

TERMO DE REFERÊNCIA

Prestação de serviços de consultoria individual em gestão financeira para empresas participantes do Programa Valor em Cadeia para atuar no Eixo 2 “Melhora da **gestão financeira** das MPMEs”.

Sumário

I.TERMINOLOGIA, DEFINIÇÕES, SIGLAS E CONCEITOS BÁSICOS	2
II.HISTÓRICO DO PROJETO E CONTEXTO DAS MPMES	3
III.FOCO DA ATUAÇÃO DO(A) CONSULTOR(A) DA GESTÃO FINANCEIRA	4
IV.FRAMEWORK DA METODOLOGIA DA GESTÃO FINANCEIRA	5
V. ETAPAS DO PROCESSO DE SELEÇÃO	7
VI. FORMULÁRIO DE RELATO E COMPROVAÇÃO DAS EXPERIÊNCIAS	8
VII. EXPERIÊNCIAS QUE SERÃO ANALISADAS X PONTUAÇÃO MÁXIMA	10
VIII.ITENS ORÇADOS	11
IX.CONDIÇÕES DE CONTRATAÇÃO E FINANCEIRA	12
X.COORDENADOR DO CONTRATANTE	14
XI.ENDEREÇO DO CONTRATANTE	14

I. TERMINOLOGIA, DEFINIÇÕES, SIGLAS E CONCEITOS BÁSICOS

BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
Consultor(a) Financeiro(a)	Profissional responsável pela consultoria em gestão financeira que será ofertada às MPMEs participantes do projeto.
Empresa líder	É uma grande empresa que tem representatividade no setor. Ao menos uma empresa líder de cada setor está investindo com recursos humanos e financeiros e convidando um grupo de fornecedores a fazer parte do projeto.
FUMIN	O Fundo Multilateral de Investimento é o laboratório de inovação para o BID e é de onde vem 45% dos recursos financeiros do projeto.
Linha de Base	Instrumento de medição que é formatado para que o projeto possa acompanhar os resultados alcançados. O instrumento é aplicado no momento inicial e final da participação das MPMEs no projeto.
Metodologia	A metodologia de gestão financeira combina: curso, ferramentas, entrevista, consultoria presencial e à distância e desenvolvimento/aprimoramento de produtos para cada MPME.
MPMEs	Micro, pequenas e médias empresas. O número de empresas participantes está entre 80-90 MPMEs.
Nome do Projeto	Programa Valor em Cadeia
Projeto	Desenvolvimento de um modelo de negócio sustentável para micro, pequenas e médias empresas no Brasil. Número do Projeto de Cooperação Técnica Não-Reembolsável: ATN/ME – 14644 – BR.
TDR	Termo de Referência traz as informações completas sobre o alvo de contratação, incluindo a remuneração prevista.
Uniethos	Agência executora do projeto junto ao BID e Fumin. Sua missão é ajudar as empresas a desenvolver soluções que gerem valor para os negócios e para a sociedade, criando referências para os mercados, produzindo e disseminando conhecimentos inovadores.

II. HISTÓRICO DO PROJETO E CONTEXTO DAS MPMEs

O Programa Valor em Cadeia promovido pelo Uniethos e pelo Fundo Multilateral de Investimento (Fumin), do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), tem como principal objetivo: **Melhorar o desempenho do negócio, bem-estar dos funcionários e gestão ambiental das Micro, Pequenas e Médias Empresas.**

Ao término do projeto é esperado alcançar o seguinte resultado: **Fortalecer os vínculos de MPMEs com as empresas líderes nos seus setores de atuação.**

O projeto conta com três empresas líderes: C&A Modas (Confecção), Cyrela e MRV Engenharia (setor de Construção Civil). Cada uma destas empresas selecionou MPMEs fornecedoras (diretas ou indiretas, algumas vezes chegando até o 2º elo da cadeia) para participarem do projeto. Adicionalmente, as entidades parceiras do projeto ABVTEX (Associação Brasileira do Varejo Têxtil) e Aliança Empreendedora indicaram algumas MPMEs do setor de Confecção que também participam do projeto.

