



***RFP – Request for Proposal
Bunge - Digital Credit Platform – FinCrop
Product***

Gaspar, Brasil
08 de maio de 2023

1 Sobre a Bunge



2 Sobre o Projeto

Evolve & support the digital credit platform white labeling product

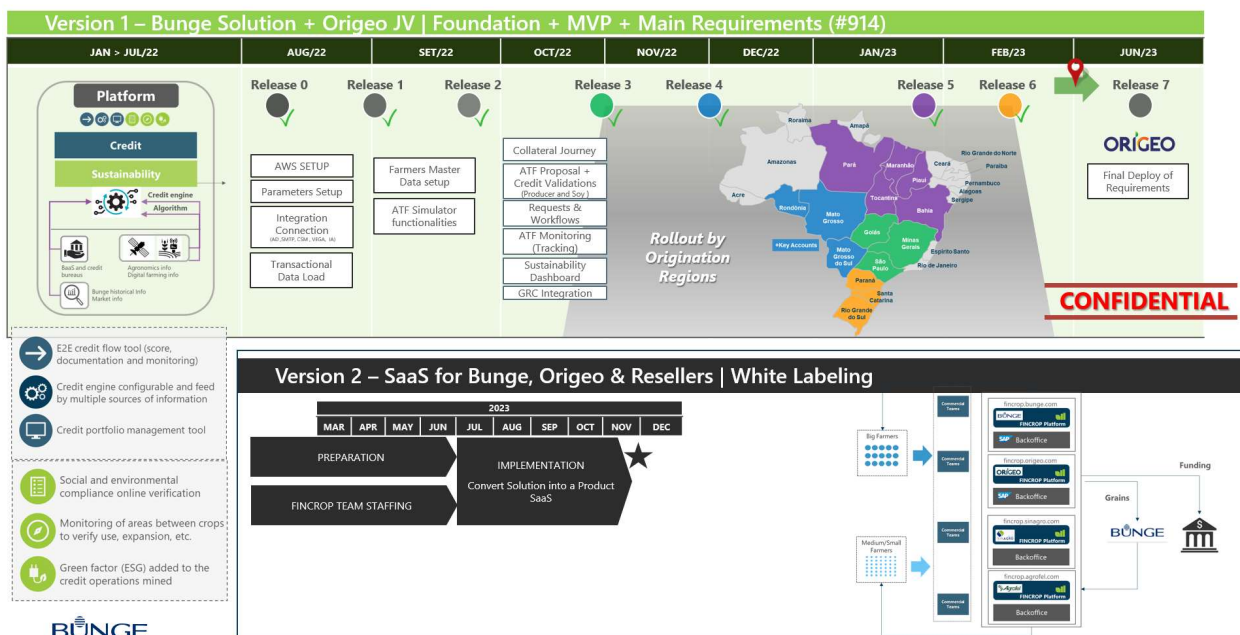
- Product Governance & Framework for Backlog Prioritization and Release Management
- Product Versioning
- Support SLA and Tools

A Bunge desenvolveu uma Plataforma de Crédito Digital que permite maior agilidade no processo de solicitação e análise de crédito de seus clientes (produtores) e controle na concessão de adiantamentos (ATF – Advance to Farmer), contendo a inteligência de crédito e uma visão integrada de todos os processos relacionados a crédito aos seus parceiros. Chamamos de Versão 1 de nosso produto.

Atualmente a solução é utilizada pela Bunge e uma JV denominada Origeo que opera na mesma enterprise sistêmica, porém dentro do roadmap de evolução da solução está transformá-la em um produto para utilização de nossos parceiros comerciais, principalmente revendas, cooperativas e empresas de insumos e para que possamos ter um ecossistema de práticas comuns na avaliação do produtores e com a mesma agilidade e gestão de risco nas operações de crédito com estes. Chamamos aqui de Versão 2 do produto.

Abaixo nossa jornada de onde estamos com a versão 1 e 2:

