



TOTVS: Proposta Comercial

Serviços Complementares de Software (SCS) – Série T

Proposta Nº:

880596

Cliente:

TFBJTV - CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA

Gerente Responsável:

T13411-ANDRE BEZAMAT COUTINHO

Executivo de AR:

T13208-FERNANDA MENDES E CHEDE

Arquiteto de Solução:

T11771-DANIELE COSTA BARBOSA

Data de emissão:

18/08/2017

Oportunidade de venda:

939562

Unidade TOTVS:

TSE002-TOTVS RIO DE JANEIRO

TOTVS: Proposta Comercial

De um lado, TOTVS RIO SOFTWARE LTDA com sede na cidade RIO DE JANEIRO de Estado de RJ na RUA VISCONDE DE INHAUMA, 83, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 02497398000149, neste ato representada de acordo com seu estatuto/contrato social, doravante denominada "TOTVS RIO DE JANEIRO", e, de outro lado, CLIENTE CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA, com sede na cidade de RIO DE JANEIRO, R DO PASSEIO, CEP 20021-290 Estado de RJ, inscrito no CNPJ/MF sob n.º 05.430.532/0002-63, Inscrição Estadual n.º 150.150.150, Inscrição Municipal n.º 11.111.111, Telefone 021 - 32334822, Fax 021 -, Contato , e-mail do contato , endereço de cobrança R DO PASSEIO 42 ANDAR 11 E 12 EDIF PASSEIO - CENTRO, RIO DE JANEIRO - RJ, 20021-290, neste ato representada de acordo com seu contrato social, doravante denominada "CONTRATANTE".

1 - Premissas Da Proposta

Os Serviços Complementares de Software (SCS) compreendem o portfólio de serviços destinados ao suporte da implantação, de destaque os Serviços de Implantação, Suporte Local, Fábrica de Software, Treinamento entre outros. Abaixo são detalhados algumas das linhas de serviços, para fins de conhecimento. Não necessariamente tais serviços em questão compõe o escopo dessa proposta.

Serviços de Implantação:

Consistem em serviços de suporte para assistir a instalação do Software e colocação do mesmo em condições de operação, tratando de itens como a parametrização, documentação, acompanhamento, validação de processos e rotinas para sua utilização, de acordo com as funcionalidades e Especificações.

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

Na fase de planejamento do projeto serão compreendidas todas as atividades relacionadas ao escopo adquirido pelo cliente, que deverão ser validados em reunião de kick-off do projeto. Todo o processo será conduzido e documentado de acordo com a Metodologia de Implantação TOTVS (MIT). Importante considerar que no processo metodológico as etapas seguintes previstas consideram o refinamento do desenho realizado nos itens de macro escopo e escopo detalhado. O Escopo detalhado, assim como qualquer diretriz poderá ser alterado, modificado ou ampliado, mediante acordo entre as equipes e aprovação do comitê do projeto, que pode ser ajustado de forma escrita firmado pelas partes. Em casos de ampliação, a TOTVS poderá apresentar uma proposta comercial adicional.

Salvo estipulação em contrário, o prazo ou qualquer estimativa dos recursos humanos necessários à conclusão dos Serviços de Implantação constituem apenas uma estimativa do tempo e esforços necessários para sua conclusão e qualquer falha no seu cumprimento não será considerada quebra de contrato nem dará direito ao Cliente de exigir qualquer valor a título de indenização. Havendo variação no número de horas previstas (estimadas), estas serão objeto de análise e negociação entre as partes, assim que a contratada conceituar necessário.

O desempenho de uma das partes durante a fase de implantação depende da execução de certas providências pela outra parte. Cada parte é responsável pela conclusão das tarefas de que foi incumbida até a data estipulada no cronograma acordado no projeto. Caso o Cliente não cumpra suas obrigações dentro do prazo estabelecido, o prazo para conclusão dos trabalhos está sujeito a prorrogações.

A TOTVS não considera inclusa nesta oferta.

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

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

TOTVS: Proposta Comercial



Suporte Local (Atendimento Personalizado)

São os serviços de suporte realizados nas instalações do cliente para atendimento sob demanda de forma adicional para complemento de implantação, desenvolvimento ou treinamento específico ou resolução de dúvidas a qualquer instante pela TOTVS ou sua rede de franqueados sempre que solicitados. Este serviço é tarifado com base no valor hora previamente acordado entre as partes.