O projeto está dividido em dois eixos:

- Eixo 1: Criação e implementação de um **modelo sustentável de negócios**
- Eixo 2: Melhora da **gestão financeira** das MPMEs

Para o Eixo 1, o projeto desenvolveu e vem implementando a metodologia do **Modelo Sustentável de Negócio**. Para este fim, o grupo de MPMEs vem se encontrando com uma periodicidade mensal, tendo já passado da metade do total de 10 (dez) encontros planejados. Este trabalho é desenvolvido por 06 (seis) consultores de implementação, que com o acompanhamento da coordenação do projeto, facilitam os encontros, desenvolvem os conteúdos e ferramentas e assessoram as empresas nos seus planos de ação e desenvolvimento de atividades demandadas pela metodologia do Eixo 1. Sustentabilidade é uma temática que apesar de bastante falada hoje em dia, ainda tem poucos avanços concretos até com grandes empresas. Diante disso, o projeto entende que 100% das empresas devem passar por toda a trilha desta metodologia. O diagnóstico base adotado na metodologia do Eixo 1 é uma ferramenta do SESI Nacional desenvolvida dentro de outro projeto financiado pelo BID.

Já em relação à gestão financeira, Eixo 2, o projeto prevê uma metodologia para trabalhar a **Gestão Financeira** de forma mais flexível, por perceber que as empresas participantes possuem nível de gestão e ferramental muito diferentes umas das outras. Seja porque as empresas têm tempo de vida distintos – do 1º ano de vida à 46 anos de existência –, faturamento que vai da faixa dos R\$ 20 mil mensais até superior a R\$ 1 milhão, número médio de funcionários de 07 à 100, dentre outros recortes que temos e vamos compartilhar com os(as) consultores(as). A ferramenta de diagnóstico que apresenta uma fotografia do projeto, dos 2 setores e de cada empresa é a linha de base, onde foram feitas quase 100 perguntas, cobrindo não só os aspectos financeiros das empresas.

Portanto a trilha metodológica do Eixo 2 não necessariamente será aplicável a 100% das MPMEs. E o projeto vai dar liberdade à cada MPME para seguir toda ou parte da trilha metodológica da **Gestão Financeira**, incluindo a opção de não querer participar deste eixo se identificar que o que o projeto traz é básico para o seu nível de gestão.

De forma geral, entendemos que as empresas podem estar classificadas em 3 níveis:

- *Nível iniciante*: empresas onde os recursos do dono ainda se misturam com os recursos da empresa, onde não há quase nada de planejamento financeiro e, o que tem, talvez não seja otimizado em planilhas ou registro sistemáticos.
- *Nível intermediário*: empresas com alguma gestão financeira implementada, com grande potencial de melhoria (tanto no aspecto conceitual como no ferramental).
- *Nível avançado*: empresas que já tem uma boa gestão financeira, algumas vezes até com responsável dedicado nas atividades e que provavelmente o nível de dúvidas e apoio seja bem especializado.

Vale ressaltar que esta classificação nos três níveis é ilustrativa. Não temos esta classificação associada às MPMEs e a metodologia não vai requerer esta classificação para depois verificar se houve avanço ou não (diferente do que ocorre com a metodologia do Eixo 1).

III.FOCO DA ATUAÇÃO DO(A) CONSULTOR(A) DA GESTÃO FINANCEIRA

Os(as) **consultores(as) em gestão financeira** vão atuar diretamente com as MPMEs fornecedoras participantes do projeto aplicando a **metodologia da melhora da Gestão Financeira das MPMEs**. Não faz parte do escopo de atuação deste(s) profissional(is) trabalhar com as empresas líderes do projeto.

Essa atuação se dará no formato de **consultoria individualizada**. A consultoria vai ocorrer de forma presencial podendo combinar momentos virtuais ou à distância:

- Virtual ou à distância: as MPMEs têm níveis diferentes de interação com a tecnologia sendo que os(as) **consultores(as) em gestão financeira** terão que se adequar à realidade de cada empresa, não sendo possível por exemplo, estabelecer que a conversa virtual vai ocorrer sempre por skype.
- Presencial: as MPMEs que estão dentro da cidade de São Paulo irão receber a visita dos(as) **consultores(as) em gestão financeira** como uma das etapas da metodologia. As MPMEs que estão localizadas fora da cidade de SP poderão agendar com o(a) consultor(a) um local onde seja bom para ambos.

IV. FRAMEWORK DA METODOLOGIA DA GESTÃO FINANCEIRA

Linha de Base inicial

- Responsável: projeto (consultores de implementação).
- Status: já realizado.
- Ferramenta da Linha de Base aplicada trouxe uma "fotografia" de cada MPME e também visões consolidadas dos 2 setores e do projeto.