ATF Digital Credit Platform Journey > FINCROP Digital Credit Platform Journey

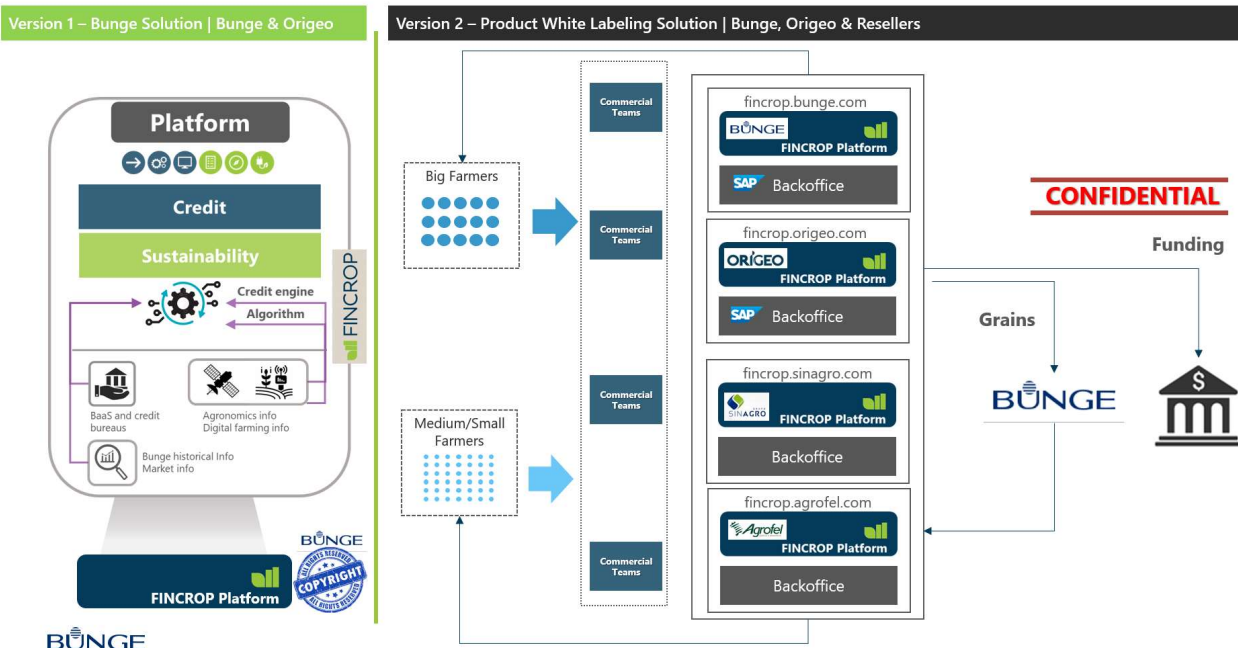


2.1 Objetivo do projeto

Este projeto visa desenvolver, sustentar e evoluir a Versão 2 e para isso, desejamos transformar a plataforma em um SaaS – “Software as a Service” - atendendo aos seguintes requisitos:

- Armazenamento como Serviço
- Banco de dados como serviço, com dados segregados
- Otimização de Custos
- Agilidade e Acessibilidade
- Flexibilidade
- Continuidade
- Segurança
- Recuperação em caso de desastres
- Acesso e Integração
- Personalização/Customização via White Labeling
- Versionamento do produto

ATF Digital Credit Platform Journey > FINCROP Digital Credit Platform Journey



2.2 Escopo do projeto

Convesionamos:

Empresa = Bunge, Origeo, Revendas => Usuário com acesso somente aos seus clientes

Cliente = Fazendeiro/Produtor => Usuário com acesso somente aos seus dados

Business & Technical driven:

- Standard e Frameworks recomendados (ver item 8 sobre Technical Documentation)
- Gestão de acessos recomendados (ver item 8 sobre Technical Documentation)
- Criação do mapa de dependência dos módulos da plataforma e modelo de comercialização destes módulos considerado Empresas e Clientes
- Roadmap futuro expansível para mobile considerando os módulos mapeados
- Criação do mapa do que será parametrizável por empresa e o que deve ser padrão
- Feature Multi-idiomas disponível e não necessariamente plataforma traduzida durante o lançamento do produto (PT e EN e ter capabilities para expansão)
- Documentação em Inglês
- White-labeling para identidade visual dos clientes
- Independência de dados para cada empresa da plataforma (ex: Sinagro não vê os dados de Agrofel)
- Ferramentas de disponibilização de dados via aplicação para as empresas durante o uso e na descontinuidade do contrato
- Definição e construção de framework para consumo de dados e seu mapeamento completo para as empresas criarem suas integrações para seus Sistemas de Cadastros e ERP (como SAP Hana, SAP ECC, Totvs, MS Dynamics)

- Integrações com outros SaaS - Vega, Docket, Serasa, DD, Klookcs – serão mantidas e devem ter a capabilities de log de consumo para bilhetagem
- Plataforma deve ser padrão para todas as empresas respeitando o mapeamento de parâmetros definidos durante o projeto e requerimentos serão avaliados como uma feature standard para nova versão de produto
- Estrutura e Governança de Suporte para as Empresas usuárias da plataforma e
- Governança e Gestão de backlog para versionamento versões de produto
- Assessment e mapeamento com as Empresas para fit-gap de requerimentos, evolução da plataforma como um produto e usabilidade das diferentes jornadas (produtor, backoffice)
- Roadmap futuro expansível de compartilhamento de dados

