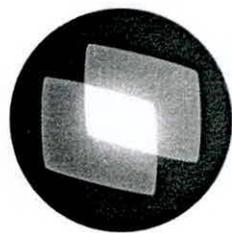


1101



TOTVS

TOMBO 107 / HMI

VISTO Bahia

DATA 15 / 07 / 15

Proposta Comercial

Serviços Complementares de Software (SCS)

Proposta Nº:	766792
Cliente:	TEZHUI-INSTITUTO DE GESTAO E HUMANIZACAO IGH
Gerente Responsável:	T00055-RODOLFO AZEREDO NEVES
Executivo de AR:	T11359-ALEXANDRE SOARES BRITO
Arquiteto de Solução:	T01129-ROBSON BRANDAO
Data de emissão:	04/06/15
Oportunidade de venda:	670134
Unidade TOTVS:	TOTVS BAHIA

Proposta Comercial – Projeto Fechado



De um lado, JRP ACESSORIA DE INFORMATICA LTDA com sede na cidade SALVADOR de Estado de BA na R EWERTON VISCO, 290-SALA 2601 A EDIF BOULEVARD SIDE EMPRESARIAL, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00763617000169, neste ato representada de acordo com seu estatuto/contrato social, doravante denominada "TOTVS BAHIA", e, de outro lado, CLIENTE INSTITUTO DE GESTAO E HUMANIZACAO IGH, com sede na cidade de GOIANIA, AV PERIMETRAL, CEP 74530-020 Estado de GO, inscrito no CNPJ/MF sob n.º 11.858.570/0002-14, Inscrição Estadual n.ºISENTO, Inscrição Municipal n.º , Telefone 071 - 3270-0850, Fax 071 -, Contato , e-mail do contato , endereço de cobrança RUA LUIZ PORTELA SILVA , 511 S - ITAIGARA, SALVADOR - BA, 41815-290, neste ato representada de acordo com seu contrato social, doravante denominada "CONTRATANTE".

1 - Premissas Da Proposta

Os Serviços Complementares de Software (SCS) compreendem o portfólio de serviços destinados ao suporte da implantação, de destaque os Serviços de Implantação, Suporte Local, Fábrica de Software, Treinamento entre outros.

A TOTVS não considera inclusa nesta oferta.

- Implementação de qualquer funcionalidade, relatórios ou rotinas, além daquelas descritas no escopo desta proposta.
- Desenvolvimento de qualquer interface e/ou personalização de rotinas não definidas no escopo.
- Corrigir, filtrar ou otimizar os dados dos sistemas atuais a serem inseridos para o Software, até mesmo depois da migração ou digitação.
- Reengenharia de processos, planejamento estratégico de sistemas ou qualquer outra atividade de consultoria que não sejam as mencionadas nos objetivos e escopo desta oferta. Consideramos que o Cliente fará a revisão dos processos atuais e seu redesenho para a operação no novo sistema.

Serviços de Implantação:

Consistem em serviços para suportar a instalação do Software e disponibilização do mesmo em condições de operação, tratando de itens como a parametrização, documentação, acompanhamento, validação de processos e rotinas para sua utilização, de acordo com as funcionalidades e Especificações, descritas no Escopo de detalhado a seguir.

O Escopo detalhado é parte integrante desta Proposta e descreve as Funcionalidades a serem implementadas e a Metodologia a ser aplicada nas respectivas fases. Traz também uma visão preliminar do organograma da Equipe de Projeto e a Infra-Estrutura básica necessária para suportar execução dos Serviços de Implantação.

Os Serviços de Implantação são normalmente realizados nas dependências do Cliente, que nessas condições deverá prover toda infraestrutura para suportar as ações da implantação, tais como sala de trabalho com mesas e cadeiras, microcomputadores ligados em rede com acesso aos servidores, impressora, linha telefônica, acesso à internet, material de escritório entre outras necessidades que poderão ser solicitadas durante a execução do projeto.

Web Implemetation

Neste modelo de Implantação, as atividades são realizadas de forma remota através da Internet (Web Implementation), onde é permitido a gravação de sessões de implantação para garantir a efetividade dos trabalhos e também servir como uma possível fonte de consulta para eliminar dúvidas do processo.

Para isso, o cliente se compromete a disponibilizar de forma irrestrita os usuários-chave para execução das tarefas/agendas determinadas, pois em caso de ausência, a TOTVS se reserva o direito de faturar horas adicionais ao projeto, já que disponibilizou seus técnicos para esta prestação de serviços. Neste cenário, o cliente autoriza a TOTVS a gravar tais sessões, estando ciente que voz e imagem de seus funcionários farão parte das gravações, assim como as ações e interações entre os participantes da implantação remota. As gravações serão utilizadas única e exclusivamente para os fins desta proposta e não serão fornecidas ou cedidas a terceiros. O cliente também concorda que a cessão de uso destas imagens é feita de forma gratuita, não incorrendo em ônus à TOTVS.

Os usuários-chave, usuários finais, analistas técnicos e o gerente de projeto (equipe interna), deverão ser disponibilizados, nas quantidades e cargas horárias pré-definidas; os custos e prazos estabelecidos levam em conta participação ativa desta equipe interna.

Cada usuário-chave é responsável pela validação da implantação dos processos relacionados à sua área.

Toda a documentação do projeto será elaborada em conjunto pelo Cliente e pela TOTVS, englobando todas as atividades da fase de implantação.

Proposta Comercial – Projeto Fechado



Infraestrutura para o projeto com atividades Web Implementation:

O cliente deve aceitar e disponibilizar toda a infraestrutura necessária para o TOTVS Ocean, tais como, computadores, acessos à internet, recursos de áudio e vídeo, que devem ser planejados de acordo com as necessidades contidas nesta proposta comercial. O não cumprimento destes requisitos pode inviabilizar o início ou a continuidade do projeto nesta modalidade de implantação.

A metodologia de implantação na modalidade Web Implementation utiliza-se de ferramentas virtuais para acesso remoto e suporte ao sistema, e, portanto, o cliente reconhece e aceita tal condição como meio de implementação do software. Sendo assim, o Cliente autoriza os técnicos da TOTVS a acessar seu ambiente e, em conjunto com os usuários-chave, realizar a implementação necessária para execução do projeto.