*Nota 1: É importante levar em consideração que não temos a Linha de Base de 100% das MPMEs que porventura busquem a consultoria individualizada junto aos(as) **consultores(as) em gestão financeira**. Então em algumas situações a consultoria vai contar apenas com as visões consolidadas, mas nas entrevistas será possível levantar as informações necessárias para a assessoria individualizada.*

Curso conceitual com exercícios práticos

- Responsável: projeto (coordenação vai cuidar da contratação e inscrição das MPMEs).
- Status: em andamento, definindo a data do curso envolvendo as MPMEs interessadas e a FGV.
- Formação de 16h elaborada pela FGV e já aplicada em outro projeto financiado pelo BID (público alvo que já passou pela formação: Mulheres Empreendedoras).
- Os(as) **consultores(as) em gestão financeira** também deverão participar da formação. **É uma etapa mandatória** para a realização do trabalho. Serão realizadas de 2 a 4 turmas, tendo flexibilidade para que os(as) **consultores(as)** escolham a melhor data diante de outros projetos e atividades já envolvidos.

*Nota 1: A ementa do curso já esteja disponível e consta como um anexo informativo à este TDR.
Nota 2: Ainda não está definido se a formação ocorrerá no final de semana (sábado e domingo), em dois sábados ou em quatro períodos de 4h (manhã, tarde ou noite). Esta escolha será feita com base numa pesquisa junto às MPMEs, somada à disponibilidade dos professores da FGV.*

Assessoria individualizada

- Responsável: **consultores(as) em gestão financeira**
- Status: **A realizar (esta atividade é o principal objeto deste TDR)**

Macro ETAPAS propostas:

- **[Mapear]** Identificar com cada MPME as principais necessidades alvo da consultoria individualizada. Para as MPMEs que participarem do curso, essa entrevista/conversa pode ser organizada para ocorrer no término do 1º ou 2º dia do curso, quando as empresas terão mais capacidade de dizer o que tem ou não implementado. Para as que porventura não participem do curso, os(as) **consultores(as) em gestão financeira** deverão entrar em contato com cada empresa para fazer este mapeamento e a partir desta conversa checar se a MPME quer receber a assessoria.
- **[Planejar]** Acolher o pedido e/ou propor com cada MPME o foco da assessoria.
- **[Preparar]** Levantar as informações financeiras e de gestão necessárias para realizar a assessoria. Pode ser feito de forma presencial ou virtual. Após esta etapa pode ser que o foco da assessoria ([Planejar]) seja ajustado.
- **[Assessorar]** Coordenar as atividades de assessoria, efetivamente colocando a "mão na massa", que passa por:
 - Desenvolver/ofertar planilhas e/ou produtos acordados com a MPME para melhorar sua gestão financeira.

- Aprimorar sistemas de gestão (planilhas, procedimentos, práticas, conceitos etc.) já existentes. Importante: não será requerido dos(as) **consultores(as) em gestão financeira** conhecimento em sistemas proprietários que porventura as empresas tenham, por isso destacamos que também trabalhar aspectos conceituais podem ser parte da “mão na massa”.
- Planejar como será implantada a novidade dentro da gestão financeira da empresa.
- **[Finalizar]** A atividade de assessoria finaliza com o entendimento por parte da MPME de como usar o produto elaborado, de como migrar os dados do sistema antigo adotado para o novo proposto pelo(a) **consultores(as) em gestão financeira**.

Sobre as idas presenciais às MPMEs:

Estamos prevendo (e isso se reflete no orçamento também), no máximo, até 02 (duas) idas do(a) consultor(a) à empresa para organizar a gestão financeira acordada. Portanto as etapas para **[Mapear]** e **[Planejar]** são fundamentais para otimizar a assessoria.

O ideal é que antes da 1ª visita o(a) consultor(a) consiga **[Preparar]**. Mas entendemos que em alguns casos isso só será possível após a 1ª visita.

Após a 1ª visita, o(a) consultor(a) já inicia a etapa de **[Assessorar]** e, se antes da visita não conseguiu levantar as informações necessárias (**[Preparar]**) é fundamental não avançar muito, indo apenas no campo teórico.

É importante que a MPME tenha um produto concreto depois da assessoria concluída (**[Finalizar]**). Os(as) **consultores(as) em gestão financeira** tem que ter a sensibilidade para capturar, dentre tantas necessidades que estas empresas têm, o que, se for feito, será um bom avanço na gestão financeira do negócio.

