

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

1. DA CONVOCAÇÃO

- 1.1** O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Tocantins – SEBRAE/TO, sociedade civil sem fins lucrativos, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 25.089.962/0001-90, tendo em vista o que consta do processo **DOCFLOW nº 13312/2014**, torna público, para conhecimento dos interessados, que fará realizar licitação na modalidade **CONCORRÊNCIA**, tipo **TÉCNICA e PREÇO**, nos seguintes termos:

Data da Abertura: 31/10/2014

Horário: 09h30min

Local: Sede do Sebrae/TO

Endereço: Quadra 102 Norte, Av. LO- 4, n.º 01 Conj. 02, Palmas – TO.

- 1.2** Não havendo expediente na data acima, fica a licitação automaticamente transferida para o primeiro dia útil subsequente, na mesma hora e no mesmo local.

2. DO OBJETO

- 2.1** Contratação de agência de publicidade e propaganda, especializada na prestação de serviços técnicos de divulgação de atos, comunicação, programas, produtos, ações, serviços e campanhas publicitárias, compreendendo o estudo, o *planejamento*, a conceituação, a concepção, a criação, a execução interna, a intermediação e a supervisão da execução externa e a distribuição de peças e campanhas aos veículos e demais meios de divulgação, bem como as demais atividades complementares:

- a) O planejamento e a execução de pesquisas e de outros instrumentos de avaliação e de geração de conhecimento sobre o mercado, o público-alvo, os meios de divulgação nos quais serão difundidas as peças e ações publicitárias ou sobre os resultados das campanhas realizadas;
- b) A produção e a execução técnica das peças e projetos publicitários criados;
- c) A criação e o desenvolvimento de formas inovadoras de comunicação publicitária, em consonância com novas tecnologias, visando à expansão dos efeitos das mensagens e das ações publicitárias.

2.1.1 DAS ESPECIFICAÇÕES DOS SERVIÇOS

- a) Elaboração, criação, execução, distribuição e controle de veiculação de peças gráficas, peças eletrônicas e campanhas publicitárias institucionais ou mercadológicas para os produtos, serviços e eventos internos e externos do SEBRAE/TO;
- b) Elaboração e desenvolvimento de marcas, expressões de propaganda, logotipos e de outros elementos de programação visual e assessoria em seu eventual registro;
- c) Elaboração e desenvolvimento de campanhas de endomarketing;
- d) Elaboração e desenvolvimento de campanhas de marketing de guerrilha;
- e) Assessoramento e apoio no planejamento e na execução de ações de organização e promoção de eventos e captação de patrocínio;
- f) Assessoramento e apoio na execução dos serviços de assessoria de imprensa e relações públicas;
- g) Serviços de editoração para trabalhos específicos da Unidade de Marketing e Comunicação, tais como: jornais, folders, informativos, periódicos, dentre outros;
- h) Desenvolver estratégias e ações de marketing promocional, de relacionamento, digital e em redes sociais;

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

i) Subcontratação de serviços terceirizados, tais como: folders, camisetas, marketing publicitário em brindes, jornais, televisão, rádio, faixas, dentre outros, relacionados ao objeto da licitação.

2.1.1.1 Os serviços serão executados pela contratada com o fornecimento de toda mão-de-obra, material e equipamento necessários, sendo permitida a contratação de fornecedores de bens e serviços auxiliares da propaganda, necessários ao cumprimento do objeto licitado. Nessa hipótese, a contratada será responsável pela administração dos suprimentos de bens e serviços de terceiros, fornecedores e pela integral execução dos serviços que competirem a ela, agência, arcando integralmente com os encargos de qualquer natureza deste, decorrentes.

2.1.1.2 Os originais dos materiais desenvolvidos para a execução dos serviços (arte, fotolito, VT, filmes, etc.) ficarão sob a guarda da contratada, mas disponíveis a qualquer tempo ao SEBRAE/TO, que poderá a seu critério, requisitar cópias dos originais para comprovação da prestação do serviço e arquivo próprio vedado a transferência a agentes de qualquer espécie ou uso além das finalidades solicitadas em plano de campanha específica.

2.1.1.3 A execução dos serviços acima listados, inclusive outros que se incluem no âmbito de atuação das agências de publicidade, constituirá mera expectativa em favor da empresa contratada, pelo que poderá o SEBRAE/TO contratá-los com outras empresas, não cabendo direito de exclusividade ou preferência.

2.2 O valor estimado para a contratação é de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais).

2.2.1 O SEBRAE/TO se reserva o direito de, a seu critério, utilizar ou não a totalidade da verba estimada, bem como suplementá-la, em caso de necessidade.

2.2.2 Esse valor poderá ser revisto nos casos de alteração na política econômica e/ou de revisão no orçamento do SEBRAE/TO.

2.2.3 O valor dos serviços será orçado pela contratada em cada caso, em função dos custos respectivos, obedecendo-se, rigorosamente, sob pena de responsabilidade, sua compatibilidade com os preços de mercado, e deverão ser submetidos à apreciação da Unidade de Marketing e Comunicação do SEBRAE/TO que decidirá quanto a sua aprovação.

3. DA SUBCOMISSÃO TÉCNICA

3.1 Para efeito de processamento e julgamento da(s) Proposta(s) Técnica(s), a Diretora Superintendente do SEBRAE/TO, através de Ato, nomeará a Subcomissão Técnica, nos termos da Lei 12.232/2010.

3.1.1 A composição da Subcomissão Técnica será divulgada na imprensa local e no endereço eletrônico www.to.sebrae.com.br, até a data de recebimento dos envelopes contendo a(s) proposta(s) técnica(s), a(s) proposta(s) de preço e habilitação jurídica.

3.2 A Subcomissão Técnica terá as seguintes atribuições:

3.2.1 Conferir, analisar, pontuar, julgar e classificar as propostas técnicas.

3.2.2 Receber e julgar os recursos da fase técnica, que serão dirigidos a Diretora Superintendente do SEBRAE/TO, que poderá reconsiderar sua decisão.

3.2.3 Remeter a classificação técnica e decisão dos possíveis recursos à Comissão Permanente de Licitação para a devida publicação.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 3.3 Todos os atos da comissão e subcomissão técnica deverão ser registrados em ata assinada pelos respectivos membros, e representante(s) da(s) empresa(s) participante(s) quando necessário.

4. DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

- 4.1 Poderão participar do certame agências de propaganda - pessoas jurídicas desde que:

- a) Além das demais exigências legais que norteiam os procedimentos licitatórios, poderão participar da licitação as agências de propaganda, desde que satisfaçam a definição de “agência de propaganda”, constante do artigo 3º da Lei nº 4.680, de 18 de junho de 1965, constituídas ou em regular funcionamento no Brasil, devidamente registradas ou inscrita na entidade profissional competente: Sindicato das Agências de Propaganda de sua base territorial ou Associação Brasileira de Agências de Publicidade – ABAP, e que mantenha situação regular perante o CENP – Conselho Executivo das Normas Padrão.
- b) Atendam às condições deste edital e apresentem os documentos nele exigidos.
- c) Não tenham sido consideradas inidônea por qualquer órgão, entidade ou sociedade integrante da Administração Pública, direta e indireta, Federal, Estadual ou Municipal, bem como pelo Sistema **SEBRAE**, cuja penalidade estiver em vigor.
- d) Não se encontrem sob falência, concurso de credores, dissolução ou liquidação; em regime de consórcio, qualquer que seja sua forma de constituição; bem como as empresas estrangeiras que não estejam autorizadas a funcionar no País.

- 4.2 É vedada a participação de consórcio de empresas.

- 4.3 É vedada a participação de agências, nas condições abaixo:

- 4.3.1 Com controles acionários ou diretivos pertencente, diretos ou indiretamente, a veículo de divulgação ou a pessoa física que participe direta ou indiretamente do controle acionário ou diretivo do veículo.
- 4.3.2 Empregado ou dirigente de quaisquer das entidades ao mesmo operacionalmente vinculado.
- 4.3.3 Ex-empregado ou ex-dirigente de quaisquer das entidades às mesmas operacionalmente vinculadas, estes até 180 (cento e oitenta) dias da data da respectiva demissão.

- 4.4 Para se manifestar nas fases do procedimento licitatório, as participantes poderão credenciar um representante, por instrumento público de procuração ou por procuração particular, esta com reconhecimento de firma em cartório, acompanhado do Contrato Social.

- 4.5 Cada licitante **credenciará apenas um representante** que será o único admitido a intervir no procedimento licitatório e a responder, por todos os atos e efeitos previstos neste edital, em nome da representada.

- 4.6 O representante legal da empresa deverá identificar-se com a apresentação do documento de identidade e Contrato Social.

- 4.7 Nenhum interessado poderá participar da presente licitação representando mais de uma licitante.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 4.8** O não credenciamento de representante impedirá qualquer pessoa presente de se manifestar e responder pela licitante, sem prejuízo do direito de oferecimento dos documentos de habilitação e proposta.
- 4.9** Fica assegurada às licitantes, a qualquer tempo, mediante juntada dos documentos previstos neste item, a indicação ou substituição do seu representante junto ao processo.
- 4.10** As licitantes respondem pela fidelidade e legitimidade dos documentos apresentados em todas as etapas desta Concorrência.
- 4.11** A participação na presente Concorrência implica tacitamente, para a licitante, na confirmação de que recebeu da Comissão Permanente de Licitação o invólucro padrão para apresentação da via não identificada do Plano de Comunicação Publicitário, conforme previsto no subitem 6.1.5, as informações necessárias ao cumprimento deste certame, a aceitação plena e irrevogável de todos os termos, cláusulas e condições constantes deste edital e seus anexos, a observância dos preceitos legais e regulamentares em vigor e a responsabilidade pela fidelidade e legitimidade das informações e dos documentos apresentados em qualquer fase do processo.

5. DA APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA E DOCUMENTAÇÃO

- 5.1** Os interessados em participar da presente Concorrência deverão apresentar à Comissão Permanente de Licitação no dia, hora e local definido no preâmbulo deste Edital, envelopes distintos, fechados, rubricados no fecho e indevassáveis. O **ENVELOPE nº. 01** (um) deverá conter a **PROPOSTA TÉCNICA**, o **ENVELOPE nº. 02** (dois) a **PROPOSTA DE PREÇO** e o **ENVELOPE nº. 03** (três) deverão conter a documentação referente à **HABILITAÇÃO**, endereçados da seguinte forma:

ENVELOPE(S) Nº 1 - PROPOSTA(S) TÉCNICA(S) - (Envelope Padrão Fornecido pelo SEBRAE/TO).

**PLANO DE COMUNICAÇÃO PUBLICITÁRIO (VIA NÃO IDENTIFICADA)
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO
TOCANTINS - SEBRAE/TO
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO
CONCORRÊNCIA Nº 011/2014**

- 5.1.1** **Plano de Comunicação Publicitário** deverá conter: Raciocínio Básico, Estratégia de Comunicação Publicitária, Idéia Criativa e Estratégia de Mídia.
- 5.1.2** É vedada a aposição ao invólucro destinado **Plano de Comunicação Publicitário – Via Não Identificada**, assim como dos documentos nele contidos, de informação, marca, sinal, etiqueta ou qualquer outro elemento que identifique a autoria (proponente).

**ENVELOPE(S) Nº 1 - PROPOSTA(S) TÉCNICA(S)
PLANO DE COMUNICAÇÃO PUBLICITÁRIO (VIA IDENTIFICADA)
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO
TOCANTINS - SEBRAE/TO
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO
Razão Social da Licitante
Representante Legal
CONCORRÊNCIA Nº 011/2014**

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 5.1.3 A Via Identificada do Plano de Comunicação Publicitário terá o mesmo teor da via não identificada, sem os exemplos de peças referentes à ideia criativa.

**ENVELOPE(S) Nº 1- PROPOSTA(S) TÉCNICA(S)
CONJUNTO DE INFORMAÇÕES REFERENTE AO PROPONENTE
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO
TOCANTINS - SEBRAE/TO
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO
Razão Social da Licitante
Representante Legal
CONCORRÊNCIA Nº 011/2014**

- 5.1.4 O Conjunto de Informações Referente ao Proponente deverá conter: Capacidade de Atendimento, Repertório e Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação.

**ENVELOPE(S) Nº 2 - PROPOSTA(S) DE PREÇO
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO
TOCANTINS - SEBRAE/TO
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO
Razão Social da Licitante
Representante Legal
CONCORRÊNCIA Nº 011/2014**

**ENVELOPE Nº 3 - DOCUMENTOS DE HABILITAÇÃO
SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO
TOCANTINS - SEBRAE/TO
COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO
Razão Social da Licitante
Representante Legal
CONCORRÊNCIA Nº 011/2014**

- 5.2 Não serão recebidos envelopes encaminhados por via postal, nem documentos apresentados por meio de disco magnético ou cópias em fax, mesmo autenticadas.
- 5.3 Não será considerada para qualquer efeito a data em que tenham sido postados os envelopes, ou a entrega em local diferente do endereço indicado.
- 5.4 Todas as folhas da documentação da Proposta(s) Técnica(s), Proposta(s) de Preço e Habilitação deverão ser entregues na ordem seqüencial solicitada, com numeração de página. Tal medida visa salvaguardar os interesses dos participantes no aspecto de segurança e transparência do processo licitatório. O não atendimento ao solicitado implicará na perda do direito a futuras reclamações quanto a um eventual extravio de documentos durante a tramitação do processo.

6. DO CREDENCIAMENTO

- 6.1 Para credenciamento os participantes deverão cumprir com o especificado no subitem 4.4 do Edital.

7. DA PROPOSTA TÉCNICA

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

7.1 O envelope de nº 1 deverá conter a Proposta Técnica composta por **Plano de Comunicação Publicitário** e pelo **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente**, apresentada(s) sem emendas, rasuras ou borrões.

7.1.1 A proposta técnica deverá ser apresentada em **03** (três) invólucros distintos, destinados um para a via não identificada do **Plano de Comunicação Publicitário** (item 7.3), um para a via identificada do **Plano de Comunicação Publicitário** (item 7.3) e outro para o **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente** (itens 7.4, 7.5 e 7.6) integrantes da proposta técnica que consistirá de um conjunto de textos e anexos.

Parágrafo primeiro - Os textos dos itens 7.1.3 e 7.1.4 abaixo, obrigatoriamente, deverão ser em fonte arial, tamanho 12, na cor preta, alinhamento justificado, espaçamento entre linhas 1,5, espaçamento de parágrafos 6 pontos (antes e depois), encadernação espiral na cor preta, capa transparente e contracapa na cor preta, formato do papel A4 e Margens da Página em configuração Normal, com as medidas: Superior: 2,5 cm / Inferior: 2,5 cm / Esquerda: 3 cm / Direita: 3 cm.

Parágrafo segundo - Obrigatoriamente as impressões da ideia criativa, item 7.3.3, deverão ser afixadas sobre papel cartão na cor preta (gramatura padrão, entre 200 a 500 gr/m³). O tamanho das impressões e das pranchas em papel cartão pode ser determinado pelas agências, desde que caibam no envelope padrão a ser disponibilizado pela Comissão de Licitação e de maneira a não danificar o envelope ou as peças.

7.1.2 No **Plano de Comunicação Publicitário** os textos, no total, não poderão exceder a **13 (treze) laudas** com no máximo 30 (trinta) linhas cada uma. Os anexos, para cada tópico que os admita, não serão em número superior a 05 (cinco).

7.1.3 No **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente** os textos, no total, não poderão exceder a **07 (sete) laudas** com no máximo 30 (trinta) linhas cada uma. Os anexos, para cada tópico que os admita, não serão em número superior a 05 (cinco).

7.1.4 O invólucro destinado à apresentação da via não identificada do **Plano de Comunicação Publicitário** será padronizado e fornecido previamente pela Comissão Permanente de Licitação, sem nenhum tipo de identificação.

7.1.4.1 A licitante, através dos seus representantes legais devidamente credenciados, deverá retirar junto à Comissão Permanente de Licitação, em até 01 (um) dia útil anterior a data da realização do certame, no local indicado no preâmbulo deste edital, o invólucro padronizado destinado à apresentação da via não identificada do **Plano de Comunicação Publicitário**.

7.1.5 A via identificada do plano de comunicação publicitária terá o mesmo teor da via não identificada, sem os exemplos de peças referentes à ideia criativa.

7.2 Para efeito de avaliação nesta fase a licitante deverá apresentar uma campanha simulada sobre o tema hipotético, conforme “Briefing” no Anexo I, contendo Plano de Comunicação Publicitário e o Conjunto de Informações Referentes ao Proponente.