O cliente deve estar atento aos requisitos mínimos de BANDA descritos neste documento, pois ele garantirá a boa utilização da ferramenta de Web Implementation, e consequentemente o bom andamento do projeto. A TOTVS recomenda que durante os trabalhos, testes de disponibilidade de banda sejam realizados e documentados para consultas posteriores do desempenho do projeto.

Abaixo estão listados os requisitos necessários para as sessões virtuais:

1. Quantidade de banda mínima durante as reuniões: 500 kbps
2. Periférico necessário e obrigatório: Headset (Microfone e Fone de Ouvido)
3. Liberação de Firewall nas seguintes portas: acesso in/out para as portas 80 (protocolos HTTP TCP e RTMP TCP) e 1935 (protocolo RTMP TCP e 443 (protocolo HTTPS e RTMPS)
4. Requisitos de Software:
 - Adobe Flash Player 10.1 ou superior.
 - SO (XP/ Vista 32/64 bits/7), Mac, Linux (RHEL 4,5; Novell SUSE 9,10; Ubuntu 10), Solaris.
 - Browser suportado: Internet Explorer 8 ou superior, Mozilla Firefox 3 ou superior, Safari 2 ou superior, Google Chrome.

2 - Projeto

Abrangência:

Esse projeto tem a finalidade de propor funcionalidades do TOTVS SERIE T (RM) que atendam a requisitos básicos das diretrizes do escopo a seguir.

Além disso, algumas ferramentas e recursos nativos do TOTVS SERIE T (RM) são sugeridos, visando garantir ao cliente o máximo aproveitamento das informações e das capacidades de seus usuários.

Macro escopo:

O projeto INSTITUTO DE GESTAO E HUMANIZACAO IGH será desenvolvido tendo como base os módulos padrões da família TOTVS SERIE T (RM) conforme segue:

GESTÃO DE FOLHA DE PAGAMENTO

3 - Preços e Condições de Pagamento

3.1 - Serviços de Implantação:

Serviço	Total	Forma de Pagamento
Projeto de Implantação	26.600,00	4 Parcelas

3.2 - Condições de Pagamento:

Valor da Parcela	Vencimento
6.650,00	25/06/2015
6.650,00	25/07/2015
6.650,00	25/08/2015
6.650,00	25/09/2015

Observações:

- (1) Serão utilizadas no decorrer do projeto as OSs (Ordens de Serviço), que tem por finalidade o acompanhamento do serviço prestado e comprovação das atividades realizadas, contendo o horário, número de horas, descrição de serviços e o traslado do atendimento. O analista TOTVS deverá emitir a ordem de serviço e entregar ao responsável do cliente, este deve assina-la e devolver ao analista de forma a comprovar as atividades executadas no dia. O cliente tem o prazo de 48 horas para contestação de uma ordem de serviço emitida. Por se tratar de um projeto fechado, não existe vínculo entre o valor da parcela e as OSs validadas.

4 - Condições Gerais

Os Preços acima são líquidos e serão acrescidos de impostos, taxas, contribuições e quaisquer outros tributos incidentes quando da emissão do faturamento.

Os Preços mencionados nesta proposta serão reajustados anualmente, de acordo com a variação do IPCA ou, no caso de sua extinção, por outro índice avençado pelas partes. Caso reduza-se a periodicidade mínima de reajuste admitida em lei, os Preços passarão a ser reajustado na menor periodicidade permitida.

As faturas expedidas serão pagas em rede bancária ou outro meio de cobrança adotado pela TOTVS, sobre a qual a CONTRATANTE será informada com a devida antecedência. Na hipótese de qualquer pagamento em atraso, ao valor devido será acrescido a multa de 2% (dois por cento), além dos juros de mora por dia de atraso.

Os Serviços de Implantação serão executados de segunda à sexta-feira, das 8h30 às 18h00, exceto sábados, domingos e feriados. Um acréscimo de 50% sobre as taxas horárias estipuladas acima será aplicável, caso o Cliente solicite a execução dos Serviços de Implantação fora desse horário. Um acréscimo de 100% será aplicável aos Serviços de Implantação executados aos sábados, domingos e feriados, em qualquer horário.



Proposta Comercial – Projeto Fechado



Os custos e prazos fixados para a execução dos Serviços de Implantação são baseados na estrutura definida para a Equipe de Projeto do Cliente e na dedicação mínima estipulada para seus integrantes, conforme descrito no Plano de Projeto.

Os serviços agendados poderão ser cancelados, desde que para tanto o Cliente notifique a TOTVS por escrito, com antecedência mínima de 48 (quarenta e oito) horas e dirigido ao coordenador responsável pelo projeto da TOTVS.

Caso sejam necessárias atividades não previstas no escopo deste projeto estas deverão ser estudadas e avaliadas pelos responsáveis do Projeto (TOTVS e Cliente), a fim de decidir se o projeto em questão deve contemplar tal alteração de escopo. Eventuais custos adicionais de serviços TOTVS, decorrentes da alteração serão justificados por este estudo, que se integrará à documentação do projeto, para posterior faturamento conforme o número de horas despendidas.

Quaisquer retrabalhos em virtude de mudanças de definições previamente acordadas, atrasos nas validações de rotinas por parte do cliente, ociosidade de profissionais TOTVS por motivos alheios ou motivos internos do cliente, acarretarão em custos adicionais que serão justificados, e que se integrarão à documentação do projeto, para posterior faturamento conforme o número de horas despendidas.

