



MATERIAL ORIENTATIVO AFM COTAÇÃO

ESCOPO SUGERIDO

VISÃO CLIENTE

**Conceitos e metodologia aplicáveis para
a contratação de serviços com mão de
obra**

SUMÁRIO

1. METODOLOGIA	4
2. ACESSANDO O AFM COTAÇÃO	5
2.1 Nova Cotação	6
2.2 Dashboards	7
2.3 Should Cost.....	8
2.4 Negociações	9
3. INICIANDO UM PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO COM ESCOPO SUGERIDO.....	9
3.1 Escopo sugerido sem medição de produtividade.....	9
3.1.1 Definir Unidades	9
3.1.2 Classificar funções.....	10
3.1.3 Negociação	14
3.2 Escopo sugerido com medição por produtividade	17
3.2.1 Definir Unidades	18
3.2.2 Classificar funções.....	18
3.2.3 Negociação	22
4. COMO ACOMPANHAR UMA NEGOCIAÇÃO - DASHBOARD	25
4.1 Visão Geral	25
4.2 Fornecedores	33
4.3 Unidades.....	36
4.4 Regional.....	39
4.5 Escopo	40
5. COMPOSIÇÃO DO SHOULD COST	42
5.1 Salários	42
5.1.1 Periculosidade	43
5.1.2 Insalubridade	43
5.1.3 Adicional Noturno e Hora noturna reduzida	44
5.2 Encargos.....	45
5.3 Benefícios	48
5.4 Materiais	50
5.5 Uniformes	50

5.6	Equipamento de Proteção Individual (EPI)	51
5.7	Equipamentos.....	51
5.8	Custo Administrativo e Lucro (BDI)	52
5.9	Impostos	53
5.9.1	Lucro Real	54
5.9.2	Simples Nacional	55
5.9.3	Lucro Presumido.....	56
6.	DOWNLOAD DE DOCUMENTOS EM UMA NEGOCIAÇÃO	56
7.	INICIAR UM NOVO ROUND DE NEGOCIAÇÃO/ENVIO DOS PONTOS DE DISTORÇÃO.....	58
8.	COMO ALTERAR INFORMAÇÕES GERAIS DE UM PROCESSO EM NEGOCIAÇÃO	61
9.	DOWNLOAD DE PROPOSTAS	66
9.1	Custo por FTE.....	67
9.2	Custo por FTE (inclusão de equipamentos e materiais)	69
9.3	Abertura de custos	70
9.3.1	Montante A: Salários + Encargos sociais.....	71
9.3.2	Montante B: Benefícios/Outros	72
9.3.3	Montante C: Insumos Diversos	73
9.3.4	Montante D: Custos Administrativos e Lucro	75
9.3.5	Montante E: Impostos	76
9.4	Acompanhamento de Propostas	76
10	DEFININDO O VENCEDOR DA NEGOCIAÇÃO	77
10.1	Pela Visão por Unidade	77
10.2	Pela Visão por Fornecedor.....	79

1. METODOLOGIA

Neste artigo será contextualizada a metodologia utilizada pelo **AFM Cotação** e descrito o passo a passo para o preenchimento e acompanhamento de um processo no AFM Cotação para as negociações que não possuem escopo definido.

A metodologia de **should cost** é uma ferramenta de análise de custos que permite estimar o valor final de um produto ou serviço, considerando os elementos que compõem o seu preço. É uma técnica que detalha e divide os custos totais de um projeto, produto ou serviço em componentes menores para uma melhor análise e controle financeiro. O objetivo é entender exatamente onde os custos estão sendo aplicados e identificar áreas para redução ou otimização.

O modelo AFM Cotação para composição de custos e formação de preços é construída em módulos interdependentes, o que facilita o cálculo dos direitos trabalhistas e previdenciários. Proporcionando maior transparência, permitindo a identificação clara dos custos individuais, oferecendo maior controle sobre cada componente do custo, ajudando o cliente a identificar as maiores despesas e facilitando ajustes posteriores ao contrato, como atualizações legais ou reajustes específicos.

Os módulos utilizados no AFM Cotação são:

- **Salários:** Valor pago aos colaboradores em forma de remuneração (salários e adicionais);
- **Encargos:** Custos adicionais como contribuições sociais, previdenciárias e com reposição do profissional ausente;
- **Benefícios:** Custos com benefícios oferecidos aos funcionários, como vale-alimentação, transporte, plano de saúde;
- **Materiais:** Custos relacionados a insumos e materiais utilizados nas operações;
- **Uniformes:** Despesas com aquisição e manutenção de vestimentas específicas para os colaboradores;
- **EPIs (Equipamentos de Proteção Individual):** Custos com itens de segurança pessoal, como capacetes, luvas;

- **Equipamentos:** Custos com compra, manutenção ou aluguel de máquinas e ferramentas;
- **Custos administrativos e lucro (BDI):** Despesas administrativas e margem de lucro embutida no projeto;
- **Impostos:** Tributos sobre operações e atividades empresariais, como ISS, PIS, Cofins.

2. ACESSANDO O AFM COTAÇÃO

Ao acessar o sistema, será possível visualizar a tela de Dashboards. Essa tela traz uma visão geral de todas as negociações geradas que seu usuário possui acesso. Apresentando o quantitativo de unidades, categorias, Saving total anual e Saving %

No canto esquerdo da tela estão disponíveis os tópicos de visualização no sistema

Ao clicar, o sistema abrirá uma nova tela para que sejam inseridas as informações para iniciar uma nova cotação

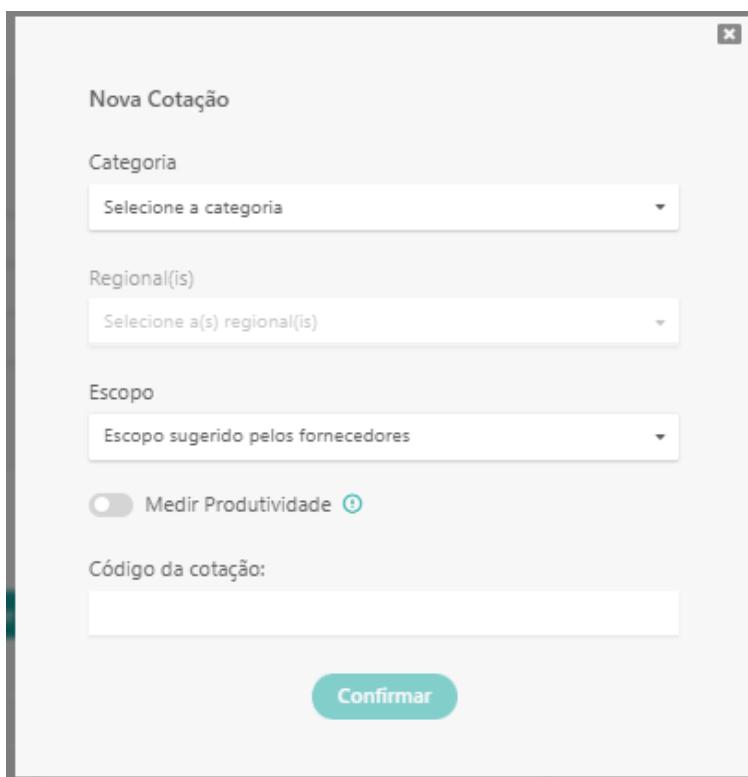
Visão geral com Dashboards de todas as negociações geradas que o seu usuário possui acesso

Visão geral de todos os Should cost já gerados classificados por regional, categorias, status, valor e data de criação

Visão de todas as negociações em mercado, já com suas respectivas datas e os fornecedores participantes

2.1 Nova Cotação

Ao clicar no campo “nova cotação”, aparecerá uma tela em que deve ser preenchida as informações necessárias para dar início ao processo de precificação. Selecione a categoria e as regionais que farão parte do processo. Escolha a opção “Escopo sugerido pelos fornecedores” para seguir com as próximas etapas.



