



**CONTRATO Nº 21/2019/DISP**

PROCESSO Nº 028/2019

CONTRATO QUE CELEBRAM ENTRE SI O CONSELHO REGIONAL DE ADMINISTRAÇÃO DO PARANÁ E A FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO - FIA.

**CONTRATANTE**

CONSELHO REGIONAL DE ADMINISTRAÇÃO DO PARANÁ – CRA-PR, CNPJ N.º 78.348.059/0001-62, com endereço na Rua Coronel Dulcídio, 1565, em Curitiba, Paraná, criado através da Lei 4769, de 09 de setembro de 1965, representado neste ato pelo seu Presidente, Adm. Sergio Pereira Lobo, brasileiro, casado, portador da cédula de identidade nº 565.971, expedida pela SSP/PR, inscrito no CPF sob o nº 111.371.429-87, investido no cargo através da Ata nº. 1445 de 08 de janeiro de 2019 e pelo seu Diretor de Administração e Finanças, Adm. Júlio Cesar Segantini, brasileiro, casado, portador da cédula de identidade nº 1.243.665-4, expedida pela SSP/SP, inscrito no CPF sob o nº 536.075.389-72, investido no cargo através da Ata nº. 1445 de 08 de janeiro de 2019, daqui por diante designado simplesmente **CRA-PR**.

**CONTRATADA**

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO - FIA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda sob o número 44.315.919/0001-40, estabelecida na Rua José Alves Cunha Lima nº 172, Bairro Rio Pequeno, São Paulo/SP, representada neste ato pelo seu Superintendente Financeiro Sr. Fabio Ogawa Hashimoto, inscrito no Cadastro de Pessoa Física sob o nº 285.616.988-02 e Identidade nº 25.188.422-3 SSP/SP, e o Superintendente de Relações Institucionais, Sr. Ricardo Luiz Camargo, inscrito no Cadastro de Pessoa Física sob o nº 076.256.068-13 e Identidade nº 18+908.263-X SSP/SP doravante denominada simplesmente **CONTRATADA**.

As partes resolvem celebrar o presente contrato de prestação de serviços, cujo regime é o de empreitada por preço global, vinculado ao Processo Administrativo de Contratação nº 028/2019 do CRA-PR, em observância às disposições da Lei Federal 8666/1993 e demais normas aplicadas ao objeto deste instrumento, mediante as seguintes cláusulas e condições:

**CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO**

**ESPECIFICAÇÕES DO OBJETO**

Aplicação de treinamento no Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimento em Micro e Pequenas Empresas - (MPES) nas cidades de Curitiba, Cascavel, Guarapuava, Pato Branco, Londrina e Maringá.

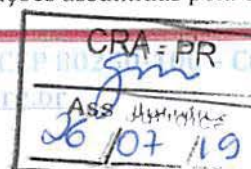
A proposta da FIA datada de 11/04/2019, é parte integrante deste contrato, conforme folhas 24 à 43 do PAC 028/2019 do CRA-PR.

**CLAUSULA SEGUNDA – DAS RESPONSABILIDADES**

**Da Contratante**

Acompanhar e fiscalizar a execução do contrato, através de servidor designado para este fim, nos termos do art. 67 da Lei nº 8.666/93;

Atentar para que durante a vigência do presente contrato seja mantida a situação de regularidade relativa à seguridade social (INSS), ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e a Fazenda Federal da CONTRATADA, bem assim a sua compatibilidade com as obrigações assumidas pela CONTRATADA;





Efetuar o pagamento nas condições e preços ajustados, após o devido atesto da nota fiscal/fatura;

Transmitir ao preposto da Contratada toda e qualquer demanda;

Aplicar à Contratada as penalidades regulamentares e contratuais;

comunicar à Contratada quaisquer ocorrências relacionadas com a execução do(s) serviço(s).

#### Da Contratada

Assumir todos e quaisquer ônus, referente a salário, horas extras, adicionais e demais encargos sociais relativamente aos seus empregados; assumir a responsabilidade pelos encargos fiscais e comerciais resultante da adjudicação desta Licitação;

Manter, durante toda a execução do serviço, em compatibilidade com as obrigações assumidas, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação;

Zelar pela perfeita execução dos serviços;

Prover, realizar, manter e priorizar todas as ações necessárias ao fiel cumprimento das cláusulas contidas neste Termo;

Arcar com eventuais prejuízos causados ao CRA-PR ou a terceiros, provocados por negligência ou irregularidade cometida por seus empregados ou prepostos envolvidos na execução do objeto;

Responsabilizar-se por todas as despesas diretas ou indiretas, tais como: salários, transportes, encargos sociais, fiscais, trabalhistas, previdenciários e de ordem de classe, indenizações e quaisquer outras que forem devidas aos seus empregados no desempenho dos serviços objeto do contrato, ficando a CONTRATANTE isenta de qualquer vínculo empregatício com os mesmos;

Entregar o material descrito na cláusula primeira nos prazos e condições especificados;

Manter seus empregados e/ou prepostos, quando em serviço, devidamente identificados, mediante o uso permanente de crachás;

Providenciar a imediata correção das deficiências, falhas ou irregularidades apontadas pela CONTRATANTE;

#### CLÁUSULA TERCEIRA - DA DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

As despesas decorrentes do presente contrato correm por conta do orçamento próprio do CRA-PR, da verba consignada nos Elementos de Despesa nº 6.2.2.1.1.01.04.04.014 do exercício de 2019;

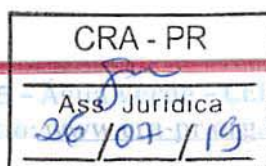
#### CLÁUSULA QUARTA - DO VALOR

Pela prestação dos serviços descritos na Cláusula Primeira deste Contrato, o CONTRATANTE pagará à CONTRATADA a importância total e final de **R\$ 523.026,00**.

#### CLÁUSULA QUINTA - DA FORMA DE PAGAMENTO

O valor constante da Cláusula Quarta será repassado da seguinte forma:

Primeira Parcela de 20% do valor contratado por ocasião da assinatura do Contrato, que equivale a R\$ **104.605,20**.





|             |
|-------------|
| CRA - PR    |
| Fls. nº: 68 |
| Visto       |

Os 80% restantes serão pagos em **24 parcelas de R\$ 17.434,20**, as quais serão pagas ao final de cada um dos módulos, mediante a apresentação do relatório dos serviços prestados e a respectiva Nota de Serviços.