Consiste em um atendimento personalizado e será efetuado conforme solicitação do cliente, pela alocação de profissionais com base em horas trabalhadas.

A solicitação poderá ser efetuada:

a) Mediante o Detalhamento de Projeto de Implantação e neste caso deve ser especificado todo o escopo do trabalho a ser executados, prazos, condições comerciais, responsabilidades e valores. O projeto deve ser assinado pelas partes e fazer parte integrante do relacionamento comercial.

b) Através do agendamento de visitas para a execução de trabalhos sobre a estrita supervisão do cliente.

Os profissionais a serem alocados são diferenciados pela atividade técnica a ser executada, pelo valor unitário de sua hora de trabalho e pela existência do relacionamento comercial com o contrato de Serviços Mensais de Software.

Fábrica de Software

A Fábrica de Software é responsável pelo desenvolvimento de "customizações" do produto padrão e em outras tecnologias de acordo a necessidades dos seus clientes.

Os projetos seguem um processo padrão definido, adaptado e continuamente melhorado, estabelecem planos de trabalhos que incluem identificação de riscos e suportam o acompanhamento do trabalho. Mantém critérios de medições e decisões formais, garantindo integridade e visibilidade objetiva.

O desenvolvimento, gerenciamento de requisitos e contratos com fornecedores são garantidos. Os produtos são desenvolvidos de acordo com os requisitos e seu uso pretendido, por meio de soluções técnicas e integrações adequadas.

Treinamento

Treinamento aos usuários do Software através de cursos presenciais e/ou educação à distância. O calendário semestral e as vagas disponíveis para cursos podem ser consultados no site: <http://www.totvs.com>.

O Cliente deve acessá-lo para efetuar as inscrições e consultar informações educacionais, observando-se as condições comerciais à época. O prazo para cancelamento de uma inscrição, sem a perda do direito da realização do treinamento, é de 3 dias úteis. Os cursos oferecidos não visam a capacitar os funcionários do Cliente a utilizar ou operar hardware, sistema operacional, rede, banco de dados do Cliente.

TOTVS: Proposta Comercial

2 -Projeto

Abrangência:

Esse projeto tem a finalidade de propor funcionalidades do SOFTWARE que atendam a requisitos básicos das diretrizes do escopo a seguir.

Além disso, algumas ferramentas e recursos nativos do SOFTWARE são sugeridos, visando garantir ao cliente o máximo aproveitamento das informações e das capacidades de seus usuários.

Macro escopo:

O projeto CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA será desenvolvido tendo como base os módulos padrões da família SOFTWARE conforme segue:

SOLUÇÕES TOTVS RM
REQUISIÇÕES – PORTAL RH RM

O Escopo Detalhado está descrito no item "6.1 – Escopo do Projeto" desta Proposta Comercial.

TOTVS: Proposta Comercial



3 - Valores e Condições de Pagamento – Faturamento Tipo 20

3.1 - Serviços de Implantação:

DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	VALOR S/ IMPOSTO (R\$)	VALOR C/ IMPOSTO (R\$)
SERVIÇOS DE IMPLANTAÇÃO	R\$ 10.367,99	R\$ 11.937,82

3.2 - Condições de Pagamento:

Valor Total s/ imposto	Forma de Pagamento
R\$ 10.367,99	02 parcelas, com vencimentos para 30/09/17 e 30/10/17.

O Valor mencionado acima será faturado em uma nota fiscal, com os seguintes valores e vencimentos emitidos em boletos.