2.3 Project workstreams

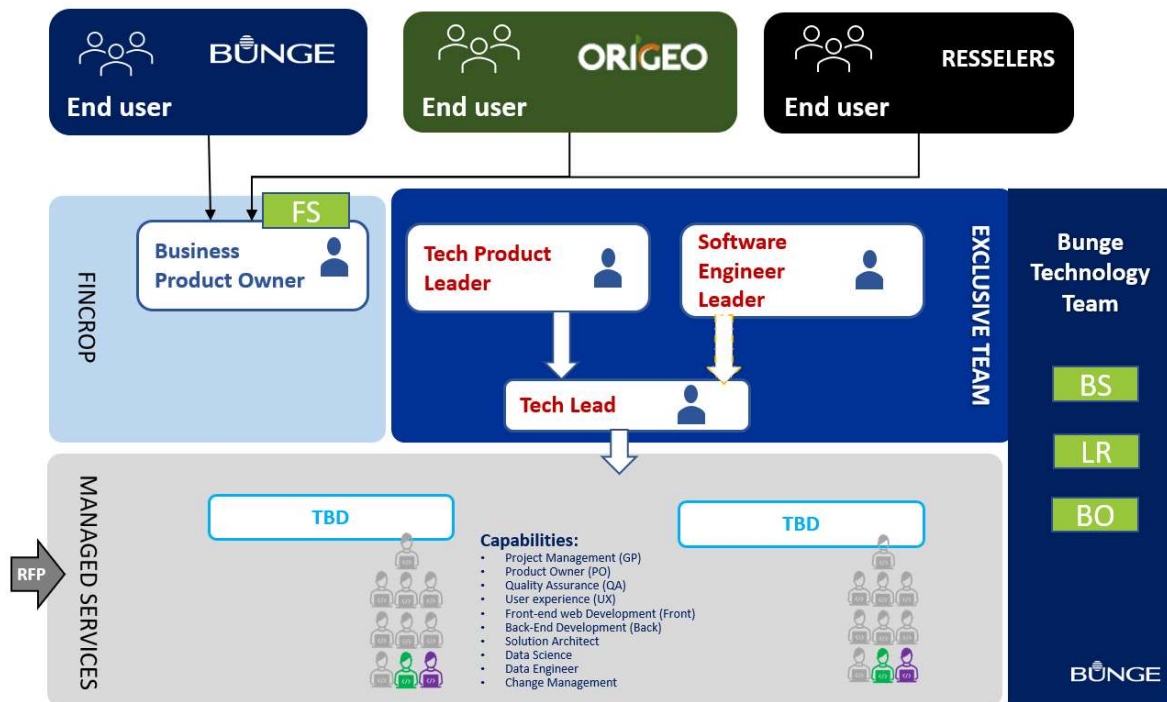
Bunge

- Product Owner
- Change Management

Parceiros escopo desta RFP:

- Project & Product Management
- Quality Assurance
- User experience (UX)
- Front-end web Development (Front)
- Back-End Development (Back)
- Solution Architect
- Data Science
- Data Engineer
- Legal Advisor & Go to Market

Demonstrar e explicar as estruturas internas para projeto, evolução e suporte e taxas de turnover bem como estratégias de captura e retenção de profissionais.



2.4 Out of scope

- Suportar a solução atual – Versão 1

2.5 Bunge Infrastructure

Plataforma:

Angular 15.0.0 LTS (Long Term Support end of 05-18-2024) (A versão 13.x do Angular está com a data final de suporte para maio de 2023. Com isso a aplicação já será desenvolvida com a necessidade de upgrade de versão de framework para manter o suporte. Segue o link com a explicação do suporte do Angular - <https://angular.io/guide/releases#actively-supported-versions>)

-
- Microsoft Dot Net 6.0
- Arquitetura de API
 - REST;
 - GraphQL;
 - gRPC (Pode ser entendido como um Plus. Esse é um tipo de comunicação muito utilizada para troca de dados em tempo real, onde precisamos de informações atualizadas em milissegundos (Home Broker, é um exemplo);
 - WebSocket.
- Arquitetura de Soluções
 - Microservices with Event Driven (Choreography);
 - Microservices (Orchestration);
 - Domain Driven Design (Orchestration).
- Arquitetura de Software
 - Clean Architecture (Like Onion);
 - Hexagonal;
 - CQRS (Command Query).
- Web Responsivo
 - Criação de componentes proprietários;
 - Performance para abertura de página (Page Speed);
 - Minificação de JavaScript e CSS (SCSS e outros);
 - Capacidade de avaliar e escolher o melhor framework (Bootstrap, Materialize ou nativo).