Os pagamentos serão efetuados, até o **10º (décimo) dia útil** a contar da data do atesto do documento de cobrança, que será de responsabilidade da **Adm. Dra. Roselis N. Mazzuchetti**, Diretora de Formação Profissional. A contratada deverá comprovar para fins de pagamento a regularidade perante a Seguridade social (**Certidão Negativa de Débitos**), o Fundo de Garantia do tempo de Serviço - FGTS (**Certificado de Regularidade de Situação do FGTS - CRF**), quanto a Receita Federal e Dívida Ativa da União (**Certidão Conjunta de Débitos relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União**) e quanto Prova de regularidade perante a Justiça do Trabalho mediante Certidão Negativa de Débito Trabalhista.

#### CLÁUSULA SEXTA - PRAZO E DO LOCAL DE ENTREGA

Os locais de execução dos Treinamentos serão definidos pelo CONTRATANTE.

O prazo de execução dos serviços serão acordados com o fiscal de contrato, cuja programação, após definida, será apensado ao processo de contratação.

#### CLÁUSULA SÉTIMA - DA VIGÊNCIA

A vigência deste contrato é de 12 (doze) meses a contar da data de assinatura do contrato, podendo ser prorrogado de acordo com o interesse das partes conforme previsto no art. 57 da Lei 8666/93.

#### CLÁUSULA OITAVA - DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

Pela inexecução total ou parcial dos serviços, a CONTRATANTE poderá, garantida a prévia defesa, aplicar à licitante vencedora as seguintes sanções:

Advertência;

Multa de mora de um décimo por cento, calculada sobre o valor do CONTRATO, por dia de atraso injustificado no cumprimento do prazo de entrega do objeto;

Multa de um décimo por cento sobre o valor deste CONTRATO, por dia de atraso injustificado no cumprimento do prazo de reapresentação do produto rejeitado, após esgotado o prazo fixado para substituição, correção ou reparação; e

Multa de dez por cento sobre o valor deste CONTRATO, em caso de rescisão causada por ação ou omissão injustificada da CONTRATADA.

Impedimento de licitar e contratar com a União, conforme Deliberação nº. 253, de 02/08/2006, publicada no D.O.U., Seção I pág. 72/73, de 09/08/2006,

Declaração de inidoneidade para licitar ou contratar com a Administração Pública, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida sua reabilitação, perante a própria autoridade que aplicou a penalidade, que será concedida sempre que a licitante vencedora ressarcir a LICITANTE dos prejuízos resultantes.

Se o atraso ocorrer por comprovado impedimento ou por motivo de reconhecida força maior, devidamente justificado e aceito pela LICITANTE, a licitante vencedora ficará isenta das penalidades mencionadas acima.

As penalidades serão obrigatoriamente registradas no Sistema Unificado de Cadastramento de Fornecedores - SICAF, e no caso de suspensão do direito de licitar, a licitante vencedora será descredenciada perante aquele Sistema por igual período, sem prejuízo das multas previstas neste Edital e das demais cominações legais.

As sanções previstas nas alíneas "a", "e" e "f" do subitem 8.1 poderão ser aplicadas juntamente com a alínea "b", facultada a defesa prévia da licitante vencedora, no respectivo processo, no prazo de 05 (cinco) dias úteis, conforme § 2º do art. 87, da Lei 8.666/93, sem prejuízo das demais cominações legais.

Qualquer penalidade aplicada será precedida da observância do contraditório e da ampla defesa.

|               |
|---------------|
| CRA - PR      |
| Ass. Jurídica |
| 26/07/19      |



**CLÁUSULA NONA - DA RESCISÃO**

Este CONTRATO poderá ser rescindido se ocorrer um dos casos previstos no art .78 da Lei nº 8666/93 que, de alguma forma, comprometa ou torne duvidoso o cumprimento das obrigações assumidas.

No caso de rescisão administrativa, a CONTRATANTE poderá executar a garantia de execução para ressarcimento dos valores de multa e indenização a ela devidos e reter os créditos decorrentes deste CONTRATO até o limite dos prejuízos causados à CONTRATANTE, sem prejuízo das sanções da lei.

**CLÁUSULA DÉCIMA - DO ACOMPANHAMENTO E FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO**

O acompanhamento e fiscalização da execução do presente Contrato será de responsabilidade da **Adm. Dra. Roselis N. Mazzuchetti**, Diretora de Formação Profissional do CONTRATANTE, de acordo com o estabelecido no art. 67 da Lei nº 8.666/93.

**CLÁUSULA ONZE - DO ACRÉSCIMO OU SUPRESSÃO DO OBJETO**

A CONTRATADA fica obrigada a aceitar, nas mesmas condições contratuais, o acréscimo ou supressão que se fizer no objeto deste CONTRATO até vinte e cinco por cento do seu valor inicial.

**CLÁUSULA DOZE - DA CESSÃO OU TRANSFERÊNCIA**

O presente CONTRATO não poderá ser objeto de cessão ou transferência, no todo ou em parte.

**CLÁUSULA TREZE - DO FORO**

Fica eleito o foro da cidade de Curitiba-PR, para dirimir dúvidas ou questões provenientes do presente contrato.

E, por estarem de acordo, depois de lido e achado conforme, foi o presente contrato assinado pelas partes, juntamente com as testemunhas abaixo indicadas.

**CONTRATANTE:**

**CONSELHO REGIONAL DE ADMINISTRAÇÃO DO PARANÁ**

Curitiba, 16 de julho de 2019.

Adm. Sérgio Pereira Lobo  
Presidente - CRA-PR nº 1.265  
CPF 111.371.429-87

Adm. Júlio Cesar Segantini  
Diretor de Adm. e Finanças - CRA-PR nº 9.761  
CPF 536.075.389-72

**CONTRATADA:**

**FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO - FIA**

Sr. Fabio Ogawa Hashimoto  
Superintendente Financeiro  
CPF nº 285.616.988-02

**Prof. Dr. Fauze Najib Mattar**  
Coordenador de Projeto

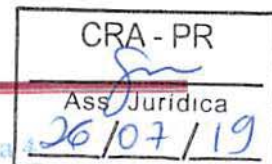
Sr. Ricardo Luiz Camargo  
Superintendente de Relações Institucionais  
CPF nº 076.256.068-13

**TESTEMUNHAS:**

AILTON RENATO DORZI  
CPF nº 163.073.729-15

CPF nº

Viviane Brito de Oliveira  
RG 48 187 473-2  
CPF 353 437 018-09



PROPOSTA DE TREINAMENTO

**PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO E DE FORMAÇÃO DE  
MULTIPLICADORES DE CONHECIMENTOS EM MICRO E  
PEQUENAS EMPRESAS (MPEs)**

CLIENTE:

**CRA-PR**

**CONSELHO REGIONAL DE ADMINISTRAÇÃO  
DO PARANÁ**

PROPONENTE:

**FIA – Fundação Instituto de Administração**

RESPONSÁVEIS PELA PROPOSTA:

*Prof. Fauze Najib Mattar*

*Prof. Michel Fauze Mattar*

São Paulo, 11 de abril de 2019



Esta proposta foi elaborada em resposta ao ofício 077/PRE/CRA-PR/2019 do Conselho Regional de Administração do Paraná.

O Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPes) objetiva desenvolver em Administradores do Sistema CFA/CRA habilidades e competências compatíveis com as exigências do mercado em uma sociedade globalizada e ciente das transformações ocorridas na humanidade. A capacitação desse Programa está voltada para a realidade das MPes e sua inter-relação com o mundo dos negócios, efetivando a possibilidade da aplicação por parte do Administrador, das tecnologias inovadoras de gestão, em nível de gerência e consultoria, com postura empreendedora, através de processos de consultoria.

**Capacitação Adicional do Administrador para atuar nas MPes** – O treinamento descrito nesta proposta foca na capacitação adicional de Administradores para atuar como Consultores de MPes com conhecimento em métodos, ferramentas, processos e técnicas de consultoria, adequados a este tipo de empresas. Ao fim do treinamento, o Administrador participante deverá ter condições de fazer levantamentos e proceder a diagnósticos, e conduzir processos grupais, como: abordar problemas, encaminhar soluções, lidar com conflitos, e como se conduzir com ética na consultoria. Deverá dominar todo o processo de consultoria à MPes, conduzindo-o do início ao fim.

O Administrador, preparado para ser consultor organizacional, capacitado e sensibilizado para com os fenômenos organizacionais, poderá assim contribuir, através de processos de consultoria, para efetivar uma administração estratégica com visão dos processos humanos e da dinâmica social e técnica com percepção aguçada à interação dos fatores ambientais, tecnológicos, administrativos e comportamentais das MPes.

**Contribuições da FIA para o Sistema CFA/CRA** – A Fundação Instituto de Administração - FIA, responsável pela presente proposta, vem colaborando com as atividades do CFA desde 1999 quando realizou a Pesquisa Perfil, Formação e Oportunidades de Trabalho do Administrador. Desde então realizou as pesquisas de 2003, 2006, 2011 e a de 2015, quando juntamente com a sua 6ª versão foi realizada a 1ª versão de pesquisa semelhante relacionada a Tecnólogos em Administração. Os resultados dessas pesquisas têm sido de grande importância para o planejamento estratégico das



atividades do CFA e de muitos CRAs, além de acadêmicos e profissionais de administração.

A FIA (Fundação Instituto de Administração), criada em 1980 por professores do Departamento de Administração da FEA/USP, congrega um seleto grupo de coordenadores, professores e técnicos que atuam em programas institucionais e desenvolvem projetos de pesquisa, consultoria e educação, em todas as áreas da Administração.

A FIA é um dos mais conceituados e respeitados centros educacionais do País, possui 39 anos de atuação no setor e é uma das instituições mais bem avaliadas em rankings nacionais e internacionais de educação. Referência entre as escolas de negócios, a FIA é a mantenedora da Faculdade FIA de Administração e Negócios, credenciada junto ao MEC (Ministério da Educação). A Faculdade FIA foi eleita três vezes como a melhor Escola de Negócios do Brasil.

Desde 1993, quando lançou seu primeiro MBA, a FIA formou mais de 17.000 alunos, que hoje ocupam posições de destaque em importantes empresas. Todos os MBAs oferecidos pela FIA possuem credenciamento junto à *The Association of MBAs (AMBA)*, sediada em Londres, que referencia as mais importantes escolas de negócios no mundo. Desde 2004, a FIA é reconhecida pelo *Ranking Financial Times*, como uma das melhores escolas de negócios do Brasil, ocupando o 66º lugar na classificação mundial e o 3º lugar no Brasil.

Especificamente no que tange às MPEs, a FIA, conhecedora da relevância e dos desafios deste importante setor da economia, tem desenvolvido inúmeros e importantes projetos voltados para este grupo nas suas três áreas de atuação. Possui diversos cursos direcionados para este setor, dentre os quais uma pós-graduação em Administração para Pequenas e Médias Empresas (<https://www.fia.com.br/educacao/posgraduacao/Paginas/admpme.aspx>) e uma extensão - Gestão de Pequenas e Médias Empresas (<https://fia.com.br/extensao/gestao-pequenas-medias-empresas/>).

Possui também o Programa Institucional PROCED - Programa de Capacitação da Empresa em Desenvolvimento, que tem, dentre seus objetivos, o desenvolvimento e a disseminação de conhecimentos e competências aplicadas à realidade das MPEs.



Sendo o Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) uma iniciativa de desenvolvimento do Sistema CFA/CRA voltada especificamente para a realidade das MPEs e sua inter-relação com o mundo dos negócios, a FIA, com base em sua expertise, entende-se absolutamente capacitada para continuar conduzindo este projeto.

Há também o fato de o Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) estar estruturado de forma híbrida, com aulas presenciais e à distância.

A FIA acumula larga experiência em processos de EAD tendo mais de 60 programas desenvolvidos sobre temas variados disponíveis ao mercado (<https://www.fia.com.br/educacao/ead/Paginas/default.aspx>), todos eles desenvolvidos por seu NEAD – Núcleo de Educação à Distância, departamento exclusivo totalmente dedicado ao ensino *online*, com infraestrutura própria (estúdio de gravação e times de apoio e desenvolvimento de conteúdo).