4 - Condições Gerais

- I. Os Preços acima são líquidos e serão acrescidos de impostos, taxas, contribuições e quaisquer outros tributos incidentes quando da emissão da nota fiscal respectiva.
- II. Atualização monetária: Os Preços mencionados nesta Proposta serão reajustados em periodicidade anual ou menor, se a legislação permitir, de acordo com a variação positiva do IPCA/IBGE. Caso a periodicidade mínima de reajuste admitida em lei venha ser reduzida, os Preços passarão a ser reajustados na menor periodicidade permitida.
- III. Pagamentos em atraso: Os pagamentos devem ser feitos nos prazos e na forma selecionada, sob pena de multa de mora de 2%, juros de 1% ao mês, e atualização monetária pela variação positiva do IPCA/IBGE. Além disso, a TOTVS poderá, sem necessidade de notificação:
 - a. Tomar as medidas cabíveis para o recebimento do montante devido, devendo o CLIENTE arcar com as despesas de cobrança, inclusive protesto e honorários advocatícios estipulados em 10%, havidas pela TOTVS;
 - b. Caso o atraso seja superior a 15 dias, proceder à suspensão do fornecimento do serviço, até que se paguem os valores em atraso.
- IV. Os Serviços de Implantação serão executados de segunda à sexta-feira, das 9h00 às 18h00, exceto sábados, domingos e feriados. Um acréscimo de 50% sobre as taxas horárias da tabela TOTVS vigente, caso o Cliente solicite a execução dos Serviços de Implantação fora desse horário. Um acréscimo de 100% será aplicável aos Serviços de Implantação executados aos sábados, domingos e feriados, em qualquer horário.
- V. O traslado para o atendimento de clientes é cobrado com base no valor/hora despendido pelo profissional envolvido vezes um número/horas padrão para percorrer a distância entre a prestadora de serviço e o cliente. Este valor será faturado em conjunto com o valor dos serviços prestados. Despesas de viagens (hotel, traslado, alimentação, entre outras) para visitas a localidades fora do município ou cidade do Cliente, serão de responsabilidades do Cliente.
- VI. Os custos e prazos fixados para a execução dos Serviços de Implantação são baseados na estrutura definida para a Equipe de Projeto do Cliente e na dedicação mínima estipulada para seus integrantes, conforme descrito no Plano de Projeto.
- VII. Os serviços NÃO relacionados nessa proposta, como despesas de deslocamento ou implementação de processos adicionais serão de responsabilidade do cliente ou poderão ser adquiridos mediante a proposta complementar.
- VIII. Os serviços agendados poderão ser cancelados, desde que para tanto o Cliente notifique a TOTVS, com antecedência mínima de 48 (quarenta e oito) horas e dirigido ao coordenador responsável pelo projeto da TOTVS.
- IX. Caso sejam necessárias novas atividades de serviços de implantação, não previstas no escopo deste projeto, estas deverão ser estudadas e avaliadas pelos responsáveis do Projeto (TOTVS e Cliente), a fim de decidir se o projeto em questão deve contemplar tal alteração de escopo. Eventuais custos adicionais de serviços TOTVS, decorrentes da alteração serão justificados por este estudo, que se integrará à documentação do projeto, para posterior faturamento conforme o número de horas despendidas.
- X. Quaisquer retrabalhos em virtude de mudanças de definições previamente acordadas, atrasos nas validações de rotinas por parte do cliente, ociosidade de profissionais TOTVS por motivos alheios ou motivos internos do cliente, acarretarão

TOTVS: Proposta Comercial



em custos adicionais que serão justificados, e que se integrarão à documentação do projeto, para posterior faturamento conforme o número de horas despendidas.

XI. A presente proposta comercial é válida até 25/08/17.

Lei anticorrupção:

A TOTVS, no desempenho das atividades objeto deste Contrato, compromete-se, por si e pelas demais pessoas aqui referidas, perante o CLIENTE, a abster-se das seguintes práticas:

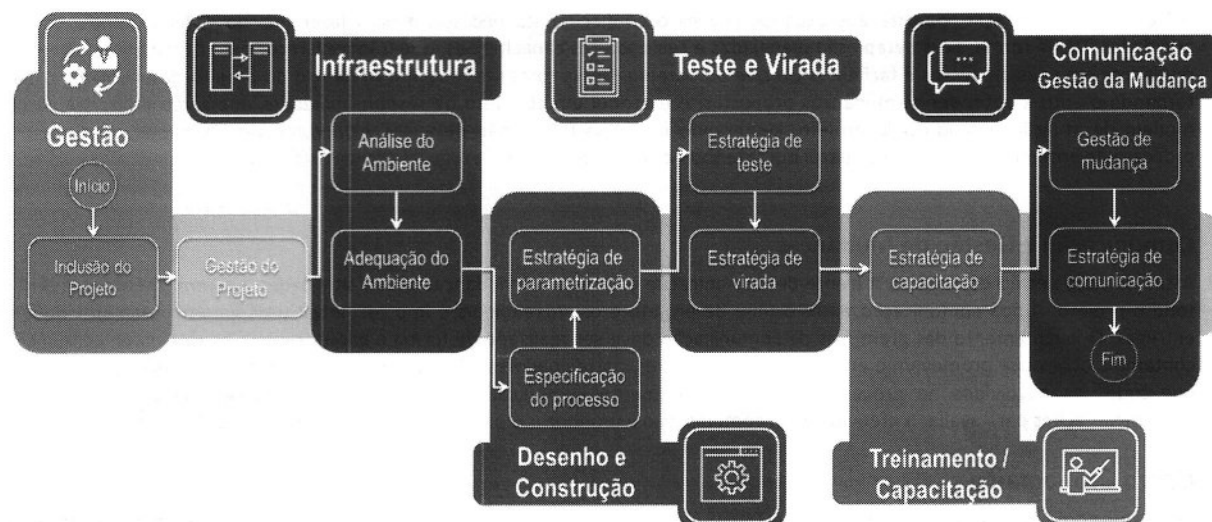
- (i) Efetuar qualquer pagamento ilegal a Autoridade Governamental, funcionário público, partido político ou candidato a cargo político;
- (ii) Praticar qualquer ato de suborno, pagamento por influência, propina ou outro pagamento ilegal ou de natureza semelhante ou comparável, a qualquer pessoa ou entidade pública, independentemente da forma, em dinheiro, bens ou serviços em seu nome ou em nome do CLIENTE;
- (iii) Efetuar qualquer pagamento a administrador, funcionário ou colaborador do CLIENTE, para obter tratamento favorável nos seus negócios ou concessões privilegiadas;
- (iv) Praticar ato que possa constituir uma violação à legislação aplicável, incluindo a Lei 12.846/2013, e, no que forem aplicáveis, os seguintes tratados internacionais: a Convenção Interamericana Contra a Corrupção (Convenção da OEA), a Convenção das Nações Unidas Contra a Corrupção (Convenção das Nações Unidas), e a Convenção sobre o Combate da Corrupção de Funcionários Públicos Estrangeiros em Transações Comerciais Internacionais (Convenção da OCDE).

O CLIENTE

- (i) Declara, por si e por seus administradores, funcionários, representantes e outras pessoas que agem em nome do CLIENTE, direta ou indiretamente, estar ciente dos dispositivos contidos na Lei nº 12.846/2013;
- (ii) Se obriga a tomar todas as providências para fazer com que seus administradores, funcionários e representantes tomem ciência quanto ao teor da mencionada Lei nº 12.846/2013.

5 - Metodologias de Implantação TOTVS – MIT

A MIT – Metodologia de implementação TOTVS é o conjunto de boas práticas em gerenciamento de projetos que tem como objetivo difundir a utilização de templates e regras que suportam a time de projeto na melhoria da qualidade de entrega do projeto. O framework mostrado a seguir demonstra, de forma macro, os processos a serem seguidos pela metodologia em cada frente. Tais processos contemplam um conjunto de regras e documentações que servem como direcionadores para o time de projeto. A sua utilização em cada projeto será adequada conforme a complexidade e o escopo contratado pelo cliente. O macrofluxo da metodologia pode ser observado abaixo:



Descrição das Fases e Atividades da Metodologia:

A MIT está estruturada em seis frentes, sendo que a frente de Gestão permeia durante todo o projeto. Os macroprocessos compõem as principais atividades dentro da implantação do projeto. Os documentos que serão gerados em cada frente são previamente determinados de acordo com a complexidade do projeto.

Gestão

A frente de Gestão é caracterizada pelo acompanhamento e controle do projeto, pautados, principalmente, na metodologia em questão. Tal prática, busca garantir que o projeto progrida conforme o planejado e atue preventiva e corretivamente nos riscos identificados. É papel da equipe de projeto envolver o cliente nos reports periódicos de andamento do projeto. O cliente, por sua vez, deve proporcionar meios para que a equipe de projeto progrida conforme o planejado. É importante que todas as atividades sejam devidamente documentadas pela equipe do projeto, e que haja formalização pelas partes envolvidas.