Motor de crédito (AI): Phyton

Bancos de Dados:

- Relacional
 - Microsoft SQL Server (Relacional);
- Não Relacional (NoSQL)
 - Redis (Cache);
 - Elasticsearch (Index);
 - MongoDB (Documents);
 - Google Cloud Datastore (Documents);
 - Amazon DynamoDB (Chave-valor);

ERP: Bunge Brazil SAP ECC: Version 6.0, EhP7, Support Package 10, Oracle Database version 11.2.0.4.0

2.6 Project assumptions

- Os recursos poderão atuar de forma remota desde que respeitando os horários de trabalho da Bunge e possuindo os equipamentos e ferramentas necessárias para atuar (MS Teams)
- Algumas reuniões presenciais podem ser requeridas em São Paulo – SP ou Gaspar – SC
- Parcerias com outros fornecedores para atendimento completo à RFP podem ser adotadas desde que explicado em detalhe as responsabilidades, formas de atuação e gestão e precificação

2.7 Benchmarking and evaluation

Necessário e comprovado conhecimento em:

- Criação/Conversão e evolução de uma solução/produto similar e casos de sucesso
- Estrutura de atendimento a produto similar
- Capacidade de gestão e acompanhamento de KPIs

Serão considerados diferenciais:

- Comprovados conhecimentos em MuleSoft
- Conhecimento jurídico e go-to-market para estruturação do produto – deixar claro durante a apresentação das propostas

Informações importantes:

- Tempo de mercado
- Quadro de pessoal próprio e terceiros
- Currículos de profissionais chaves que participarão do projeto e estrutura futura

3 Timeline for request of proposal process

Activity	Date (Brazil time)
Send RFP to IT Partners	18 . 05. 2023
Receive Q&A from IT Partners	26 . 05. 2023
Answer IT Partners questions	14 . 06. 2023
Presentation of technical proposal	21 . 06. 2023
Receive final technical and commercial proposals	23 . 06. 2023

POC – Proof Of Concept – Create a Simple MVP Free Theme	23 . 06 . 2023
Final proposal presentation and next steps	26 . 06 . 2023
Start Contract	03 . 07 . 2023

4 Contact and Communication

Empresa não deve comunicar com ninguém na Bunge que não sejam as pessoas definidas na lista de contatos desta RFP ou serão desqualificados da proposta.

Toda comunicação deve ser feita de forma eletrônica.

Todas as dúvidas (incluindo comerciais, técnicas, arquitetura, requerimentos de negócio, etc) devem ser direcionados à Karen Silva (email: karen.silva@bunge.com) que será o contato para seguir o processo interno de Sourcing.

Após a submissão formal da proposta técnica e comercial a Bunge fará a análise e poderá requerer mais informações para clarificar o entendimento e processo.

Modelo de contrato com a empresa selecionada será finalizado através de discussões entre a Bunge e equipes da empresa parceira incluindo representantes legais (Juridico).

Havendo nova etapa de negociação, as condições poderão, eventualmente, ser alteradas para um novo escopo, a exclusivo critério da Bunge.

A Bunge reserva-se o direito de cancelar esta RFP caso as propostas apresentadas não atendam às suas expectativas financeiras e operacionais.

Esta RFP é intransferível e nenhuma compensação será devida a quem dela participar.

O fornecedor ao apresentar uma proposta terá manifestado sua decisão irrevogável de concluir a transação nos valores e condições da referida oferta.

Os fornecedores devem seguir os procedimentos internos da Bunge, principalmente quanto às condições de segurança do trabalho e comprovação de vínculos, seguros e condições dos funcionários. No caso de parceiros contratados pelo fornecedor, aplicam-se as mesmas regras e requisitos, bem como contrato de prestação de serviços entre o fornecedor contratado pela Bunge e seus parceiros, conforme documentos relacionados no início deste edital.

5 Confidentiality

Escopo detalhado, informações, conteúdo compartilhado durante o processo desta RFP podem estar sob NDA assinado por ambas as partes.

6 Annex 2: Technical and Commercial proposals format

6.1 5.1 Delivery of the proposals

A entrega de sua proposta deverá ser feita por Email até a data especificada no cronograma de atividades.

Separadamente da proposta comercial, o participante deverá apresentar sua proposta técnica ou complementar, contendo as sugestões técnicas, operacionais e de modelo operacional e times para a Bunge. Para tal, deverá fazê-lo num documento WORD, PDF ou POWERPOINT e entregá-lo juntamente com a sua proposta comercial.

Obs.: Não será necessário o envio das propostas em papel e todo e qualquer custo relacionado ao desenvolvimento da proposta comercial e técnica será de inteira responsabilidade do fornecedor.

6.2 Technical proposal

A proposta técnica deverá ser elaborada com o detalhamento do escopo dos serviços a serem contratados.