PLANO DE COMUNICAÇÃO PUBLICITÁRIO – 02 INVÓLUCROS - UM PARA A VIA NÃO IDENTIFICADA E UM PARA VIA IDENTIFICADA

7.3 O **Plano de Comunicação Publicitário** versará sobre os seguintes quesitos:

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 7.3.1 Raciocínio Básico:** Constituído de texto, em que a licitante deve expressar seu entendimento sobre o **SEBRAE/TO**, seu produto, sua linha de atuação específica e suas necessidades de comunicação.
- 7.3.2 Estratégia de Comunicação Publicitária:** Constituída de texto em que a licitante exporá o conceito e o partido temático que, de acordo com seu raciocínio básico, devem fundamentar a comunicação do **SEBRAE/TO**, defendendo essa opção, examinando e descartando conceitos alternativos.
- 7.3.3 Ideia Criativa:** Síntese da estratégia de comunicação publicitária, expressa sob a forma de uma redução de mensagem, acompanhada de exemplos de peças que a corporifiquem objetivamente, apresentados sob a **forma de roteiros e textos digitados**, limitados a um para cada tipo de peça, **em número máximo de 05 (cinco) anexos, podendo ser anexados “lay outs”, “story boards”, “monstro de rádio”, “monstro de VT”**, etc.
- 7.3.4 Estratégia de Mídia:** De acordo com as informações do briefing e com a respectiva verba colocada como referencial para a campanha, a licitante deverá demonstrar através de textos:
- 7.3.4.1 A capacidade para atingir e sensibilizar os principais públicos-alvo da campanha, permitida a inclusão de tabelas.**
 - 7.3.4.2** A simulação de plano de distribuição das peças de que trata o quesito Ideia Criativa, acompanhada de texto em que se explicitem e justifiquem as premissas.
 - 7.3.4.3** A utilização dos recursos mediante apresentação da distribuição percentual da verba disponível, nas rubricas de estudo e pesquisa, produção e veiculação, justificando a aplicação.

Parágrafo único - A licitante quando da elaboração da simulação do plano de mídia e bem como nos custos de produção, que trata o quesito Ideia Criativa, obrigatoriamente, deverá utilizar como base para cada proposta técnica os valores dos custos de criação, produção e veiculação das respectivas tabelas (valor cheio), sem considerar os percentuais que serão ofertados nas respectivas propostas de preço.

CONJUNTO DE INFORMAÇÕES REFERENTE AO PROPONENTE - 01 INVÓLUCRO

- 7.4 Capacidade de Atendimento:** Tanto geral, considerando-se a totalidade dos setores da licitante, quanto específica, no que diz respeito ao setor de atendimento propriamente dito.
- 7.4.1 Sob a forma de ANEXO, a licitante apresentará:**
- 7.4.1.1** Quantificação e qualificação do perfil dos profissionais que serão postos à disposição da linha de atuação, de maneira discriminada, por setor da licitante (estudo e pesquisa, planejamento, criação, produção de rádio, cinema e televisão, produção gráfica, mídia e atendimento), devendo a licitante indicar, caso a caso, quantos profissionais de cada nível servirão à linha de atuação.
 - 7.4.1.2** Relação nominal dos principais clientes atendidos pela licitante, com especificação do período de atendimento de cada um deles.
 - 7.4.1.3** As instalações, a infraestrutura e os recursos materiais disponíveis atualmente.
 - 7.4.1.4** Atestados fornecidos por clientes, comprovando a pontualidade da licitante no atendimento às obrigações por ela assumidas.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

7.4.2 Sob a forma de TEXTO, a licitante apresentará:

7.4.2.1 Capacidade de atendimento, discriminando-se as obrigações a serem cumpridos pelo setor de atendimento da licitante, na execução do contrato, incluídos os prazos a serem cumpridos para a criação de peça avulsa ou campanha e a elaboração de plano de mídia.

7.4.2.2 As informações de comunicação a serem colocadas regularmente à disposição do SEBRAE/TO, sem ônus adicional, durante a vigência do contrato.

7.5 Repertório: Sob a forma de texto que indique o desempenho do proponente na prestação de serviços publicitários, tanto do setor público quanto do setor privado, acompanhado de reprodução de peças, em número máximo de 03 (três) filmes de TV (DVD), 03 (três) spots de rádio (CD), 03 (três) anúncios de jornal, 03 (três) anúncios de revista e até 03 (três) peças de “mídia externa”, com as respectivas fichas técnicas e apresentação sucinta do problema que a peça se propôs a resolver.

7.5.1 Cada peça deverá conter ficha técnica com a identificação da licitante, data de produção, relação dos profissionais envolvidos no trabalho, período de veiculação e a indicação de pelo menos 02 (dois) veículos que a divulgaram.

7.5.2 Não serão aceitos trabalhos que configurem apresentação de materiais especulativos, condenados pela Legislação da Propaganda, nem mesmo a título de exemplo ou sugestão.

7.6 Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação: Apresentar até 03 (três) “cases stories”, sob forma de texto descritivo dos problemas enfrentados, das soluções encontradas e dos resultados alcançados. Os “cases” deverão ser endossados pelos respectivos anunciantes, permitida a inclusão de até 05 (cinco) peças de qualquer tipo para cada relato.

7.7 É vedada a **aposição**, a qualquer parte da via não identificada do plano de comunicação publicitária, de marca, sinal ou palavra que possibilite a identificação do seu proponente antes da abertura do invólucro da via identificada.

7.8 É vedada a aposição ao invólucro destinado ao **Conjunto de Informações Referente ao Proponente**, assim como dos documentos nele contidos, de informação, marca, sinal, etiqueta ou qualquer outro elemento que identifique a autoria do Plano de Comunicação Publicitário, em qualquer momento anterior à abertura dos invólucros da via identificada.

7.9 Será desclassificado o licitante que descumprir o disposto nos **itens 7.7 e 7.8** deste capítulo e demais disposições do instrumento convocatório.

8. DA PROPOSTA DE PREÇO

8.1 A Proposta de Preços deverá ser apresentada em papel que identifique a licitante, numerada sequencialmente, assinada, vistada, redigida em língua portuguesa, salvo quanto a expressões técnicas de uso corrente, com clareza, sem emendas ou rasuras e datadas.

8.2 A Proposta de Preço deverá conter:

8.2.1 A proposta de remuneração pelos serviços prestados:

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

8.2.1.1 Desconto de até **70%** (setenta por cento) sobre os custos internos, baseados na tabela referencial de custos em real do **Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO**.

8.2.1.2 Honorário de até **15%** (quinze por cento), incidente sobre custos dos serviços e suprimentos externos orçados junto a fornecedores especializados, selecionados pela Agência ou indicados pelo **SEBRAE/TO**.

8.2.2 Deverá ser apresentada Declaração na qual a licitante:

8.2.2.1 Estabelecerá os percentuais máximos a serem pagos pelo SEBRAE/TO sobre os valores pagos:

8.2.2.1.1 Aos profissionais do setor artísticos, sobre o cachê original, pelos direitos de uso de imagem e som de voz, na reutilização de peças por período igual ao inicialmente pactuado, entendido que o valor inicialmente contratado poderá ser corrigido, no máximo, até o equivalente à variação do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas, desde que decorrido pelo menos 01 (um) ano da cessão original dos direitos.

8.2.2.1.2 Aos autores ou detentores dos direitos patrimoniais de uso de obras consagradas, incorporadas as peças, sobre o valor original da cessão desses direitos, na reutilização das peças por período igual ao inicialmente pactuado, entendido que o valor inicialmente contratado poderá ser corrigido, no máximo, até o equivalente à variação do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas, desde que decorrido pelo menos 01 (um) ano da cessão original dos direitos.

8.2.3 Tratará da questão dos direitos autorais, nos termos da Lei Federal nº 9.610/98, estabelecendo:

8.2.3.1 A cessão total e definitiva dos direitos patrimoniais de uso das ideias incluídos os estudos, análises e planos, peças, campanhas e demais materiais de publicidade, de sua propriedade, concebidos, criados e produzidos em decorrência do contrato que vier a ser firmado, sem qualquer pagamento adicional ou especial, mesmo após a vigência do contrato.

8.2.3.2 Que, nos casos de cessão de direitos patrimoniais por tempo limitado, utilizará os trabalhos de arte e outros protegidos pelos direitos autorais ou conexos dentro dos limites estipulados no respectivo ato de cessão, de cuja negociação participará ao SEBRAE/TO, inclusive no que diz respeito à reutilização de peças publicitárias.

8.2.3.3 O compromisso, quando o SEBRAE/TO optar pela execução dos serviços com a cessão total e definitiva dos direitos patrimoniais da obra artística, de fazer constar dos ajustes que vier a celebrar com terceiros, para a produção de peças e campanhas e a prestação de outros serviços, cláusulas escritas que:

8.2.3.3.1 Explicitem a cessão total e definitiva por esses terceiros, do direito patrimonial de uso sobre trabalhos de arte e outros protegidos pelos direitos autorais ou conexos, aí incluídos a criação, a produção e a direção, a composição, o arranjo e a execução de trilhas sonoras, as matrizes, os fotolitos e demais trabalhos assemelhados.

8.2.3.3.2 Estabeleçam que o SEBRAE/TO possa, a seu juízo, utilizar referidos direitos, diretamente, com ou sem modificações, após o término do

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

contrato ou eventual rescisão, sem que lhe caiba qualquer ônus perante os cedentes desses direitos.

8.2.3.3.3 Que considerará como já incluída no custo de produção qualquer pagamento devido a terceiros em decorrência da cessão de direitos, por tempo limitado ou total e definitivo.

8.2.3.3.4 O compromisso de fazer constar, em destaque, todos os orçamentos de produção de peças, os custos dos cachês, os de cessão de direito de uso de obra(s) consagrada(s) incorporada(s) à peça e os de cessão dos demais direitos.

8.2.4 A proposta deverá permanecer válida e em condições de aceitação por um período mínimo de 60 (sessenta) dias contados da data de sua abertura, e a ausência deste prazo na proposta(s) implica em concordância tácita. Findo este prazo, ficam os licitantes liberados dos compromissos assumidos.

9. DA HABILITAÇÃO

9.1 Para a habilitação nesta licitação, as empresas deverão apresentar à Comissão Permanente de Licitação, os documentos abaixo listados, em **original** ou **cópias autenticadas por Tabelião**. Estes documentos ficarão anexados ao processo, sendo vedada a sua retirada ou substituição.

9.2 Esses documentos deverão ser apresentados preferencialmente ordenados e numerados.

9.3 Habilitação Jurídica

9.3.1 Ato constitutivo, **Contrato Social** ou Estatuto, em vigor, devidamente registrado. Em se tratando de sociedades empresariais, e no caso de Sociedades por Ações, acompanhado de documentos de eleição de seus administradores. Deverão ser anexadas todas as alterações Registradas **ou** a última **alteração consolidada**.

9.3.2 Inscrição no órgão competente, do **ato constitutivo**, no caso de sociedades civis, acompanhada de prova de diretoria em exercício.

9.4 Regularidade Fiscal

9.4.1 Prova de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – **CNPJ**.

9.4.2 Prova de regularidade relativa à Seguridade Social – **CND/INSS**.

9.4.3 Prova de regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – **CRF/FGTS**.

9.4.4 Prova de regularidade para com a **Receita Federal do Brasil e Procuradoria Geral da Fazenda Nacional** – Certidão Conjunta.

9.4.5 Prova de regularidade para com a **Fazenda Estadual** da sede do licitante.

9.4.6 Prova de regularidade para com a **Fazenda Municipal** da sede do licitante.

9.5 Qualificação Econômico-Financeira

9.5.1 Certidão negativa de falência expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica, com data de emissão de no máximo 30 (trinta) dias anteriores à data fixada para a sessão de abertura da licitação.

9.5.2 Apresentar Balanço Patrimonial e Demonstrações Contábeis do último exercício social já exigível e apresentado na forma da Lei. Vedada a sua substituição por

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

balancetes ou balanços provisórios. Não sendo a licitante obrigada a publicar suas Demonstrações Contábeis, deverá apresentar documento que suporte essa desobrigação. Estes documentos deverão conter as assinaturas dos sócios, do contador responsável, com os respectivos termos de abertura e encerramento, registrados na Junta Comercial ou Cartório de Registro, comprovando a boa situação financeira da empresa.

9.5.3 Caso a sociedade seja constituída no exercício em curso deverá apresentar balanço de abertura (caso não tenha movimentações) e balanço intermediário (com movimentações), com assinatura do sócio-gerente e do contador responsável, devidamente registrado ou autenticado na Junta Comercial ou Cartório de Registro.

9.5.4 A comprovação da boa situação financeira da licitante será feita através de cálculo dos índices contábeis abaixo relacionados:

$$LG = \frac{\textit{Ativo Circulante} + \textit{Realizável a Longo Prazo}}{\textit{Passivo Circulante} + \textit{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$SG = \frac{\textit{Ativo Total}}{\textit{Passivo Circulante} + \textit{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$LC = \frac{\textit{Ativo Circulante}}{\textit{Passivo Circulante}}$$

9.5.5 Os índices serão calculados pela licitante e confirmados pelo responsável por sua contabilidade, mediante sua assinatura e a indicação do seu nome e do número de registro no Conselho Regional de Contabilidade e apresentar resultado maiores que um (> 1).

9.5.6 Garantia contratual, a ser depositada em conta específica no momento da assinatura do instrumento contratual, no valor de 5%(cinco por cento) do valor estimado para a contratação. Caberá ao contratado optar por uma das seguintes modalidades de garantia:

- I. Caução em dinheiro;
- II. Fiança bancaria;
- III. Seguro garantia.

9.5.6.1 A garantia prestada pelo contratado será liberada ou restituída 06 (seis) meses após a execução do contrato e, quando em dinheiro, atualizada monetariamente.

9.6 Habilitação Técnica

9.6.1 Comprovante de registro ou inscrição da licitante na entidade profissional competente: Sindicato das Agências de Propaganda de sua base territorial ou Associação Brasileira de Agências de Publicidade – ABAP.

9.6.2 Certificado de Qualificação Técnica concedido pelo CENP – Conselho Executivo das Normas Padrão, entidade sem fins lucrativos, integrado e gerido por entidades nacionais que representam veículos, anunciantes e agências, ou por entidade equivalente, legalmente reconhecida como fiscalizadora e certificadora

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

das condições técnicas de agências de propaganda, atestando que o licitante tem qualificação técnica de funcionamento.

9.6.3 Atestado fornecido por cliente - pessoas de direito público ou privado - atestando a aptidão da licitante para desempenho da atividade pertinente compatível em características com o objeto da licitação e para o desempenho dos respectivos serviços.

9.6.4 Apresentar Declaração assinada por representante legal, de que possui instalação e aparelhamento técnico adequado e disponível no Estado do Tocantins, para a realização dos serviços objeto desta Concorrência. No caso de a licitante se encontrar sediada fora do Estado, apresentar Termo de Compromisso de que instalará um escritório para atendimento em Palmas/TO, no prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados da data de assinatura do Contrato.

10. DO JULGAMENTO DAS PROPOSTAS

10.1 A presente licitação será processada e julgada com observância aos seguintes procedimentos:

- a) Os envelopes contendo a(s) proposta(s) técnica(s) e a(s) proposta(s) de preço serão recebidos pela Comissão Permanente de Licitação na data, local e horário determinados no preâmbulo deste edital.
- b) Os membros da Subcomissão Técnica não poderão participar da sessão de recebimento e abertura dos invólucros com as propostas técnicas e de preços.
- c) Os envelopes padronizados com a via não identificada do Plano de Comunicação Publicitário só serão recebidos pela Comissão Permanente de Licitação se não apresentarem marca, sinal, etiqueta ou qualquer outro elemento capaz de identificar a licitante.
- d) Na data, hora e local designados no preâmbulo deste edital, em sessão pública, na presença das licitantes e demais pessoas presentes ao ato, a Comissão Permanente de Licitação, de posse dos envelopes devidamente lacrados, identificados os primeiros como Proposta(s) Técnica(s) e o segundo como Proposta(s) de Preço(s), procederá a abertura dos 2 (dois) envelopes da Proposta Técnica, **um** com a **via não identificada** contendo o **Plano de Comunicação Publicitário** e **um** com o **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente**, devendo na oportunidade, ser o lacre do(s) envelope(s) 01 **via identificada** e envelope(s) 02 rubricados pela comissão e licitantes presentes.
- e) encaminhamento das propostas técnicas à Subcomissão Técnica para análise e julgamento.
- f) A Comissão Permanente de Licitação não lançará nenhum código, sinal ou marca nos invólucros padronizados nem nos documentos que compõem a via não identificada do Plano de Comunicação Publicitário.
- g) Os membros da Subcomissão Técnica individualmente analisarão e julgarão os quesitos do Plano de Comunicação Publicitário e do Conjunto de Informações Referentes ao Proponente, desclassificando-se as que desatenderem quaisquer das exigências legais ou estabelecidas neste edital.
- h) Publicação do resultado geral da proposta técnica, com a indicação dos proponentes desclassificados e da ordem de classificação organizada pelo nome dos licitantes, abrindo-se prazo para interposição de recurso.
- i) Estando todos os licitantes presentes e não havendo a interposição de recursos, e após sua desistência, expressa em Ata, poderá ser realizada a abertura do(s) envelope(s) n.º 02 no mesmo dia. Caso tal não ocorra, a Comissão Permanente de Licitação estabelecerá o dia e a hora da nova reunião, em sessão pública a ser comunicada via portal www.to.sebrae.com.br.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- j) As propostas de preços serão devolvidas intactas aos licitantes que não forem preliminarmente habilitados ou que não obtiverem a valorização mínima estabelecida para a proposta técnica.
- k) A Comissão Permanente de Licitação examinará as propostas de preços para verificar se estão completas, se não ocorreram erros na sua elaboração e atribuirá notas para cada um dos quesitos a serem valorados.
- l) Publicação do resultado geral da proposta de preço, com a indicação dos proponentes desclassificados e da ordem de classificação organizada pelo nome dos licitantes, abrindo-se prazo para interposição de recurso.
- m) Após o resultado geral da Proposta(s) de Preço, a classificação dos proponentes será feita de acordo com a média ponderada das valorizações das propostas, de acordo com os pesos estabelecidos, nos termos do capítulo 13 deste.
- n) Publicação do resultado do julgamento final das propostas, abrindo-se prazo para interposição de recurso.
- o) Reconhecida a habilitação dos licitantes, será homologado o procedimento e adjudicado o objeto licitado.
- p) Das reuniões de abertura dos envelopes da proposta(s) técnica(s) e a(s) proposta(s) de preço e documentos de habilitação, serão lavradas Atas circunstanciadas que mencionarão todos os licitantes, as reclamações e impugnações feitas e as demais ocorrências que interessarem ao julgamento desta licitação, devendo as Atas ser assinadas pelos membros das Comissões e por todos os licitantes presentes. Os interessados que estiverem ausentes serão devidamente intimados ou notificados do resultado da reunião, através do endereço eletrônico www.to.sebrae.com.br.