Lei anticorrupção: A TOTVS, no desempenho das atividades objeto deste Contrato, compromete-se, por si e pelas demais pessoas aqui referidas, perante o CLIENTE, a abster-se das seguintes práticas: (i) efetuar qualquer pagamento ilegal a Autoridade Governamental, funcionário público, partido político ou candidato a cargo político; (ii) praticar qualquer ato de suborno, pagamento por influência, propina ou outro pagamento ilegal ou de natureza semelhante ou comparável, a qualquer pessoa ou entidade pública, independentemente da forma, em dinheiro, bens ou serviços em seu nome ou em nome do CLIENTE; (iii) efetuar qualquer pagamento a administrador, funcionário ou colaborador do CLIENTE, para obter tratamento favorável nos seus negócios ou concessões privilegiadas; (iv) praticar ato que possa constituir uma violação à legislação aplicável, incluindo a Lei 12.846/2013, e, no que forem aplicáveis, os seguintes tratados internacionais: a Convenção Interamericana Contra a Corrupção (Convenção da OEA), a Convenção das Nações Unidas Contra a Corrupção (Convenção das Nações Unidas), e a Convenção sobre o Combate da Corrupção de Funcionários Públicos Estrangeiros em Transações Comerciais Internacionais (Convenção da OCDE). O CLIENTE (i) declara, por si e por seus administradores, funcionários, representantes e outras pessoas que agem em nome do CLIENTE, direta ou indiretamente, estar ciente dos dispositivos contidos na Lei nº 12.846/2013; (ii) se obriga a tomar todas as providências para fazer com que seus administradores, funcionários e representantes tomem ciência quanto ao teor da mencionada Lei nº 12.846/2013.

4.1 - Despesas Acessórias

Fica estabelecido que o Cliente reembolse a Contratada as seguintes despesas em atendimentos na sede do cliente:

- a) **ALIMENTAÇÃO:** Valor diário de R\$ 50,00 que será cobrado por nota de débito. Essa despesa ocorrerá para serviços executados em município fora da Região Metropolitana de Salvador - BA.
- b) **HOSPEDAGEM:** As despesas de hospedagem, assim como reservas ficarão por responsabilidade do cliente.
Obs.: A acomodação da equipe do projeto deverá ser individual, com reserva em hotel de boa qualidade e bom grau de conforto e asseio.
- c) **ESTACIONAMENTO:** As despesas com estacionamento, quando necessárias, ficarão por responsabilidade do cliente.
Todas as despesas acima relacionadas serão cobradas como Notas de Débito.
- d) **TRASLADO:** Para todos os recursos alocados no Projeto (Analista, Gerentes, Coordenadores) serão faturadas as horas utilizadas para deslocamento.

Traslado Viagem: Horas utilizadas pelos recursos para deslocamento da cidade origem (Salvador-BA) até a cidade da empresa onde os serviços serão executados.

Proposta Comercial – Projeto Fechado



Traslado Local: Horas utilizadas pelos recursos para deslocamento do seu local de hospedagem ou da sede da TOTVS até a empresa onde os serviços serão executados.

Para estes ficam estabelecidas:

X horas de Traslado Viagem considerando IDA/Volta.

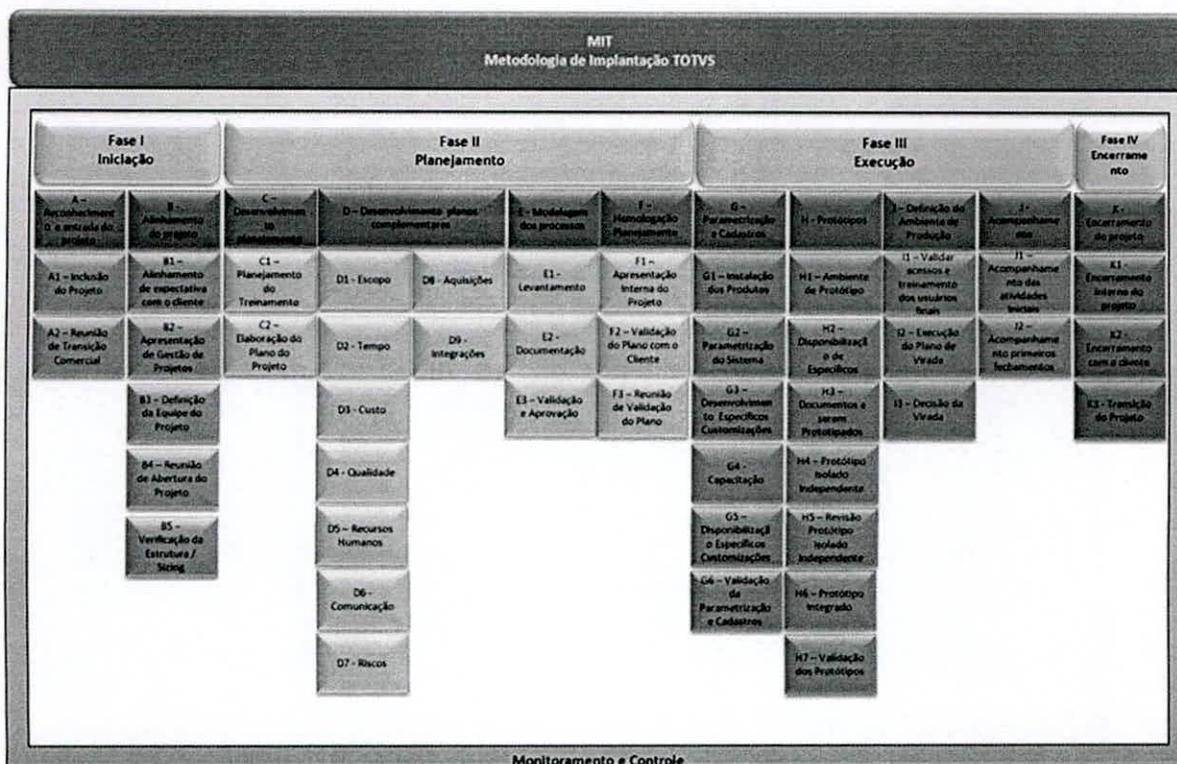
00:30 minutos de Traslado Local considerando IDA/Volta.

O valor de hora utilizado para o cálculo do traslado será de R\$ 115,00 (valor líquido), que será reajustado anualmente conforme estabelecido item 4 (Condições Comerciais) desta proposta.

O valor a ser reembolsado será apurado multiplicando as horas utilizadas para deslocamento pelo valor unitário da hora estabelecido acima. Este valor será faturado em separado do valor dos serviços prestados e **NÃO** está incluído nos valores do projeto apresentados nesta proposta.

Proposta Válida até 30/06/2015. Caso o Cliente aceite a Proposta Comercial, a vigência contratual iniciará na data do aceite.