Infraestrutura

Na frente de Infraestrutura são documentadas e validadas as características das instalações que contemplam o ambiente definido para o produto do cliente. Dependendo do escopo contratado, faz parte dessa frente validar o ambiente de infraestrutura do cliente e garantir que os requisitos necessários foram implantados. No caso de o cliente não possuir uma estrutura dedicada, a TOTVS poderá dimensionar o upgrade necessário e apresentar a proposta.

Desenho e Construção

A frente de Desenho e Construção compreende as atividades de implementação das regras de negócio do cliente no sistema. Nessa etapa são levantados os requisitos de negócio e elaboradas as especificações dos processos que serão executados no projeto, alinhando-as às necessidades do cliente. Na sequência, também são detalhadas as especificações de parametrização e personalizações. Com isso, são mapeadas as especificidades sistêmicas (*gaps*) que precisarão ser desenvolvidos durante o projeto. Os *gaps* aprovados, serão documentados e desenvolvidos para garantir a aderência necessária ao processo de negócio do cliente. A documentação desta frente, é o roteiro de trabalho para toda a implementação.

Testes e Virada

Essa frente tem o objetivo de definir, documentar e executar a estratégia de execução das condições de teste que garantam a validação do processo de negócio do cliente, buscando encaminhar todas as ocorrências contratadas. Adicionalmente, tem como objetivo detalhar a estratégia e atividades de virada e conversão do sistema. A estratégia de teste deve demonstrar, de forma clara para o projeto, quais e quantas etapas de teste serão realizadas, se é necessário o uso de ferramentas adicionais para controle ou execução dos testes e como será o formato da equipe de projeto nesta atividade. Os níveis de detalhamento exigido nas documentações dependem da complexidade dos processos e do escopo, porém o objetivo fundamental é garantir a validação dos processos de negócio do cliente.

Treinamento / Capacitação

A frente de Capacitação viabiliza aos usuários chaves o conhecimento necessário para fazer uso do sistema dentro das suas atividades. Dessa forma, nessa etapa são planejadas e realizadas as capacitações, que irão esclarecer para os usuários as eventuais mudanças em seus processos e facilitar o *Go Live* do sistema. Dessa forma, a capacitação dentro do projeto desenvolve o usuário, tornando-o apto a entender as mudanças propostas, e o atribui um conjunto de responsabilidades que serão utilizadas no novo modelo de atuação definido pelo projeto. Lembrando que essa frente não deve ser vista como um *milestone*, mas como um processo de entendimento que se constrói durante todo o tempo de projeto.

Comunicação e Gestão de Mudanças

Assim como a gestão do projeto, a frente de Comunicação e Gestão de Mudanças possui atividades a serem trabalhadas durante todo o projeto. A boa comunicação entre o time de projeto e os *stakeholders* é imprescindível para garantir a assertividade nas entregas. O levantamento das premissas de comunicação deve ser realizado de forma a garantir que a estratégia de comunicação contemple ações que promovam o envolvimento dos líderes, patrocinadores e integrantes impactados pelas mudanças, garantindo que todos os envolvidos no processo estejam regularmente comunicados. Além disso, a estratégia de comunicação deve contemplar ações para avaliar a efetividade da comunicação e monitorar o processo de mudança por parte dos envolvidos.

Macro Cronograma

De acordo com a Metodologia de Implantação TOTVS (MIT) e o escopo do projeto, será elaborado um cronograma que demonstrará o início e fim de cada fase/etapa do projeto.



6 - Plano De Projeto

PROJETO CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA

OBJETIVO: A TOTVS tem por finalidade propor ao cliente CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA o serviço de Implantação TOTVS conforme escopo descrito no item abaixo.

6.1 - Escopo do Projeto

É sabido que todo projeto é vivo, e a determinação do escopo detalhado sempre será resultado das análises feitas nas reuniões da fase de planejamento do projeto, onde o cronograma será de fato encerrado junto à equipe do projeto, diante da análise de disponibilidade dos recursos e andamento esperado.