V. ETAPAS DO PROCESSO DE SELEÇÃO

Datas	Descrição
20/07/2017	Divulgação do Termo de Referência.
20 à 27/07/2017	<u>1ª etapa:</u> Prazo para os consultores pessoa jurídica enviarem as informações exclusivamente por e-mail, comprovando sua experiência. É obrigatório descrever sua experiência conforme formato descrito no item VI .
28 à 31/07/2017	<u>2ª etapa:</u> Análise dos(as) candidatos(as) cruzando o item VI , experiências, com o item VII , tabela de pontuação.
31/07/2017 (período da tarde)	Notificação apenas dos candidatos selecionados na 2ª etapa para a rodada de esclarecimentos que ocorrerá dia 01/08/2017. Quem não foi selecionado nesta etapa ainda não foi excluído do processo.
01/08/2017 – das 14h30 até às 18h	<u>3ª etapa:</u> Rodada de conversa com os candidatos selecionados na 2ª etapa para esclarecer possíveis dúvidas que tenham em relação ao Termo de Referência. Após a sessão de dúvidas ocorrerá uma breve entrevista individual com cada candidato. É importante o candidato já deixar pré-reservada esta data na sua agenda. A rodada de conversa será conduzida pela coordenação do projeto e ocorrerá na sede do Instituto Ethos e Uniethos – Rua Bela Cintra, 952 – 9º. Andar – Consolação – Cep: 01415-904 – São Paulo – SP
03/08/2017	Aviso final para os profissionais selecionados e não selecionados.
A partir do dia 07/08/2017	Início dos trâmites do processo de contratação, que passa também por fazer o relato de todo o processo para o BID e esperar o “de acordo” das contratações com todas as etapas.

VI. FORMULÁRIO DE RELATO E COMPROVAÇÃO DAS EXPERIÊNCIAS

Só iremos analisar a candidatura que enviar sua experiência utilizando o documento MSWord que é uma cópia da tabela abaixo.

Nome do(a) consultor(a)			
CPF do(a) consultor(a)			
Razão social da empresa do(a) consultor(a)			
Tipo de Empresa	MEI ()	Simples ()	Ltda/SA ()
CNPJ da empresa			
Tenho disponibilidade para estar na roda de conversa e entrevista que ocorrerá no dia 01/08/2017.			Sim () Não ()
Tenho boa flexibilidade e condições de adequar minha agenda para participar do curso na FGV que tem previsão de ocorrer entre o período de 14/08 à 15/09.			Sim () Não ()
Tenho disponibilidade de agenda e disposição para ir presencialmente nas empresas para realizar assessoria que tem previsão de ocorrer entre 15/09 à 30/11.			Sim () Não ()
Use cada campo abaixo para relatar, de forma direta e objetiva, sua experiência com cada item que será analisado. Atenção para relatar a experiência conforme a tabela do item VII. EXPERIÊNCIAS QUE SERÃO ANALISADAS X PONTUAÇÃO MÁXIMA . A pontuação está muito mais associada à relevância da experiência do que com o tamanho do relato. Use o campo "Comentários adicionais" se julgar que tem alguma experiência relevante que contribui para o trabalho e que não foi perguntada.			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
Comentários adicionais (se houver)			

Nota: Os itens 12, 13 e 14 do item VII, serão alvo de análise pelo Uniethos.

Itens que não serão avaliados, mas serão muito requeridos dos profissionais:

- ⇒ Domínio das ferramentas básicas de informática (Internet, MSWord, PowerPoint).
- ⇒ Domínio avançado do MSEXcel.
- ⇒ Organização da própria agenda x cronograma geral do período que a assessoria deve ocorrer.
- ⇒ Habilidade para lidar com diferentes perfis, que vão se refletir nos perfis dos interlocutores das MPMEs e mais ainda na pessoa que talvez seja a responsável pela gestão financeira da empresa.
- ⇒ Capacidade de trabalhar em equipe com os demais consultores(as), uma vez que os profissionais vão ter que se auto organizar na divisão das MPMEs e relatar para a coordenação do Programa a visão geral de quais MPMEs:
 - receberam assessoria;
 - foram consultadas e não quiseram receber assessoria;
 - foram consultadas e a necessidade não conseguia ser atendida pelo perfil e conhecimento do(a) consultor(a) diante do que é acordado para este trabalho.