Caso deseje iniciar um processo por produtividade, deve ser flegado o campo abaixo



Ao selecionar essa opção, o sistema apresentará as unidades de medida previamente cadastradas para que sejam selecionadas. Exemplo: metro quadrado, metro cúbico, litro, entre outros



Caso a unidade de medida desejada não esteja disponível, pedimos que enviem um e-mail para o afm@atlasinovacoes.com.br para que seja realizado o cadastro em nosso banco de dados.

Por fim, deve ser preenchido o código da cotação. Esse é um campo aberto em que o usuário pode nomear a cotação que está sendo criada e que poderá ser consultada no campo  SHOULD COST

2.2 Dashboards

Ao clicar no campo “Dashboards”, é apresentada a visão geral de todas as negociações disponíveis para o seu usuário. Exemplo abaixo:

Na parte de cima da tela, existem campos de filtros que podem ser utilizados para ajustar a visualização de valores conforme necessidade (período, regional, estado, categoria e unidade)

Após ajustar o filtro, caso seja necessário, o sistema apresenta o volume de negociações em mercado e seus resultados de acordo com a visualização esperada.



Logo após as informações apresentadas acima, temos todas as negociações já realizadas e disponíveis para o seu usuário. Nessa tela, temos as informações de categorias, total de propostas – quantidade de proposta solicitadas, propostas pendentes – quantidade de propostas que ainda não foram enviadas pelos fornecedores, baseline – valor pago atualmente, Should cost – valor calculado de acordo com o escopo definido e prazo de envio.

Negociações em mercado - Resumo

Negociação	Categoria	Total de propostas	Propostas pendentes	Baseline	Should Cost	Prazo de envio
VISÃO FORNECEDOR	Limpeza	6	6	R\$ 120.000,00	R\$ 101.054,19	31/12/2024

[Ver mais](#)

2.3 Should Cost

Esse campo serve para consultar os Should costs já gerados, realizar alterações de escopo tanto para negociações em mercado ou não.

Caso queira realizar uma pesquisa de alguma outra proposta que não esteja na visualização inicial, devem ser utilizadas as opções de filtro no Período como demonstrado na figura abaixo.

Should Costs						
Período:		Exportar relatório				
De 04/09/2024 a 04/12/2024		Limpar filtros				
Código da cotação	Regional	Categoria	Status	Valor	Data de criação	
Teste def unid	Sudeste +3	Limpeza	Definição de escopo	R\$ 0.000,00	11/09/2024	
definido pelo cliente 1	Sudeste +1	Limpeza	Definição de escopo	R\$ 0.000,00	11/09/2024	
312423	Sudeste	Limpeza	Definição de escopo	R\$ 0.000,00	02/12/2024	

2.4 Negociações

No campo de “Negociações” você terá visualização de todos os contratos que estão em negociação e disponíveis para o seu usuário. Podendo utilizar filtros para datas, categorias, prazos de envio entre outros. Caso queira consultar alguma concorrência, basta clicar na linha desejada que o sistema abrirá uma nova tela com todas as informações pertinentes a essa negociação.

Negociações						
Em mercado		Saving capturado		Em preenchimento		
Período:		Regional(is):		Estado(s):		Categoria(s):
De 04/09/2024		04/12/2024		Selecionar uma regional	São Paulo	Limpeza
Negociação	Categoria	Total de propostas	Propostas pendentes	Baseline	Should Cost	Prazo de envio
Teste deploy 2.2	Limpeza	4	4	R\$ 228.000,00	R\$ 189.477,21	15/11/2024
TP-N0104	Limpeza	4	1	R\$ 30.000,00	R\$ 659.355,86	09/10/2024
Teste	Limpeza	5	5	R\$ 0,00	R\$ 23.786,54	30/09/2024

3. INICIANDO UM PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO COM ESCOPO SUGERIDO

Nesse tópico, será apresentado o passo a passo para envio de uma negociação considerando o escopo sugerido de cada fornecedor. Atualmente, existem duas modalidades de iniciar uma negociação: com medição de produtividade ou sem medição de produtividade.

3.1 Escopo sugerido sem medição de produtividade

Após selecionar a categoria e as regionais que farão parte do processo, assim como o código da cotação, será carregada uma nova tela para que seja inserida as informações que serão solicitadas para os fornecedores. Nessa etapa o campo “Medir produtividade” **NÃO** deve estar flegado.

3.1.1 Definir Unidades

Nesse campo, serão apresentadas todas as unidades das regionais selecionadas anteriormente. Preencha os campos com as informações de Baseline (valor gasto mensalmente com esse contrato), Tempo de contrato

(meses), Prazo de pgto.(dias) e Tratamento de piso. Essas informações não são de preenchimento obrigatório, servirão para atualização dos dashboards dessa negociação. Para concluir essa etapa, clique em “próximo” para ser encaminhado para a próxima tela.

3.1.2 Classificar funções

Após essa etapa, o sistema carregará a tela para classificar as funções que deseja que sejam precificadas pelos fornecedores. Essa etapa é importante pois facilitará a equalização do processo, já que as propostas poderão conter funções distintas entre os prestadores. Nessa tela, o sistema trará uma sugestão de classificação, mas as mesmas podem ser alteradas conforme necessidade de cada cliente.

As classificações podem ser iguais para todas as regionais e unidades, conforme selecionado previamente pelo sistema. Ou diferentes para todas as regionais e unidades, nesse caso, deve ser selecionada a segunda opção. Caso o preenchimento já tenha sido realizado, ao trocar a opção, o sistema não salvará as informações preenchidas anteriormente.

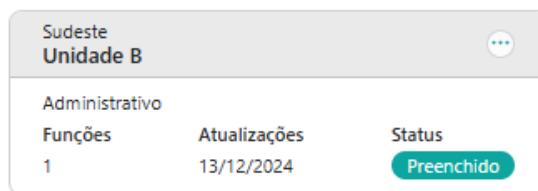
Após selecionar classificações diferentes, o sistema carregará a tela abaixo em que pode ser informada a classificação das respectivas unidades. Nela é possível filtrar as informações por regional, unidades, status ou pesquisar por nome da classificação. Sempre que selecionar um filtro, é importante clicar no ícone  para que o sistema realize a pesquisa.

Ao selecionar o ícone , haverá duas opções: “classificar funções” ou “copiar funções para”

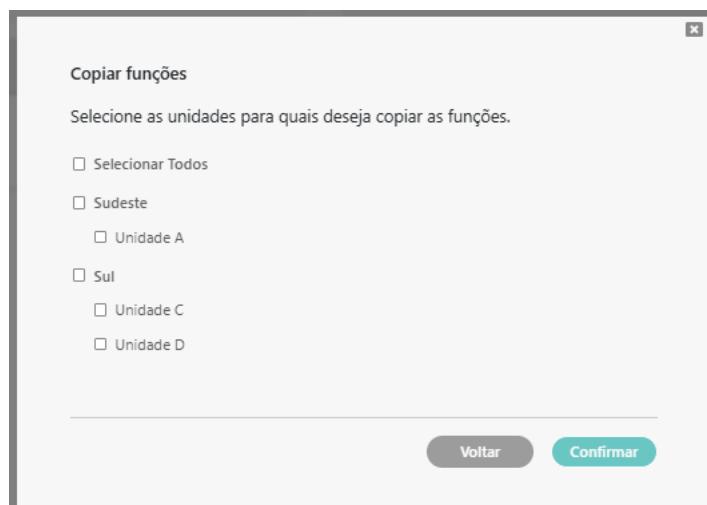
Ao clicar em “classificar funções”, será aberta uma tela para preenchimento das respectivas classificações. Ao finalizar o preenchimento, basta clicar em “Confirmar”.



Após confirmar, o status dessa unidade aparecerá como “Preenchido”, conforme imagem abaixo.