11. DO JULGAMENTO

- 11.1 O julgamento desta licitação será feito pelo critério de **técnica e preço**, na proporção de peso 50% para técnica e 50% para o preço, nos termos do artigo 8º, inciso II, do Regulamento de Licitações e de Contrato do Sistema **SEBRAE**, obedecidos os percentuais máximos apresentados na Proposta de Preço.
- 11.2 Serão desclassificadas as propostas que não atenderem as disposições contidas neste Edital.

12. DO JULGAMENTO DA PROPOSTA TÉCNICA

- 12.1 A avaliação das propostas técnicas será feita pela Subcomissão Técnica, composta nos termos descritos no edital de licitação.
- 12.2 Na apreciação da **Proposta Técnica** será considerada a linha de atuação desenvolvida, sendo certo que receberá um máximo de **100** (cem) pontos, distribuídos entre os diversos tópicos de julgamento, da seguinte forma:

CONJUNTO DE INFORMAÇÕES REFERENTE AO PROPONENTE

- 12.2.1 Capacidade de Atendimento: 20 (vinte) pontos (sendo, no máximo, 5 (cinco) pontos para cada item especificado):
 - a) O tempo de experiência profissional em atividades publicitárias dos profissionais envolvidos, sendo computados, para efeito de pontuação, os 05 (cinco) melhores avaliados. Sendo que o tempo de experiência é o tempo de atividade profissional e deverá ser comprovada por CTPS ou declaração/atestado da prestação de serviços.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- b) A qualidade dos profissionais, que deverá vincular-se a formação profissional de cada um, que ficarão responsáveis pela execução do contrato.
- c) A adequação das instalações, a infraestrutura e os recursos materiais que estarão disponíveis durante a execução do contrato.
- d) A operacionalidade do relacionamento entre o SEBRAE/TO e a licitante, esquematizado na Proposta.

12.2.2 Repertório: 10 (dez) pontos (sendo, no máximo, 3,34 (três e trinta e quatro) pontos para o item “a” e 3,33 (três e trinta e três) para os itens “b” e “c”:

- a) A ideia criativa e sua pertinência.
- b) A clareza da exposição.
- c) A qualidade da execução e do acabamento.

12.2.3 Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação: 10 (dez) pontos (sendo, no máximo, 2,50 (dois e meio) pontos para cada item especificado):

- a) A concatenação lógica da exposição.
- b) A evidência de planejamento publicitário.
- c) A consistência das relações de causa e efeito entre problema e solução.
- d) A relevância dos resultados apresentados.

PLANO DE COMUNICAÇÃO PUBLICITÁRIO

12.2.4 Plano de Comunicação: 60 (sessenta) pontos a serem distribuídos conforme abaixo:

12.2.4.1 Raciocínio Básico – a **acuidade de compreensão**: 10 (dez) pontos (sendo, no máximo, 03 (três) pontos para o item “a” e “b” e 04 (quatro) para o item “c”:

- a) Das características do SEBRAE/TO e das atividades que sejam significativas para a comunicação publicitária.
- b) Do papel do SEBRAE/TO no atual contexto social, político e econômico.
- c) Do problema específico de comunicação do SEBRAE/TO.

12.2.4.2 Estratégia de Comunicação Publicitária: 15 (quinze) pontos (sendo, no máximo, 7,5 (sete e meio) pontos para cada item especificado):

- a) Adequação do conceito e do partido temático propostos à natureza e qualificação do SEBRAE/TO e a sua comunicação e/ou seu problema específico de comunicação.
- b) Consistência lógica e a pertinência da argumentação apresentada em sua defesa.

12.2.4.3 Ideia Criativa: 20 (vinte) pontos (sendo, no máximo, 3,33 (três e trinta e três) pontos para os itens “a”, “b”, “c” e “d” e 3,34 (três e trinta e quatro) pontos para os itens “e” e “f”):

- a) Sua adequação ao problema específico de comunicação do SEBRAE/TO.
- b) A cobertura dos segmentos de público ensejada por essas interpretações.
- c) A originalidade da combinação dos elementos que a constituem.
- e) A simplicidade da forma sob a qual se apresenta.
- f) Sua pertinência às atividades do SEBRAE/TO à sua inserção na sociedade.
- g) A compatibilização da linguagem das peças aos meios propostos.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

12.2.4.4 Estratégia de Mídia: 15 (quinze) (sendo, no máximo, 3 (três) ponto para cada item especificado):

- a) O conhecimento dos hábitos de leitura e audição dos segmentos de público prioritários.
- b) A capacidade analítica evidenciada no exame desses hábitos.
- c) A consistência do plano simulado de distribuição das peças em relação às 02 (duas) alíneas anteriores.
- d) A economicidade da aplicação da verba de mídia, evidenciada no plano simulado de distribuição de peças.
- e) A pertinência, a oportunidade e a economicidade demonstradas no uso dos recursos próprios de comunicação do SEBRAE/TO.

12.3 A cada uma das alíneas indicadas nos itens anteriores serão atribuídos os pontos ali definidos, levando-se em consideração o atendimento de todos os tópicos exigidos para as respectivas alíneas do item 12.2, o critério de pontuação disposto no **Anexo II** e tabela abaixo:

ATENDIMENTO	PONTUAÇÃO
Excelente	100 % da pontuação do item
Ótimo	90% da pontuação do item
Muito Bom	80% da pontuação do item
Bom	70% da pontuação do item
Regular	60 % da pontuação do item
Não atendeu	10 % da pontuação do item
Não apresentou	0 % da pontuação do item

12.4 Os membros da Subcomissão Técnica individualmente analisarão e julgarão os quesitos do Plano de Comunicação Publicitário, desclassificando os que desatenderem as exigências legais ou estabelecidas neste edital.

12.5 Os membros da Subcomissão Técnica individualmente analisarão e julgarão os quesitos do **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente**, desclassificando-se as que desatenderem quaisquer das exigências legais ou estabelecidas neste edital.

12.6 A nota do quesito corresponderá à média aritmética das notas de cada membro da Subcomissão Técnica.

12.7 A nota de cada licitante corresponderá ao somatório das notas de todos os quesitos.

12.8 A Subcomissão Técnica elaborará ata de julgamento do **Plano de Comunicação Publicitária** e encaminhará à Comissão Permanente de Licitação, juntamente com as propostas, as planilhas com as pontuações.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 12.9** A Subcomissão Técnica elaborará ata de julgamento do **Conjunto de Informações Referentes ao Proponente** e encaminhará à Comissão Permanente de Licitação, juntamente com as propostas, as planilhas com as pontuações.
- 12.10** A Subcomissão Técnica reavaliará a pontuação atribuída a um quesito sempre que a diferença entre a maior e a menor pontuação for superior a 20% (vinte por cento) da pontuação máxima do quesito, com o fim de restabelecer o equilíbrio das pontuações atribuídas.
- 12.10.1** Persistindo a diferença de pontuação prevista após a reavaliação do quesito, os membros da Subcomissão Técnica, autores das pontuações consideradas destoantes, deverão registrar em ata as razões que os levaram a manter a pontuação atribuída ao quesito reavaliado, que será assinada por todos os membros da comissão e passará a compor o processo da licitação.
- 12.11** A Comissão Permanente de Licitação, de posse dos documentos que trata os itens 11.8 e 11.9, estabelecerá o dia e a hora para realização de sessão pública visando apuração do resultado geral das propostas técnicas, com os seguintes procedimentos:
- Abertura dos invólucros com a via identificada do plano de comunicação publicitária.
 - Cotejo entre as vias identificadas e não identificadas do plano de comunicação publicitária, para identificação de sua autoria.
 - Elaboração de planilha geral com as pontuações atribuídas a cada um dos quesitos de cada proposta técnica.
 - Proclamação do resultado do julgamento geral da proposta técnica, registrando-se em ata as propostas desclassificadas e a ordem de classificação.
- 12.12 Será desclassificada a Proposta que**
- Não atender às exigências do presente Edital e de seus Anexos.
 - Não alcançar, no resultado geral, a nota mínima de 70 (setenta) pontos.
 - Obtiver nota 0 (zero) em quaisquer dos quesitos a que se referem este capítulo.
- 12.13** Se houver desclassificação de alguma proposta técnica por descumprimento de disposições do instrumento convocatório, ainda assim será atribuída pontuação aos seus quesitos, a ser lançada em planilhas que ficarão acondicionadas em invólucro fechado e rubricado no fecho pelos membros da Subcomissão Técnica, até que expirem os prazos para interposição de recursos relativos a essa fase da licitação, exceto nos casos em que o descumprimento resulte na identificação do proponente antes da abertura do invólucro de que trata alínea “k”, item 9.1, capítulo IX deste edital.
- 12.14** Será classificada em primeiro lugar, na fase da Proposta Técnica, a licitante que obtiver a maior pontuação no somatório das notas dos quesitos.

13. DO JULGAMENTO DA PROPOSTA DE PREÇO

- 13.1** Na sessão pública designada serão abertos os envelopes nº 2 com as Propostas de Preço, que serão rubricados pela Comissão Permanente de Licitação e pelos licitantes presentes.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 13.2** As Propostas de Preços das licitantes classificadas serão examinadas, preliminarmente, quanto ao atendimento das condições estabelecidas neste Edital e em seus Anexos.
- 13.3** A Comissão Permanente de Licitação examinará as propostas para verificar se estão completas, se não ocorreram erros na sua elaboração.
- 13.4** Será desclassificada a licitante cuja Proposta:
- 13.4.1** Não atender às exigências deste Edital e de seus Anexos.
 - 13.4.2** Que apresentar preços baseados em outra proposta ou que contiver qualquer item condicionante para a entrega dos serviços.
 - 13.4.3** Apresentar percentual de desconto superior a 70% (setenta por cento) sobre os custos internos, baseados na tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins.
 - 13.4.4** Apresentar percentual de honorários superior a 15% (quinze por cento), incidente sobre custos dos serviços e suprimentos externos orçados junto a fornecedores especializados, selecionados pela Agência ou indicados pelo SEBRAE/TO.
- 13.5** Os quesitos a serem valorados são os integrantes da Planilha que constitui o **Anexo II**.
- 13.6** A Comissão Permanente de Licitação atribuirá notas para cada um dos quesitos a serem valorizados, conforme a seguinte tabela:

LEGENDAS:

- N** = **NOTA DA PROPOSTA DE PREÇOS**
DP = **DESCONTO EM PERCENTUAL PROPOSTO PELA LICITANTE**
MDP = **MAIOR DESCONTO EM PERCENTUAL PROPOSTO PELAS LICITANTES**
HP = **HONORÁRIO EM PERCENTUAL PROPOSTO PELA LICITANTE**
MHP = **MENOR HONORÁRIO EM PERCENTUAL PROPOSTO PELAS LICITANTES**

Desconto/Honorários	Notas(N)
Desconto de até 70% (setenta por cento) sobre os custos internos, baseados na tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO.	$N = \frac{70,00 \times DP}{MDP}$
Honorário de 0,01 até 15% (quinze por cento), incidente sobre custos dos serviços e suprimentos externos orçados junto a fornecedores especializados, selecionados pela Agência ou indicados pelo SEBRAE/TO.	$N = \frac{30,00 \times MHP}{HP}$

- 13.7** Para efeito de cálculos serão consideradas 02 (duas) casas decimais após a vírgula, desprezando-se a 3ª (terceira) casa decimal em diante. Não serão considerados arredondamentos.
- 13.8** A nota de cada Proposta de Preços será obtida mediante o somatório das notas dos quesitos constantes da tabela referida no item 13.6, que totaliza o máximo de 100 (cem) pontos.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 13.9** A Proposta de Preços que obtiver o maior somatório das notas será considerada como a de menor preço.
- 13.10** A classificação das Propostas de Preços será feita através da aplicação do critério de julgamento do menor preço final.
- 13.11** Erros aritméticos serão retificados de acordo com a seguinte ordem:
- 13.11.1** Houver discrepância entre os valores propostos, prevalecerá o montante por extenso.
 - 13.11.2** Erro de transcrição das quantidades para a proposta: o produto será corrigido devidamente, mantendo-se o preço unitário e corrigindo-se a quantidade e o preço total.
 - 13.11.3** Erro de multiplicação de preço unitário pela quantidade correspondente: será retificado, mantendo-se o preço unitário e a quantidade e corrigindo-se o produto.
 - 13.11.4** Erro de adição: será retificado, conservando-se as parcelas corretas e corrigindo-se a soma.
 - 13.11.5** Se o licitante não aceitar a correção do erro, sua proposta será rejeitada.
- 13.12** A Comissão Permanente de Licitação lavrará ata dos trabalhos, apontando os fundamentos das inabilitações, desclassificações e seleções efetuadas.
- 13.13** Não se admitirá proposta que apresente preços global ou unitário simbólicos, irrisórios ou de valor zero, ou incompatíveis com os preços de mercado.
- 13.14** Não serão levadas em consideração vantagens não previstas neste Edital, nem ofertas de redução sobre a proposta que melhor atenda aos interesses do **SEBRAE/TO**.

14. DO JULGAMENTO FINAL DAS PROPOSTAS

- 14.1** O julgamento das propostas será objetivo e responderá a uma métrica previamente estipulada, em conformidade com o tipo de licitação, sendo vencedora a licitante que obtiver o maior número de pontos resultantes da fórmula abaixo:

$$NGP = \frac{(NPT \times 5) + (NPP \times 5)}{100}$$

Onde:

- NPT** = Nota Proposta de Técnica
NPP = Nota Proposta de Preço
NGP = Nota Geral das Propostas

- 14.2** A licitante que apresentar maior nota na pontuação geral das propostas, após a aplicação da métrica estabelecida acima, será considerada a proposta vencedora.
- 14.3** Em caso de empate no resultado geral das propostas, terá preferência à licitante que, na ordem a seguir, sucessivamente:
- a) Obter a maior nota no quesito Estratégia de Comunicação Publicitária.
 - b) Obter a maior nota no quesito Ideia Criativa.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- c) Obter a maior nota no quesito Raciocínio Básico.
- d) Obter a maior nota no quesito Estratégia de Mídia.

Parágrafo Único - Persistindo o empate, a escolha se fará, obrigatoriamente, por sorteio, em ato público, para o qual todas as licitantes serão convocadas, vedado qualquer outro procedimento.

- 14.4 Depois de atendidas as condições de julgamento, a adjudicação será feita a uma única licitante.
- 14.5 A classificação geral das propostas será feita em ordem decrescente, sendo declarada vencedora a proposta que atingir a primeira colocação.

15. DO JULGAMENTO DA HABILITAÇÃO

- 15.1 Os documentos de habilitação serão examinados, preliminarmente, quanto ao atendimento das condições estabelecidas neste Edital e em seus Anexos.
- 15.2 Será desclassificada a licitante que não atender as disposições contidas neste edital.
- 15.3 Decididos os eventuais recursos a respeito da habilitação, ou transcorrido o prazo sem interposição, será homologado o procedimento e adjudicado o objeto licitado.