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

SOLUÇÕES TOTVS RM
GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE - WORKFLOW DE APROVAÇÃO
PARAMETRIZAÇÃO / INTEGRAÇÃO
WORKFLOW DE APROVAÇÃO DAS REQUISIÇÕES (1 FLUXO COM ATÉ 4 NÍVEIS DE APROVAÇÃO)
REQUISIÇÕES (MOVIMENTAÇÃO DE PESSOAL) - PADRÃO DO SISTEMA
AUMENTO DE QUADRO - CRIAÇÃO DE UM CAMPO COMPLEMENTAR PARA VAGA TEMPORÁRIA
DESLIGAMENTO
SUBSTITUIÇÃO - CRIAÇÃO DE UM CAMPO COMPLEMENTAR PARA VAGA TEMPORÁRIA
ALTERAÇÃO DE DADOS FUNCIONAIS
TRANSFERÊNCIA COM ALTERAÇÃO DE DADOS FUNCIONAIS
SIMULAÇÃO DO PROCESSO INTEGRADO AO PORTAL RH
GERÊNCIA DE PROJETOS

6.2 - Premissas Gerais:

- Quantidade de empresas que serão controladas e quantas fazem parte deste escopo? 1
- Quantidade de filiais que serão controladas e quantas fazem parte deste escopo? 1
- Prevê comunicação remota para acesso ao sistema? Não
- Quantidade de empresas com acesso remoto? Não se aplica
- Prevê comunicação off-line entre as empresas? Não
- A replicação das empresas será realizada pela TOTVS? Não se aplica
- Prevê interfaces com outros sistemas NÃO TOTVS? Não
- Prevê a importação de dados do sistema atual? Não.
- Identificou rotinas não contempladas no sistema? Não.
- Prevê treinamento dos usuários? Não, apenas capacitação processual.
- Prevê acompanhamento pós-implantação? Não.

6.3 - Premissas Operacionais:

Premissas são artefatos/influências externas que podem afetar diretamente o progresso ou sucesso do projeto, ao qual o Gestor do Projeto não tem controle direto. As Premissas a seguir foram criadas para garantir o sucesso deste projeto.

- I. Contemplamos nesta proposta comercial a implementação dos processos descritos no item 6.1 – Escopo do Projeto para UMA empresa.
- II. As simulações e validações serão feitas por processo de amostragem em uma única vez por processo/rotina pela equipe TOTVS e cliente. A amostragem é igual a 5% do efetivo dos dados.
- III. As validações globais serão de responsabilidade do Cliente.
- IV. Deverão ser fornecidos os Softwares homologados necessários para execução dos trabalhos.
- V. A base de dados deverá estar com as informações integras, assim proporcionando a execução correta das funcionalidades do produto TOTVS, caso isto não esteja de acordo é de responsabilidade do cliente sua correção.

VI. Capacitação Processual

- a. Contemplamos neste projeto, a Capacitação Processual para os módulos da TOTVS descritos no Escopo detalhado destinados aos usuários chaves a serem indicados pelo cliente.
- b. A Capacitação Processual será ministrada uma única vez em local determinado pelo Cliente, devendo ocorrer de forma simultânea para todos os participantes independente da Unidade.
- c. Esta Capacitação Processual não substitui o Treinamento com a área de Educação Corporativa da TOTVS e não contempla certificações TOTVS nem a elaboração/entrega de material didático de apoio.

VII. Requisitos:

- a. A implantação dos processos descritos no item 6.1 – Escopo do Projeto serão realizados na empresa principal a ser indicado pelo cliente. Se houver a implementação dos processos descritos acima para as demais empresas do grupo, decorrerá pelo processo de replicação dos dados a ser executado pelo cliente.
- b. Consideramos um fluxo com até quatro níveis de aprovação a ser informado pelo cliente.