A proposta técnica deve incluir o seguinte:

1. Escopo do projeto e serviços
2. Planejamento do projeto – incluindo cronograma simulado das sprints em dias úteis considerando T0 como data de início do projeto.
3. Modelo de Entregáveis em formato de tabela incluindo sua descrição e critério de aceitação associado. As entregas devem fazer parte de marcos que estariam relacionados ao cronograma de pagamento
4. Matriz RACI
5. Pré-requisitos
 - a. Acesso/disponibilidade de instância e sistema
 - b. Referências e documentação necessária
 - c. Disponibilidade da equipe, partes interessadas e negócios da Bunge - fornecendo funções e responsabilidades das partes interessadas necessárias e em que estágio do planejamento
 - d. Software, Hardware e qualquer suporte logístico necessário
6. Suposições, no entanto, suposições não devem existir na SoW final, que deve passar para os pré-requisitos ou no escopo do Fornecedor
7. Fora do escopo
8. **Planejamento de recursos e Estrutura de Times, incluído taxas de turnover e Modelo de Gestão:** No geral, todos os dias de trabalho e plano de carregamento de recursos. Definição de Especialistas no Assunto e governança associada. A Bunge gostaria apenas

de definir as principais PMEs que desempenharão funções técnicas, funcionais e de governança importantes.

9. Gerenciamento de mudanças do projeto

10. Governança do projeto

11. Modelo de trabalho remoto, porem importante e diferencial mencionar como eventuais idas as unidades Bunge devem acontecer e quais seriam os custos relacionados

Além das propostas solicitadas, os participantes poderão ainda enviar outras informações e sugestões que julgarem pertinentes às necessidades da Bunge.

6.3 Commercial proposal

O valor da proposta comercial deverá considerar todos os Serviços/Produtos/Itens descritos neste edital.

A proposta comercial deve incluir:

1. Modelo de construção de preço fixo
2. Pagamento baseado em marcos e aceitação associada de entregas
3. Distribuição de Mandays por marco e Mandays totais
4. Não incluir despesas de viagens e negócios

6.4 Price and taxes

Os preços apresentados devem ser finais, incluindo todos os impostos e taxas vigentes na data de apresentação da proposta, independentemente de a responsabilidade pela cobrança ser da BUNGE ou do fornecedor. Além de cobrir todos os custos de mão de obra, equipamentos, materiais, frete, movimentação, seguro, custo financeiro e outros custos alheios, necessários à prestação do serviço, desobrigando a BUNGE de quaisquer outras despesas adicionais.

6.5 Validity of the proposal

Ao atender a solicitação deste edital, o participante deverá estar ciente de que sua proposta constitui uma oferta formal de serviços à BUNGE, que permanecerá válida pelo prazo mínimo de 180 dias, contados da data de recebimento da proposta pela Bunge, conforme ao cronograma estipulado.

Uma vez negociados os termos de sua proposta e sua empresa apresentar versões atualizadas dos valores e/ou conteúdo de acordo, o prazo de validade da proposta também será renovado por mais 30 dias, sempre a partir da data de revisão. Uma vez assinados os termos finais de negociação, os valores e seu conteúdo serão válidos até o término dos serviços contratados.

6.6 Disqualification

As empresas participantes deste processo concorrencial poderão ser desclassificadas caso apresentem propostas comerciais e técnicas incompletas ou em padrão diferente do especificado neste edital, representando a manifesta impossibilidade da proponente em atender aos requisitos exigidos pela BUNGE.

6.7 Negotiation

Conforme mencionado anteriormente, os participantes desta competição foram previamente selecionados a critério exclusivo da BUNGE e também poderão passar por um processo de homologação técnico/financeira e capacidade operacional realizado por uma equipe gestora. Caso haja necessidade, sua empresa será devidamente informada sobre os procedimentos pertinentes.

Uma vez analisadas as propostas comerciais e suas condições, e havendo a avaliação técnica e operacional dos fornecedores feita pela área de contratação da BUNGE, somente os participantes considerados FORNECEDORES PRÉ-APROVADOS irão para a fase final de negociação.

O processo de negociação será gerenciado e conduzido pela Bunge, podendo ser feito de forma tradicional ou por pregão eletrônico.

6.8 Duration of the contract

Concluídas as negociações e identificado o fornecedor vencedor, o contrato formal regerá a relação comercial e a prestação de serviços.

7 Annex 3: Contract policy and mandatory documentation (COM004)

Toda contratação de serviços e/ou fornecimento de equipamentos de forma recorrente deve estar amparada por Contrato formal

7.1 Service contracts (except for investments and cash)

Para a formalização de contrato de prestação de serviços com pessoa física ou jurídica, é necessária a apresentação de cópia dos seguintes documentos antes da assinatura do Contrato entre as partes:

Documentação obrigatória:

- Contrato Social registrado na Junta Comercial e últimas alterações.
- Termo de Opção de Inclusão no Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições do M.E. e P.P. (SIMPLES), se aplicável.
- Procuração, se o contrato for assinado por procurador.
- Cartão de Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ).

Para casos de utilização de mão de obra terceirizada em nossas instalações devemos entregar aos fornecedores o “Manual de Saúde e Segurança Ocupacional para Prestadores de Serviços”.

7.2 Contract for the supply of direct and indirect materials

São classificados como “Materiais Diretos” materiais e produtos que são utilizados

diretamente no processo produtivo, requerem homologação e/ou são utilizados em mais de uma unidade produtiva.