16. DA IMPUGNAÇÃO, DOS RECURSOS E DOS PRAZOS

- 16.1 Qualquer impugnação a esta LICITAÇÃO poderá ser feita até 02 (dois) dias úteis antes da data fixada para o recebimento e a abertura dos envelopes, devendo ser **OBRIGATORIAMENTE PROTOCOLADO** no setor de licitação do **SEBRAE/TO**. Não impugnado o instrumento convocatório preclui toda a matéria nele constante.
- 16.2 Dos resultados da fase de **habilitação**, do **julgamento** das propostas (técnicas e de preços) caberão recursos fundamentados, dirigidos a Diretora Superintendente do **SEBRAE/TO**, por intermédio da Comissão Permanente de Licitação, por escrito, no prazo de **05 (cinco) dias úteis** após a divulgação da decisão correspondente, pelo licitante que se julgar prejudicado, devendo ser **OBRIGATORIAMENTE PROTOCOLADO** no setor de licitação do **SEBRAE/TO**.
- 16.3 Recebidos os recursos ou esgotado o prazo para tanto, a Comissão Permanente de Licitação, encaminhará os recursos devidamente instruídos a Diretora Superintendente do **SEBRAE/TO**, que decidirá em até 10 (dez) dias úteis.
- 16.4 Não serão conhecidos os recursos interpostos fora do prazo legal.
- 16.5 O acolhimento do recurso importará na invalidação apenas dos atos insuscetíveis de aproveitamento.
- 16.6 Os recursos terão efeito suspensivo.
- 16.7 Na contagem dos prazos referidos neste Edital, excluir-se-á o dia de início e incluir-se-á o dia de vencimento. Só se iniciam e vencem os prazos referidos neste item, em dia de expediente do **SEBRAE/TO**.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 16.8** A Comissão Permanente de Licitação franqueará aos interessados, desde a data de início do prazo para interposição de recursos até o seu término, vista ao processo licitatório no local por ela indicado, no horário de funcionamento do **SEBRAE/TO**.

17. DA CONTRATAÇÃO E VIGÊNCIA DO CONTRATO

- 17.1** Depois de homologado o resultado da concorrência e depois de decorrido o prazo para interposição dos recursos e suas respectivas decisões, a adjudicatária será convocada pela Diretora Superintendente do **SEBRAE/TO**, no prazo de 05 (cinco) dias úteis para assinar o contrato.
- 17.2** O prazo de vigência do Contrato será de 12 (doze) meses, contemplada a hipótese de prorrogação por iguais períodos ou fração, desde que julgado conveniente pelo **SEBRAE/TO**, limitada a duração do contrato a 60 (sessenta) meses, incluindo o primeiro período de contratação.

18. DAS CONDIÇÕES DE EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS

- 18.1** Todo serviço a ser prestado pela contratada deverá ser precedido da apresentação de formulário de Solicitação de Serviços Publicitários anexado ao briefing com especificações dos serviços. O valor dos serviços será orçado pela contratada em cada caso, em função dos custos respectivos, obedecendo-se, rigorosamente, sob pena de responsabilidade, sua compatibilidade com os preços de mercado, e deverão ser submetidos à apreciação do gerente do contrato do **SEBRAE/TO** que decidirá quanto à sua aprovação.
- 18.2** O serviço só poderá ser prestado pela licitante vencedora após a competente autorização, expedida pela UMC – Unidade de Marketing e Comunicação do **SEBRAE/TO**, por meio de assinatura em documento impresso, ou e-mail.

19. DAS PENALIDADES

- 19.1** As penalidades estão constantes na Cláusula Décima – Das Sanções Administrativas da Minuta do Contrato - Anexo V.

20. DO PAGAMENTO

- 20.1** O pagamento à CONTRATADA pelos serviços prestados será realizado nos termos das Cláusulas Oitava e Nona da Minuta do Contrato, consoante os percentuais estabelecidos em sua Proposta de Preço.
- 20.2** Não haverá reajuste de preços de serviços da Contratada, em face da peculiaridade do pagamento da contratada constituir em percentagem sobre os custos dos trabalhos aprovados pelo órgão gerenciador do contrato, nem compensação financeira, salvo o da tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO.
- 20.3** Caso a Pessoa Jurídica prestadora dos serviços objeto desta licitação seja estabelecida fora do Município de Palmas/TO deverá emitir uma Nota Fiscal específica para os serviços que forem prestados no referido Município, tendo em vista a obrigatoriedade de a mesma fazer o CNES - Cadastro Simplificado de Contribuintes Não Estabelecidos, bem como a emissão do **RANFS - Registro Auxiliar de Nota Fiscal de Serviço**, conforme

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

previsto nos artigos 31, 32, 33 e 51 do Decreto Municipal n.º 797, de 1º de julho de 2014.

21. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

- 21.1** É facultada à Comissão Permanente de Licitação, ou autoridade superior, em qualquer fase da licitação, promover diligência destinada a esclarecer ou complementar a instrução do processo.
- 21.2** A Administração se reserva o direito de, a qualquer tempo e a seu exclusivo critério, devidamente motivado por despacho fundamentado, adiar, revogar ou anular a presente licitação, sem que isso represente motivo para que as empresas participantes pleiteiem qualquer tipo de indenização.
- 21.3** É vedada a utilização de qualquer elemento, critério ou fato sigiloso, secreto ou reservado que possa, ainda que indiretamente, elidir o princípio da igualdade entre as licitantes.
- 21.4** A Comissão poderá, a qualquer tempo, antes da data limite para a apresentação das propostas, introduzirem aditamentos, modificações ou revisões nos presentes documentos do edital, caso em que procederá a sua divulgação através dos meios de comunicação utilizados nesta licitação, bem como encaminhará o inteiro teor das alterações a todos os interessados que tenham adquirido os documentos deste edital através de e-mail e/ou publicação no portal www.to.sebrae.com.br, reabrindo-se o prazo inicialmente estabelecido exceto, quando, inquestionavelmente, a alteração não afetar a formulação da proposta.
- 21.5** A Comissão Permanente de Licitação poderá, no interesse do **SEBRAE/TO**, relevar omissões puramente formais nos documentos e propostas apresentados pelas licitantes, desde que não comprometam a lisura e o caráter competitivo desta Concorrência e possam ser sanadas no prazo a ser fixado pela Comissão.
- 21.6** É proibido a qualquer licitante tentar impedir o curso normal do processo licitatório mediante a utilização de recursos ou de meios meramente protelatórios, sujeitando-se o autor às sanções legais e administrativas aplicáveis.
- 21.7** A participação na concorrência implicará na aceitação, em todos os termos, do presente Edital.
- 21.8** Os licitantes respondem pela fidelidade e legitimidade das informações e dos documentos apresentados nas diversas fases do processo licitatório.
- 21.9** Antes do aviso oficial do resultado desta Concorrência, não serão fornecidas quaisquer informações referentes à adjudicação do contrato ou a análise, avaliação ou comparação entre as Propostas.
- 21.10** Qualquer tentativa de uma licitante influenciar a Comissão Permanente de Licitação e a Subcomissão Técnica, no processo de julgamento das Propostas, resultará na sua desclassificação.
- 21.11** Esclarecimentos sobre o presente certame poderão ser solicitados à Comissão Permanente de Licitação do **SEBRAE/TO**, por meio do endereço eletrônico

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

cpl@to.sebrae.com.br, citando o nº do item do edital em questão, até 02 (dias) dias úteis anteriores à data marcada para a reunião de recebimento e abertura dos envelopes referentes às propostas técnica e de preço. Os esclarecimentos prestados às licitantes estarão disponíveis no endereço eletrônico www.to.sebrae.com.br e respondidos através do e-mail cpl@to.sebrae.com.br.

- 21.12** Todo o material produzido e pago pelo **SEBRAE/TO** será de sua propriedade, ficando sua utilização sujeita às determinações da legislação aplicável a direitos autorais e a direitos de imagem.
- 21.13** Após a fase de avaliação técnica não caberá desistência de proposta, salvo por motivo justo decorrente de fato superveniente e aceito pela Comissão.
- 21.14** A Comissão poderá desclassificar licitantes até a assinatura do contrato por despacho fundamentado, sem direito à indenização ou ressarcimento e sem prejuízo de outras sanções cabíveis, se tiver conhecimento de fato ou circunstância, anterior ou posterior ao julgamento da Licitação que desabone sua idoneidade ou capacidade financeira, técnica ou administrativa.
- 21.15** As normas que disciplinam esta licitação serão sempre interpretadas em favor da ampliação da disputa entre os interessados, sem comprometimento da segurança do futuro contrato.
- 21.16** Foro designado para julgamento de quaisquer questões judiciais resultantes deste Edital será o da cidade de Palmas/TO.
- 21.17** **Integram este Edital os seguintes anexos:**
- 21.17.1 ANEXO I – BRIEFING;**
 - 21.17.2 ANEXO II – TABELA PONTUAÇÃO DOS ITENS;**
 - 21.17.3 ANEXO III – MODELO DA PLANILHA DE PREÇOS;**
 - 21.17.4 ANEXO IV – MODELO DA DECLARAÇÃO DO PORTE DA EMPRESA;**
 - 21.17.5 ANEXO V – MINUTA DE CONTRATO.**

Palmas - TO, 10 de outubro de 2014.

ODEANE MILHOMEM DE AQUINO
Presidente da CPL

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ANEXO I CONCORRÊNCIA SEBRAE/TO Nº. 011/2014 BRIEFING

IDENTIFICAÇÃO

Cliente: Sebrae

Produto: Atendimento do Sebrae

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é um serviço social autônomo, parte integrante do Sistema S que objetiva auxiliar o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, estimulando o empreendedorismo no país.

O Sebrae é uma entidade privada sem fins lucrativos criada em 1972 com a missão de promover a competitividade e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo. Atua também com foco no processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, feiras e rodadas de negócios.

Oferece cursos e palestras, consultorias, orientação sobre gestão. Ajuda a empresa a se aproximar de parceiros e clientes. E a tornar os negócios mais competitivos e lucrativos.

Mantém um contato permanente com as micro e pequenas empresas e procura sempre se fazer presente nas mais diversas comunidades, através de sua estrutura própria e de parceiros. Para isso, utiliza várias estratégias, que vão do atendimento individual, caso a caso, ao atendimento coletivo. De forma simples, podemos dizer que o Sebrae atende o público com a oferta dos seguintes tipos de serviços:

1. Capacitação;
2. Consultoria;
3. Orientação técnica;
4. Promoção e acesso a mercado;
5. Acesso a serviços financeiros.

O Sebrae está presente nos 139 municípios do estado do Tocantins, com dez unidades operacionais nas seguintes cidades: Palmas (Centro e Taquaralto), Paraíso do Tocantins, Porto Nacional, Dianópolis, Gurupi, Guaraí, Colinas do Tocantins, Araguaína e Araguatins. São mais 95 Salas do Empreendedor em parceria com as prefeituras dos municípios.

PÚBLICO-ALVO

O Sebrae tem a missão de “promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional”. Em seu estatuto social, lê-se que “O Sebrae tem por objetivo fomentar o desenvolvimento sustentável, a competitividade e o aperfeiçoamento técnico dos pequenos negócios da indústria, comércio, agronegócio e de serviços”.

Dessa forma, os pequenos negócios, bem como aqueles que ainda não têm uma empresa, mas pretendem abrir ou formalizar seu negócio são clientes do Sebrae, sendo caracterizados como potenciais empresários.

Além de atender a estes segmentos, o Sebrae também atua na disseminação da cultura empreendedora junto a potenciais empreendedores.

SOLUÇÕES DE ATENDIMENTO

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

No portfólio dos produtos e serviços da instituição, algumas soluções de atendimento foram destacadas, inclusive com a segmentação do público, sendo eles:

Para o Microempreendedor Individual

REGISTRO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O MEI é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um empreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um Microempreendedor Individual legalizado.

Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilitará a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

O microempreendedor individual terá acesso a benefícios como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.

O processo de registro é desburocratizado, o próprio MEI, pode fazer seu registro no site www.portaldoempreendedor.gov.br

Para atender o microempreendedor individual o Sebrae desenvolveu uma série de soluções de desenvolvimento empresarial.

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Palestra de orientação para o registro

A palestra aborda os benefícios, direitos e obrigações do MEI a partir da legalização.

SEI - Sebrae para Empreendedores Individuais

O Programa é composto de soluções que tratam de temas básicos para gestão e fortalecimento dos negócios dos novos empreendedores brasileiros.

O Programa aborda **sete temas**, cada um com três horas de duração, conhecido como oficina. Cada um dos temas será trabalhado em diferentes formatos para facilitar o acesso do empreendedor à informação. São eles: oficina presencial, cartilha, capacitação a distância via celular (SMS) e kit educativo.

O conteúdo trabalhado em todos os formatos é o mesmo. O participante poderá optar pelo meio que achar mais apropriado ou fazer uso de todos os formatos, aprofundando-se no conteúdo.

Conheça abaixo os 7 temas do Programa:

* **SEI Vender** - para você pensar o seu negócio, adaptar-se às necessidades do mercado, preparar seus produtos e serviços para conquistar mais clientes e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão.

* **SEI Controlar meu Dinheiro** - aprenda sobre finanças e como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o da empresa e saiba elaborar o controle diário de entradas e saídas do seu negócio.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

* **SEI Planejar** - aprenda a organizar o seu negócio para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão do seu negócio de maneira sustentável.

* **SEI Empreender** - Compreenda os princípios do empreendedorismo, descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a gir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio.

* **SEI Unir Forças para Melhorar** - descubra as vantagens de empreender coletivamente. Entenda que se organizar para realizar ações coletivas facilita a superação de problemas, desafios e necessidades comuns.

* **SEI Comprar** - para quem quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamentos favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade. Tudo isso mantendo uma boa relação com seus fornecedores.

* **SEI Administrar** - aprenda a planejar seu negócio e a desenvolver suas características como empreendedor e descubra como melhorar os resultados, contornar e evitar problemas. Saiba como traçar o caminho do seu negócio em direção ao sucesso.

Para quem quer abrir uma empresa:

COMEÇAR BEM

O Começar Bem consiste na oferta sistematizada de Soluções Sebrae, complementares entre si, disponibilizadas às pessoas que querem abrir um negócio próprio ou buscam informações para formalizar uma atividade produtiva na qual já atuam.

IDEIA

Soluções para o cliente que está na fase de concepção da **IDEIA** de abrir um negócio próprio.

Oficinas:

Comportamento empreendedor para Começar Bem

Abordar as características empreendedoras com foco na pessoa e no comportamento do indivíduo, bem como os reflexos nas ações do seu negócio.

Carga horária: 4 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Análise de Mercado para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário para a tomada de decisões a partir da análise dos mercados consumidor, concorrente e fornecedor e os seus impactos no sucesso do negócio.

Carga horária: 8 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Análise de perfil do potencial franqueado para Começar Bem

Orientar o participante sobre o funcionamento do sistema de franquia, por meio de simulação da operação de negócios, além de estimular a reflexão sobre o tipo de franquia mais adequado a cada perfil empreendedor.

Carga horária: 8 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Palestra:

Entendendo sobre franquia para Começar Bem

Apresentar os conceitos fundamentais e orientar o participante sobre a análise necessária para a tomada de decisão de empreender em uma franquia.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Carga horária: 2 HORAS

Público: Potencial Microempreendedor Individual

- Com ideia de negócios

Análise de ofertas de franquias para Começar Bem

Capacitar o participante na identificação de fatores de risco e de sucesso que impactam na decisão de assumir um negócio franqueado.

Carga horária: 16 HORAS

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Publicações:

Ideias de negócios para Começar Bem

CONSTRUIR

Soluções para apoiar o cliente que está no momento de **CONSTRUIR** um modelo de negócio.

Curso:

Transforme sua ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem

Apresentar o conceito de Modelos de Negócios e orientar o Potencial Empresário sobre a construção do modelo do seu negócio a partir da metodologia "O QUADRO".

Carga horária: 12 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Publicações:

Guia visual e Cartilha O Quadro de Modelo de Negócios

Vídeo:

O Quadro de Modelo de Negócios

VALIDAR

Soluções que orientam o cliente sobre como **VALIDAR** o modelo de negócio.

Como validar o seu modelo de negócio para Começar Bem

Capacitar o empreendedor criando condições de validar a sua ideia de forma que possa ter melhores chances de sucesso em seu atual ou futuro negócio

Carga horária: 12 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

NEGÓCIO

Soluções que preparam o cliente para transformar em realidade o sonho de ter um **NEGÓCIO** próprio.

Palestras:

O Microempreendedor Individual para Começar Bem – Passo a passo para formalização

Sensibilizar os participantes sobre os benefícios de se tornar um Microempreendedor Individual e orientá-los sobre os procedimentos para a formalização, bem como sobre os produtos e serviços desenvolvidos para esse público.