5 - Metodologias de Implantação TOTVS - MIT



Descrição das Fases e Atividades da Metodologia

F1 - FASE DE INICIAÇÃO

Esta fase tem como objetivo compreender todos os processos relacionados à iniciação dos trabalhos de reconhecimento de entrada do projeto junto à área de serviços e cliente.

A – Reconhecimento e Entrada do Projeto

Comunicar a área de serviços sobre a entrada do projeto e da demanda por recursos que o projeto vai exigir da área. Esta informação permite o planejamento e montagem de estratégia para atendimento, de forma a implementar o projeto no prazo e dentro do cronograma. Potenciais variações de prazo e recursos deverão ser estimadas para posterior negociação com o cliente.

Obter junto à área comercial todas as bases do contrato firmado com o cliente onde deverá existir o escopo do projeto: módulos negociados, prazos de implantação, concessões comerciais, horas de analistas a alocar e despesas relacionadas (deslocamento, hospedagem, quilometragem, alimentação)

B – Alinhamento do Projeto

Contextualizar informações, expectativas e conceitos de gestão de projetos junto ao cliente para início dos trabalhos de forma alinhada e sem desvios.

Definir o perfil dos recursos necessários avaliando o perfil em função das exigências das tarefas e o coordenador de projetos do cliente também deverá definir os participantes do comitê do projeto que serão co-responsáveis pela implantação do projeto.

Realizar reunião de Kick off do projeto deverá contribuir para o envolvimento motivacional do Comitê do Projeto que se inicia, destacando sempre a importância de cada participante no processo. E verificar se a infra-estrutura do cliente atende aos requisitos necessários.

Proposta Comercial – Projeto Fechado



F2 - FASE DE PLANEJAMENTO

Esta fase tem como objetivo compreender todas as etapas do desenvolvimento do Planejamento do Projeto. Certamente, é a fase mais importante, pois permite determinar o sucesso ou fracasso do projeto.

O planejamento deve representar cerca de 20% do tempo total do projeto e deve ser considerado como economia de tempo e investimento na qualidade do projeto. Investir em planejamento é reduzir incertezas.

C – Desenvolvimento do Planejamento

Esta etapa abrange o detalhamento, o planejamento de treinamento e elaboração do **MIT030 - Plano do Projeto**. O plano de projeto define como o projeto será executado, monitorado, controlado e encerrado e planeja a ação necessária para alcançar os objetivos e o escopo para os quais o projeto foi aprovado.

Define e refina os objetivos e planeja a ação necessária para alcançar os objetivos do projeto e a entrega do escopo para os quais o projeto foi contratado.

Mudanças significativas aprovadas que venham a ocorrer durante todo o ciclo de vida do projeto irão provocar a necessidade de se reexaminar um ou mais processos do planejamento e de se atualizar o **MIT030 – Plano do Projeto**.

A conclusão da fase de Planejamento se dá com a validação e apresentação do plano junto ao cliente.

D – Desenvolvimento dos Planos Complementares

Esta etapa abrange a elaboração dos planos complementares ao **MIT030 - Plano do Projeto**. São contempladas todas as 9 áreas de conhecimento de acordo com o PMBOK: escopo, tempo, custo, qualidade, recursos humanos, comunicação, riscos, aquisições e integrações.

Frente aos levantamentos efetuados, e conforme a necessidade definida no planejamento, gerar os planos complementares, e, caso necessário ajustar o planejamento já realizado, atualizando sempre suas respectivas versões.

Os documentos referentes às áreas de conhecimento a serem gerados devem seguir a obrigatoriedade do **MIT014 – Definição de Complexidade**.

Para os projetos de Alta e Altíssima complexidade (níveis 4 e 5), ter os planos complementares bem definidos e aplicados, pode ser o diferencial de projetos bem sucedidos sendo, portanto obrigatória sua geração.

E - Modelagem dos Processos

Nesta etapa o objetivo é, utilizando-se de todo o planejamento do projeto, fazer o levantamento necessário das informações do cliente, dos processos de negócio envolvidos, e se necessário, revisar e ajustar os planos já feitos, firmar o cronograma, preparando-se para homologação de todo o conteúdo do planejamento com o Cliente.

Efetuar o levantamento dos processos existentes no cliente, coletando informações e transformando-as em conhecimento. O resultado final é um documento que servirá de ajuda para a parametrização do sistema. O levantamento permite a definição do escopo detalhado para a implantação de cada aplicativo.

F – Homologação do Planejamento

A meta principal desta fase é atingir o consenso entre a TOTVS e o Cliente sobre o projeto a ser implementado e os respectivos planejamentos e controles necessários para se atingir o sucesso da referida implementação.

Nesta etapa é fundamental reforçar o entendimento e o alinhamento das expectativas entre a TOTVS e o Cliente e ainda, clara definição dos produtos finais a serem entregues e responsabilidades envolvidas.

Esta etapa tem muita importância principalmente para os esforços de se demonstrar ao Cliente que conseguimos abstrair o entendimento de suas necessidades e que nossas soluções deverão adicionar valor aos seus processos e negócios.

F3 - FASE DE EXECUÇÃO

Nesta fase é realizada a etapa de Implantação onde ocorre a instalação, parametrização e capacitação no produto e também as atividades de protótipos dos processos da empresa.

Além disso, efetua-se a preparação para entrada em produção contemplando todas as atividades para entrada do produto em produção e prevê os acompanhamentos das atividades iniciais e fechamentos.

G – Parametrização e Cadastros

A diretriz da etapa de Parametrização e Cadastramento é a de gerar condições para inicialização dos processos de utilização e inserção dos parâmetros e cadastros do software tanto no que tange ao ambiente físico de operacionalização do sistema, bem como no que se refere à aplicação dos dados colhidos nas fases anteriores desta metodologia.

H – Protótipos

O protótipo trata da simulação dos processos reais do cliente utilizando o produto adquirido. A etapa de implantação deve representar cerca de 40% de todo o tempo dedicado ao projeto e deve ser executada garantindo que o cliente obteve o conhecimento total de como todos os processos da empresa serão realizados no produto adquirido.

O protótipo direciona os usuários do Cliente a maximizarem o uso dos módulos dos produtos TOTVS nos processos e funções de movimentação e manutenção dos dados relativos às suas atividades rotineiras, substituindo progressivamente os antigos processos.