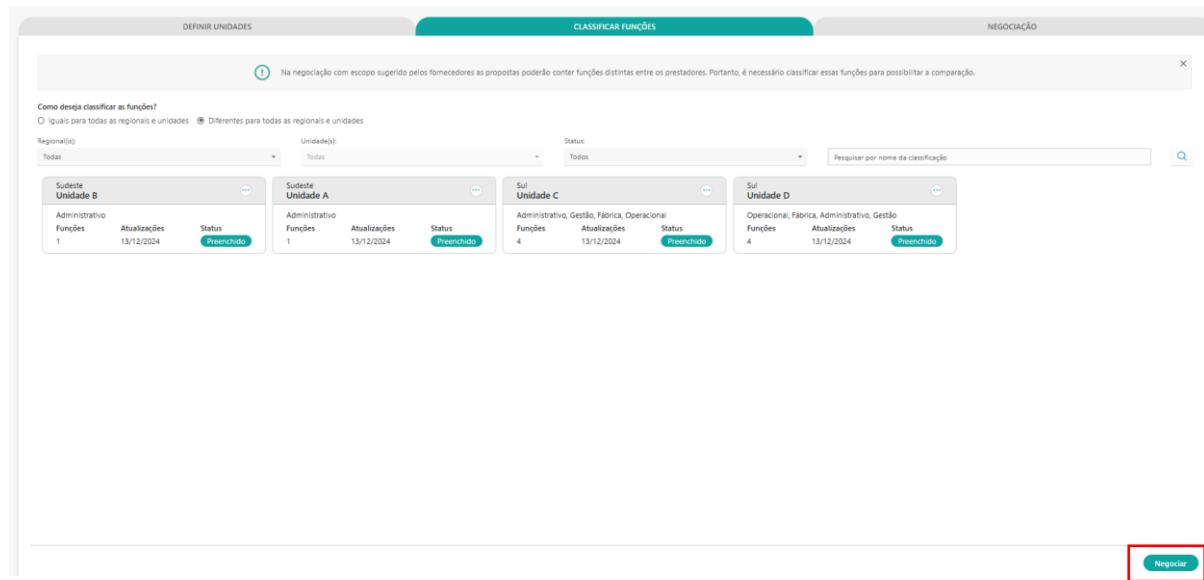


Caso selecione a opção “copiar funções para”, abrirá uma tela para que sejam selecionadas as unidades para as quais deseja copiar as funções. Após seleção, clique em “Confirmar”, assim, o sistema replicará as classificações utilizadas nessa unidade, para as demais.

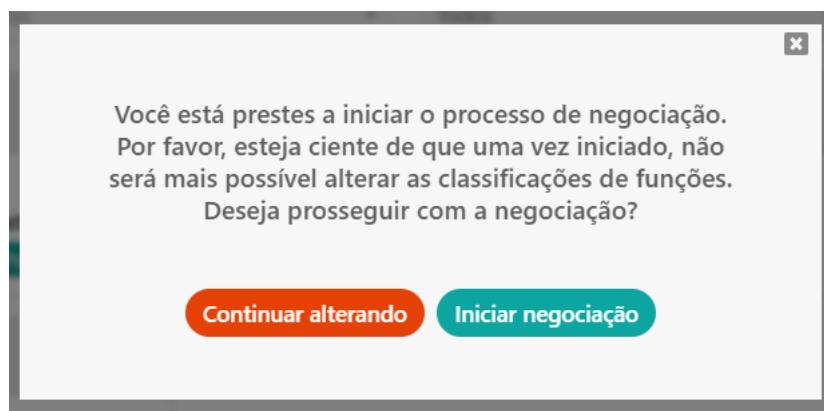


É possível replicar as funções utilizadas e, após essa etapa, realizar uma customização sem que seja transferido para as demais unidades.

Somente após a classificação das funções de todas as unidades, o botão “Negociar” estará habilitado para seleção.



Após selecionar o botão “Negociar”, haverá um alerta informando que após o início dessa negociação, não será mais possível alterar as classificações utilizadas. Caso deseje alterar alguma informação antes de iniciar a negociação, clique em “Continuar alterando”, se estiver pronto para seguir com a negociação, clique em “Iniciar negociação”.

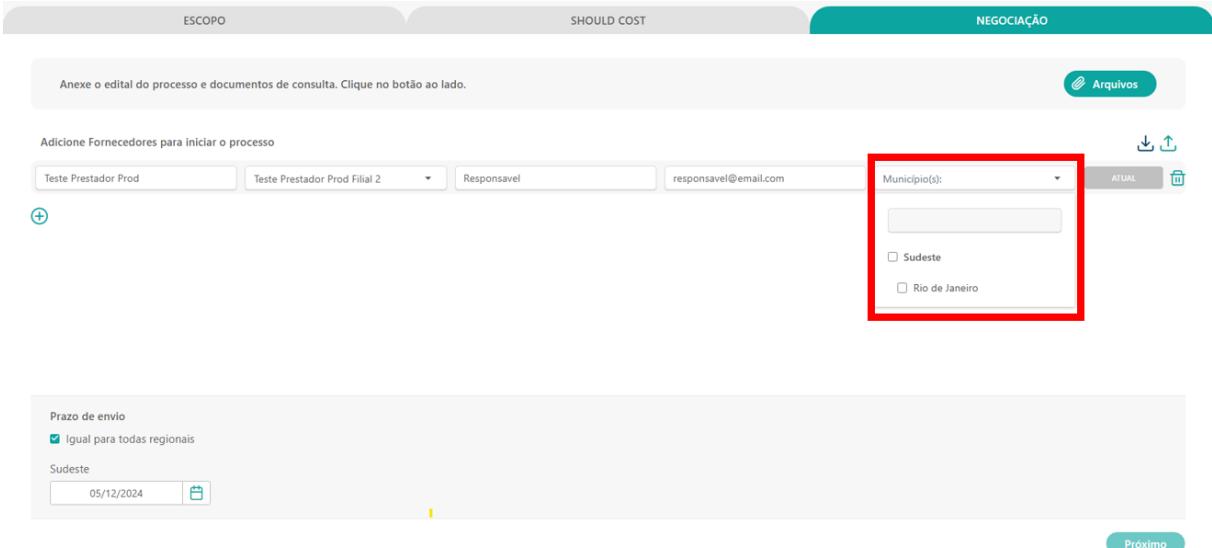


3.1.3 Negociação

Após preenchimento de todos os dados anteriores, a próxima etapa é a de adicionar os fornecedores que desejam convidar para o processo de negociação e o edital e documentos de consulta que queiram compartilhar.

Nesta visão deve-se colocar o nome do **Fornecedor**, seu **CNPJ**, o **nome do responsável**, o **e-mail do responsável** e para quais **cidades serão convidados a participar da concorrência**.

Ao digitar, o sistema já carregará as informações cadastradas em nosso banco de dados. Porém, também está disponível para cadastrar um novo fornecedor.



The screenshot shows the 'NEGOCIAÇÃO' (Negotiation) step of a process. At the top, there are tabs for 'SCOPO' (Scope), 'SHOULD COST', and 'NEGOCIAÇÃO'. Below the tabs, there is a note: 'Anexe o edital do processo e documentos de consulta. Clique no botão ao lado.' (Attach the process notice and consultation documents. Click the button on the side.)