Documentação Necessária:

- Cartão CNPJ
- Deca
- Procuração se o contrato for assinado por procurador
- Contrato Social registrado na Junta Comercial e últimas alterações.

8 Annex 4: Technical Documentation

8.1 *Cenário Atual*

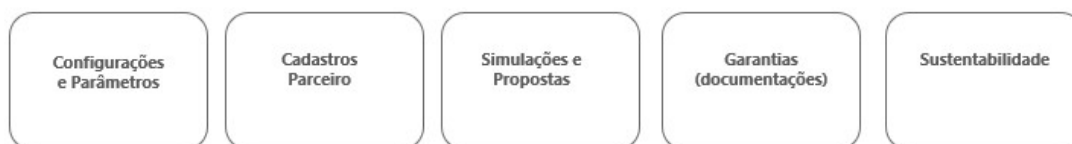
O ponto central deste sistema são os **cadastros**, que contêm a maioria dos dados para criar uma **simulação ou proposta** e então iniciar a **esteira de crédito**, tendo como o objetivo final que a Bunge conceda o adiantamento do crédito para seu parceiro de negócios.

Este adiantamento de crédito pode ser usado para comprar insumos ou financiar o cultivo da lavoura.

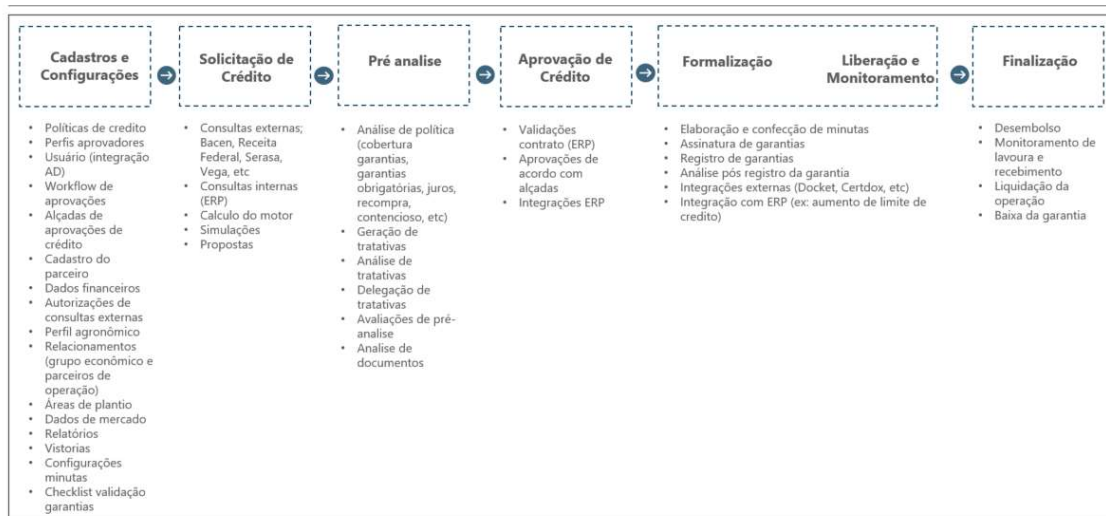
Na proposta é informado o valor de adiantamento desejado bem como as **garantias** que o parceiro está dando para receber o adiantamento. Estas garantias passam por um grande processo de validação e registro em cartório. Além disso durante todo o andamento da esteira, ocorre o processo de **sustentabilidade**, que é a análise de critérios socioambientais deste parceiro, dos seus imóveis envolvidos na mesma bem como o acompanhamento da lavoura.

Outro passo importante é a definição do rating do parceiro, que é definido através da chamada do Motor de Crédito.

Durante todo o processo de cadastro ocorrem diversas integrações, tanto com o ERP quanto com consultas externas.