Nesta etapa é criado o ambiente de protótipo, disponibilizados os específicos ou customizações, separados os documentos a serem prototipados e realizados e validados o protótipo isolado independente e integrado.

I – Definição do Ambiente de Produção

O foco desta etapa é assegurar a harmoniosa transição do software do ambiente de testes e simulações para o ambiente de produção, deixando-o disponível para seus usuários finais. Esta transição pode exigir ajustes pequenos com base no feedback do usuário.

J – Acompanhamento

Prover ao cliente um apoio sistemático de recursos da TOTVS permitindo uma utilização inicial tranqüila. Será realizado um acompanhamento aos usuários chave nas tarefas diárias conforme planejado em cronograma.

F4 - FASE DE ENCERRAMENTO

Esta fase formaliza a entrega do projeto, registrando o aceite do cliente.

K - Encerramento do Projeto

Revisar a entrega do escopo do produto e escopo do projeto e o atendimento aos requisitos do projeto.

Realizar reunião interna com a equipe do projeto para formalizar o encerramento do projeto, bem como apresentar os resultados obtidos, pontos positivos e desvios ocorridos e tratar as lições aprendidas.

Realizar reunião com o cliente para validar a documentação de aceite formal da conclusão do projeto e orientar sobre a transição do projeto para a área de atendimento e relacionamento e como proceder em caso de novas demandas de implantação. Deverão ser reforçadas as políticas de atendimento e formalizado o nome do gestor de atendimento e relacionamento do cliente.

FASE 5 - MONITORAMENTO E CONTROLE

A fase de controle e acompanhamento acontece simultaneamente durante todo o processo de implantação. Esta fase é caracterizada principalmente pelo trabalho do coordenador de projetos TOTVS e cliente, deve ser entendida como uma fase onde a equipe de gerenciamento do projeto deve atuar de forma integrada e comprometida com os objetivos do projeto.

L - Equipe do Projeto

Apresentamos a seguir, a estrutura sugerida das equipes que deverão compor o projeto, ou seja, todos os profissionais envolvidos entre as partes, seus papéis e responsabilidades. Importante ressaltar, que a equipe do projeto deverá decidir quais papéis serão necessários no projeto em questão e adequar o organograma deste projeto de acordo com a real necessidade para execução deste. Esta definição deverá ocorrer na etapa de planejamento do projeto de implantação

M - Comitê do Projeto

Formado pela Equipe do Projeto e principais interessados (stakeholders). Tem o objetivo de validar a evolução do projeto e qualquer alteração de escopo, prazo e custos deverá ser sujeitada à sua aprovação. A participação será através de reuniões periódicas para atestar o andamento do projeto e resultados obtidos. A equipe é composta por profissionais da empresa cliente e da TOTVS.





- **Patrocinador do Projeto:** Principal patrocinador do projeto no cliente. Membro do primeiro escalão da empresa, dispendo de poder decisão para responder por todas as questões inerentes ao projeto – voto de desempate no caso de algum desentendimento/discordância
- **Gerente Projeto:** Responsável pelo gerenciamento do projeto, e co-responsável por todas as definições, metas e prazos, acordados com o coordenador de projetos TOTVS. Tem autonomia para tomada de decisões estratégicas. Participação será de no mínimo 50% de sua carga horária.
- **Líderes de Processo:** Profissionais com conhecimento e domínio do processo a ser implementado; terão participação efetiva na definição e validação do modelo de negócio a ser implementado e na capacitação para uso do produto. Possuem autonomia para desenvolver alternativas de solução. Participação será de no mínimo 50% de sua carga horária.
- **Usuários Chaves:** Participação efetiva na definição dos processos, mapa de funcionalidades e na capacitação para uso do sistema. Serão os usuários replicadores de informação. Participação será de no mínimo 50% de sua carga horária.
- **Equipe Técnica:** Acompanhamento e execução de atividades relacionadas a infra-estrutura, além da administração do ERP (Ambiente, instalações, servidores = administradores do sistema). Participação será de no mínimo 75% de sua carga horária
- **Usuários Finais:** Subordinados aos usuários chave são os executores das tarefas internas e operadores do sistema. Participação será de no mínimo 25% de sua carga horária.

TOTVS



- **Gerente de Projeto:** Responsável pelo gerenciamento do projeto, e co-responsável por todas as definições, metas e prazos, acordados com o gerente de projeto do Cliente.
- **Coordenador Projeto:** Atua em uma frente específica do projeto e na ausência do gerente de projeto responde pelo gerenciamento do projeto, sendo também co-responsável por todas as definições, metas e prazos, acordados com o gerente de projeto do Cliente.
- **Analista de Implantação:** Responsável pela implantação dos processos contratados pelo cliente. Entre as principais atividades, podemos destacar: confecção do mapa de funcionalidades, parametrização do sistema e capacitação dos usuários chaves.
- **Analista Fábrica de Software:** Responsável pela personalização de funcionalidades já existentes, ou construção de novas funcionalidades previstas no escopo do projeto. (Atuação apenas em projetos com personalizações/desenvolvimentos previstos no escopo)



Proposta Comercial – Projeto Fechado



- **Analista de Infra Estrutura:** Responsável pela configuração e setup dos serviços relacionados a infraestrutura do sistema Protheus
 - **PMO Escritório de Projetos:** Responsável pela definição da metodologia, coaching, acompanhamento preventivo e auditoria de projetos.
 - **GPP - Gerente Portfólio Projetos:** Responsável pelo gerenciamento da carteira de projetos. Acompanha gerencialmente o projeto, superior imediato dos gerentes e coordenadores de projeto, orienta sobre as práticas a serem adotadas e cuida dos resultados obtidos.
- **Equipe de Atendimento e Relacionamento**

- **Gerente de Atendimento e Relacionamento**

Responsável pelo gerenciamento de uma carteira de clientes. Acompanha gerencialmente todas as ações junto a clientes. Orienta e dá as diretrizes do trabalho de cada Executivo de Atendimento e Relacionamento.

- **Executivo de Atendimento e Relacionamento**

Responsável pelo atendimento e relacionamento da TOTVS com o cliente. Cuida de todas as questões associadas ao relacionamento com a TOTVS.