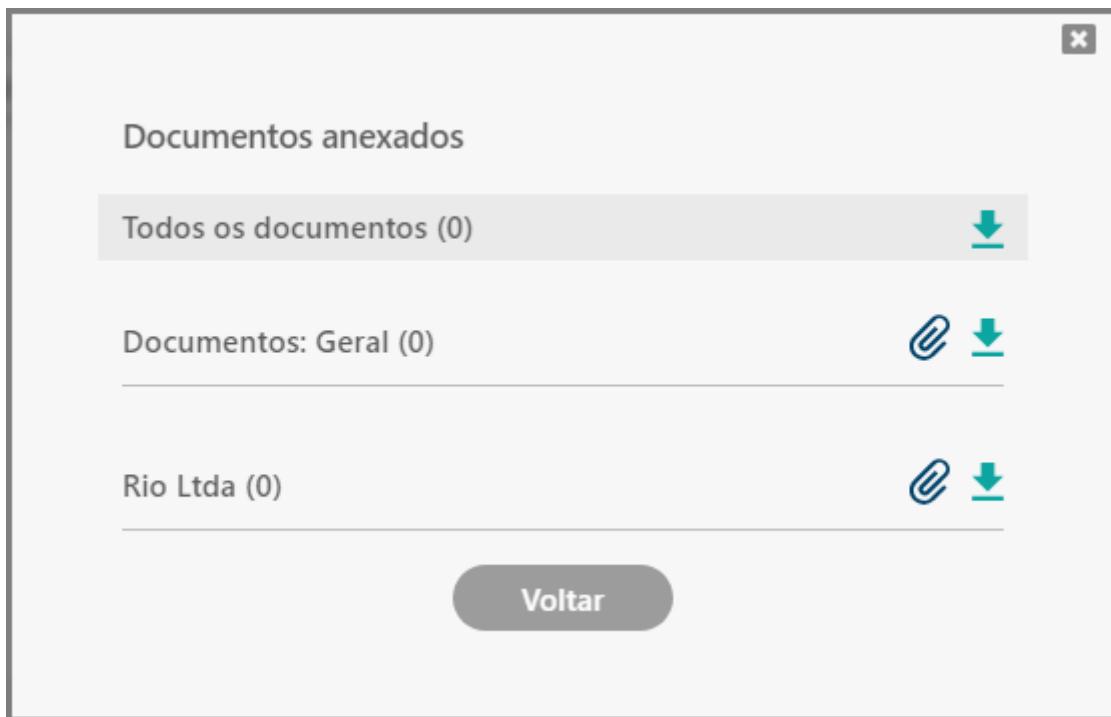
Below this, there is a section to 'Add Suppliers to start the process' with fields for 'Supplier Name' (Teste Prestador Prod), 'Supplier Branch' (Teste Prestador Prod Filial 2), 'Responsible' (Responsavel), and 'Email' (responsavel@email.com). A blue plus sign button (+) is available to add more suppliers.

The 'Município(s)' (Municipality) dropdown menu is highlighted with a red box. It shows 'Sudeste' and 'Rio de Janeiro' as options. The 'ATUAL' (Current) button is visible next to the dropdown.

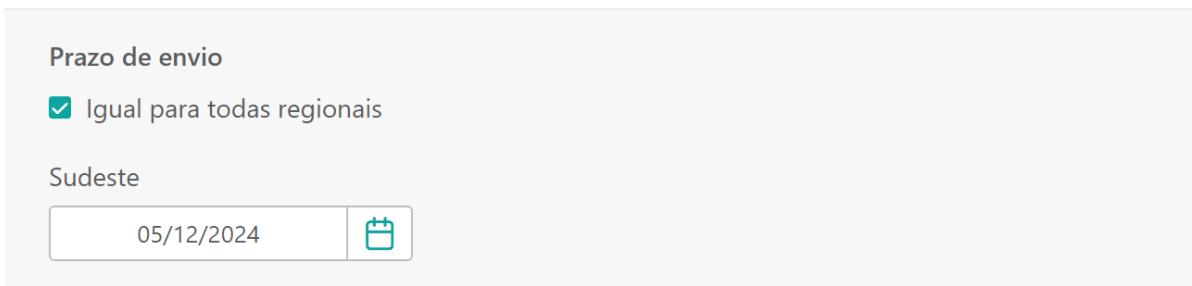
Below the supplier section, there is a 'Prazo de envio' (Delivery Deadline) section with a checkbox for 'Igual para todas regionais' (Equal for all regions) and a date input field set to '05/12/2024'. A blue calendar icon is next to the date input.

At the bottom right, there is a 'Próximo' (Next) button.

É possível adicionar documentos relacionados a esta negociação e que serão compartilhados com os fornecedores participantes clicando no ícone  Arquivos, que abrirá um campo para o input dos documentos, basta apenas clicar no ícone  para adicionar os documentos necessários. O input pode ser realizado abrangendo todas as unidades envolvidas no processo em “Documentos: Geral” ou documentos para cada unidade no campos específicos de cada uma.



É possível definir os prazos de envio por regional e ao clicar no calendário presente ao lado de cada regional abrirá um campo para selecionar a data de envio das propostas.



Após o preenchimento basta clicar no ícone 

A imagem abaixo demonstra a última etapa de abertura da Negociação, é possível nomear a Negociação e selecionar quais documentos desejam receber dos fornecedores por meio da plataforma, são elas: “Proposta Técnica”, “Proposta Comercial” e “Propostas técnicas e comercial unificadas”, podendo solicitar se o envio deverá ser feito de forma geral ou um envio para cada unidade.

ESCOPO
SHOULD COST
NEGOCIAÇÃO

[Iniciar round de negociação](#)

Nomeie a negociação para fins de acompanhamento, caso não deseje criar um nome/código o projeto receberá um título automaticamente.

Negação

Selecione os documentos que deseja receber dos fornecedores

Proposta técnica
 Proposta comercial
 Propostas técnica e comercial unificadas

Como você deseja receber os documentos?

Proposta geral
 Proposta por unidade

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C
B
I
U
≡
≡

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria **Limpeza** da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorne para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Prazo de envio dos documentos
Sul
05/12/2024

Iniciar negociação

Após nomear a negociação e definir os arquivos necessários, o sistema traz uma mensagem padrão que será enviada para cada um dos fornecedores como forma de notificação e convite a participar da concorrência, é possível personalizar a mensagem com informações adicionais para o prosseguimento do processo.

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C
B
I
U
≡
≡

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria **Limpeza** da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorne para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

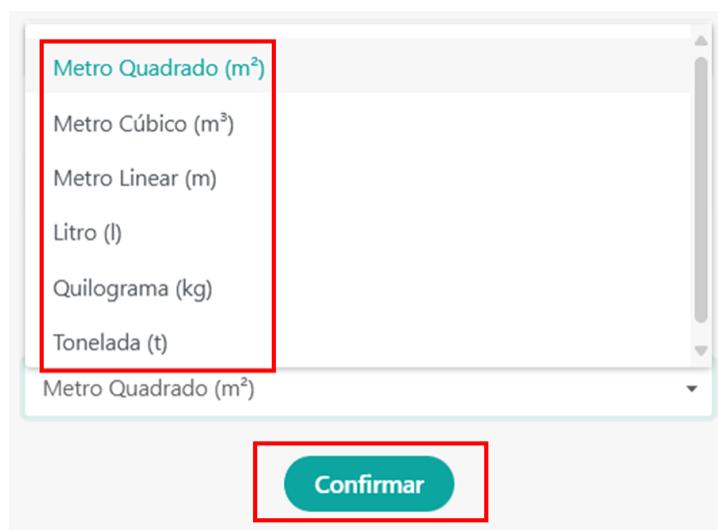
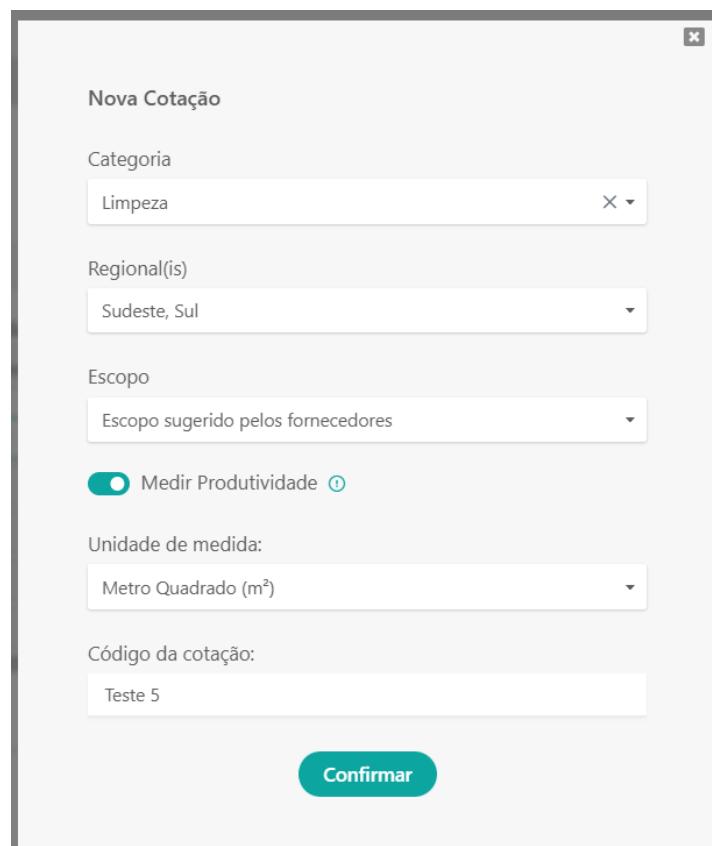
Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o envio seja realizado e o processo se inicie basta apenas clicar no ícone