Solicitamos que os interessados formalizem sua candidatura da seguinte forma:

- ⇒ Enviar as informações **preenchendo o formulário do item VI** deste documento. Solicitamos que não encaminhe informações que não foram solicitadas. Uma versão em MSWord será disponibilizada para ser usada pelos candidatos.
- ⇒ Só serão aceitas candidaturas de pessoa jurídica (PJ) que **indiquem nominalmente qual pessoa física** estará alocada no projeto.
- ⇒ Prazo limite para envio: **27/07/2017**.
- ⇒ Encaminhar para o endereço eletrônico: mnobrega@uniethos.org.br aos cuidados de Monique.

Importante: apesar da contratação ser na modalidade PJ a experiência que precisa ser comprovada e será analisada é a do **respectivo(a) consultor(a) que atuará no projeto**. Não agregar informações na experiência que sejam de outros consultores da empresa.

VII. EXPERIÊNCIAS QUE SERÃO ANALISADAS X PONTUAÇÃO MÁXIMA

PONTOS	EXPERIÊNCIA
0-5-10	1. Ter conhecimento de trâmites contábeis (DRE gerencial, diferenças e como optar pelo simples, lucro presumido ou lucro real) e tributários (impostos, taxas e contribuições).
0-5-10	2. Ter habilidade de como as empresas devem/podem lidar com os aspectos críticos da Gestão Financeira (meta de vendas e geração de lucro, capital de giro, gestão de fluxo de caixa etc.).
0-5-10	3. Ter habilidade para assessorar na formação e avaliação de preço de venda , considerando tributos, custos fixos, retorno esperado para a empresa etc.
+5 pts	4. DIFERENCIAL: formação de preço e venda para empresas empreiteiras do setor de construção civil (gesso, pedras, paisagismo, elétrica, hidráulica, telefonia etc.).
+5 pts	5. DIFERENCIAL: formação de preço e venda para oficinas de costura (facção pequenas e médias), lavanderia, estamparia etc.
0-5-10	6. Ter atuado em consultoria em gestão financeira com organizações de micro, pequeno e médio porte do setor de serviços.
0-5-10	7. É fundamental ter experiência e conhecimentos avançados de MSEXcel. Não faremos teste no processo de seleção, mas será requerido no assessoramento às empresas. Portanto este item é autodeclarado . O candidato deve declarar uma das seguintes opções: 0 – usa facilmente fórmulas simples matemáticas, 5 – usa facilmente fórmulas avançadas matemáticas e financeiras, 10 – além de usar fórmulas avançadas, tem prática em adequar planilhas já existentes, integrando-as, tornando-as mais automatizadas, bloqueando células etc.
0-5	8. Formação: administração de empresas, economia e/ou engenharia.
+5 pts	9. DIFERENCIAL: Informar se possui alguma certificação/formação como consultor financeiro.
+5 pts	10. DIFERENCIAL: Já ter possuído (ou ainda ter) algum negócio próprio que não seja a empresa atual de prestação de serviço de consultoria.
0-5-10	11. DIFERENCIAL: Ter um kit próprio (planilhas, ferramentas, guias de boas práticas etc.) que possam aportar na assessoria em gestão financeira a ser feita com as MPMEs e que também se prontifica a compartilhar com os demais consultores(as) em benefício ao projeto (as fontes serão sempre preservadas). Relacionar o que faz parte do seu kit próprio, dando uma breve descrição de cada item para que possamos entender o seu diferencial.
+5 pts	12. DIFERENCIAL: Fazer parte da rede de consultores do Instituto Ethos e Uniethos será um diferencial. Este item será informado pelo responsável no Instituto Ethos.
0-5-10	13. Quando a comprovação das diferentes experiências envolver mais de um projeto .
0-10-20	14. Pontuação a ser feita observando o profissional durante a entrevista (3ª etapa) ou a partir de outras interações.
120	PONTUAÇÃO TOTAL POSSÍVEL A SER ATINGIDA

Nota: Nenhum item irá desclassificar o(a) candidato(a).

VIII.ITENS ORÇADOS

O orçamento para realizar a assessoria está descrito abaixo. Ajustes na forma de trabalho poderão ser feitas, mas o volume total de horas não será alterado.