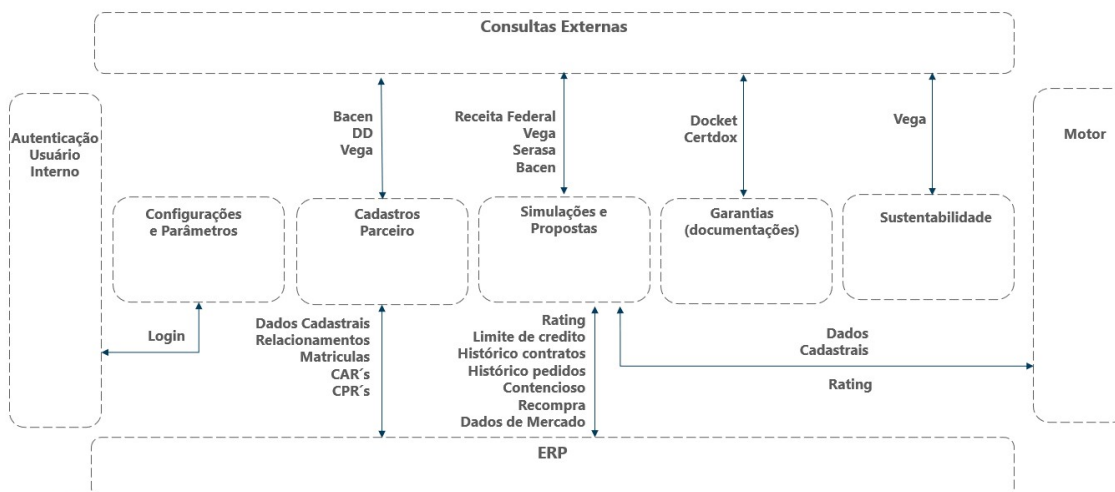


Processo Macro da esteira de crédito



Integrações

As integrações com ERP e APIs para consultas externas foram desenvolvidas para o cenário Bunge, e foram criadas para os serviços específicos contratados pela Bunge, para efetuar estas consultas externas.



Tecnologias utilizadas

- Microsoft .Net 6.0
- C# .Net Core
- Angular 13

- Docker/Kubernetes
- Python (motor de crédito)
- Banco de dados - Sql Server
- ORM -> Entity framework core
- AWS “Amazon Web Services”

Versionamento do código

- Microsoft Azure Devops e Git

Outros pontos relevantes

- Quantidade de tabelas: 400
- Quantidade de usuários atual: 250
- Horas trabalhadas: 70.000 h

8.2 Escopo do Projeto

- Apresentação do plano de trabalho para transformar o sistema num SaaS;
- O desenvolvimento do aplicativo deverá respeitar as seguintes premissas técnicas:
 - Possibilidade de integrações com ERP's diversos, com a possibilidade de receber e enviar dados de diversas fontes;
 - Possibilidade de integrações com consultas externas diversos, parametrizável por empresa;
 - A solução deve conectar-se ao sistema de autenticação de cada empresa;
 - Hospedagem em Cloud;
 - Seguir boas práticas de desenvolvimento de software;
 - Seguir boas práticas de arquitetura de software;
 - Seguir boas práticas de segurança;
 - Deve ser acessado via Internet e ser responsivo;
 - Permitir envio de e-mails sempre que mudar status de Proposta e Tratativas;
 - Ter um Back-end escalável, prevendo momentos de alto consumo;
 - Conter testes unitários de código para as regras de negócio;
 - Deploy automático via GitHub Actions;
 - Micro serviços;
 - Domain Driven Design;
 - REST/GraphQL/Websocket;
 - Comunicação via mensageria;
 - Observabilidade com DataDog;
 - Resiliência e tolerante a falhas – conceito de circuit breaker;
 - Deve ter rastreabilidade de erros;
 - Manter o histórico de dados para auditoria;
 - Utilizar delete lógico para fins de auditoria;

- Histórico de alteração de dados;
- Plano de testes;
- Documentação das Integrações;
- Plano de suporte;

8.2 *Requerimentos de Suporte*

As empresas que utilizarem como sua ferramenta de crédito a Plataforma de Crédito Digital, precisarão de suporte pós-implementação para resolver problemas de acessos, indisponibilidade e erros.

A empresa que desenvolver a plataforma deverá prover esse suporte, com SLAs “nível de serviço acordado” pré-definidos, controle de licenciamento de suporte e versionamento de releases para os clientes.

O sistema de suporte deverá contemplar abertura de chamados por sistema (mobile), por telefone ou e-mail, com monitoramento “real-time”, ou ainda no sistema interno do cliente. O atendimento deverá ser prestado por consultores em dedicação exclusiva ao suporte da plataforma, ter acompanhamento gerencial proativo dos chamados e status do andamento da demanda/pedido e KPIs “Key Performance Indicators” indicadores de desempenho.

8.3 *Responsabilidades da Contratada*

- Selecionar e alocar os profissionais que farão parte do desenvolvimento do projeto, com nível alto de senioridade;
- Acompanhamento e análise do desempenho dos profissionais;
- Submeter à aprovação da BUNGE o Plano de Trabalho completo, contendo o cronograma de realização das etapas, que não poderá sofrer nenhuma alteração sem a prévia aprovação da BUNGE;
- Garantir a qualidade das entregas, através de KPIs definidos em proposta e acompanhados semanalmente;
- Executar e entregar os Produtos de acordo com o Cronograma Físico-Financeiro;
- Participar de reuniões de planejamento, execução, avaliação e validações de procedimentos das atividades junto a BUNGE, arcando com todas as despesas relacionadas às passagens aéreas, hospedagem e diárias de viagem que se fizerem necessárias para reuniões de trabalhos e demais atividades decorrentes da consultoria;
- Criar a documentação necessária, respeitando a governança da TI Bunge;

