MATRIZ DE RISCOS

Apresentar riscos, probabilidade, impacto, responsáveis, mitigação e contingência:

- Principais riscos identificados;
- Estratégias de mitigação.

8. PROPRIEDADE INTELECTUAL

Descrever proposta sobre a propriedade intelectual da solução criada durante o CPSI:

- Declaração clara sobre titularidade:
 - Sobre os componentes pré-existentes;
 - Sobre os resultados desenvolvidos durante o CPSI.
- Condições de uso pela CAIXA;
- Possibilidade de evolução futura:
 - Como a startup pretende tratar melhorias e customizações.

- Confidencialidade e não concorrência (se aplicável).

9. OUTROS ASPECTOS RELEVANTES

- Plano de escalabilidade - como a solução poderá ser expandida após a fase experimental.
- Governança e comunicação - estrutura de acompanhamento, papéis, responsabilidades e comunicação com a CAIXA.
- Diferenciais de inovação e benefícios para a CAIXA.
- Impactos esperados - eficiência, redução de custos e melhorias de experiência.
- Equipe Técnica – Perfis e responsabilidades.
- Descrever qualquer outro aspecto que possa vir a ser contemplado durante a negociação.