6.4 - Premissas Não Operacionais:

- I. Estamos considerando que este projeto será realizado na Cidade do Rio de Janeiro;
- II. O projeto necessita do comprometimento de todos os envolvidos nos serviços, desde os sponsor, clientes, usuários e fornecedores, passando pelos seus colaboradores (coordenadores, técnicos, etc.), principalmente aqueles envolvidos diretamente no projeto;
- III. Fornecimento pelo Cliente de todas as informações necessárias para a prestação dos serviços;

TOTVS: Proposta Comercial

- IV. A TOTVS se isenta de qualquer responsabilidade ou penalização, caso o cliente não atenda os prazos de entrega das obrigações fiscais exigidas pela legislação vigente;
- V. Quaisquer retrabalhos em virtude de mudanças de definições previamente acordadas, atrasos nas validações de rotinas por parte do cliente, ociosidade de profissionais TOTVS por motivos alheios ou motivos internos do cliente, acarretarão em custos adicionais que serão justificados, e que se integrarão à documentação do projeto, para posterior faturamento conforme o número de horas despendidas;
- VI. Caso seja necessário refazer atividades já homologadas em processos anteriores, seja pela falta de definição, capacidade do usuário designado pelo Cliente ou pela substituição do mesmo, os Coordenadores do Projeto (TOTVS e Cliente) deverão ser comunicados e as horas despendidas nestas atividades serão faturadas como atividade "fora escopo";
- VII. A TOTVS não se responsabiliza por alterações na base de dados que porventura sejam realizadas pelo Cliente, e que não estejam contempladas no escopo deste projeto. Eventual necessidade de apoio da TOTVS para acerto de possíveis inconsistências dessa natureza, será considerado como atividade fora escopo e submetido a análise dos Coordenadores de Projeto (TOTVS e Cliente), gerando custo adicional ao projeto;

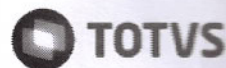
6.5 - Restrições (Itens Fora do Escopo do Projeto):

- I. Elaboração de manual operacional para treinamento e/ou capacitação dos usuários.
- II. Manutenções em outros Sistemas não descritos na Proposta.
- III. Funcionalidades não contempladas no escopo deste documento.
- IV. Procedimentos de backup do sistema ou banco de dados.
- V. Disponibilidade do projeto desenvolvido em outras línguas.
- VI. Engenharia de novos processos fora do escopo apresentado nesta proposta comercial.
- VII. Desenvolvimento de relatórios, planilhas, cubos ou cenários para análise gerencial.
- VIII. Não consideramos que venha a ser feita nenhuma customização no sistema. Caso seja determinada alguma necessidade específica que incorra em desenvolvimento, isto será objeto de uma nova Proposta comercial.

Observação:

Os itens não contemplados neste Projeto poderão ser entregues pela TOTVS mediante a contratação de novos serviços em proposta comercial à parte.

TOTVS: Proposta Comercial



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

O Cliente declara que recebeu uma cópia do Contrato, reviu seus termos e condições e apõe sua assinatura abaixo, a fim de consignar sua concordância com os termos e condições do Contrato. Os termos e condições do Contrato, juntamente com esta Proposta, regerão esta contratação. O Contrato encontra-se registrado no 2º Registro de Títulos e Documentos da cidade de São Paulo, protocolizado e registrado sob o nº. 3.600.639.

Rio de Janeiro, 18 de Agosto de 2017

ASSINATURAS DOS REPRESENTANTES LEGAIS	
PELO CLIENTE CABRERA CONSULTORIA CONTABIL E TRIBUTARIA LTDA, JOSE EDUARDO CABRERA FERNANDES CRC 1SP177293/0-4	TOTVS S/A
Nome:..... Cargo:..... RG:.....	Nome:..... Cargo:..... RG:.....
Nome:..... Cargo:..... RG:.....	Nome:..... Cargo:..... RG:.....
TESTEMUNHAS	
Rosana Monteiro Nome:..... Cargo:..... RG:.....	Nome:..... Cargo:..... RG:.....

Parabéns por escolher a TOTVS! 0,3% do valor desta proposta será doado ao **IOS - Instituto da Oportunidade Social**, uma organização sem fins lucrativos, qualificada como OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) e que possui o apoio de outras empresas privadas. Além de promover a inclusão de jovens e pessoas com deficiência no mercado de trabalho, as atividades do IOS possibilitam que nossos parceiros se beneficiem de duas maneiras: contratando mão de obra qualificada e abatendo uma porcentagem do seu imposto de Renda* (*empresas tributadas pelo lucro real). Para mais informações entre em contato via: blog.ios.org.br ou e-mail: instituto@ios.org.br ou pelos nossos telefones (11) 2099-7232 e (11) 2099-7128.