ITENS ORÇADOS	BREVE DESCRIÇÃO	HORAS ORÇADAS
Linha de Base	Análise das informações da Linha de Base da empresa (se houver), do setor e do Programa, como forma de “entrar” no mundo do projeto.	3h
Curso	01 participação no curso da FGV (se quiser e houver vaga, será possível participar mais de uma vez no curso, porém será remunerado apenas por uma participação).	16h
[Mapear]	Entrevista/conversa com a MPME para mapear a necessidade (tempo considerando contatos que talvez precisem ser feitos até poder ter uma conversa de 30-40 minutos, mais um tempo para registrar para si).	2h
[Planejar]	Com base na conversa, fazer uma proposta do foco da assessoria (pensar, estruturar, apresentar à MPME, formalizando o foco).	2h
[Preparar]	Com base no foco, pedir as informações (previamente) ou na 1ª visita, analisar a qualidade do que a empresa tem, fazer <i>follow</i> cobrando o envio das informações, organizar material para si que será usado na assessoria.	4h
[Assessorar]	Desenvolver (previamente ou após a 1ª visita) o(s) produto(s) que buscam aprimorar a gestão financeira no foco que foi acordado (8h). Planejar a implantação (4h). Considerando que a assessoria terá, no máximo, 2 idas presenciais (4h cada visita = 8h).	20h
[Deslocamento]	O custeio de deslocamento será feito com base em uma projeção de 4h a serem utilizadas para as 02 (duas) potenciais visitas. As visitas ocorrerão nas MPMEs situadas na cidade de São Paulo ou grande São Paulo (i.e. algumas empresas estão em Barueri). Com as empresas localizadas no interior ou litoral de SP, o pagamento do deslocamento será através de reembolso por depósito em conta).	4h
TOTAL		51h

- ⇒ **Comprovação da assessoria:** Como efeitos de comprovação da assessoria que foi realizada, o(a) consultor(a) irá preencher um único formulário que descreverá o que foi realizado, o produto gerado e as datas das visitas presenciais por MPME. Este documento deverá ser encaminhado à coordenadora administrativa financeira do Programa com cópia para a empresa atendida.
- ⇒ **Visão geral:** Os(as) consultores(as) deverão ser organizar para ir registrando num único arquivo coletivo o status geral das MPMEs. Uma proposta de registro será apresentada.
- ⇒ **O valor hora é o mesmo** para toda e qualquer tipo de item listado acima. **Será de R\$100,00**, já incluído os impostos que vigoram em cada empresa dos(as) consultores(as).

IX.CONDIÇÕES DE CONTRATAÇÃO E FINANCEIRA

Vigência, Pagamentos e Controles

O prazo de execução da consultoria é de **agosto a dezembro/2017**, conforme macro cronograma proposto:

- Participação do curso em gestão financeira: (previsão) de 14/08 à 15/09.
- Realizar a assessoria em gestão financeira: de 15/09 à 30/11, com exceção da etapa **[Mapear]** que, se for realizada durante o curso, será realizada antes.
- Enviar relatório final de cada MPME para validação: referente à 10/2017 até 03/11/2017 e referente a 11/2017 até 05/12/2017.

O pagamento será feito em 03 parcelas:

ITENS ORÇADOS	PARCELA	EVIDÊNCIA	HORAS ORÇADAS	SUB-TOTAL	VALOR
Linha de Base	1ª	Lista de presença no curso	3h	19h	R\$ 1.900,00
Curso	Parcela		16h		
[Mapear]	2ª	<u>Relatório final</u> de cada MPME atendida em 10/2017	2h	32h	Valores múltiplos de R\$ 3.200,00
[Planejar]			2h		
[Preparar]			4h		
[Assessorar]			20h		
[Deslocamento]			4h*		
[Mapear]	3ª	<u>Relatório final</u> de cada MPME atendida em 11/2017 e <u>visão geral</u> consolidada dos contatos**	2h	32h	Valores múltiplos de R\$ 3.200,00
[Planejar]			2h		
[Preparar]			4h		
[Assessorar]			20h		
[Deslocamento]			4h*		

*Exceção quando o deslocamento for por reembolso.

**`Produto do conjunto dos(as) consultores(as).

A solicitação da emissão da 1ª nota fiscal (NF) será feita pelo próprio Uniethos, após a participação no curso, respeitando os prazos internos do fluxo financeiro.