Iniciar negociação

3.2 Escopo sugerido com medição por produtividade

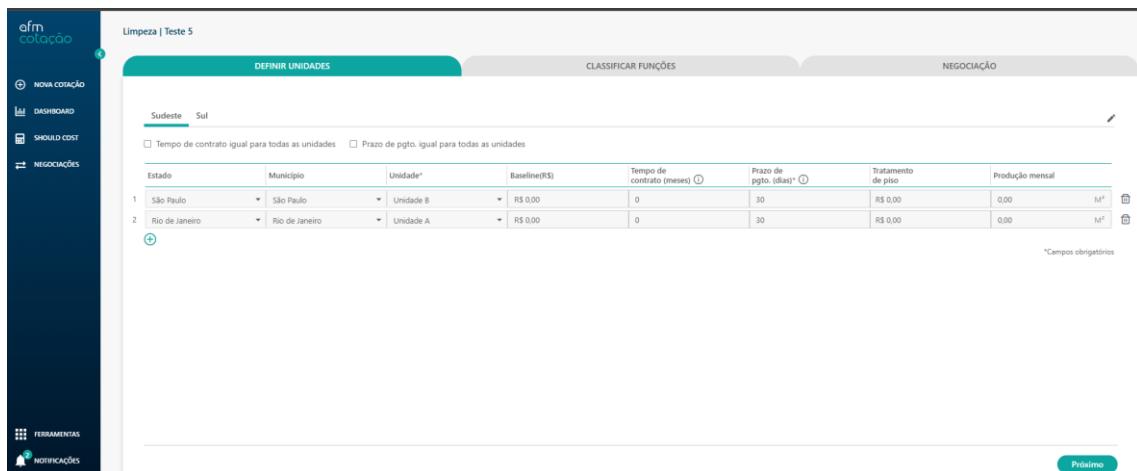
Para iniciar uma cotação com medição de produtividade, é necessário que clique em **⊕ NOVA COTAÇÃO** no canto esquerdo da tela e uma modal conforme a imagem abaixo será exibida. Nela selecione a Categoria e Regional de interesse. Informe o Código da cotação e certifique-se de que o campo de Medir Produtividade esteja flegado. Escolha a Unidade de medida que deseja ter como parâmetro para a sua cotação e clique em Confirmar.



3.2.1 Definir Unidades

Nesse campo, serão apresentadas todas as unidades das regionais selecionadas anteriormente. Caso não deseje seguir com alguma unidade, basta clicar na lixeira ao final da linha de cada unidade.

Preencha os campos com as informações de Baseline (valor gasto mensalmente com esse contrato), Tempo de contrato (meses), Prazo de pgto.(dias), Tratamento de piso e Produção mensal. Essas informações não são de preenchimento obrigatório, servirão para atualização dos dashboards dessa negociação. Para concluir essa etapa, clique em “próximo” para ser encaminhado para a próxima tela.



Estado	Município	Unidade*	Baseline(R\$)	Tempo de contrato (meses) <small>(*)</small>	Prazo de pgto. (dias)* <small>(*)</small>	Tratamento de piso	Produção mensal
1 São Paulo	São Paulo	Unidade B	R\$ 0,00	0	30	R\$ 0,00	0,00 m ²
2 Rio de Janeiro	Rio de Janeiro	Unidade A	R\$ 0,00	0	30	R\$ 0,00	0,00 m ²

3.2.2 Classificar funções

Após essa etapa, o sistema carregará a tela para classificar as funções que deseja que sejam especificadas pelos fornecedores. Essa etapa é importante pois facilitará a equalização do processo, já que as propostas poderão conter funções distintas entre os prestadores. Nessa tela, o sistema trará uma sugestão de classificação, mas as mesmas podem ser alteradas conforme necessidade de cada cliente.

As classificações podem ser iguais para todas as regionais e unidades, conforme selecionado previamente pelo sistema. Ou diferentes para todas as regionais e unidades, nesse caso, deve ser selecionada a segunda opção. Caso o preenchimento já tenha sido realizado, ao trocar a opção, o sistema não salvará as informações preenchidas anteriormente.

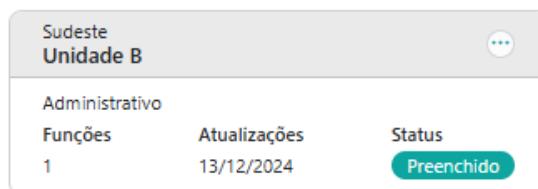
Após selecionar classificações diferentes, o sistema carregará a tela abaixo em que pode ser informada a classificação das respectivas unidades. Nela é possível filtrar as informações por regional, unidades, status ou pesquisar por nome da classificação. Sempre que selecionar um filtro, é importante clicar no ícone  para que o sistema realiza a pesquisa.

Ao selecionar o ícone , haverá duas opções: “classificar funções” ou “copiar funções para”

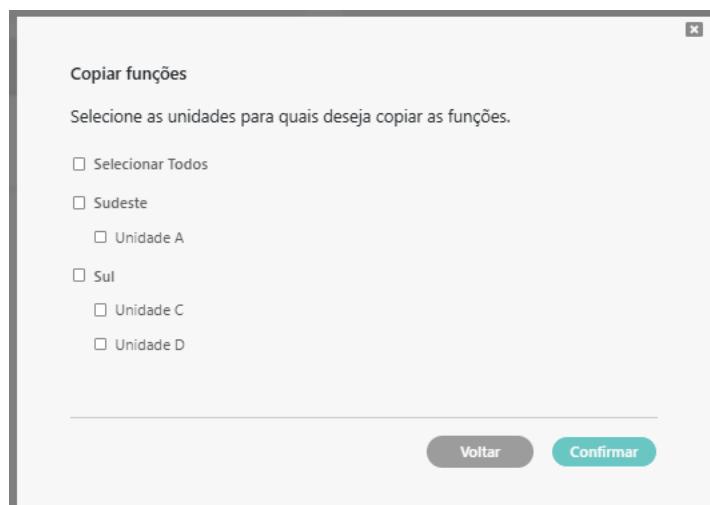
Ao clicar em “classificar funções”, será aberta uma tela para preenchimento das respectivas classificações. Ao finalizar o preenchimento, basta clicar em “Confirmar”.



Após confirmar, o status dessa unidade aparecerá como “Preenchido”, conforme imagem abaixo.

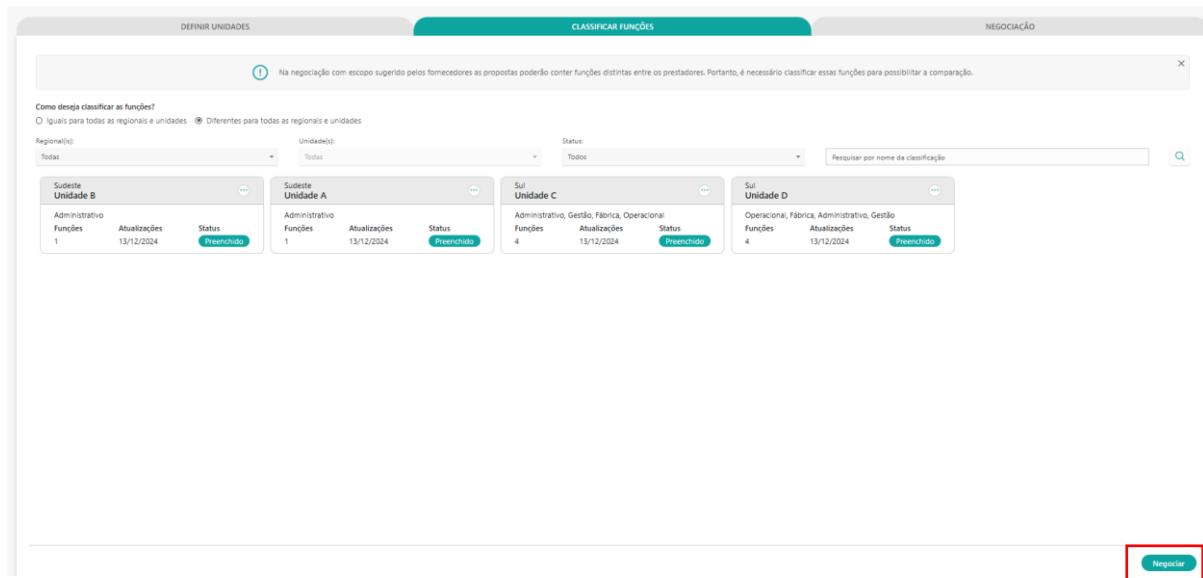


Caso selecione a opção “copiar funções para”, abrirá uma tela para que sejam selecionadas as unidades para as quais deseja copiar as funções. Após seleção, clique em “Confirmar”, assim, o sistema replicará as classificações utilizadas nessa unidade, para as demais.