Carga horária: 2 horas

Público: Potencial Microempreendedor Individual

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Oficinas:

Sustentabilidade para Começar Bem

Essa oficina visa sensibilizar os potenciais empresários para o desenvolvimento de modelos de negócios sustentáveis.

Carga horária: 3 horas

Público: Potencial Microempreendedor Individual

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Plano de Negócio para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário na elaboração do plano de negócios, bem como na sua implementação, visando aumentar as possibilidades de sucesso do seu empreendimento.

Carga horária: 6 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para Começar Bem

Orientar o participante sobre as condições e as diversas formas de acesso ao crédito junto a instituições financeiras e/ou investidores.

Carga horária: 4 HORAS

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Formalização para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário sobre os procedimentos para o registro dos seus negócios, abordando os aspectos legais e os caminhos para a formalização.

Carga horária: 4 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Curso:

Gestão Empresarial Integrada para Começar Bem

Capacitar o participante para compreender a empresa como um todo, de forma a planejar e a implementar ações voltadas à prática da gestão empresarial integrada visando melhores resultados.

Carga horária: 15 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Publicação:

Cartilha de Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para **Começar Bem**

POTENCIAL MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Soluções para o Potencial Empresário COM Negócio e que tenha perfil de Microempreendedor Individual.

Palestras:

O Microempreendedor Individual para Começar Bem – Passo a passo para formalização

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Sensibilizar os participantes sobre os benefícios de se tornar um Microempreendedor Individual e orientá-los sobre os procedimentos para a formalização, bem como sobre os produtos e serviços desenvolvidos para esse público.

Carga horária: 2 horas

Público: Potencial Microempreendedor Individual

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Plano de Negócio para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário na elaboração do plano de negócios, bem como na sua implementação, visando aumentar as possibilidades de sucesso do seu empreendimento.

Carga horária: 6 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios

Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para Começar Bem

Orientar o participante sobre as condições e as diversas formas de acesso ao crédito junto a instituições financeiras e/ou investidores.

Carga horária: 4 HORAS

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Formalização para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário sobre os procedimentos para o registro do seu negócio, abordando os aspectos legais e os caminhos para a formalização.

Carga horária: 4 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Publicação:

Cartilha de Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para **Começar Bem**

OUTROS SEGMENTOS DE CLIENTES

Soluções Potencial Empresário com Negócio e com perfil de Empresário de ME, EPP ou Produtor Rural.

Análise de Negócio para Começar Bem

Apresentar elementos estratégicos que possibilitam ao Potencial Empresário avaliar o seu negócio e a compreender a importância da formalização para o seu crescimento.

Carga horária: 4 horas

Público: Potencial Empresário

- Com experiência em trabalhar por conta própria

Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para Começar Bem

Orientar o participante sobre as condições e as diversas formas de acesso ao crédito junto a instituições financeiras e/ou investidores.

Carga horária: 4 HORAS

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Formalização para Começar Bem

Orientar o Potencial Empresário sobre os procedimentos para o registro do seu negócios, abordando os aspectos legais e os caminhos para a formalização.

Carga horária: 4 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Curso:

Gestão Empresarial Integrada para Começar Bem

Capacitar o participante para compreender a empresa como um todo, de forma a planejar e a implementar ações voltadas à prática da gestão empresarial integrada visando melhores resultados.

Carga horária: 15 horas

Público: Potencial Empresário

- Com ideia de negócios
- Com experiência em trabalhar por conta própria

Publicação:

Cartilha de Orientação sobre Acesso a Serviços Financeiros para **Começar Bem**.

Para quem é pequena empresa:

PROGRAMA SEBRAE MAIS

O Sebrae Mais oferece diversas soluções para empresas que buscam a evolução de seus negócios. Quando a empresa cresce, muitas vezes o dono não tem tempo para planejar o futuro da sua empresa, tem dificuldade em delegar tarefas, se sente sozinho, deseja trocar experiências com outros empresários e necessita de soluções práticas que podem ser aplicadas imediatamente no seu negócio.

Com o Sebrae Mais, o empresário tem a oportunidade de implantar modelos avançados de gestão empresarial, ampliar sua rede de contatos, implantar estratégias para estimular a inovação na sua empresa, analisar os aspectos fundamentais da gestão financeira e melhorar o processo de tomada de decisões gerenciais.

O programa é composto por conjunto de soluções que são aplicadas conforme as necessidades da empresa. O programa reúne diversas modalidades – consultoria individualizada por empresa, workshops, capacitação, palestras e encontros – direcionadas para você que busca práticas mais avançadas de gestão.

As soluções que fazem parte do programa são:

[Sebrae Mais - Empretec](#)

Estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor, de forma a propiciar sua competitividade e permanência no mercado, por meio de metodologia vivencial especialmente desenvolvida para este fim, cuja abordagem se dá pelas 10 características empreendedoras. Este programa fixa a imagem do Sebrae como principal instituição de fomento ao empreendedorismo.

[Sebrae Mais - Encontros Empresariais](#)

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Promover a interação de empresários de um mesmo setor ou de vários setores, em que são apresentados e debatidos temas específicos de interesse empresarial, gerando aprendizado entre os participantes, interação, troca de experiências e, ainda, a criação ou o fortalecimento de redes de relacionamento.

Os Encontros Empresariais foram concebidos para promover a interação de empresários de um mesmo setor ou de vários setores, por meio de um ciclo de encontros e eventos planejados, em que são apresentados e debatidos temas específicos de interesse empresarial, gerando aprendizado entre os participantes e, ainda, a criação ou o fortalecimento de redes de relacionamento.

Sebrae Mais - Estratégias Empresariais

Propiciar ao participante a oportunidade de refletir sobre o seu negócio, desenvolver o pensamento estratégico e realizar atividades práticas para elaborar estratégias para sua empresa, proporcionando uma tomada de decisão mais acertada, fruto da análise e conhecimento de seu ambiente de atuação.

- Realizar análise do ambiente empresarial que a empresa está inserida
- Realizar análise da empresa e definir pontos fortes e pontos fracos
- Definir as estratégias para a empresa crescer
- Elaborar o Plano de Ação Estratégico para a empresa incluindo cronograma de implantação

Sebrae Mais - Gestão da Inovação – consultoria

Propiciar condições para que o participante desenvolva competências para compreender os conceitos relativos à inovação e aos processos de gestão da inovação no contexto da pequena empresa; tomar consciência da importância da inovação para a competitividade da empresa; implantar estratégias para estímulo à inovação na sua empresa.

Compreender o que é inovação:

- Perceber a importância da inovação para melhorar a competitividade da empresa
- Conhecer boas práticas de inovação
- Avaliar como está o processo de inovação na empresa
- Implantar na empresa estratégias que estimule todos da empresa a inovar

O empresário tem nesse módulo:

- 3h de consultoria por empresa e,
- Opcional: até 40h de consultoria por empresa – Roteiro para implantação de ambientes inovativos.

Sebrae Mais - Gestão da Inovação

Propiciar condições para que o participante desenvolva competências para compreender os conceitos relativos à inovação e aos processos de gestão da inovação no contexto da pequena empresa; tomar consciência da importância da inovação para a competitividade da empresa; implantar estratégias para estímulo à inovação na sua empresa.

Sebrae Mais - Gestão Financeira

Analisar os aspectos fundamentais da gestão financeira para melhorar o processo de tomada de decisões, desenvolver na empresa uma gestão financeira eficiente e eficaz; predispor-se a investir em sua formação técnica e científica, a ter uma atitude de reflexão em todas as ações e desenvolver competências atitudinais necessárias a um gestor de empresas.

Controlar, analisar, planejar, simular informações financeiras da empresa para a eficiente tomada de decisão:

- Melhorar a gestão do capital da empresa

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- Realizar projeções financeiras para assegurar decisões estratégicas
- Elaborar o planejamento orçamentário para maximizar resultados
- Comparar simulações financeiras para avaliar alternativas de mudanças estruturais na empresa

Sebrae Mais - Curso Gestão da Qualidade

Compreender os fundamentos da excelência e relacionar a gestão da qualidade como uma estratégia para alcançar um modelo de excelência em gestão; diagnosticar a situação da empresa em relação aos fundamentos da excelência; definir e implementar um conjunto de indicadores de desempenho empresarial; aplicar o ciclo PDCA (Planejar, Desenvolver, Checar e Agir) e envolver-se na melhoria do modelo de gestão da sua empresa.

1- Fundamentos da excelência;

2- Mudanças para atingir a excelência;

3- A gestão da qualidade como estratégia rumo à excelência;

4- Administrar com excelência;

Sebrae Mais - Curso Gestão D'olho na Qualidade

Desenvolver competências para compreender a filosofia do 5S, conhecer e praticar o método do D-Olho (descarte, organização, limpeza, higiene e ordem mantida).

Programar na empresa o Programa 5 S combatendo o desperdício, otimizando os recursos, melhorando o bem-estar físico, mental e social de todos, bem como respeitando a relação com o meio ambiente.

Para participar do Sebrae Mais, a empresa deve ter mais de dois anos de funcionamento, acima de nove funcionários e boa estrutura operacional, o que exige uma maior sofisticação na administração. Também é importante que tenha interesse em expandir seus negócios e superado as questões básicas de gestão, nas áreas de pessoas, processos, marketing e finanças.

Para quem é microempresa:

PROGRAMA NA MEDIDA

Criado para melhorar a gestão das microempresas, o NaMedida é mais que um conjunto de soluções, é um projeto com conteúdo de diversas áreas que, de forma simples e objetiva, traz orientações práticas sobre como aperfeiçoar seu negócio.

Ele foi planejado com base em pesquisas realizadas nas cinco regiões do país. O Sebrae foi em busca de dados, levantou informações com seus colaboradores e conversou com empresários para descobrir quais os maiores desafios vividos por eles no dia a dia.

Esse trabalho reúne palestras, oficinas, cursos, consultorias, e diálogos empresariais específicos para as microempresas, planejados de acordo com as principais necessidades do mercado. As soluções são:

Palestra de Sensibilização namedida

Objetivo: Conhecer a contribuição da microempresa para a economia e a sociedade brasileiras

Carga horária da palestra: 2 horas

Premissas: Empresários e/ou sócios.

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Palestra Tributação namedida

Objetivo: Compreender a importância dos impostos e o destino de seus recolhimentos, conhecer os tipos de opção tributária que o empresário de microempresa precisa saber, objetivando obter melhores resultados, aprender a calcular seus tributos e conhecer as vantagens da microempresa, com parâmetros com as outras opções tributárias e as novidades da nova Legislação e conhecer o trabalho de seu contador para saber o que se espera desse profissional.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Carga horária da palestra: 2 horas
Premissas: Empresários, Sócios ou Gestor Financeiro.
Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Curso com Consultoria Marketing namedida

Objetivo: apresentação da teoria de marketing, estimularemos a troca de experiências e a percepção da presença da teoria na vida prática dos participantes.

Carga horária do curso: 16 horas
Carga horária da consultoria: 2 h por empresa
Número de participantes: máximo 15 empresas.

Curso com Consultoria Gestão Financeira namedida

Objetivo: Controlar financeiramente a empresa, para facilitar e agilizar a tomada de decisão, utilizando ferramentas e instrumentos que possibilitem a organização financeira para melhor gestão do capital da empresa. Planejar estratégias empresariais, a partir das informações financeiras e predispor-se a agir favoravelmente em relação á busca e análise das informações financeiras.

Carga horária do curso: 20 horas (cinco encontros de quatro horas)
Carga horária da consultoria acoplada: até 2 h por empresa no Sebrae
Premissas: Empresários, Sócios ou Gestor Financeiro.
Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Diálogos Empresariais de Gestão Financeira namedida

Objetivo: Oportunizar aos empresários participantes dos cursos Na Medida oferecidos pelo Sebrae aprofundar os conteúdos desenvolvidos. Cada curso namedida o empresário poderá participar da Rodada Empresarial com temas já estabelecidos (cinco a seis temas por curso).

Carga horária de cada Diálogo Empresarial: 3 h
Número de participantes: mínimo 15 e máximo no 20 empresas
Temas Diálogos de Gestão Financeira: Acesso ao Crédito – caminho para um investimento seguro, Controles Financeiros – do caixa ao fluxo de caixa, Estoque – Nem Sobra Nem Falta, Diálogo Empresarial Inadimplência – Como Evitar, Lucratividade e Rentabilidade Financeira, Preço e Venda – Custo dos Produtos e Serviços da Empresa

Curso com Consultoria Gestão de Pessoas e Equipes namedida

Objetivo: Compreender que desenvolver e aplicar processos de gestão estruturados contribui para a melhoria da satisfação e retenção das pessoas, propicia decisões mais justas e consolida as bases para o crescimento da empresa.

Carga horária do curso: 24h 3 dias x 8h / 6 dias x 4h / 1 dia com 8h + 4 dias x 4h
Carga horária da consultoria acoplada: até 2 h por empresa no Sebrae.
Premissas: Cada empresa poderá indicar até 02 representantes (proprietários e/ou gerentes), totalizando não mais que 30 participantes.
Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Diálogos Empresariais de Gestão de Pessoas namedida

Objetivo: Oportunizar aos empresários participantes dos cursos Na Medida oferecidos pelo Sebrae aprofundar os conteúdos desenvolvidos. Cada curso namedida o empresário poderá participar da Rodada Empresarial com temas já estabelecidos (cinco a seis temas por curso).

Carga horária de cada Diálogo Empresarial: 3 h
Número de participantes: mínimo 15 e máximo no 20 empresas
Temas Diálogos de Gestão de Pessoas: Processo seletivo de empregados; Remuneração variável; Retenção de Talentos; Gestão de Conflitos e Empresário como Líder Coach.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Curso com Consultoria Técnicas de Vendas na medida

Carga horária do curso: 16 horas

Carga horária da consultoria acoplada: 2 h por empresa no Sebrae

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Curso com Consultoria Planejamento Estratégico na medida

Objetivo: Dominar o processo de organização da microempresa; conscientizar-se de que o planejamento estratégico, de forma ordenada e articulada, contribui para o aumento das vendas de produtos e serviços, com qualidade e preços atrativos, planejar estratégias empresariais e aplicar as ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho da microempresa, com aumento de sua competitividade, de modo sustentável.

Carga horária do curso: 16 horas

Carga horária da consultoria acoplada: 2 h por empresa no Sebrae

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Diálogos Empresariais do Planejamento Estratégico na medida

Objetivo: Oportunizar aos empresários participantes dos cursos Na Medida oferecidos pelo Sebrae aprofundar os conteúdos desenvolvidos. Cada curso na medida o empresário poderá participar da Rodada Empresarial com temas já estabelecidos (cinco a seis temas por curso).

Carga horária de cada Diálogo Empresarial: 3 h

Número de participantes: mínimo 15 e máximo no 20 empresas

Temas Diálogos de Planejamento Estratégico: Missão, Visão, Valores na construção do Planejamento; Análise de Ambiente e Grupos de Interesses; Oportunidade de Negócios e Investimentos; Indicadores de Desempenho Balanced Scorecard; Balanced Scorecard como Ferramenta Gerencial; Gestão por Processos;

Redes Associativas na medida

O Programa Redes Associativas é composto por 4 módulos:

Módulo 1: Despertando para o Associativismo

Carga horária da oficina: 4 h

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Módulo 2: Planejando nosso Empreendimento Coletivo

Carga horária do curso: 20 h

Carga horária da consultoria acoplada: 9 horas

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Módulo 3: Praticando o Associativismo

Carga horária do curso: 16 h

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Módulo 4: Legalizando o Empreendimento Coletivo

Carga horária do curso: 16 h

Carga horária da consultoria acoplada: em aberto

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Curso com Consultoria Internet na medida

Objetivo: Compreender e analisar as oportunidades que a internet propicia para o seu negócio/vida, predispor-se a agir de modo proativo na busca de informações e no planejamento da presença do seu negócio na Internet e implementar uma estratégia para melhor utilização da Internet no seu negócio/vida.

Carga horária do curso: 16 horas

Premissas: Empreendedores e empresários de micro empresas

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Oficinas Internet na medida

Temas: Como criar um site de sucesso, Como usar um blog para a sua empresa, Como abrir uma loja virtual, Como anunciar produtos em um site de vendas, Como usar sites de buscas na internet, Como usar o Twitter para a sua empresa.

Carga horária de cada oficina: 3 horas

Premissas: Empresários de Microempresas.

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Palestra Internet para Pequenos Negócios na medida

Carga horária da palestra: 2 horas

Premissas: Empreendedores e empresários de microempresas

Número de participantes: mínimo 15 e máximo 20 empresas

Empretec na medida

Carga horária do curso: 60 horas

Premissas: Todos os segmentos atendidos pelo Sebrae

Número de participantes: mínimo 22 participantes

PROGRAMA NEGÓCIO A NEGÓCIO

O Programa Negócio a Negócio contempla o atendimento presencial na empresa, composto de três visitas, podendo repetir o ciclo no ano seguinte, que tem como objetivo propor soluções de melhorias na empresa e desenvolvimento do empresário:

Na **primeira visita** é realizado um diagnóstico do empreendimento, contemplar os seguintes temas: mercado, operação e finanças, e irá gerar posteriormente em um plano de ação com sugestões de soluções de melhorias para a empresa.