As notas fiscais (NF) de assessoria devem ser emitidas e enviadas em até 02 dias após a aprovação da coordenação do Programa, das evidências listadas acima, com vencimento em 15/11 (2ª parcela) e 20/12 (3ª parcela). Sempre será possível agendar uma nova parcela no caso de ter evidências que não foram validadas no envio da 3ª parcela.

As 2ª e 3ª parcelas estão associadas **diretamente ao número de MPME atendidas**. Acompanhe na tabela abaixo a simulação da 2ª e 3ª parcelas, que são variáveis:

Nº de MPME assessorada	Cálculo simulado válido para a 2ª e 3ª Parcela
01	R\$ 3.200,00
02	R\$ 6.400,00
03	R\$ 9.600,00
04	R\$ 12.800,00
...	(e o cálculo continua a ser múltiplo de R\$ 3.200 x o número de MPMEs assessoradas)

As 2ª e 3ª parcelas considerarão os relatórios finais de cada empresa assessorada. O relatório final só pode ser feito quando todas as etapas da assessoria individualizada são realizadas: **[Mapear], [Planejar], [Preparar], [Assessorar] e [Finalizar]**.

Lembrando que antes do envio da 3ª parcela os(as) consultores(as) deverão coordenar a finalização da visão geral de quais MPMEs:

- receberam assessoria;
- foram consultadas e não quiseram receber assessoria;
- foram consultadas e a necessidade não conseguia ser atendida pelo perfil e conhecimento do(a) consultor(a) diante do que é acordado para este trabalho.

Se houver **desistência** por parte da MPME ou até mesmo do(a) consultor(a) em algum item orçado às atividades da assessoria individualizada, a coordenadora administrativa-financeira do Programa irá analisar até onde foi realizado para que o valor seja ajustado para o mais próximo do realizado (ou seja, em caso de desistências o valor recebido pela assessoria/MPME será menor que R\$ 3.200).

Montante total do contrato

Atualmente temos 80 MPMEs participando ativamente do Programa e que, portanto, é o potencial de empresas que podem receber assessoria individualizada.

Um ponto adicional é que não é possível garantir quantas destas 80 empresas vão efetivamente precisar/querer receber esta assessoria.

Para completar este quadro, ainda não está definido o número de consultores(as) que serão habilitados a prestar assessoria no Programa (vai depender muito de quantos se candidatarão x qualificações encontradas).

Com isso não será possível prever qual o valor total que cada consultor(a) poderá atingir com a assessoria individualizada.

Direitos autorais

Os conteúdos dos materiais produzidos pelo Programa, independentemente se foram desenvolvidos ou não dentro do escopo deste Termo de Referência, não poderão ser divulgados a quaisquer terceiros sem a autorização prévia, expressa e por escrito da contratante. Não há restrições para materiais que já são públicos.

Todas as informações e materiais produzidos a partir deste Termo de Referência pertencerão à contratante e aos parceiros do Programa.

Todo material pré-existente que for utilizado dentro do escopo deste Termo de Referência (independentemente se foi desenvolvido por outros ou pelo próprio consultor) deverá ter a autoria citada e referenciada.

As informações e materiais produzidos a partir dos trabalhos objeto deste Termo de Referência poderão ser utilizados e reproduzidos total ou parcialmente pela contratante e os parceiros do projeto, inclusive em período posterior ao encerramento do contrato, respeitando-se e reconhecendo-se os direitos de propriedade intelectual estipulados em lei.

Deverá ser solicitada a autorização da contratante para a publicação e reprodução de materiais bibliográficos na forma de artigos, trabalhos acadêmicos, para congressos e eventos científicos, entre outros, produzidos a partir de informações e materiais resultantes deste Termo de Referência.

Após a assinatura do contrato, não será permitida subcontratação para nenhuma das atividades previstas neste Termo de Referência sem a autorização prévia do Uniethos.

X.COORDENADOR DO CONTRATANTE

A coordenação técnica desta consultoria ficará a cargo do Uniethos, sendo feita pela coordenação geral do Programa com forte envolvimento da coordenadora administrativa-financeira. O Diretor Executivo do Uniethos pode a qualquer momento definir um novo responsável pela coordenação técnica.

XI.ENDEREÇO DO CONTRATANTE

UNIETHOS - Rua Bela Cintra, 952 – 9º. Andar – Consolação – Cep: 01415-904 – São Paulo – SP - Tel: (11) 3897-2439