Por fim, vale ressaltar que a FIA já conduziu dez turmas do Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) ao longo de 2017 e 2018 para o Conselho Federal de Administração, com resultados positivos conforme as avaliações feitas pelos participantes a seguir apresentadas, e que, portanto, acumula a expertise e a experiência necessárias para o atingimento dos objetivos do programa: todas as aulas, bem como seus respectivos materiais, exercícios e cases (tanto presenciais quanto por videoaulas) já estão desenvolvidos e testados, e seus instrutores encontram-se devidamente preparados, inclusive com o conhecimento do público-alvo, para continuar atendendo de forma capaz e customizada os objetivos desse curso.

| Turmas               | Ano  | Professores (média) | Disciplinas (média) |
|----------------------|------|---------------------|---------------------|
| Distrito Federal     | 2017 | 3,86                | 3,82                |
| Goiás                | 2017 | 3,93                | 3,90                |
| Mato Grosso do Sul   | 2017 | 3,81                | 3,80                |
| Mato Grosso          | 2017 | 3,78                | 3,71                |
| Sergipe              | 2017 | 3,72                | 3,64                |
| Bahia                | 2018 | 3,84                | 3,81                |
| Ceará                | 2018 | 3,86                | 3,88                |
| Roraima              | 2018 | 3,91                | 3,90                |
| Santa Catarina       | 2018 | 3,78                | 3,73                |
| São Paulo            | 2018 | 3,90                | 3,87                |
| <b>Total (média)</b> |      | <b>3,84</b>         | <b>3,80</b>         |

Escala: 1 = Ruim; 2 = Regular; 3 = Bom; 4 = Ótimo.



O presente documento apresenta ao CRA-PR os detalhamentos para a condução pela FIA de 6 (seis) turmas do Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs).

## OBJETIVOS

### Objetivo geral

O objetivo geral do Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) é o de preparar Administradores registrados e adimplentes no CRA-PR, durante os exercícios de 2019 e 2020, em práticas gerenciais capazes de fortalecer Micro e Pequenas Empresas - MPEs através da prestação de serviços de consultoria capaz de delinear um sistema de gestão consistente com estratégias de acesso e respostas ao mercado. Desta forma, ao final da capacitação os participantes deverão ser capazes de atender com maestria as demandas das Micro e Pequenas Empresas - MPEs, ofertando-lhes uma prestação de serviços de consultoria capaz de delinear um sistema de gestão consistente com estratégias que lhes garanta sucesso e maior permanência no mercado.

### Objetivos específicos

O Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimentos em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) visa os seguintes objetivos específicos:

- Desenvolver atitudes e posturas de consultor adequadas para a realização de objetivos predefinidos;
- Levar o conhecimento e a aplicação de forma adequada e integrada, as técnicas e as diversas abordagens em gestão no processo de análise e de diagnóstico das situações administrativas das MPEs;
- Proporcionar condições para que o participante perceba e analise o ambiente de mudanças em que as MPEs atuam e os paradigmas desse segmento de empresas, como forma de adequação à sua intervenção na organização.
- Desenvolver habilidades e proporcionar conhecimentos técnicos (áreas de conhecimento), interpessoais (apoio, assertividade, confrontação, saber ouvir, estilo, processo grupais e saber intervir) e de consultoria (contratação, levantamento de informações, diagnóstico, elaboração de plano, obtenção de aprovação, acompanhar implantação, proporcionar feedback) do Consultor MPE.

### META



A meta numérica desta proposta é de treinar 330 (trezentos e trinta) Administradores, agrupados em 6 turmas constituídas em 06 (seis) localidades definidas pelo CRA-PR: Curitiba, Londrina, Maringá, Cascavel, Pato Branco e Guarapuava.

**CARACTERÍSTICAS GERAIS DO CURSO**

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Público alvo</b>            | Profissionais Administradores adimplentes no CRA-PR   |
| <b>Modalidade</b>              | Semipresencial  |
| <b>Número de participantes</b> | Por turma - <b>55 participantes</b>   |
| <b>Carga horária</b>           | 120 horas, sendo:<br>À distância: <b>54h/aula</b><br>Presencial: <b>36h/aula (distribuídas em seis encontros de seis horas cada)</b><br>Vivencial: <b>30h/prática</b><br>Observação: A carga horária de 30 horas vivenciais será integralizada em MPE para desenvolvimento e posterior apresentação do trabalho final do curso – Projeto Aplicativo.  |
| <b>Período do curso</b>        | Durante os anos de 2019/2020 – cronograma a ser definido entre o CRA-PR e a FIA.  |
| <b>Duração das sessões</b>     | Para as aulas presenciais foi padronizada a duração de 6 horas/sessão.  |
| <b>Dias e horários</b>         | As aulas à distância (EAD) ocorrerão por meio de vídeo aulas gravadas pelos professores, que poderão ser acessadas a qualquer momento pelos participantes, complementadas por meio de web conferências, leituras, exercícios, debates e discussões via fórum, e avaliações de conhecimento.<br><br>O cronograma de realização dos encontros presenciais, bem como de eventuais fóruns de discussão online, serão definidos entre as partes, após a contratação.<br><br>O calendário definitivo de aplicação do curso será acordado entre as partes, após a contratação. |
| <b>Locais de aplicação</b>     | Os encontros presenciais ocorrerão nas cidades ofertantes do curso, em local adequado definido pelo CRA-PR às suas expensas.  |



|                             |  |
|-----------------------------|--|
|                             | As atividades EAD serão apresentadas por meio de ambiente virtual criado exclusivamente para o programa, em plataforma tecnológica de ensino à distância via internet (conforme descrição apresentada adiante nesta proposta), e serão acompanhados de forma assíncrona e síncrona (dependendo da atividade) por seus participantes. |
| <b>Quantidade de turmas</b> | 6 turmas – 1 (uma) para cada uma das seguintes localidades: Curitiba, Londrina, Maringá, Cascavel, Pato Branco e Guarapuava<br>Total: <b>330 administradores.</b>  |

**PROGRAMA, CARGA HORÁRIA E DISTRIBUIÇÃO DO CONTEÚDO ENTRE AULAS PRESENCIAIS, À DISTÂNCIA (EAD) E ATIVIDADES VIVENCIAIS**

A seguir, são apresentados os detalhamentos do programa do curso.