Na **segunda visita** a empresa recebe a proposta de plano de ação, que contém:

- ✓ Dicas e sugestões de algumas tarefas para execução;
- ✓ Sugestões para que o empreendedor participe de algum tipo de capacitação no SEBRAE, de cunho técnico ou comportamental.

Na **terceira visita** é verificado se o empreendedor realizou as tarefas propostas, se participou das capacitações sugeridas e orientado nas dificuldades encontradas para execução do plano de ação. O empresário poderá manifestar disponibilidade para continuar no programa, nesse caso ele receberá as visitas 4, 5 e 6.

Para quem é Produtor Rural

Empresários com registro próprio nos órgãos reguladores estaduais e/ou municipais, que chamamos de Produtor Rural.

Negociar no campo

O produtor rural terá a compreensão de aspectos básicos do processo de negociação, da busca por uma relação ganha-ganha nos negócios. Ressalta ainda sobre a importância de o produtor se vê como um dos protagonistas do processo de negociação.

Carga horária da palestra: 4 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Atender bem no campo

O produtor rural terá a compreensão de aspectos básicos para efetuar uma venda com foco nas necessidades do cliente. Também o conscientiza de que essa é a melhor forma de obter resultados.

Carga horária da oficina: 4 horas

Premissas: Produtor Rural

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Controlar meu dinheiro no campo

Possibilita ao produtor rural desenvolver habilidades de gerenciamento e controle do seu dinheiro, vendas e compras, por meio de estratégias de análise financeira. Entendimento da importância em adotar controles financeiros que possam lhe auxiliar na tomada de decisão para novos investimentos ou reservas financeiras para atender compromissos já assumidos.

Carga horária da oficina: 4 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Custos para produzir no campo

Abordará conceitos de custos de produção, estrutura dos custos de produção e margem bruta. O produtor rural é estimulado a adotar comportamento de um empresário, implantando sistemas simples que lhe permitam gerenciar as despesas de sua propriedade.

Carga horária da oficina: 4 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Empreender no campo

A capacitação contribui para que o produtor rural desenvolva suas características empreendedoras, proporcionando que o negócio seja mais competitivo e permaneça no mercado por mais tempo.

Carga horária da oficina: 3 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Liderar no campo

Abordar de forma sucinta e aplicada, os conteúdos comportamentais e culturais sobre liderança e também os relacionados à prática da liderança, técnicas e ferramentas.

Carga horária da oficina: 4 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Vender para o Governo no campo

Permite ao empreendedor da agricultura familiar identificar as várias alternativas do mercado institucional para a venda da produção da agricultura familiar, reconhecendo as vantagens das vendas realizadas por meio de associações, cooperativas e outras formas associativas e a sua importância para o desenvolvimento local.

Carga horária da palestra: 2 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

QT Rural no campo – composto de 02 fases:

- D-Olho na Qualidade – baseado na metodologia 5S

Carga horária: 24 horas referente a 6 encontros de 4 horas e 4,5 horas de consultoria por Organizar o ambiente de trabalho diminuindo desperdícios, preservando o meio ambiente e a saúde das pessoas com maior satisfação e autoestima elevada.

- Gestão da Qualidade Rural

Carga horária: 59 horas, referentes 11 encontros de 4 horas e 15 horas de consultoria por empresa.

Direcionado para a melhoria da renda da propriedade, através de uma mudança comportamental pela utilização dos fundamentos e das ferramentas da gestão da qualidade.

Gerenciar no campo

Focar em temas da área de gestão, envolvendo assuntos como atendimento ao cliente, estratégias de compra e venda e controles financeiros básicos.

Objetivo: Solução educacional totalmente vivencial (jogo)

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Público-alvo: Produtores Rurais não alfabetizados.

Carga horária da oficina: 8 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Redes Associativas no campo

Objetivo: oferecer aos produtores rurais que querem ou que já participam de empreendimentos coletivos informações sobre cooperação, participação, cooperativismo, associativismo, gestão compartilhada e o passo a passo para o planejamento e a legalização de um empreendimento coletivo.

São oferecidos em 4 módulos:

Módulo 1 - Oficina: Despertando para o Associativismo – 4 horas.

Módulo 2 - Curso: Planejando Nosso Empreendimento Coletivo - 29 horas, sendo 20 horas no curso e mais 9 horas destinadas para a consultoria.

Módulo 3 - Curso: Praticando o Associativismo – 16 horas.

Módulo 4 - Curso: Legalizando Nossa Associação – 16 horas mais consultoria.

Negócio Certo Rural no campo

Auxiliar o produtor a compreender os conceitos de planejamento e administração de pequenos negócios rurais, abrangendo conteúdos básicos relacionados ao diagnóstico da propriedade rural, à seleção de ideias de negócios, à análise de viabilidade, à gestão da produção e ao processo de comercialização, com foco no empreendedorismo.

Carga horária: 46 horas, 5 encontros de 8 horas e 6 horas de consultoria.

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

Juntos Somos Fortes Agronegócios – Kit

Carga horária: 12 horas

Auxiliar o produtor rural a obter informações para planejar a formação de uma ação coletiva, sua implantação, bem como refletir sobre valores e atitudes indispensáveis às práticas associativas que gerem trabalho e renda.

Carga horária do curso: 12 horas

Premissas: Produtor Rural

Número de participantes: mínimo 15 a 25 participantes

OUTRAS INFORMAÇÕES

O Sebrae Tocantins possui ainda o Portal Sebrae, além da Central de Relacionamento (0800 570 0800), e está também nas redes sociais, Facebook, Twitter, e Youtube, esses canais são mais uma forma de atendimento e relacionamento direto com os nossos públicos.

OBJETIVOS

Considerando as soluções de atendimento elencadas neste briefing, o objetivo da campanha é desvincular a imagem do Sebrae Tocantins como realizador de eventos, e reforçá-la no quesito **atendimento aos micro e pequenos negócios**.

O Sebrae é uma instituição de promoção do desenvolvimento empresarial, que atua de diferentes formas e deve ser reconhecido e lembrado pelo seu público como sendo esse agente de desenvolvimento em todo o Estado do Tocantins.

O empresário, bem como o potencial empresário deve buscar a instituição ciente do que a instituição pode fazer por ele e para o seu negócio.

ESTRUTURAÇÃO DO PROJETO DE COMUNICAÇÃO

O projeto de comunicação deve ser estruturado e apresentado segundo critérios estabelecidos no edital de licitação e pelo briefing, a saber:

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- a) Norteamento da campanha: explicar desde o raciocínio básico até a elaboração das estratégias;
- b) Ações de comunicação: apresentar as ações de comunicação propostas, descritas em detalhe;
- c) Plano de Mídia: apresentar planejamento de mídia estruturado, distribuindo a verba disponível para o projeto por peça, por meio, por veículo e por período de veiculação;
- d) Ideia criativa: apresentar a ideia criativa, contendo todas as peças;
- e) Assinatura da Campanha: a campanha deverá ser assinada com a logomarca do SEBRAE;
- f) **Verba disponível: R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais).**

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ANEXO II CONCORRÊNCIA SEBRAE/TO Nº. 011/2014 TABELA PONTUAÇÃO DOS ITENS

TABELA DE AVALIAÇÃO PROPOSTA TÉCNICA		
CAPACIDADE DE ATENDIMENTO		
ITEM 11.2.1	PARAMETRO	NOTA
a) Tempo de experiência profissional dos 5 melhores.	Excelente	5,00
	Ótimo	4,50
	Muito Bom	4,00
	Bom	3,50
	Regular	3,00
	Não atendeu	0,50
	Não Apresentou	0,00
b) Qualidade dos profissionais responsáveis pelo contrato.	Excelente	5,00
	Ótimo	4,50
	Muito Bom	4,00
	Bom	3,50
	Regular	3,00
	Não atendeu	0,50
	Não Apresentou	0,00
c) Instalações e infra estrutura disponíveis.	Excelente	5,00
	Ótimo	4,50
	Muito Bom	4,00
	Bom	3,50
	Regular	3,00
	Não atendeu	0,50
	Não Apresentou	0,00
d) Operacionalidade do relacionamento entre agência e cliente.	Excelente	5,00
	Ótimo	4,50
	Muito Bom	4,00
	Bom	3,50
	Regular	3,00
	Não atendeu	0,50
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Capacidade de Atendimento	20,00	
REPERTÓRIO		
ITEM 11.2.2	PARAMETRO	NOTA
a) Ideia criativa e sua pertinência.	Excelente	3,34
	Ótimo	3,01

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

	Muito Bom	2,67
	Bom	2,34
	Regular	2,01
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
b) Clareza da exposição.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
c) Qualidade da execução e acabamento.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Repertório	10,00	
RELATO DE SOLUÇÕES DE PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO		
ITEM 11.2.3	PARAMETRO	NOTA
a) Concatenação lógica da exposição.	Excelente	2,50
	Ótimo	2,25
	Muito Bom	2,00
	Bom	1,75
	Regular	1,50
	Não atendeu	0,25
	Não Apresentou	0,00
b) Evidência de planejamento publicitário.	Excelente	2,50
	Ótimo	2,25
	Muito Bom	2,00
	Bom	1,75
	Regular	1,50
	Não atendeu	0,25
	Não Apresentou	0,00
c) Consistência das relações de causa e efeito.	Excelente	2,50
	Ótimo	2,25
	Muito Bom	2,00
	Bom	1,75

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

	Regular	1,50
	Não atendeu	0,25
	Não Apresentou	0,00
d) Relevância dos resultados.	Excelente	2,50
	Ótimo	2,25
	Muito Bom	2,00
	Bom	1,75
	Regular	1,50
	Não atendeu	0,25
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Soluções de Problemas	10,00	
PLANO DE COMUNICAÇÃO		
RACIOCÍNIO BÁSICO		
ITEM 11.2.4.1	PARAMETRO	NOTA
a) Compreensão das características do Sebrae significativas para a comunicação.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
	Não Apresentou	0,00
b) Compreensão do Sebrae no contexto social, político e econômico.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
	Não Apresentou	0,00
c) Compreensão do problema específico de comunicação do Sebrae.	Excelente	4,00
	Ótimo	3,60
	Muito Bom	3,20
	Bom	2,80
	Regular	2,40
	Não atendeu	0,40
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Raciocínio Básico	10,00	
PLANO DE COMUNICAÇÃO		
ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO PUBLICITÁRIA		

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ITEM 11.2.4.2	PARAMETRO	NOTA
a) Adequação do conceito ao problema específico de comunicação.	Excelente	7,50
	Ótimo	6,75
	Muito Bom	6,00
	Bom	5,25
	Regular	4,50
	Não atendeu	0,75
	Não Apresentou	0,00
b) Consistência lógica e a pertinência da argumentação.	Excelente	7,50
	Ótimo	6,75
	Muito Bom	6,00
	Bom	5,25
	Regular	4,50
	Não atendeu	0,75
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Estratégia de Comunicação Publicitária	15,00	
PLANO DE COMUNICAÇÃO		
IDEIA CRIATIVA		
ITEM 11.2.4.3	PARAMETRO	NOTA
a) Adequação ao problema específico de comunicação do Sebrae.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
b) Cobertura de segmentos do público ensejada por estas interpretações.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
c) Originalidade da combinação dos elementos que a constituem.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

d) Simplicidade da forma sob a qual se apresenta.	Excelente	3,33
	Ótimo	3,00
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,33
	Regular	2,00
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
e) Pertinência às atividades do Sebrae e inserção na sociedade.	Excelente	3,34
	Ótimo	3,01
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,34
	Regular	2,01
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
f) Compatibilização da linguagem das peças aos meios propostos.	Excelente	3,34
	Ótimo	3,01
	Muito Bom	2,67
	Bom	2,34
	Regular	2,01
	Não atendeu	0,33
	Não Apresentou	0,00
Total Máximo de Pontos - Ideia Criativa	20,00	
PLANO DE COMUNICAÇÃO		
ESTRATÉGIA DE MÍDIA		
ITEM 11.2.4.4	PARAMETRO	NOTA
a) Conhecimento dos hábitos dos segmentos prioritários.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
	Não Apresentou	0,00
b) Capacidade analítica evidenciada no exame desses hábitos.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
	Não Apresentou	0,00
c) Consistência do plano de distribuição das peças	Excelente	3,00

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

em relação aos itens acima.	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
	Não Apresentou	0,00
d) Economicidade da aplicação da verba de mídia.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
e) Pertinência, oportunidade e economicidade demonstradas no uso dos recursos.	Excelente	3,00
	Ótimo	2,70
	Muito Bom	2,40
	Bom	2,10
	Regular	1,80
	Não atendeu	0,30
Total Máximo de Pontos - Estratégia de Mídia	Não Apresentou	0,00
	15,00	
Total Máximo de Pontos - Plano de Comunicação	60,00	
TOTAL MÁXIMO DE PONTOS NA PROPOSTA TÉCNICA	100,00	

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ANEXO III CONCORRÊNCIA SEBRAE/TO Nº. 011/2014 MODELO – PROPOSTA DE PREÇOS

Declaramos que, na vigência do Contrato, adotaremos a seguinte política de preços para os serviços descritos:

- a) Desconto em percentual sobre os custos internos, baseados na tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO: _____% (_____por cento).
- b) Honorário em percentual incidente sobre custos dos serviços e suprimentos externos orçados junto a fornecedores especializados, selecionados pela Agência ou indicados pelo SEBRAE/TO: _____% (_____por cento).

Palmas/TO, XXXXX de XXXXXXX de 2014.

NOME E IDENTIFICAÇÃO DO REPRESENTANTE LEGAL

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ANEXO IV
CONCORRÊNCIA SEBRAE/TO Nº. 011/2014
DECLARAÇÃO DO PORTE DA EMPRESA
(Obrigatória para Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte)

Enquadramento do porte da empresa:

() MICROEMPRESA - Faturamento bruto anual de até R\$ 360.000,00 e não atendimento às vedações previstas no § 4º do art. 3º da Lei Complementar 123/06.

() EMPRESA DE PEQUENO PORTE – Faturamento bruto anual de até R\$ 3.600.000,00 e não atendimento às vedações previstas no § 4º do art. 3º da Lei Complementar n.º 123/06.

A empresa _____, devidamente inscrita no CNPJ nº _____, **DECLARA** que as informações acima são verdadeiras para fins participação em processo licitatório, no sentido de antecipar informações a respeito do porte da empresa. **Asseguro**, quando solicitado pela contratante, a comprovação dos dados aqui inseridos, sob pena da aplicação das sanções previstas no Código Penal brasileiro.

Por ser a presente declaração a manifestação fiel de minha livre vontade, firmo este documento, para os fins de direito.

(local e data)

Assinatura do responsável

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

ANEXO V CONCORRÊNCIA SEBRAE/TO Nº. 011/2014 MINUTA DO CONTRATO

PARTES:

I - CONTRATANTE:

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO TOCANTINS – SEBRAE/TO, Serviço Social Autônomo, inscrito no CNPJ sob o nº 25.089.962/0001-90, com sede a 102 Norte, Av. LO-4, 01, Plano Diretor Norte, na cidade de Palmas/TO, neste ato representado pela Diretora Superintendente..... e pela Diretora Técnica, doravante denominada simplesmente CONTRATANTE;

II – CONTRATADA

Resolvem, tendo em vista o resultado da licitação promovida pela **Concorrência nº 011/2014**, celebrar o presente contrato para prestação de serviços de marketing e vendas, sob demanda, em conformidade com o Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema SEBRAE, Resolução CDN 213/2011 e os Artigos 42 a 45 da Lei Complementar nº 123/2006 e diplomas legais, mediante as cláusulas e constantes neste instrumento.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

1.1 Contratação de agência de publicidade e propaganda, especializada na prestação de serviços técnicos de divulgação de atos, comunicação, programas, produtos, ações, serviços e campanhas publicitárias, compreendendo o estudo, o *planejamento*, a conceituação, a concepção, a criação, a execução interna, a intermediação e a supervisão da execução externa e a distribuição de peças e campanhas aos veículos e demais meios de divulgação, bem como as demais atividades complementares:

- a) O planejamento e a execução de pesquisas e de outros instrumentos de avaliação e de geração de conhecimento sobre o mercado, o público-alvo, os meios de divulgação nos quais serão difundidas as peças e ações publicitárias ou sobre os resultados das campanhas realizadas;
- b) A produção e a execução técnica das peças e projetos publicitários criados;
- c) A criação e o desenvolvimento de formas inovadoras de comunicação publicitária, em consonância com novas tecnologias, visando à expansão dos efeitos das mensagens e das ações publicitárias.