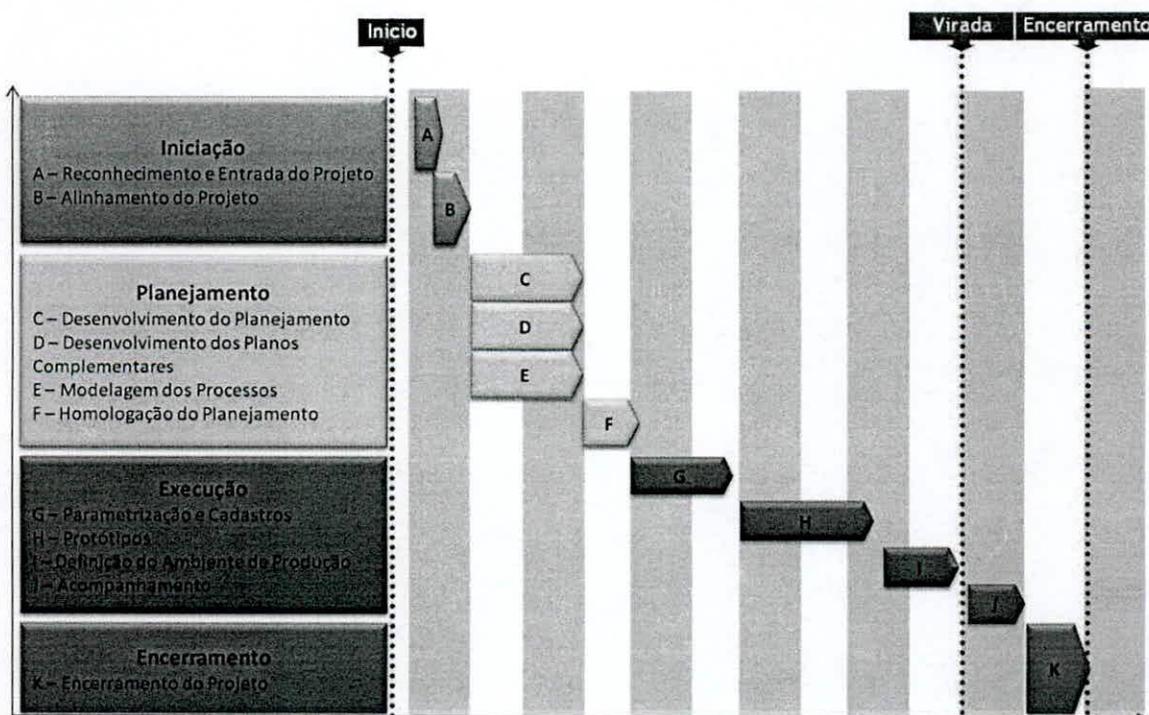
- **Arquitetos de Soluções**

Responsável pela avaliação e desenho de soluções a serem implementadas, de acordo com as necessidades apontadas pelo cliente. Atua principalmente na fase de pré-projeto e na definição de novas frentes de trabalho, quando necessário.

N - Macro-cronograma do Projeto

De acordo com a metodologia MIT e o escopo do projeto, será criado um cronograma que demonstrará o início e fim de cada fase/etapa. O cronograma deverá prever a implantação dos módulos de acordo com o escopo desta proposta.

O modelo de cronograma abaixo é demonstrativo. Após finalização da etapa 1 será apresentado o cronograma real de implantação do projeto.



Proposta Comercial – Projeto Fechado



6 - Plano De Projeto

O quadro a seguir apresenta a lista de funcionalidades compreendidas neste projeto.

PROJETO

Premissas:

Quantidade de empresas que serão controladas pelo Sistema e fazem parte do escopo deste projeto? 01 EMPRESA

Há planejamento de replicação das empresas a ser realizada pelo cliente? NÃO PREVISTO

Quantidade de filiais que serão controladas pelo sistema e fazem parte do escopo deste projeto? 08 FILIAIS

Prevê comunicação remota para acesso ao sistema? NÃO PREVISTO

Prevê comunicação bancária? SIM PREVISTO PARA OS BANCOS: BRADESCO, HSBC E BANCO DO BRASIL.

Prevê interfaces com outros sistemas? SIM INTEGRAÇÃO COM CONTABILIDADE E FINANCEIRO (LINHA RM)

Descreva como será tratada a importação de dados do sistema atual? NÃO SERÁ TRATADA PELA TOTVS / A TOTVS DISPONIBILIZARÁ OS LAYOUTS PARA QUE O CLIENTE FAÇA A IMPORTAÇÃO

Identificou rotinas não contempladas no sistema? NÃO PREVISTO

Prevê treinamento presencial para os usuários? SIM, DE ACORDO COM A MIT.

Prevê treinamento e-learning para os usuários? NÃO PREVISTO

Prevê acompanhamento pós implantação? SIM, DE ACORDO COM A MIT.

Obs: Já existe folha de autônomos rodando na base de dados.

7. Escopo do projeto:

CADASTROS

CADASTROS

- Funcionário
- Cálculos
- Campos Complementares
- Cargos/Funções

Centro de Custos
Chefes e Supervisores
Eventos
Formulas
Horários
Seções
Sindicatos

VALE TRANSPORTE

Alteração de Dias uteis
Linhas de Transporte
Tarifas de Transporte

ALTERAÇÕES GLOBAIS

Alterações Cadastrais
Aprovação de Alt. Cadastrais
Requisições

FOLHA MENSAL

PROCESSOS

Entrada de Movimento
Lançamentos
Importação
Consulta Movimentação
Cancelamento
Crítica de Folha
Ficha Financeira

13° SALARIO

Calculo 13°
Diferença 13°

RELATÓRIOS

Folha Analítica
Relatórios da Folha

FISCALIZAÇÃO

Manad
Instrução Normativa 086/01

ENCERRAMENTO DA FOLHA

Liberação de Competência
Validações

FÉRIAS

Marcação
Escala de Férias
Calculo
Cancelamento
Diferença
Coletivas Globais
Lançamentos



Finaliza
Acerta Período Aquisitivo

RELATÓRIO

Relatório de Férias

RESCISÃO

PROCESSOS

Demissão
Recálculo
Cancelamento
Complementar
Rescisão Coletiva
Lançamento Líquido
HomologaNET