- Refazer ou corrigir imediatamente qualquer parte do escopo executado em desacordo com o estabelecido, ou de forma insatisfatória ou sem qualidade sem que acarrete cobrança adicional;
- Acompanhar os transportes dos desenvolvimentos para os demais ambientes;
- Analisar junto a BUNGE e parceiros os impactos técnicos que possam surgir devido ao escopo planejado;
- Atuar junto ao time de Test Management para mapeamento de novos processos (BPMN) e suas transações críticas;
- Seguir os padrões de documentação de arquitetura técnica definidas pela BUNGE (LEANIX, TOGAF, C4) quando novas soluções forem construídas.
- Garantir a segurança e conformidade do software com as leis e regulamentações aplicáveis, como a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil;

8.4 Diferenciais da contratada

Serão considerados diferenciais:

- Experiencia similar em desenvolvimento de sistemas em SaaS, experiência em tecnologias de nuvem, arquitetura de micro serviços e sistemas distribuídos;
- Experiencia comprovada em desenvolvimento de projetos como fábrica de software;
- Experiencia similar em grandes empresas e no negócio de Agro e Commodities;
- Estrutura de atendimento comprovadas e com solida experiencia
- Capacidade de gestão e acompanhamento de KPIs

8.5 Requisitos Técnicos

Autenticação e Políticas de Acesso

Solução SaaS que será construída deve fornecer um módulo de serviço de autenticação específico seguindo as seguintes características:

- Modelo RBAC centralizado simples, com recursos de atribuição baseados no cliente;
- UniqueID x Password;
- Os IDs precisam expirar, customizado o tempo de expiração por cliente que adotarem a utilização deles;
- A conta deve ser desativada se não houver utilização por 90 dias. (A quantidade de dias para desativar a conta deve ser configurável por cliente que deve aceitar os riscos desta customização);

- Federação com AD e/ou login social. (Google e Office365);
- MFA obrigatório;
- HTTPS;
- Encriptação utilizando hash RSA2048;
- SSL v2 ou superior.
- Rastreabilidade de login (Informações de Log);
- Controle de falhas de login (bloqueio temporário por falhas recorrentes de login);
- Controle via CAPTCHA para login;
- Boas práticas com o OWASP (Open Web Application Security Project);
- Conformidade com LGPD e SOX;
- X-XSS-Protection
- Adoção do CASB ou similar;
- Utilização do modelo CVSS para avaliar as vulnerabilidades de releases aplicadas;
- Retenção de logs com políticas de limpeza;
- Tratamento de mensagens de erro (Amigável para os clientes e detalhadas nos Logs);
- Bibliotecas de código aberto devem ser descritas no modelo C4 e monitoradas quanto aos termos de suporte (LTS) e licenças de utilização (MIT, Apache 2.0 GNU v3 Mozilla 2.0, ou similar);
-

Para os recursos de autenticação e autorização, RBAC e federação SSO, como parte da solução o Keycloak pode ser avaliado.

O Fornecedor deve descrever se possui algum serviço de segurança e/ou qual a expertise com o tema.

Arquitetura Padrões e Frameworks

- Modelo C4 de documentação;
- Arquitetura orientada a Serviços (Microservices);
- Arquitetura orientada a eventos (Kafka);
- Arquitetura orientada a mensageria (RabbitMQ);
- Arquitetura de API REST/GraphQL;
- Orquestração de containers com Kubernetes;
- Integração com o DataDog (Log, Observabilidade, Performance de API);

Cobrança SaaS, Monitoria e Capacidades Específicas

- Recursos de SEO por grupos de clientes;
 - Conteúdo, técnica e divulgação.
- Painel de administração para o SaaS
 - Visão geral;
 - Controle.

Hospedagem e Serviços de Parceiros

- GCP (Google Cloud Platform) - O parceiro deve ser capaz de definir e trabalhar com nosso parceiro de hospedagem, garantindo a melhor abordagem para a solução SaaS e tratar de tópicos abordados como a capacidade de gerenciamento de serviço técnico;
- Suporte ao plano de recuperação de desastres (DRP - Disaster Recovery Planning);
- Políticas de backup;
- Políticas de retenção de dados;
- Utilização do conceito China-Wall para a segregação de dados;
- Capacidade de balanceamento de cargas e resiliência para acesso a serviços de terceiros;
- Evidências de auditoria;
- Execução de testes de penetração (PenTest);

Aspectos Gerais de Governança Técnica

- Azure DevOps Service para gerenciar o projeto (Disponibilizado pela Bunge);
- GitHub Enterprise para gestão de código, CI/CD (Disponibilizado pela Bunge);
- SonarQube para controle de qualidade de código;
- Testes automatizados (Unitários, Integração e Exploração);
- Estrutura de governança para aplicação de correções, melhorias e atualizações;
- Canal de comunicação de mudanças.