1.1 DAS ESPECIFICAÇÕES DOS SERVIÇOS

- a) Elaboração, criação, execução, distribuição e controle de veiculação de peças gráficas, peças eletrônicas e campanhas publicitárias institucionais ou mercadológicas para os produtos, serviços e eventos internos e externos do SEBRAE/TO;
- b) Elaboração e desenvolvimento de marcas, expressões de propaganda, logotipos e de outros elementos de programação visual e assessoria em seu eventual registro;
- c) Elaboração e desenvolvimento de campanhas de endomarketing;
- d) Elaboração e desenvolvimento de campanhas de marketing de guerrilha;
- e) Assessoramento e apoio no planejamento e na execução de ações de organização e promoção de eventos e captação de patrocínio;
- f) Assessoramento e apoio na execução dos serviços de assessoria de imprensa e relações públicas;

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- g) Serviços de editoração para trabalhos específicos da Unidade de Marketing e Comunicação, tais como: jornais, folders, informativos, periódicos, dentre outros;
- h) Desenvolver estratégias e ações de marketing promocional, de relacionamento, digital e em redes sociais;
- i) Subcontratação de serviços terceirizados, tais como: folders, camisetas, marketing publicitário em brindes, jornais, televisão, rádio, faixas, dentre outros, relacionados ao objeto da licitação.

1.1.1 Os serviços serão executados pela contratada com o fornecimento de toda mão-de-obra, material e equipamento necessários, sendo permitida a contratação de fornecedores de bens e serviços auxiliares da propaganda, necessários ao cumprimento do objeto licitado. Nessa hipótese, a contratada será responsável pela administração dos suprimentos de bens e serviços de terceiros, fornecedores e pela integral execução dos serviços que competirem a ela, agência, arcando integralmente com os encargos de qualquer natureza deste, decorrentes.

1.1.2 Os originais dos materiais desenvolvidos para a execução dos serviços (arte, fotolito, VT, filmes, etc.) ficarão sob a guarda da contratada, mas disponíveis a qualquer tempo ao SEBRAE/TO, que poderá a seu critério, requisitar cópias dos originais para comprovação da prestação do serviço e arquivo próprio vedado a transferência a agentes de qualquer espécie ou uso além das finalidades solicitadas em plano de campanha específica.

1.1.3 A execução dos serviços acima listados, inclusive outros que se incluem no âmbito de atuação das agências de publicidade, constituirá mera expectativa em favor da empresa contratada, pelo que poderá o SEBRAE/TO contratá-los com outras empresas, não cabendo direito de exclusividade ou preferência.

1.2 O valor estimado para a contratação é de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais).

1.2.1 O SEBRAE/TO se reserva o direito de, a seu critério, utilizar ou não a totalidade da verba estimada, bem como suplementá-la, em caso de necessidade.

1.2.2 Esse valor poderá ser revisto nos casos de alteração na política econômica e/ou de revisão no orçamento do SEBRAE/TO.

1.2.3 O valor dos serviços será orçado pela contratada em cada caso, em função dos custos respectivos, obedecendo-se, rigorosamente, sob pena de responsabilidade, sua compatibilidade com os preços de mercado, e deverão ser submetidos à apreciação da Unidade de Marketing e Comunicação do SEBRAE/TO que decidirá quanto a sua aprovação.

CLÁUSULA SEGUNDA – DAS INCIDÊNCIAS FISCAIS

2.1 Os impostos, taxas, emolumentos, contribuições fiscais e para fiscais que sejam devidos em decorrência, direta ou indiretamente do contrato ou de sua execução, serão de exclusiva responsabilidade da CONTRATADA assim definido na norma tributária, sem direito a reembolso.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA VIGÊNCIA

3.1 O prazo de vigência do presente Contrato será de 12 (doze) meses, contados a partir da data de sua assinatura, contemplada a hipótese de prorrogação por iguais períodos ou fração, desde que julgado conveniente pelo SEBRAE/TO, limitada a duração do contrato a 60 (sessenta) meses, incluindo o primeiro período de contratação.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

Parágrafo Único - O instrumento que regulará as alterações e ou prorrogações contratuais será o “Termo Aditivo”.

CLÁUSULA QUARTA – DO VALOR ESTIMADO E DA DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

- 4.1 O valor global estimado para gastos com os serviços objeto do presente contrato, no período de 12 (doze) meses, é de R\$ 5.000,000 (cinco milhões de reais).
- 4.2 O valor estimado deste contrato poderá ser revisto, nos casos de alteração na política econômica e/ou de revisão no orçamento do SEBRAE/TO.
- 4.3 O SEBRAE/TO se reserva o direito de, a seu critério, utilizar ou não a totalidade da verba prevista, bem como suplementá-la, em caso de necessidade.
- 4.4 Em ocorrendo alteração e ou prorrogação do Contrato, conforme previsão contida na Cláusula Sexta deste instrumento, o SEBRAE/TO consignará em seu orçamento, as dotações necessárias ao atendimento dos pagamentos previstos.
- 4.5 As despesas com a execução deste contrato onerarão verba própria do SEBRAE/TO consignada em seu orçamento através de rateio de custos entre as áreas demandantes.

CLÁUSULA QUINTA – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

- I. Operar como uma organização completa e fornecer serviços de elevada qualidade.
- II. Realizar, com seus próprios recursos e/ou mediante a contratação de terceiros, todos os serviços relacionados com o objeto deste Contrato, de acordo com as especificações estipuladas pelo CONTRATANTE.
- III. Centralizar na Unidade de Marketing e Comunicação - UMC a gestão da publicidade do SEBRAE/TO, conseqüentemente, todo material a ser produzido pela CONTRATADA deverá ser submetido à análise prévia da UMC. A seu critério, a CONTRATADA, poderá utilizar-se de sua matriz ou de seus representantes em outros Estados para serviços de criação e de produção ou outros complementares ou acessórios que venham a ser necessários, desde que garantidas as condições previamente acordadas, sem ônus para o SEBRAE/TO.
- IV. Utilizar, além de outros, caso necessário, os profissionais indicados para fins de comprovação da capacidade de atendimento (Proposta Técnica da Contratação que deu origem a este ajuste) na elaboração dos serviços objeto do Contrato, admitida sua substituição por profissionais de experiência equivalente ou superior, desde que previamente aprovada pelo CONTRATANTE.
- V. Substituir a qualquer tempo, a pedido do CONTRATANTE, específica ou definitivamente, qualquer profissional da equipe técnica da CONTRATADA que esteja realizando ou esteja designado para executar trabalho(s) para o CONTRATANTE.
- VI. Estar apta, a qualquer tempo, a prestar os serviços previstos ou os inerentes ao objeto contratado, destacando pessoa disponível para o atendimento das solicitações do CONTRATANTE, durante todo o período da vigência do Contrato.
- VII. Envidar esforços no sentido de obter as melhores condições nas negociações junto a terceiros e transferir, integralmente, ao CONTRATANTE, descontos especiais (além dos normais, previstos em tabelas), bonificações, reaplicações, prazos especiais de pagamento e outras vantagens.
- VIII. Pertencem a CONTRATANTE as vantagens obtidas em negociação de compra de mídia diretamente ou por intermédio de agência de propaganda, incluídos os eventuais

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

descontos e as bonificações na forma de tempo, espaço ou reaplicações que tenham sido concedidos pelo veículo de divulgação.

- IX. Negociar sempre as melhores condições de preço, até os percentuais máximos, para os direitos autorais de imagem e som de voz (atores e modelos) e sobre obras consagradas, nos casos de reutilizações de peças publicitárias do CONTRATANTE.
- X. Fazer cotação de preços para todos os serviços de terceiros e apresentar, no mínimo, 03 (três) propostas, com a indicação da mais adequada para sua execução.
- XI. Se não houver possibilidade de obter 03 (três) propostas, a CONTRATADA deve apresentar as justificativas pertinentes, por escrito.
- XII. Os serviços de terceiros deverão ser contratados com empresas devidamente regulares, devendo ser apresentadas no ato da contratação:
 - ✓ Prova de regularidade relativa à Seguridade Social (**CND/INSS**).
 - ✓ Prova de regularidade relativa ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (**CRF/FGTS**).
 - ✓ Prova de regularidade para com a **Receita Federal do Brasil e Procuradoria Geral da Fazenda Nacional** (Certidão Conjunta).
- XIII. Os orçamentos deverão ser entregues no prazo máximo de 02 (dois) dias úteis, contados da data do recebimento da demanda.
- XIV. Obter a aprovação prévia do CONTRATANTE, por escrito, para assumir despesas de produção, veiculação e qualquer outra relacionada com este Contrato.
- XV. Nesses casos, a CONTRATADA permanece com todas as suas responsabilidades contratuais perante o CONTRATANTE.
- XVI. A contratação de serviços ou compra de material de empresas em que a CONTRATADA ou seus funcionários tenham, direta ou indiretamente participação societária ou qualquer vínculo comercial, somente poderá ser realizada após comunicação formal ao CONTRATANTE desse vínculo e obtenção de sua aprovação.
- XVII. Acompanhar e fiscalizar, junto aos veículos de comunicação; o cumprimento da veiculação publicitária que lhe for incumbida pelo Sebrae/TO com uso, se necessário, de instrumentos de monitoramento, verificadores de circulação ou audiência que se prestem a este fim;
- XVIII. Sempre que necessário a contratada deverá apresentar a comprovação de veiculação dos serviços enviados pela contratante.
- XIX. No caso de necessidade de segunda tiragem, o CONTRATANTE poderá, a seu critério, optar pela contratação junto a terceiros, sob sua própria orientação, observada a legislação pertinente.
- XX. Tomar providências, imediatamente, em casos de alterações, rejeições, cancelamentos ou interrupções de um ou mais serviços, mediante comunicação do CONTRATANTE, respeitadas as obrigações contratuais já assumidas com terceiros e os honorários, desde que essas ocorrências não tenham sido causadas pela própria CONTRATADA.
- XXI. Só divulgar informações que envolvam o nome do CONTRATANTE, acerca da prestação dos serviços objeto deste Contrato, mediante sua prévia e expressa autorização.
- XXII. Prestar esclarecimentos ao CONTRATANTE sobre eventuais atos ou fatos noticiados que envolvam a CONTRATADA, independentemente de solicitação.
- XXIII. Submeter previamente à apreciação do CONTRATANTE a cessão ou a utilização deste Contrato em qualquer operação financeira.
- XXIV. Manter, durante a execução do Contrato, todas as condições de habilitação exigidas na licitação.
- XXV. Cumprir todas as leis e posturas federais, estaduais e municipais pertinentes e responsabilizar-se por todos os prejuízos decorrentes de infrações a que der causa.
- XXVI. Cumprir a legislação trabalhista com relação a seus funcionários e, quando for o caso, com relação a funcionários de terceiros contratados.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- XXVII.** Assumir, com exclusividade, todos os impostos e taxas que forem devidos em decorrência do objeto deste Contrato, bem como as contribuições devidas à Previdência Social, os encargos trabalhistas, prêmios de seguro e de acidentes de trabalho e outras despesas que se fizerem necessárias ao cumprimento do objeto pactuado.
- XXVIII.** Responsabilizar-se por recolhimentos indevidos ou pela omissão total ou parcial nos recolhimentos de tributos que incidam ou venham a incidir sobre os serviços contratados.
- XXIX.** Apresentar, quando solicitado pelo CONTRATANTE, a comprovação de estarem sendo satisfeitos todos os seus encargos e obrigações trabalhistas, previdenciários e fiscais.
- XXX.** Administrar e executar todos os contratos, tácitos ou expressos, firmados com terceiros, bem como responder por todos os efeitos desses contratos perante terceiros e o próprio CONTRATANTE.
- XXXI.** Em casos de contratação de terceiros para a execução, total ou parcial, de serviços estipulados neste instrumento, exigir dos eventuais contratados, no que couber, as mesmas condições do presente Contrato.
- XXXII.** Manter, por si, por seus prepostos e contratados, irrestrito e total sigilo sobre quaisquer dados que lhe sejam fornecidos, sobretudo quanto à estratégia de atuação do CONTRATANTE.
- XXXIII.** Responder perante o CONTRATANTE e terceiros por eventuais prejuízos e danos decorrentes de sua demora ou de sua omissão na condução dos serviços de sua responsabilidade, na veiculação de publicidade ou por erro seu em quaisquer serviços, objeto deste Contrato.
- XXXIV.** Responsabilizar-se por quaisquer ônus decorrentes de omissões ou erros na elaboração de estimativa de custos e que redundem em aumento de despesas ou perda de descontos para o CONTRATANTE.
- XXXV.** Responsabilizar-se pelo ônus resultante de quaisquer ações, demandas, custos e despesas decorrentes de danos causados por culpa ou dolo de seus empregados, prepostos e/ou contratados, bem como obrigar-se por quaisquer responsabilidades decorrentes de ações judiciais que lhe venham a ser atribuídas por força de lei, relacionadas com o cumprimento de presente Contrato.
- XXXVI.** Se houver ação trabalhista envolvendo os serviços prestados, a CONTRATADA adotará as providências necessárias no sentido de preservar o CONTRATANTE e de mantê-lo a salvo de reivindicações, demandas, queixas ou representações de qualquer natureza e, não o conseguindo, se houver condenação, reembolsará o CONTRATANTE das importâncias que esta tenha sido obrigada a pagar, dentro do prazo improrrogável de 10 (dez) dias, a contar da data do efetivo pagamento.
- XXXVII.** Responder por qualquer ação judicial movida por terceiros com base na legislação de proteção à propriedade intelectual, direitos de propriedades ou direitos autorais, relacionados com os serviços objeto deste Contrato;
- XXXVIII.** Celebrar termo de cessão de uso nos serviços que envolvam direitos autorais patrimoniais de terceiros, estabelecendo o objeto e a modalidade de cessão.
- XXXIX.** A CONTRATADA deverá, durante o período de, no mínimo, 5 (cinco) anos após a extinção do contrato, manter acervo comprobatório da totalidade dos serviços prestados e das peças publicitárias produzidas oriundas deste instrumento.
- XL.** A CONTRATADA não poderá, em nenhum caso, sobrepor os planos de incentivo aos interesses dos contratantes, preterindo veículos de divulgação que não os concedam ou priorizando os que os ofereçam, devendo sempre conduzir-se na orientação da escolha desses veículos de acordo com pesquisas e dados técnicos comprovados.
- XLI.** Responsabilizar-se pelas despesas de deslocamento de seus profissionais ou de seus representantes para fins de atendimento do SEBRAE/TO, exceto em casos de viagens, onde será aplicada a norma existente para o caso;

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- XLII.** Assessorar a Unidade de Marketing e Comunicação (UMC) do SEBRAE/TO em todas as áreas de sua atividade, sempre que solicitada;
- XLIII.** Obter a aprovação prévia e expressa do SEBRAE/TO para campanhas publicitárias e projetos promocionais que utilizem: textos, artes, layouts, story boards, roteiros, filmes, vídeos, spots, jingles, fotografias, modelos e programação de mídia.
- XLIV.** Solicitações e entendimentos orais feitos diretamente à CONTRATADA devem ser informados imediatamente à Unidade de Marketing e Comunicação (UMC) para que esta tome devidas providências de formalização da demanda.
- XLV.** Entregar trimestralmente, ou quando solicitado, e ainda ao fim do contrato, cópias em CD ou DVD de todas as peças publicitárias produzidas para o Sebrae/TO, bem como as artes abertas das mesmas.
- XLVI.** Todas as criações desenvolvidas serão de propriedade exclusiva do Sebrae/TO, tendo ele total direito sobre elas.

CLÁUSULA SEXTA – DAS OBRIGAÇÕES DA SEBRAE/TO

- I.** Designar empregado para acompanhar com a CONTRATADA, as fases de desenvolvimento e execução de serviços demandados via Formulário de Solicitação de serviços de marketing e comunicação.
- II.** Comunicar à CONTRATADA, por Solicitação de serviços de marketing e comunicação, toda e qualquer orientação acerca dos serviços demandados e fornecer esta todos os elementos e informações que se fizerem necessários à execução dos serviços publicitários.
- III.** Proporcionar condições para a boa execução dos serviços.
- IV.** Notificar, formal e tempestivamente, a CONTRATADA sobre as irregularidades observadas no cumprimento deste Contrato.
- V.** Notificar a CONTRATADA, por escrito e com antecedência, sobre multas, penalidades e quaisquer débitos de sua responsabilidade.
- VI.** Cumprir todos os compromissos financeiros assumidos com a CONTRATADA, após conclusão e/ou cancelamento de serviços previamente aprovados.

CLÁUSULA SÉTIMA – FISCALIZAÇÃO E ACEITAÇÃO

- 7.1** A Unidade de Marketing e Comunicação do SEBRAE/TO será a responsável pela fiscalização dos serviços, objeto do contrato, sem prejuízo da responsabilidade da CONTRATADA, ainda, avaliará a qualidade dos mesmos, podendo rejeitá-los em parte ou no todo, com exposição de motivos.
- 7.2** A não aceitação de algum serviço, no todo ou em parte, não implicará na dilação do prazo de entrega, salvo expressa concordância do SEBRAE/TO.
- 7.3** A ausência de comunicação, por parte do SEBRAE/TO, de irregularidade ou falhas, não exime a CONTRATADA das responsabilidades determinadas neste Contrato.