| Módulo/ Conteúdo                                    | Carga horária |           |           |           |
|---|---------------|-----------|-----------|-----------|
|   | Presencial    | EAD       | Vivencial | Totais    |
| <b>Módulo I</b>                                     | <b>12</b>     | <b>18</b> | <b>-</b>  | <b>30</b> |
| <b>a) Desmistificando a Consultoria Empresarial</b> |               |           |           |           |
| 1. Conceito, evolução e tendências da consultoria.  |               |           |           |           |
| 2. Perfil e características do consultor.           | <b>6</b>      | <b>4</b>  | <b>-</b>  | <b>10</b> |
| 3. Consultor interno e consultor externo.           |               |           |           |           |
| 4. Cenário dos negócios e competitividade.          |               |           |           |           |
| 5. Gestão da mudança organizacional.                |               |           |           |           |
| <b>b) Habilidades Interpessoais do Consultor</b>    | <b>-</b>      | <b>5</b>  | <b>-</b>  | <b>5</b>  |
| <b>c) O ciclo de consultoria</b>                    |               |           |           |           |
| 1. Contratação                                      |               |           |           |           |
| 2. Diagnóstico                                      | <b>6</b>      | <b>9</b>  | <b>-</b>  | <b>15</b> |
| 3. Feedback   |               |           |           |           |
| 4. Decisão  |               |           |           |           |
| <b>Módulo II</b>                                    | <b>6</b>      | <b>24</b> | <b>-</b>  | <b>30</b> |
| <b>d) Competências Empreendedoras</b>               |               |           |           |           |
| 1. Característica do comportamento empreendedor.    | <b>3</b>      | <b>7</b>  | <b>-</b>  | <b>10</b> |
| 2. Processo empreendedor e a ética.                 |               |           |           |           |



|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| <p>3. Identificando oportunidades de negócios para MPEs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Semeando oportunidades</li> <li>• Técnicas de geração de ideias</li> <li>• Mapeando o cenário dos negócios</li> <li>• Análise de casos de sucesso externos e dos próprios alunos</li> </ul>  |   |   |   |   |
| <p><b>e) Processos Administrativos em MPEs</b></p> <p>1. Planejamento: conceitos básicos, importância e processo de planejamento.</p> <p>2. Arquitetura de pequenas empresas.</p> <p>3. Processo de liderança e autogestão</p>   | - | 5 | - | 5 |
| <p><b>f) Gestão de Pessoas</b></p> <p>1. A Gestão de Pessoas nas Organizações: motivação e comprometimento; desenvolvimento profissional.</p> <p>2. Os subsistemas da Gestão de Pessoas e suas especificidades para MPEs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recrutamento e Seleção;</li> <li>• Política de Treinamento, Desenvolvimento e Educação;</li> <li>• Remuneração e Recompensas;</li> <li>• Acompanhamento e Avaliação.</li> </ul> | 3 | 2 | - | 5 |
| <p><b>g) Gestão Financeira: conceitos básicos e importância</b></p> <p>1. Técnica para planejamento financeiro.</p> <p>2. Princípios de contabilidade para MPEs (competência, entidade, registro pelo valor original, continuidade e oportunidade).</p> <p>3. Conceitos de: patrimônio líquido, fluxo de caixa e equilíbrio financeiro.</p>  | - | 5 | - | 5 |



|   |    |    |   |    |
|---|----|----|---|----|
| 4. Análise e elaboração de relatórios financeiros.  |    |    |   |    |
| 5. Resultado econômico x resultado financeiro   |    |    |   |    |
| <b>h) Gestão de Marketing</b>   |    |    |   |    |
| 1. Importância do Marketing para o sucesso das MPes   |    |    |   |    |
| • Como avaliar o mercado: planejamento e pesquisa.  |    |    |   |    |
| • Plano de Marketing: Análise do consumidor, Análise da concorrência, Descrição dos produtos e serviços e Definição das estratégias de marketing. | -  | 5  | - | 5  |
| 2. Sistema de inteligência de mercado   |    |    |   |    |
| • Observatório de sinais.   |    |    |   |    |
| • Megatendências e o impacto sobre as MPes.   |    |    |   |    |
| • Inovação e o impacto sobre as MPes.   |    |    |   |    |
| <b>k) Elaboração e Gestão de Projetos</b>   | 12 | 18 | - | 30 |
| <b>Módulo III</b>   |    |    |   |    |
| <b>i) Legislação e planejamento tributário</b>  |    |    |   |    |
| 1. Simples Nacional.  |    |    |   |    |
| 2. Enquadramento tributário.  | 6  | 4  | - | 10 |
| 3. Fórum Permanente de MPes.  |    |    |   |    |
| 4. Constituição de empresas.  |    |    |   |    |
| 5. Benefícios em compras públicas   |    |    |   |    |
| <b>j) Plano de Negócios para MPes</b>   |    |    |   |    |
| 1. O que é e quais são os riscos e objetivos inerente ao plano.   |    |    |   |    |
| 2. Premissas e Estratégias.   | 6  | 4  | - | 10 |
| 3. Elaboração e estrutura do Plano de Negócios  |    |    |   |    |
| 4. Estrutura do Projeto Aplicativo para as MPes   |    |    |   |    |
| <b>k) Elaboração e Gestão de Projetos</b>   | -  | 10 | - | 10 |



|   |           |           |           |            |
|---|-----------|-----------|-----------|------------|
| 1. Conceitos preliminares: paradigmas sobre gestão de projetos; produto, projeto e gerenciamento.   |           |           |           |            |
| 2. Desenvolvimento do Termo de abertura do Projeto (Project Charter).   |           |           |           |            |
| 3. Plano de gerenciamento do projeto; definir escopo; delinear estrutura analítica do projeto; estimar recursos, tempo, custos, orçamento e riscos. |           |           |           |            |
| 4. Processo de execução e controle.   |           |           |           |            |
| <b>Módulo IV</b>  | -         | -         | <b>30</b> | <b>30</b>  |
| <b>I) Vivência na empresa – desenvolvimento de projeto aplicativo em MPE.</b>   | -         | -         | <b>30</b> | <b>30</b>  |
| <b>Totais</b>   | <b>36</b> | <b>54</b> | <b>30</b> | <b>120</b> |

#### RESUMO DO PROGRAMA

| Módulo        | Presencial | EAD       | Vivencial | Totais     |
|---------------|------------|-----------|-----------|------------|
| I             | 12         | 18        | -         | 30         |
| II            | 6          | 24        | -         | 30         |
| III           | 12         | 18        | -         | 30         |
| IV            | -          | -         | 30        | 30         |
| <b>Totais</b> | <b>36</b>  | <b>54</b> | <b>30</b> | <b>120</b> |

#### METODOLOGIA, ESTRATÉGIAS DE ENSINO E RECURSOS DIDÁTICOS

Todo o conteúdo a ser desenvolvido e utilizado nas aulas estará alinhado aos objetivos estabelecidos para o curso, integrando as ferramentas, a bibliografia, os exercícios e casos práticos a serem utilizados com as experiências do cotidiano dos participantes e com a realidade das MPEs, favorecendo a interação entre teoria e prática e a efetividade do processo de ensino e aprendizagem.

