SEEDMATCHGROUP

Glossário de agricultura comercial

Projetos, financiamento e RFQ

Solicitação de Cotação (RFQ)

Um documento formal que o comprador envia a vários fornecedores descrevendo exatamente o que é necessário, para que cada um apresente uma proposta comparável de preço e prazo. Uma RFQ bem estruturada reduz trocas desnecessárias e facilita a comparação das propostas.

Solicitação de Informações (RFI)

Uma consulta em estágio inicial que o comprador envia para entender quais soluções, capacidades ou categorias de equipamentos existem antes de avançar para uma RFQ detalhada. Ajuda a delimitar o mercado e refinar os requisitos do projeto.

Solicitação de Proposta (RFP)

Um documento usado quando o comprador precisa que os fornecedores proponham uma abordagem ou projeto, não apenas um preço, pois o projeto envolve escolhas de engenharia ou métodos alternativos. A avaliação costuma ponderar o mérito técnico junto com as condições comerciais.

Escopo de Trabalho (SOW)

Uma seção do documento de compra que define exatamente o que está incluído e excluído — equipamentos, instalação, treinamento ou serviços — para que os fornecedores cotem as mesmas responsabilidades. Lacunas no escopo são causa comum de disputas durante a execução.

Especificação Técnica

A descrição detalhada de materiais, características de desempenho, normas e requisitos construtivos que os equipamentos ou estruturas devem atender, anexada ou referenciada em uma RFQ. Especificações claras permitem que os fornecedores cotem alternativas funcionalmente equivalentes em vez de adivinhar a intenção.

Incoterms

Um conjunto de termos comerciais reconhecidos internacionalmente (como FOB ou DAP) que definem em que ponto o risco, o custo e a responsabilidade pelo transporte são transferidos do vendedor ao comprador. Especificar o Incoterm correto em uma RFQ evita disputas sobre quem paga o frete, o seguro ou o desembaraço aduaneiro.

CAPEX (Despesa de Capital)

O investimento inicial necessário para construir ou adquirir os ativos físicos de um projeto, como estruturas, equipamentos e instalação, em contraste com os custos operacionais contínuos. Os compradores usam as estimativas de CAPEX das respostas à RFQ para planejar o financiamento antes do início da construção.

OPEX (Despesa Operacional)

Os custos recorrentes de operar um projeto após a comissão — mão de obra, energia, manutenção e insumos — separados do investimento de capital inicial. Comparar as implicações de OPEX, não apenas o preço de compra, é essencial ao avaliar propostas de fornecedores.

Período de Retorno (Payback)

O tempo que se espera que um projeto leve para que seus retornos acumulados compensem o investimento inicial, usado como uma medida simples de triagem antes de uma análise financeira mais detalhada. Não considera o valor do dinheiro no tempo, ao contrário da TIR ou do valor presente líquido.

Taxa Interna de Retorno (TIR)

Uma métrica financeira usada na análise de viabilidade que representa a taxa de desconto na qual os fluxos de caixa projetados de um projeto se equilibram em termos de valor presente. Credores e investidores costumam comparar a TIR entre projetos para priorizar a alocação de capital.

Estudo de Viabilidade

Uma avaliação estruturada sobre se um projeto proposto é tecnicamente viável e financeiramente sustentável, normalmente cobrindo condições do local, demanda de mercado, custos e riscos antes da emissão de uma RFQ. Credores e investidores frequentemente exigem esse estudo como condição de financiamento.

EPC (Engenharia, Procura, Construção)

Um modelo de contratação em que um único contratado é responsável por projetar o projeto, adquirir os equipamentos e concluir a construção sob um único contrato. Os compradores optam por EPC quando desejam um único ponto de responsabilidade em vez de gerenciar vários fornecedores diretamente.

Projeto Chave na Mão

Uma abordagem de entrega de projeto em que o contratado entrega ao comprador uma instalação totalmente concluída e pronta para operar, reunindo projeto, equipamentos, instalação e comissionamento. Os compradores trocam o controle direto sobre componentes individuais por um único compromisso de entrega.

Carta de Crédito (LC)

Um instrumento emitido por um banco que garante o pagamento a um fornecedor assim que as condições de envio ou entrega acordadas forem cumpridas, comumente usado em compras internacionais de equipamentos para reduzir o risco de pagamento para ambas as partes. Os compradores normalmente providenciam uma carta de crédito junto ao seu banco antes da data de embarque contratada.

Financiamento Combinado (Blended Finance)

Uma estrutura de financiamento que combina recursos concessionais de instituições de desenvolvimento com capital comercial para tornar projetos agrícolas bancáveis para credores privados. É tipicamente usada quando o impacto de desenvolvimento de um projeto justifica condições abaixo do mercado em parte do financiamento.

Comissionamento

O processo estruturado de testar, calibrar e verificar se o equipamento instalado ou uma instalação concluída funciona conforme especificado antes de o comprador aceitar a entrega. Os requisitos de comissionamento costumam ser incluídos na RFQ para que os contratados saibam o que os testes de aceitação envolverão.

Alocação de RFQ com Revisão Humana

A prática de ter funcionários experientes revisando cada RFQ antes de enviá-la aos fornecedores, verificando a integridade e a adequação em vez de depender apenas de correspondência automatizada. Essa etapa de revisão se baseia nos termos publicados da plataforma que regem como as solicitações de compra são tratadas.

Um especialista revisa cada solicitação manualmente. Projetos comerciais geralmente começam em USD 250,000. — seedmatchgroup.com/rfq-builder