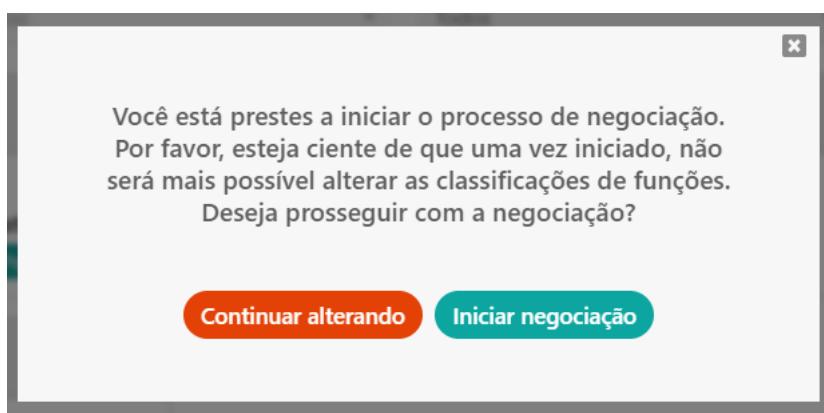


É possível replicar as funções utilizadas e, após essa etapa, realizar uma customização sem que seja transferido para as demais unidades.

Somente após a classificação das funções de todas as unidades, o botão “Negociar” estará habilitado para seleção.



Após selecionar o botão “Negociar”, haverá um alerta informando que após o início dessa negociação, não será mais possível alterar as classificações utilizadas. Caso deseje alterar alguma informação antes de iniciar a negociação, clique em “Continuar alterando”, se estiver pronto para seguir com a negociação, clique em “Iniciar negociação”.



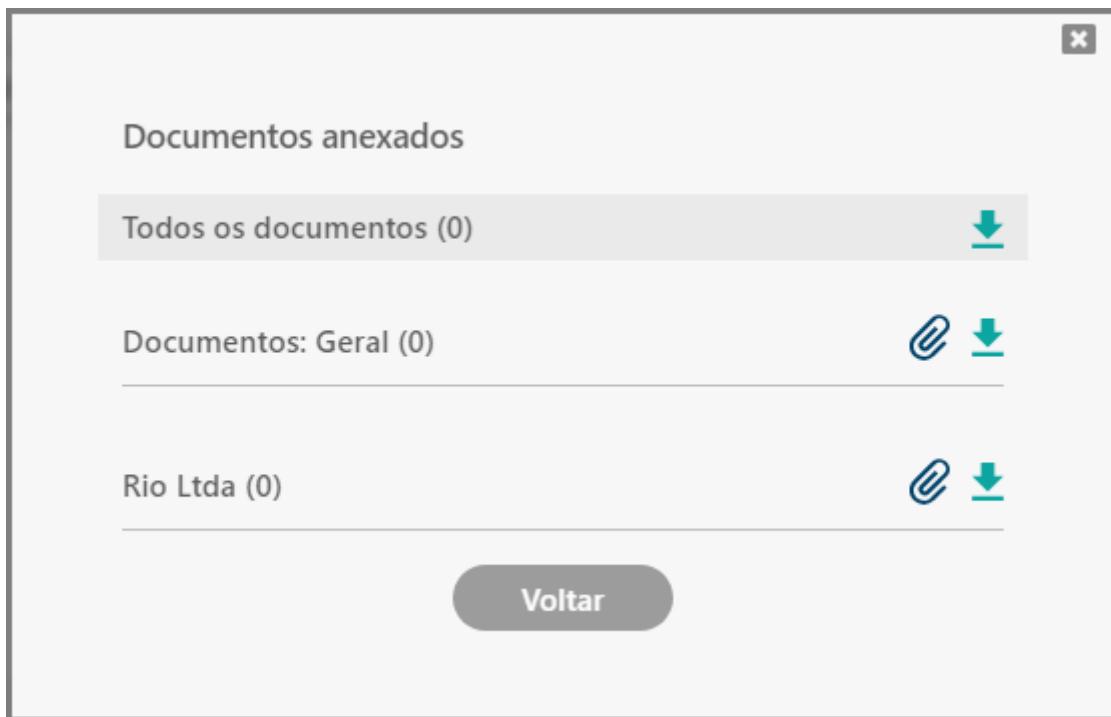
3.2.3 Negociação

Após preenchimento de todos os dados anteriores, a próxima etapa é a de adicionar os fornecedores que desejam convidar para o processo de negociação e o edital e documentos de consulta que queiram compartilhar.

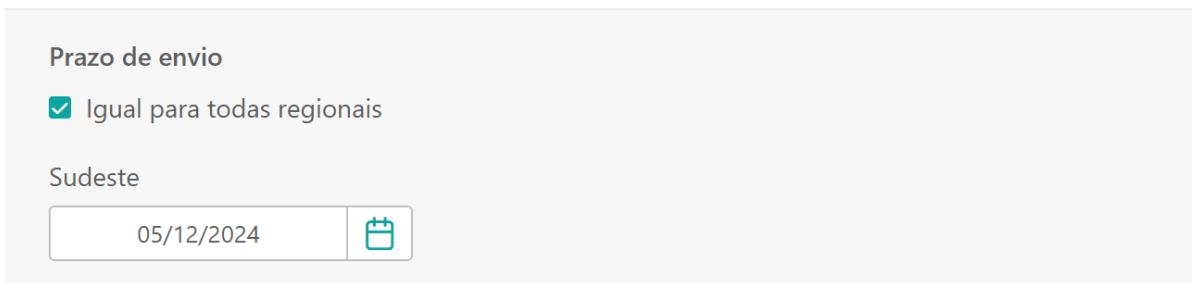
Nesta visão deve-se colocar o nome do **Fornecedor**, seu **CNPJ**, o **nome do responsável**, o **e-mail do responsável** e para quais **cidades serão convidados a participar da concorrência**.

Ao digitar, o sistema já carregará as informações cadastradas em nosso banco de dados. Porém, também está disponível para cadastrar um novo fornecedor.

É possível adicionar documentos relacionados a esta negociação e que serão compartilhados com os fornecedores participantes clicando no ícone . Abre um campo para o input dos documentos, basta apenas clicar no ícone  para adicionar os documentos necessários. O input pode ser realizado abrangendo todas as unidades envolvidas no processo em “Documentos: Geral” ou documentos para cada unidade no campos específicos de cada uma.



É possível definir os prazos de envio por regional e ao clicar no calendário presente ao lado de cada regional abrirá um campo para selecionar a data de envio das propostas.



Após o preenchimento basta clicar no ícone 

A imagem abaixo demonstra a última etapa de abertura da Negociação, é possível nomear a Negociação e selecionar quais documentos desejam receber dos fornecedores por meio da plataforma, são elas: “Proposta Técnica”, “Proposta Comercial” e “Propostas técnicas e comercial unificadas”, podendo solicitar se o envio deverá ser feito de forma geral ou um envio para cada unidade.

ESCOPO
SHOULD COST
NEGOCIAÇÃO

[Iniciar round de negociação](#)

Nomeie a negociação para fins de acompanhamento, caso não deseje criar um nome/código o projeto receberá um título automaticamente.

Negação

Selecione os documentos que deseja receber dos fornecedores

Proposta técnica
 Proposta comercial
 Propostas técnica e comercial unificadas

Como você deseja receber os documentos?