O material didático será apresentado em forma de apostilas, em meio eletrônico, fazendo parte do material as lâminas (slides) utilizadas em aula pelo instrutor, e outros materiais complementares (artigos, relato de casos e outras bibliografias sugeridas) que serão utilizados como apoio para leitura e aprofundamento.



O desenvolvimento do curso ocorrerá via utilização das seguintes alternativas metodológicas:

- Aulas expositivas com apoio em vídeos, Datashow, flip-chart e quadro;
- Aulas práticas através de resolução de exercícios, estudos de casos, elaboração de projetos, pesquisas de campo, etc.;
- Vídeo aulas gravadas;
- Web conferências;
- Leituras;
- Debates e discussões presenciais e via fórum.

Visando elevar a eficácia da aprendizagem também poderão ser utilizadas as seguintes estratégias metodológicas:

- Preleções, visando disseminação e alinhamento de conceitos, ilustradas por casos de MPEs;
- Construção do conhecimento a partir da troca de experiência dos participantes;
- Análise de mini casos específicos de MPEs;
- Dinâmicas de grupo;
- Utilização de recursos visuais (vídeos, filmes etc.);
- Momentos de reflexão sobre a realidade das MPEs;

Serão adotadas as seguintes estratégias e táticas didáticas na abordagem do curso:

- Participativa;
- Explicativa e informativa;
- Estudos de caso;
- Síntese coletiva;
- Desenvolvimento de projeto de consultoria

Além do já exposto, para o desenvolvimento da capacitação serão utilizados recursos tecnológicos (educação *e-learning*, plantão de dúvidas *on-line*, tutorias, dentre outros), os quais devem possibilitar que o participante tenha acesso ao material didático em forma de apostilas e de *slides* relativos ao conteúdo programático, além de bibliografias indicadas. Todas as bibliografias utilizadas que irão embasar o desenvolvimento dos conteúdos propostos terão total aderência à gestão de MPEs.

## **AVALIAÇÃO DOS PARTICIPANTES E DESENVOLVIMENTO DE PROJETO APLICATIVO**

Os participantes dos cursos serão avaliados de forma objetiva tanto no trabalho prático a ser desenvolvido em MPEs, quanto nas avaliações de conhecimento aplicadas presencialmente e (ou) em ambiente virtual.

O trabalho prático consistirá de um projeto aplicativo desenvolvido em grupos de 5 participantes (em caráter excepcional poderá haver grupos com 4 componentes, quando a quantidade de participantes da turma assim exigir) que terá como base uma experiência prática real de consultoria junto a uma MPEs. Os participantes, tão logo inicie o curso, deverão reunir-se em grupos e indicar uma MPE onde deverão desenvolver o projeto aplicativo. Essa indicação deverá ser formal com um documento assinado pelo empresário concordando com o trabalho de consultoria e se comprometendo a abrir a empresa para o desenvolvimento do trabalho.

O processo de composição de cada grupo será conduzido pela FIA.

Para o desenvolvimento deste trabalho, além da realização de palestras de orientação, está prevista a interação contínua entre orientador e alunos por meio de mensagens eletrônicas e fóruns.

A avaliação individual de cada participante nesse trabalho ocorrerá a partir da nota atribuída do trabalho em grupo ponderada pelo resultado da avaliação 360º que será conduzida junto a cada grupo pela Coordenação do Curso através de sua Secretaria e encaminhadas ao(s) orientador(eres).

### FREQÜÊNCIA DO ALUNO

A presença é obrigatória a pelo menos 75% das horas-aula presenciais do curso.

### SISTEMA DE AVALIAÇÃO

Para ser considerado aprovado, ao término de cada turma, além de atender à frequência mínima obrigatória o aluno deve apresentar, no projeto aplicativo ponderado pela avaliação 360º e nas avaliações aplicadas, o conceito mínimo C (nota não inferior a 7), conforme os conceitos e notas equivalentes abaixo, adotado pela FIA para todos os cursos que realiza:

Conceito:

"A" – Excelente – aprovado

Nota Equivalente:

De 9,0 (inclusive) a 10,0



|                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| "B" – Bom – aprovado     | De 8,0 (inclusive) a 8,9 |
| "C" – Regular – aprovado | De 7,0 (inclusive) a 7,9 |
| "D" – Reprovado          | Notas menores que 7,0    |

### CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

O certificado de conclusão será emitido pela **Faculdade FIA de Administração e Negócios** e concedido aos participantes que tenham frequência de pelo menos 75% das aulas presenciais do curso, e que tenham obtido no projeto aplicativo e nas avaliações aplicadas o conceito de aprovação exigido no sistema de avaliação de aproveitamento estabelecido para o curso.

Nos certificados de conclusão do curso constará:

- (i) relação das disciplinas, carga horária, nota ou conceito obtido pelo aluno e qualificação dos professores por elas responsáveis;
- (ii) período e local em que o curso foi realizado e sua duração total;
- (iii) indicação do número de registro do certificado na instituição.

### RECURSOS TECNOLÓGICOS PARA ENSINO À DISTÂNCIA (EAD)

O ambiente virtual do curso estará hospedado em Moodle.

Para o adequado acompanhamento das atividades EAD é fundamental que cada aluno assegure atender aos pré-requisitos mínimos de estrutura, sem os quais não é possível conectar-se e acessar o sistema com a devida qualidade. São eles:

- Navegador com plug-in Flash Player 9 ou superior;
- Largura da banda mínima de 512 kbps;
- Versão de navegadores: Internet Explorer 7 ou superior; Firefox; Safári;
- Sistema operacional: XP, Vista, 7 e posteriores;
- Portas a serem liberadas no firewall: 1935 (RTMP), 80 ou outra porta HTTP, 443 se SSL estiver habilitada, 25 para SMTP (Opcional), 1433 para banco de dados externo (opcional).

No ambiente virtual é possível acessar todas as informações (calendário, programa de aulas, frequência, etc.) e materiais de aulas (videoaulas, apresentações, textos, artigos, etc.), bem como participar de fóruns e interagir com outros alunos e professores.

### ATIVIDADES DE CONTROLE OPERACIONAL E ADMINISTRATIVO DO PROGRAMA



Todas as atividades operacionais e administrativas do Programa serão controladas exclusivamente pela Secretária da FIA alocada ao Programa.