RELATÓRIOS

Passivo Trabalhista
GRFC/GRRF
TRCT Portaria 1621/2010
Seguro Desemprego
Termo de Rescisão

ENCARGOS

RECOLHIMENTO

Guia de INSS
SEFIP
Parâmetros INSS/FGTS
Liberação da Flag FGTS

CAGED

Caged

CONTABILIZAÇÃO

Cadastros Contábeis
Históricos
Lançamentos
Geração dos Encargos
Geração do Histórico de Provisão
Geração dos Lançamentos

FINANCEIRO

Cadastros Financeiros
Lançamentos Financeiros
Geração de Lançamentos

ANUAIS

ROTINAS

Rais
DIRF/Informe de Rendimentos

SPED e-Social

Geração do e-Social



CONFIGURAÇÕES

PARAMETROS

- Parametrizador
- Locais
- Filtros do RM Portal
- RM Portal
- Parametros RH

COMUNICAÇÃO

- Importações

8. Considerações sobre o Projeto:

- 8.1. Todo o gerenciamento do projeto de implantação do ERP TOTVS é baseado na MIT - Metodologia de Implantação TOTVS. A MIT serve de instrumento de orientação e controle do projeto de implantação e sua efetiva utilização garantirá maior sucesso e qualidade no processo de implantação.
- 8.2. Além do escopo e valor, existem outras condições que devem ser seguidas, conforme detalhado a seguir. O não cumprimento destas condições, seja por parte do contratado como do contratante, impactará diretamente nas condições acordadas. Portanto, formaliza-se através deste documento a obrigatoriedade do cumprimento das seguintes cláusulas:

9. Obrigações da Contratante:

- 9.1. Manter o escopo fixo e bem definido, evitando alterações que levam a novo prazo e impactos no custo do projeto.
 - 9.1.1. Os relatórios não são considerados como parte do escopo de trabalho. Deve-se buscar a utilização dos relatórios padrões disponíveis no sistema. Outros Relatórios serão levantados durante a execução do projeto tendo neste momento a estimativa de horas apresentada ao cliente e tratado como item fora do escopo, com proposta e valores apresentados para assinatura e inclusão no projeto.
 - 9.1.2. Qualquer alteração de escopo deverá ser aprovada pelo Comitê do Projeto e será objeto de um aditivo de escopo/horas.
- 9.2. Como premissa, buscar implantar a solução padrão do ERP TOTVS, evitando customizações, exceto aquelas já identificadas durante o processo de assinatura do contrato ou aqueles que o cliente considerar como necessárias para gestão de seu negócio.
- 9.3. Disponibilizar uma sala exclusiva para o projeto com a infra-estrutura adequada.
- 9.4. Garantir o acesso da equipe TOTVS aos usuários-chave e gestores das áreas.
- 9.5. *Disponibilizar os usuários-chave para a realização das atividades do projeto de acordo com o cronograma de implantação. A indisponibilidade ou falta de dedicação dos usuários comprometem a execução do projeto e as horas improdutivas da equipe TOTVS serão apontadas e cobradas extra projeto.*
- 9.6. *Caso ocorra troca de usuários durante a execução do projeto, o contratante deverá contratar nova capacitação, gerando um aditivo de horas no projeto.*
- 9.7. *O cancelamento de agendas da equipe TOTVS fora do prazo de 48 horas de antecedência será tratada como custo extra projeto.*
- 9.8. Não paralisar o projeto. Interrupções nas atividades podem causar perda de validade de informações já registradas (ocasionando em futuras revisões do escopo), obsolescência do processo definido na etapa de levantamento e a perda de conhecimento relativo aos processos treinados. Considerando a integração entre os processos, qualquer mudança poderá impactar no projeto e no seu custo.

10. Obrigações da Contratada:

- 10.1 Planejar a execução do projeto conforme os prazos acordados.



Proposta Comercial – Projeto Fechado



- 10.2 Cumprir as tarefas e prazos definidos no cronograma, garantindo a disponibilidade dos recursos conforme programado.
- 10.3 Garantir que os entregáveis declarados à contratante estejam em conformidade com os critérios de escopo/prazo/custo/qualidade definidos no projeto.
- 10.4 Disponibilizar à contratante todos os documentos da metodologia TOTVS gerados no projeto, tornando a gestão transparente.
- 10.5 Garantir reuniões periódicas para averiguar o status do projeto, alinhando a percepção do gerente de projetos da contratante e o da contratada, de acordo com a MIT.

11. Obrigações Mútuas:

- 11.1 O contratante irá definir um gerente de projeto que ficará responsável pelo acompanhamento e condução do projeto por parte da contratada, trabalhando em conjunto com o coordenador de projeto da TOTVS.
 - 11.1.1. Cumprir as tarefas e prazos definidos no cronograma, especialmente as tarefas de responsabilidade dos usuários.
 - 11.1.2. Validar e assinar todos os documentos gerados no projeto, resguardando as negociações e alterações realizadas.
 - 11.1.3. Definir um processo de comunicação claro e objetivo, direcionando as informações e ações aos devidos responsáveis.
 - 11.1.4. É responsabilidade do Gerente de Projeto da contratante manter a equipe interna sempre informada sobre o progresso do projeto.
 - 11.1.5. Promover reuniões periódicas do Comitê do Projeto, envolvendo o patrocinador.