Proposta geral
 Proposta por unidade

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C
B
I
U
≡
≡

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria **Limpeza** da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorne para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Prazo de envio dos documentos
Sul
05/12/2024

Iniciar negociação

Após nomear a negociação e definir os arquivos necessários, o sistema traz uma mensagem padrão que será enviada para cada um dos fornecedores como forma de notificação e convite a participar da concorrência, é possível personalizar a mensagem com informações adicionais para o prosseguimento do processo.

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C
B
I
U
≡
≡

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria **Limpeza** da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorne para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

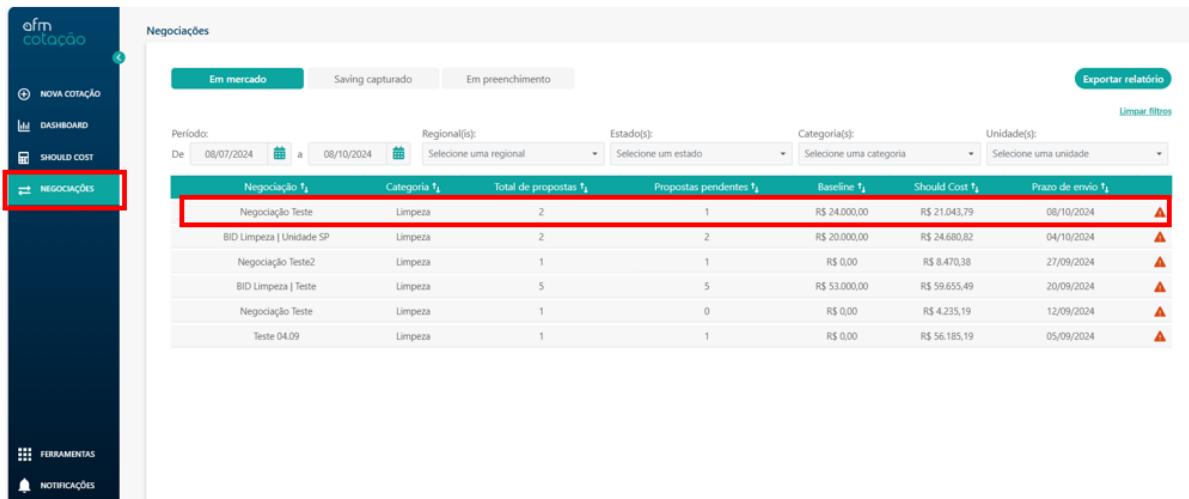
Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o envio seja realizado e o processo se inicie basta apenas clicar no ícone

Iniciar negociação

4. COMO ACOMPANHAR UMA NEGOCIAÇÃO - DASHBOARD

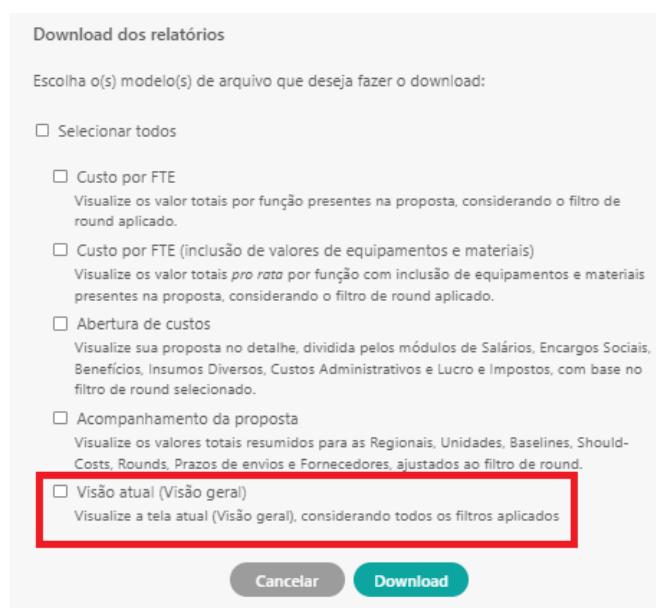
Nesse tópico serão apresentadas todas as funcionalidades do dashboard de Acompanhamento de Negociações no ambiente AFM Cotação, selecione a aba Negociações e em seguida, a negociação que deseja acompanhar



Negociação	Categoria	Total de propostas	Propostas pendentes	Baseline	Should Cost	Prazo de envio
Negociação Teste	Limpeza	2	1	R\$ 24.000,00	R\$ 21.043,79	08/10/2024
BID Limpeza Unidade SP	Limpeza	2	2	R\$ 20.000,00	R\$ 24.680,82	04/10/2024
Negociação Teste2	Limpeza	1	1	R\$ 0,00	R\$ 8.470,38	27/09/2024
BID Limpeza Teste	Limpeza	5	5	R\$ 53.000,00	R\$ 59.655,49	20/09/2024
Negociação Teste	Limpeza	1	0	R\$ 0,00	R\$ 4.235,19	12/09/2024
Teste 04.09	Limpeza	1	1	R\$ 0,00	R\$ 56.185,19	05/09/2024

4.1 Visão Geral

A tela Visão geral será aberta. Para a negociação em questão, poderão ser feitos filtros por Regional(is), Unidade(s), Fornecedor(es) e Round(s), nos campos indicados na imagem abaixo. Quando feita a seleção, clique em Filtrar. Essa visão pode ser extraída em excel ao clicar no ícone 



Download dos relatórios

Escolha o(s) modelo(s) de arquivo que deseja fazer o download:

Selecionar todos

Custo por FTE
Visualize os valor totais por função presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

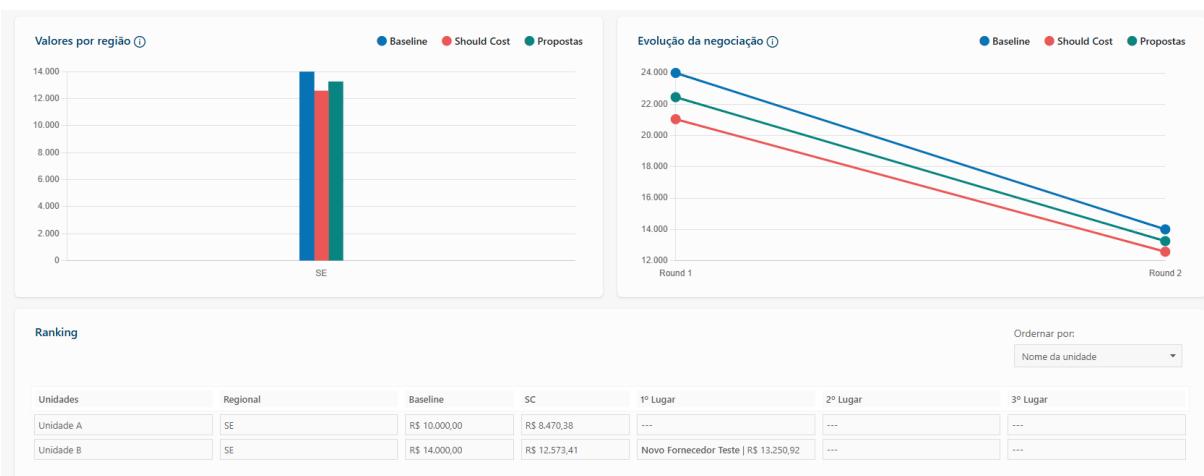
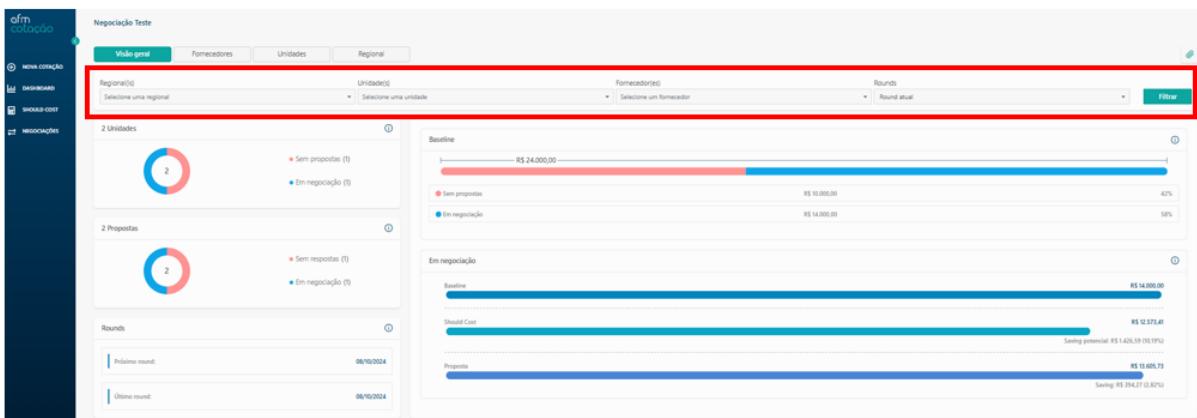
Custo por FTE (inclusão de valores de equipamentos e materiais)
Visualize os valor totais *pro rata* por função com inclusão de equipamentos e materiais presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Abertura de custos
Visualize sua proposta no detalhe, dividida pelos módulos de Salários, Encargos Sociais, Benefícios, Insumos Diversos, Custos Administrativos e Lucro e Impostos, com base no filtro de round selecionado.