Essas atividades compreendem, entre outras:

- Registro de matrículas dos participantes;
- Elaboração e disponibilização eletrônica de todo material didático;
- Atualização do Portal do Aluno e do Ambiente Virtual do curso;
- Atendimento e suporte aos alunos;
- Controles de frequência dos participantes;
- Registro de notas das avaliações;
- Operação logística dos professores e instrutores (agendamento de viagens, reservas de hotéis, traslados, etc.);
- Recepção da versão do trabalho final e seu encaminhamento para avaliação dos orientadores;
- Emissão de certificados e seu envio aos participantes aprovados no programa.

#### PERFIL IDEAL DO PARTICIPANTE DO PROGRAMA

Para que um programa da importância do que está sendo proposto pelo CRA-PR obtenha sucesso ao seu final, faz-se necessário que, paralelamente à qualidade do programa em si e da competência e qualidade de coordenadores e professores, os participantes tenham o perfil adequado para dele participar com dedicação e aproveitamento que lhes permitam aplicar e multiplicar os conhecimentos e formação obtidos para a sociedade em geral e para as MPEs em particular.

#### MEDIÇÃO DOS RESULTADOS DO PROGRAMA

Os resultados relativos ao Programa serão medidos junto aos participantes alunos e junto às empresas onde os trabalhos de consultoria forem por eles desenvolvidos:

**Junto aos participantes alunos** – No decorrer das disciplinas do curso serão aplicadas avaliações de reação junto aos participantes através de formulário padrão de avaliação utilizado pela FIA em todos seus cursos, que avaliarão quantitativa e qualitativamente professores e disciplinas, com o objetivo de permitir eventuais ajustes ao curso pela coordenação e acompanhamento da reação dos participantes pelo CRA-PR.

**Junto aos participantes empresas** – Para conhecer os impactos dos trabalhos desenvolvidos pelos Administradores participantes do Programa junto as MPEs será

conduzida, após a conclusão do trabalho, avaliação junto aos empresários de cada uma daquelas empresas por meio de formulários especialmente desenvolvidos para tal fim, visando captar do empresário sua percepção quanto as contribuições da consultoria para a melhoria do negócio.

#### INVESTIMENTO / CONDIÇÕES COMERCIAIS

O investimento para as **6 (SEIS)** turmas do curso desta proposta é de:

R\$ 523.026,00  
(Quinhentos e vinte e três mil e vinte e três reais)

Observações:

O valor unitário de cada turma:

- Realizada nas cidades de Curitiba, Londrina e Maringá é de R\$ 80.542,00;
- Realizada nas cidades de Cascavel, Pato Branco e Guarapuava é de R\$ 93.800,00.

**A diferença de valores entre as localidades é justificada pelos diferentes custos logísticos e operacionais existentes.**

Nestes custos estão incluídos:

- Desenvolvimento do projeto do curso
- Desenvolvimento dos materiais e aplicação do curso
- Disponibilização de material didático em meio eletrônico
- Vídeo aulas
- Tutoria para as atividades via Fórum
- Orientação dos projetos aplicativos de MPEs desenvolvidos em grupos de 4 ou 5 participantes
- Assistência e secretariado dedicados ao curso
- Despesas com transporte, hospedagem e alimentação dos professores e instrutores
- Emissão de certificados
- Controle operacional de todas as atividades didáticas de alunos e professores
- Avaliações de reação junto aos participantes e junto aos empresários das MPEs onde serão desenvolvidos os trabalhos

Não estão incluídos:

- Impressão e reprodução de materiais didáticos (disponibilizados eletronicamente)
- Apoio em sala (nas aulas presenciais)



- Despesas com transporte, hospedagem e alimentação dos participantes
- Estrutura de acesso de cada aluno à plataforma EAD da FIA (computadores, laptops, internet banda larga, softwares, etc.)
- Salas de aula e equipamentos audiovisuais (nas aulas presenciais)
- Coffe-break (nas aulas presenciais)

#### CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

A combinar. A título de sugestão, a FIA apresenta a seguinte forma de pagamento:

- 20% por ocasião da assinatura do contrato.
- Os restantes 80% divididos em parcelas mensais em valor proporcional aos serviços prestados a cada mês, contra apresentação de relatório mensal dos serviços prestados e a respectiva Nota de Serviços.

#### CORPO DOCENTE

O Anexo a esta proposta apresenta lista de profissionais que atuam em projetos realizados pela FIA e que estarão, entre outros, mobilizados para atuar nos Cursos do Programa de Capacitação e de Formação de Multiplicadores de Conhecimento em Micro e Pequenas Empresas (MPes).

#### VALIDADE DESTA PROPOSTA

Esta proposta tem validade de 30 dias contados a partir de sua apresentação.



**ANEXO****CORPO DOCENTE**

Os professores constantes desta lista fazem parte do corpo docente da FIA e serão alocados a este curso na medida de suas disponibilidades por ocasião da definição dos calendários. Em não havendo a possibilidade de alocar um professor da relação abaixo a FIA se compromete a substituí-lo por outro do mesmo nível.

**PROF. ALFREDO CASTRO**

Professor de vários MBAs da FIA há mais de 15 anos, em temas ligados a Gestão Empresarial, Gestão de Pessoas, Liderança, Governança Corporativa, Gestão do Conhecimento, Feedback e Coaching. No exterior realiza programas especiais no "College of Business Administration" da FIU, Miami, Flórida e é faculty da Universidade GE (Crotonville) nos Estados Unidos e em países da América Latina.

Como executivo, é presidente da MOT Training and Development, uma empresa de consultoria com sedes em Miami, USA e São Paulo. Conselheiro de empresas, atuou como Chair Man do ASTD Advisory Board 2010 (em Chicago e Washington DC), além de ocupar cadeiras em conselhos no Brasil e exterior.

Autor de dez livros de negócios, possui experiência internacional como consultor de negócios na implementação de programas de aprendizagem combinados e projetos de gestão e recursos humanos, em mais de 120 empresas e mais de 25 países (Ásia, África, Europa e Américas).

Seus dois últimos livros são: "Storytelling para Resultados" e "Liderança Motivacional". Realiza projetos para organizações globais multiculturais como Clariant, Ford, Avon, Sony, GE e muitas outras grandes empresas nacionais.

Já palestrou nos principais congressos de gestão e RH na Ásia, Europa e Américas, e atua nos idiomas português, inglês e espanhol. Expatriado na Inglaterra, liderou equipes multiculturais.