12. Levantamento de Processos:

- 12.1. No momento da assinatura do contrato entre a TOTVS e a contratante, foi realizado um macro levantamento para definição do escopo do projeto. Na fase de Levantamento de Processo será efetuado o detalhamento do escopo que será realizado em entrevistas com os usuários nas diversas áreas da empresa inerentes ao escopo. O levantamento resultará na geração dos seguintes documentos, conforme a MIT – Metodologia de Implantação TOTVS:
 - 12.1.1. ESPECIFICAÇÃO DE PROCESSO (EP) * – Documento que registrará o processo proposto, tal como será efetivamente implantado. Deverá também registrar o processo atual do cliente, para formalizar a mudança no processo, caracterizando a modelagem do mesmo.
 - 12.1.2. FLUXOGRAMA (FLX)* – Contém a representação gráfica de cada processo, indicando o seqüenciamento das atividades realizadas para obter os resultados esperados. Ele pode substituir ou complementar a descrição textual do processo, porém é obrigatório, com objetivo de facilitar a compreensão do usuário quanto ao processo que será implantado.
- 12.2. ESPECIFICAÇÃO DE PERSONALIZAÇÃO – Documento que registrará a percepção inicial da customização, se necessário, o Comercial deverá gerar uma proposta comercial para negociação e análise da viabilidade de implementação. Caso seja aprovado pelo cliente, à proposta deverá ser assinada iniciando-se após o desenvolvimento da rotina.
- 12.3. A documentação gerada na etapa de levantamento será tratada como aditivo ao contrato, contemplando todo o trabalho que será executado no projeto. O levantamento de processos poderá indicar alterações no escopo inicialmente contratado, já que parte de informações mais detalhadas coletadas por especialistas em processos. Portanto, as alterações podem também resultar em modificações na estimativa de trabalho/horas necessária, levando à revisão do custo do projeto e formalização através de um aditivo do contrato.
- 12.4. O produto final da etapa de levantamento será o Plano de Projeto*. Este documento define como o projeto será executado, monitorado, controlado e encerrado, contemplando todas as áreas de conhecimento em gestão de projetos. O Plano de Projeto deverá ser aprovado pela contratante, averiguando todas as condições de execução do projeto. O escopo detalhado, constante no Plano de Projeto, devidamente aprovado pelo cliente, substitui/sobrepe o macro escopo previamente contratado, sendo automaticamente incorporado à proposta comercial / contrato.

*A obrigatoriedade destes documentos se dará de acordo com o nível de complexidade do projeto.

13. Migração de Dados:

- 13.1. A migração de dados não está prevista no escopo deste projeto. AVALIAR ESCOPO PARA DETALHAR ESSE ITEM.

14. Considerações Finais:

O não cumprimento das cláusulas acima resguarda a TOTVS quanto à eventual paralisação do projeto para realinhamento das condições acordadas em contrato. Portanto, a contratante deve estar ciente do possível cancelamento das agendas da equipe TOTVS enquanto permanecer indefinida qualquer definição referente ao projeto, principalmente aqueles que impactam no custo, prazo e escopo acordados.

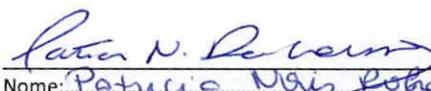
Proposta Comercial – Projeto Fechado



Contrato de Cessão de Direito de Uso de Software e Prestação de Serviços

O Cliente declara que recebeu uma cópia do Contrato, reviu seus termos e condições e apõe sua assinatura abaixo, a fim de consignar sua concordância com os termos e condições do Contrato. Os termos e condições do Contrato, juntamente com esta Proposta, regerão esta contratação. O Contrato encontra-se registrado no 10º Registro de Títulos e Documentos da cidade de São Paulo, protocolizado e registrado sob o nº. 1.901.975.

Salvador, 05 de Junho de 2015

ASSINATURAS DOS REPRESENTANTES LEGAIS	
PELO CLIENTE INSTITUTO DE GESTAO E HUMANIZACAO IGH,	JRP ACESSORIA DE INFORMATICA LTDA
	
Nome: <u>PAULO BRITO, RITJENECAVIT</u>	Nome: <u>Patricia Maria Pôrto Lima</u>
Cargo: <u>SUPERINTENDENTE</u>	Cargo: <u>Diretora de Serviço</u>
RG: <u>0356211507</u>	RG: <u>0464384087</u>
Nome: <u>JOSÉ STANISLAU</u>	Nome:
Cargo: <u>DIRETOR AM</u>	Cargo:
RG:	RG:
TESTEMUNHAS	
Nome: <u>Paulino Batista</u>	Nome:
Cargo: <u>gestor de RH</u>	Cargo:
RG: <u>625557</u>	RG:

Proposta Comercial – Projeto Fechado



FOLHA RESUMO

EMPRESAS / FILIAIS						
Quantidade de empresas	01	Quantidade de filiais	08			
Quantidade de empresas que fazem parte do escopo	01	Quantidade de filiais que fazem parte do escopo	08			
ROLL-OUT'S (REPLICAÇÃO)						
Quantidade de replicações contratadas	00	Quantidade de replicações realizadas pelo cliente	00			
COMUNICAÇÃO BANCÁRIA						
Banco	Pagar	Receber	Conciliação	Contribuições	Folha	Treinem.
Banco A						
Banco B						
Banco C						
Banco D						
IMPORTAÇÃO DE DADOS						
Será realizada importação de dados do sistema atual do cliente?	NÃO	O tratamento dos dados será realizado pela TOTVS?	NÃO			
Descreva tabelas a serem importadas (caso haja)						
DESPESAS DE ATENDIMENTO						
ALIMENTAÇÃO (Fora da RMS): R\$ 50,00		HOSPEDAGEM Por conta do cliente, acomodação individual, hotel de boa qualidade				
ESTACIONAMENTO Por conta do cliente		TRASLADO VIAGEM (Fora Região Metropolitana de Salvador): 0:00 horas				
TRASLADO LOCAL (dentro Região Metropolitana de Salvador): 0:30 Minutos		VALOR HORA PARA CÁLCULO DO TRASLADO R\$ 115,00				
Observação:						
<ul style="list-style-type: none"> O valor hora do traslado será reajustado anualmente conforme estabelecido item 4 (Condições Comerciais) desta proposta. O valor a ser reembolsado será apurado multiplicando as horas utilizadas para deslocamento pelo valor unitário da hora estabelecido acima. Este valor será faturado em separado do valor dos serviços prestados e <u>NÃO</u> está incluído nos valores do projeto apresentados nesta proposta. 						
VALORES						
TOTAL SEM IMPOSTOS	26.600,00	TOTAL COM IMPOSTOS	29.118,77			
CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	4 Parcelas	PRIMEIRO VENCIMENTO	25/06/2015			
Observação:						
Os valores do projeto serão reajustados anualmente conforme estabelecido item 4 (Condições Comerciais) desta proposta.						
DE ACORDO DO CLIENTE						
Assinatura		Nome				
Cargo		RG				