CLÁUSULA OITAVA – DO PAGAMENTO

- 8.1** O Sebrae/TO pagará à Contratada pelos serviços prestados, conforme o resultado obtido na licitação, os seguintes valores:
 - a)** Desconto em percentual sobre os custos internos, baseados na tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO: _____%(_____por cento).

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

b) Honorário em percentual incidente sobre custos dos serviços e suprimentos externos orçados junto a fornecedores especializados, selecionados pela Agência ou indicados pelo SEBRAE/TO: _____%(_____por cento).

8.2 Os pagamentos serão efetuados pelo SEBRAE/TO em até 10 (dez) dias úteis, mediante apresentação de nota fiscal, acompanhada dos documentos de regularidade fiscal atualizados (certidões do INSS, FGTS e Conjunta– Receita Federal), conforme o cronograma de pagamentos do Sebrae/TO e apresentação dos seguintes documentos:

8.2.1 Serviços internos da Agência:

8.2.1.1 Nota Fiscal de Prestação de Serviços emitida pela CONTRATADA, com referência ao número do processo, devidamente atestada;

8.2.2 Serviços de terceiros:

8.2.2.1 Nota Fiscal de Prestação de Serviços emitida pela empresa subcontratada contra o SEBRAE/TO, com referência ao número do processo, devidamente atestada;

8.2.3 Serviços de veiculação:

8.2.3.1 Nota Fiscal de Prestação de Serviços emitida pela empresa subcontratada CONTRATADA, com referência ao número do processo, devidamente atestada;

Parágrafo Primeiro - Serão suspensos os pagamentos se:

- I. Não forem executados de acordo com o proposto, aceito e contratado;
- II. As notas fiscais/faturas contiverem incorreções. Neste caso elas serão devolvidas acompanhadas dos motivos de sua rejeição, contando-se, então, o prazo para pagamento a partir da reapresentação, sem qualquer tipo de reajuste.

Parágrafo Segundo - Os encargos financeiros, processuais e outros, decorrentes da inobservância, pela CONTRATADA, de prazos de pagamento, serão de sua exclusiva responsabilidade, bem como quaisquer despesas decorrentes de transações bancárias relativas aos pagamentos elencados nesta Cláusula.

Parágrafo Terceiro - O SEBRAE/TO poderá deduzir do montante a pagar, as indenizações devidas pela CONTRATADA em razão de inadimplência nos termos do presente contrato, ou ainda, efetuar, judicialmente as cobranças pertinentes.

8.3 Não haverá reajuste de preços de serviços da Contratada, em face da peculiaridade do pagamento da contratada constituir em percentagem sobre os custos dos trabalhos aprovados pelo órgão gerenciador do contrato, nem compensação financeira, salvo o da tabela referencial de custos em real do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Tocantins - SINAPRO/TO.

8.4 Caso a Pessoa Jurídica prestadora dos serviços objeto desta licitação seja estabelecida fora do Município de Palmas/TO deverá emitir uma Nota Fiscal específica para os serviços que forem prestados no referido Município, tendo em vista a obrigatoriedade de a mesma fazer o CNES - Cadastro Simplificado de Contribuintes Não Estabelecidos, bem como a emissão do **RANFS - Registro Auxiliar de Nota Fiscal de Serviço**, conforme previsto nos artigos 31, 32, 33 e 51 do Decreto Municipal n.º 797, de 1º de julho de 2014.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

CLÁUSULA NONA – DOS DIREITOS AUTORAIS

9.1 A CONTRATADA cede ao SEBRAE/TO, de forma total e definitiva, os direitos patrimoniais de uso das idéias (incluídos os estudos, análises e planos), peças, campanhas e demais materiais de publicidade, de sua propriedade, concebidos, criados e produzidos em decorrência deste Contrato.

9.1.1 O valor dessa cessão é considerado incluso nas modalidades de pagamento definidas na Cláusula Oitava deste Contrato.

9.1.2 O SEBRAE/TO poderá, a seu juízo, utilizar referidos direitos diretamente ou através de terceiros, com ou sem modificações, após a vigência deste Contrato, com ou sem eventual rescisão, sem que lhe caiba qualquer ônus perante a CONTRATADA.

9.2 Nos casos de cessão por tempo limitado, a CONTRATADA condicionará a contratação do serviço por período mínimo de 12 (doze) meses e utilizará os trabalhos de arte e outros protegidos pelos direitos autorais e conexos dentro dos limites estipulados no respectivo ato de cessão.

9.2.1 Quando o SEBRAE/TO optar pela execução dos serviços com a cessão total e definitiva, a CONTRATADA se compromete a fazer constar dos ajustes que vier a celebrar com terceiro, ou seja, termo de cessão de uso, para a produção de peças e campanhas e a prestação de outros serviços, cláusulas escritas que:

9.2.1.1 Quando da cessão total, definitiva e ilimitada:

9.2.1.1.1 Explicitem a cessão total, definitiva e ilimitada, por esse terceiro, do direito patrimonial de uso sobre trabalhos de arte e outros protegidos pelos direitos autorais ou conexos, aí incluídos a criação, a produção e a direção, a composição, o arranjo e a execução de trilha sonora, as matrizes, os fotolitos e demais trabalhos assemelhados.

9.2.1.1.2 Estabeleçam que o SEBRAE/TO possa a seu juízo, sem necessidade de autorização prévia do terceiro (cedente), utilizar referidos direitos, diretamente ou por intermédio de terceiros, com ou sem modificações, sem que lhe caiba qualquer ônus perante o cedente (terceiro) desse direito.

9.2.2.2 Quando da Cessão total, definitiva e limitada:

9.2.2.2.1 Explicitem a cessão total, definitiva e limitada, por esse terceiro, do direito patrimonial de uso sobre trabalhos de arte e outros protegidos pelos direitos autorais ou conexos, aí incluídos a criação, a produção e a direção, a composição, o arranjo e a execução de trilha sonora, as matrizes, os fotolitos e demais trabalhos assemelhados.

9.2.2.2.2 Estabeleçam que o SEBRAE/TO possa a seu juízo, com a necessidade de autorização prévia do terceiro (cedente), utilizar referidos direitos, diretamente ou por intermédio de terceiros, com ou sem modificações, sem que lhe caiba qualquer ônus perante o(s) cedente (terceiro) desse direito.

9.3 Qualquer pagamento devido em decorrência da cessão – definitiva ou por tempo limitado – será sempre considerado como já incluída no custo de produção.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- 9.4 A CONTRATADA se compromete a fazer constar, em destaque, em todos os orçamentos de produção, os custos dos cachês, os de cessão de direito de uso de obra(s) consagrada(s), incorporada(s) à peça e os de cessão dos demais direitos.

CLAÚSULA DÉCIMA – DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

- 10.1 A inexecução total ou parcial injustificada, a execução deficiente, irregular ou inadequada dos serviços objeto deste Contrato, assim como o descumprimento dos prazos e condições estipulados, implicarão na aplicação das seguintes penalidades:

- I. Advertência;
- II. Multa de 10% (dez por cento) sobre o valor da verba estimada do Contrato, no caso de inexecução total;
- III. Multa de 1% (um por cento) sobre o valor da verba estimada do Contrato por dia, limitado a 10 (dez) dias, no caso de atraso na execução, não ultrapassando a 10% (dez por cento).
- IV. Rescisão unilateral do Contrato, na hipótese de ocorrer:
 - a) O previsto no inciso II.
 - b) A extrapolação dos 10 (dez) dias previstos no inciso III, sem prejuízo do pagamento das respectivas multas.
 - c) O inadimplemento total ou parcial das obrigações contratuais assumidas.
- V. Pela rescisão do Contrato por iniciativa da CONTRATADA sem justa causa, 10% (dez por cento) sobre o valor total atualizado da verba estimada do Contrato, sem prejuízo do pagamento de outras multas que lhe tenham sido aplicadas e de responder por perdas e danos que a rescisão ocasionar ao SEBRAE/TO.
- VI. Pela aplicação das penalidades acima, caberá, ainda, a critério do SEBRAE/TO, suspensão temporária do direito de contratar com o Sistema SEBRAE, por prazo de até 2 (dois) anos.

Parágrafo Primeiro - As multas serão descontadas dos pagamentos a que a CONTRATADA fizer jus, ou recolhidas diretamente à tesouraria do SEBRAE/TO, no prazo de até 15 (quinze) dias corridos, contados a partir da data de sua comunicação, ou, ainda, quando for o caso, cobradas judicialmente.

Parágrafo Segundo - Para a aplicação das penalidades aqui previstas, a CONTRATADA será notificada para apresentação de defesa prévia, no prazo de até 05 (cinco) dias úteis, contados a partir da notificação.

Parágrafo Terceiro - As penalidades previstas neste Contrato são independentes entre si, podendo ser aplicadas isolada ou cumulativamente, sem prejuízo de outras medidas cabíveis.

CLAÚSULA DÉCIMA PRIMEIRA - DA RESCISÃO

- 11.1 Ficará o presente Contrato rescindido de pleno direito, independentemente de interpelação judicial ou extrajudicial, em especial por:

- a) Descumprimento ou cumprimento irregular das cláusulas pactuadas, especificações ou prazos.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- b) Lentidão na execução que possa dar margem ao descumprimento de prazos.
- c) Paralisação da prestação dos serviços sem justa causa ou sem autorização do SEBRAE/TO.
- d) Subcontratação total ou parcial de seu objeto ou pela cessão ou transferência total ou parcial do objeto deste Contrato, exceto se permitida expressamente pelo do SEBRAE/TO;
- e) Reiteração de falhas na execução comprovadamente havidas.
- f) Desatendimento das determinações regulares do designado para acompanhar e fiscalizar a execução.
- g) Decretação de falência.
- h) Dissolução da sociedade.
- i) Alteração social ou modificação da finalidade ou da estrutura da CONTRATADA, que prejudique a execução do Contrato.

Parágrafo Primeiro - Em qualquer das hipóteses acima referidas, a CONTRATADA deverá reparar integralmente os prejuízos causados ao SEBRAE/TO, independentemente da aplicação das penalidades previstas neste instrumento.

Parágrafo Segundo - Ressalvados os casos de inadimplência que impliquem na rescisão contratual e na aplicação de penalidades, o Contrato poderá ser rescindido, ainda, por vontade das partes, mediante comunicação expressa com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, desde que disso não resultem prejuízos ao SEBRAE/TO.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL

12.1 A contratada se compromete, sob pena de infração e rescisão contratual, a:

- I. Não permitir a prática de trabalho análogo ao escravo ou qualquer outra forma de trabalho ilegal, bem como implementar esforços junto aos seus respectivos fornecedores de produtos e serviços, a fim de que esses também se comprometam no mesmo sentido.
- II. Não empregar menores de 18 anos para trabalho noturno, perigoso ou insalubre, e menores de dezesseis anos para qualquer trabalho, com exceção a categoria de Menor Aprendiz.
- III. Não permitir a prática ou a manutenção de discriminação limitativa ao acesso na relação de emprego, ou negativa com relação a sexo, origem, raça, cor, condição física, religião, estado civil, idade, situação familiar ou estado gravídico, bem como a implementar esforços nesse sentido junto aos seus respectivos fornecedores.
- IV. Respeitar o direito de formar ou associar-se a sindicatos, bem como negociar coletivamente, assegurando que não haja represálias.
- V. Buscar a incorporação em sua gestão dos Princípios do Pacto Global, disponível em <http://www.pactoglobal.org.br/dezPrincipios>, bem como o alinhamento com as diretrizes da Política de Responsabilidade Social Empresarial do SEBRAE/TO disponível em www.sebrae.to.com.br.
- VI. Executar os serviços adotando padrão de competência e integridade ética e profissional. Para os propósitos deste parágrafo, define-se:
 - a) **“Padrão de competência”**: a capacidade de mobilizar conhecimentos, valores e decisões para agir de modo pertinente numa determinada situação de acordo com os serviços contratados;
 - b) **“Padrão de integridade ética e profissional”**: atender ao padrão ético estabelecido no Código de Ética do SEBRAE/TO disponível em www.sebrae.com.br/uftocantins.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

- VII. Deverão ser atendidas, além da legislação nacional, as regras específicas do SEBRAE/TO para prevenir e combater fraudes e corrupção que possam ocorrer durante a preparação e execução dos serviços contratados, ficando estabelecido que o Contratado deve observar e fazer observar o padrão de ética estabelecido pelo Código de Ética do SEBRAE/TO durante todo o processo de contratação e de execução do objeto contratual. Para os propósitos deste parágrafo, definem-se:
- a) **“prática corrupta”**: oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, qualquer vantagem com o objetivo de influenciar a ação do colaborador no processo de licitação ou na execução de contrato;
 - b) **“prática fraudulenta”**: a falsificação ou omissão dos fatos, com o objetivo de influenciar o processo de licitação ou de execução de contrato;
 - c) **“prática conluiada”**: esquematizar ou estabelecer um acordo entre dois ou mais licitantes, com ou sem o conhecimento de representantes ou prepostos do órgão licitador, visando estabelecer preços em níveis artificiais e não-competitivos;
 - d) **“prática coercitiva”**: causar dano ou ameaçar causar dano, direta ou indiretamente, às pessoas ou sua propriedade, visando influenciar sua participação em um processo licitatório ou afetar a execução do contrato.
 - e) **“prática obstrutiva”**: (i) destruir, falsificar, alterar ou ocultar provas em inspeções ou fazer declarações falsas aos representantes do Sebrae/TO, com o objetivo de impedir materialmente a apuração de alegações de prática prevista acima; (ii) atos cuja intenção seja impedir materialmente o exercício do direito do contratante promover inspeção.
- VIII. Proteger e preservar o meio ambiente, bem como buscar prevenir e erradicar práticas que lhe sejam danosas, exercendo suas atividades em observância dos atos legais, normativos e administrativos relativos às áreas de meio ambiente, emanadas das esferas federal, estaduais e municipais e implementando ainda esforços nesse sentido junto aos seus respectivos fornecedores;
- IX. Desenvolver suas atividades respeitando a legislação ambiental, fiscal, trabalhista, previdenciária e social locais, bem como os demais dispositivos legais relacionados proteção dos direitos humanos, abstendo-se de impor aos seus colaboradores condições ultrajantes, sub-humanas ou degradantes de trabalho. Para o disposto desse artigo define-se:
- a) **“Condições ultrajantes”**: condições que expõe o indivíduo de forma ofensiva, insultante, imoral ou que fere ou afronta os princípios ou interesses normais, de bom senso, do indivíduo.
 - b) **“Condições sub-humanas”**: tudo que está abaixo da condição humana como condição de degradação, condição de degradação abaixo dos limites do que pode ser considerado humano, situação abaixo da linha da pobreza.
 - c) **“Condições degradantes de trabalho”**: condições que expõe o indivíduo à humilhação, degradação, privação de graus, títulos, dignidades, desonra, negação de direitos inerentes à cidadania ou que o condicione à situação de semelhante à escravidão.
- 12.2 A CONTRATANTE poderá recusar o recebimento de qualquer serviço, material ou equipamento, bem como rescindir imediatamente este Contrato, sem qualquer custo, ônus ou penalidade, caso se comprove que a CONTRATADA, subcontratados ou fornecedores utilizem-se de trabalho em desconformidade com as condições referidas nas cláusulas supracitadas.

CLAUSULA DÉCIMA TERCEIRA - DISPOSIÇÕES GERAIS.

CONCORRÊNCIA SEBRAE /TO Nº 011/2014

13.1 A CONTRATADA guiar-se-á pelo Código de Ética dos profissionais de propaganda e pelas normas correlatas, com o objetivo de produzir publicidade e promoção que estejam de acordo com o Código de Defesa do Consumidor e demais leis vigentes, a moral e os bons costumes.

13.2 As comunicações relativas ao presente contrato serão consideradas como regularmente feitas, se entregues ou enviadas por carta protocolada, por telegrama ou por e-mail.

CLAÚSULA DÉCIMA QUARTA – FORO

14.1 Fica eleito o Foro da Comarca de Palmas, Estado do Tocantins, para dirimir todas as questões oriundas do presente Contrato, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem justos e acordados, assinam o presente Contrato em 03 (três) vias de igual teor e forma, juntamente com as testemunhas abaixo, para que produza os efeitos legais.

Palmas - TO, ____ de _____ de 2014.

Pelo **SEBRAE**:

MÁRCIA RODRIGUES DE PAULA
Diretora Superintendente

MARIA EMÍLIA M. PEDROZA JABER
Diretora Técnica

Pela **CONTRATADA**: _____

TESTEMUNHAS:

Nome: _____
CPF nº _____

Nome: _____
CPF nº _____