Além de realizar coaching executivo certificado há mais de 15 anos, é master trainer internacional e certifica coaches na metodologia ASTD, já tendo realizado programas de formação em coaching como master trainer em mais de 10 países. Um especialista em gestão, consultor, professor, autor, palestrante internacional, executivo e professor com formação multidisciplinar em finanças, recursos humanos, marketing, liderança.

**PROF<sup>a</sup>. ROSANGELA QUAGLIO**



Consultora empresarial com larga experiência em treinamento e desenvolvimento de pessoas. Tem atuado em empresas como: Abbott, Alstom, AES, Diebold, Sony, Bradesco, Bradesco Vida e Previdência, Mercedes Bens Supermercados Zona Sul, Poli-Nutri, Givaudan, Panalpina, Mosaic, Criteo. Especialista em temas relativos à formação de equipes e excelência do desempenho, coaching, gestão de carreira, gestão de talentos,

gestão de pessoas com foco em retenção, comunicação e assertividade, liderança com foco nas gerações, negociação e condução de equipes, técnicas de percepção e técnicas de apresentação.

Graduação em Comunicação Social – especialização em Relações Públicas pela FAAP – Fundação Armando Álvares Penteado

Certificada pela FIA como participante do Curso de Aperfeiçoamento Acadêmico em Administração e Negócios e Cursos Orientados para Formação Gerencial.

Co-autora do livro "Liderança e Motivação: Caminhos e Resultados.

Participante de palestras, seminários e congressos no CBTD e ASTD; Participante de palestras, seminários e congressos no CBTD.

Qualificada para aplicar O Indicador de Preferências Psicológicas, Instrumento MBTI-Myers Briggs Type Indicator.

É coach qualificada pela ASTD –The American Society for Training and Development, para ministrar "Coaching Certificate Program".

Participa de cursos no exterior ligados à área de Performance Management, Consultative Selling, Negotiation Skills, Steering Success, Presentation Skills.

#### **PROF. BRAULIO OLIVEIRA**



Doutor em Administração pela FEA/USP, Mestre e Graduado em Administração de Empresas pelo Mackenzie. Atualmente é professor-pesquisador na Universidade CEUMA e professor convidado da FIA. É sócio da Upside-Business Solutions, autor e coautor de diversos artigos e livros nas áreas de Estratégia e Marketing.

#### **PROF. SÉRGIO LUIS STIRBOLOV MOTTA**





Doutor em Administração de Empresas pela FEA/USP, Mestre em Administração de Empresas pelo Mackenzie e Graduado em Marketing pela ESPM. Atualmente é professor convidado da FIA e da PUC/SP. É consultor de empresas e autor e coautor de diversos artigos e livros nas áreas de Estratégia e Marketing.

**PROF. RICARDO JOSÉ DE ALMEIDA**

Professor de finanças (tanto de empresas como de mercados) nas instituições FIA, FIPECAFI e FIPE (fundações ligadas à USP), Insper e Saint Paul desde 2001. Especial experiência no planejamento e formatação de cursos in company com disponibilidade para atuação em cursos no período diurno. Professor do Departamento de Administração da FEA USP em 2007 e 2008.

Experiência em equipes de avaliação de empresas desde 1995, passando por construção de partidas históricas baseadas em dados contábeis de companhias listadas em bolsa de valores (1995 a 1997), modelagem financeira em avaliação de empresas em processos de privatização (1998, enquanto consultor da Coopers & Lybrand na privatização da Telebrás), em revisão tarifária de concessões públicas (início dos anos 2000, Supervia e Agência Reguladora de Transportes do Rio de Janeiro) e em processos de busca de compradores para empresas privadas desde 2004. Doutor (2003) e Mestre (2000) em Administração Financeira com teses e dissertações defendidas com foco em avaliação de empresas na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

Trabalha tanto disciplinas relacionadas a finanças corporativas quanto disciplinas relacionadas a finanças de mercados.

**PROF. RAPHAEL LONGO OLIVEIRA LEITE**

Formado em direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (2004), com pós graduação em Direito Tributário pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (2007), e LLM em Direito Tributário pelo Insper – Instituto de Ensino e Pesquisa (2015).

Raphael Longo possui 15 anos de experiência na área tributária desde os primeiros anos da graduação, com ênfase em litígios tributários e prestação de consultoria jurídica nas áreas de

planejamento tributário, bem como no assessoramento de operações de compra e venda de empresas (M&A) coordenando *due diligences*.

Nos mais de 15 anos de carreira jurídica, Raphael Longo atuou em renomados escritórios de advocacia, estruturando e liderando a prática tributária nos locais em que atuou. Em 2015, Raphael Longo decidiu fundar sua própria banca, sediada em São Paulo/SP. Raphael Longo, desde os primeiros anos de carreira, participa com frequência como monitor, palestrante e professor em cursos e treinamentos voltados ao direito tributário, tanto para grupos de alunos pertencentes à área jurídica, como para profissionais de outras áreas, tais como contabilistas, administradores, profissionais de RH e empresários em geral.

**PROF. ALONSO MANZINI SOLER**

Doutor em Engenharia de Produção POLI-USP; MBA em Finanças Corporativas FEA-USP; Certificado PMI-PMP Project Management Professional; Certificado PDRI pelo CII (Construction Industry Institute); Sócio da J2DA Consulting - Agência de Projetos ([www.j2da.com.br](http://www.j2da.com.br)).

Professor de programas de MBA e de Educação Corporativa;  
Consultor de Planejamento & Controle de Projetos para empresas e consórcios da construção civil e de montagem eletromecânica.

**PROF. VALDIR BARRETO ANDRADE FILHO**

Engenheiro Eletrônico e Mestre pela UNICAMP, certificado PMP em 1999, certificado Microsoft Project Blue Belt em 2006. Diretor da Synapse Tecnologia desde 1987 e Diretor da Ágon Consultoria desde 1999. Realizou Consultoria em Gerenciamento de Projetos nas empresas CAPREM, Carrefour, CSIT, EBES, EMS, FUNDEPAG, Trapisa, SANOFI-Aventis, SGD e Vivo Sabor. Implantou o MS-Project nas empresas Carrefour, CPEA, CTBC e Oceaneering. Professor

Convidado para cursos de Pós-graduação em Gerenciamento de Projetos na FGV, Fundação Instituto de Administração – FIA, Faculdades Doctum, IBMEC e Universidade S. Camilo. Coordenador do curso de Pós-Graduação em Gerenciamento de Projetos da Sustentare Escola de Negócios – Joinville.