Acompanhamento da proposta
Visualize os valores totais resumidos para as Regionais, Unidades, Baselines, Should-Costs, Rounds, Prazos de envios e Fornecedores, ajustados ao filtro de round.

Visão atual (Visão geral)
Visualize a tela atual (Visão geral), considerando todos os filtros aplicados

Cancelar **Download**

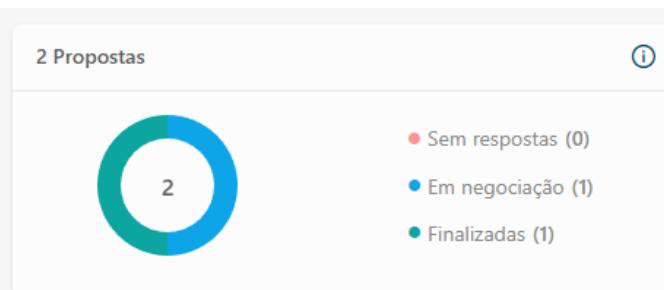
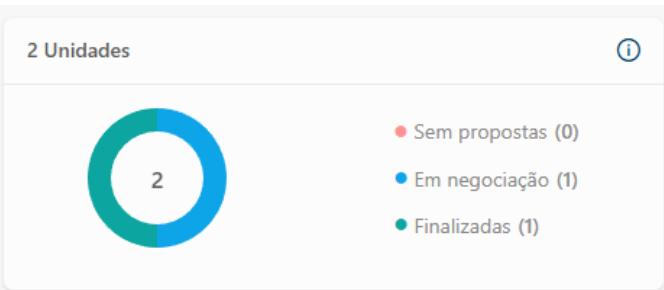
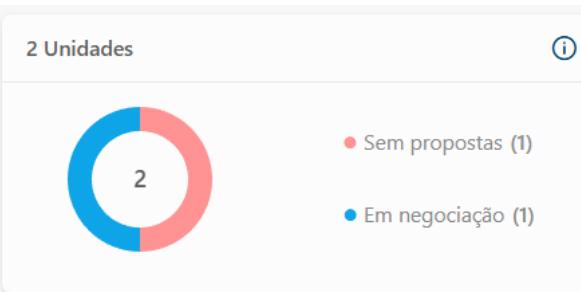


No **Dashboard** serão exibidas informações sobre o BID selecionado:

Gráficos Unidade e Propostas

Esse gráfico apresenta a quantidade de **Unidades** que foram enviadas para negociação, e a quantidade de **Propostas** que devem ser enviadas de acordo com o número de fornecedores convidados para o processo.

No exemplo abaixo, temos 2 unidades enviadas para negociação, e a contagem de 2 propostas a serem enviadas (1 fornecedor selecionado para cada unidade).



- **Sem propostas** - Quantidade de unidades que não receberam nenhuma proposta, ou propostas não entregues;
- **Em negociação** - Quantidade de unidades que receberam ao menos uma proposta, mas ainda não têm uma vencedora, ou propostas entregues que não fazem parte de unidades "Finalizadas";
- **Finalizadas** - Quantidade de unidades que já têm uma proposta vencedora, ou propostas associadas a unidades finalizadas (somente

será exibida essa opção, quando houver unidades com propostas vencedoras).

***Quando uma proposta for definida como vencedora as propostas em outros status, para uma mesma unidade, deixam de ser contabilizadas.**

Quadro Rounds

Nesse quadro serão exibidas as informações de **prazos de entrega** referentes ao **Último round** e **Próximo round** de negociação. Dessa forma, mesmo que as unidades possuam prazos diferentes, teremos a visão do próximo e do último round a expirar.

The image displays three separate screenshots, labeled 'a.', 'b.', and 'c.', each showing a 'Rounds' interface with two entries: 'Próximo round:' and 'Último round:'.

- Screenshot 'a.':** Shows both 'Próximo round:' and 'Último round:' as 08/10/2024.
- Screenshot 'b.':** Shows 'Próximo round:' as 08/10/2024 and 'Último round:' as 09/10/2024.
- Screenshot 'c.':** Shows 'Próximo round:' as 10/10/2024 and 'Último round:' as 10/10/2024.

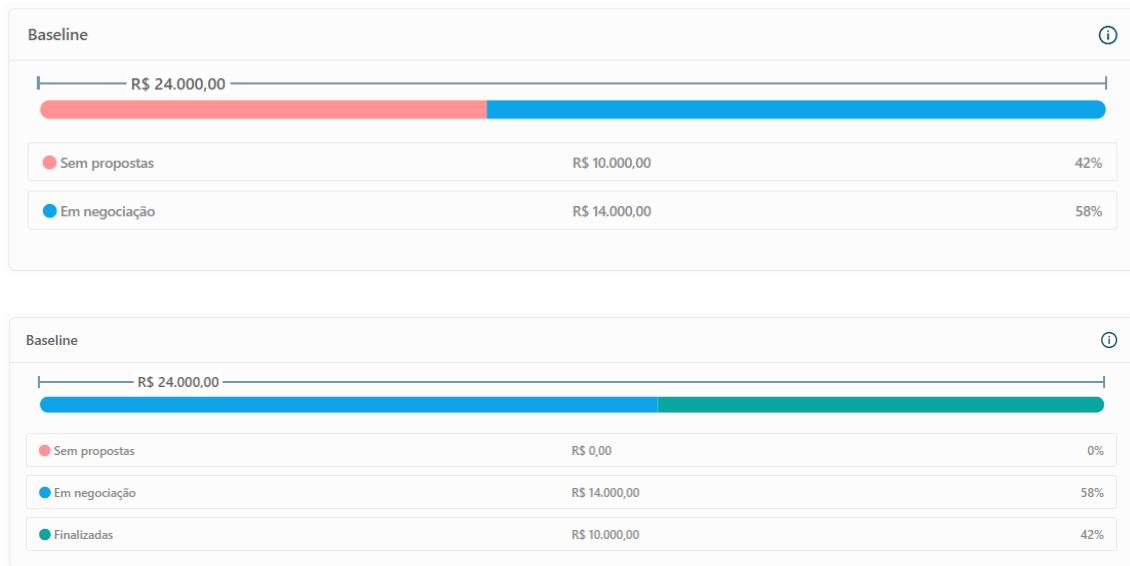
- Quando todas as unidades estiverem na mesma etapa, ou seja, em um mesmo round, será exibido em próximo e último round o mesmo prazo de entrega;

- b. Quando as unidades possuem prazos diferentes de envio de proposta, serão exibidos o próximo e o último round a expirar;
- c. Caso todas as unidades estejam finalizadas, ou seja, já definidos quem serão os fornecedores vencedores, exibe-se somente o último round realizado.

*O filtro de Rounds não se aplica a esta exibição.

Gráfico Baseline

Nesse gráfico, é exibido o somatório do **Baseline** (valor pago atual) de cada unidade que compõe a negociação, podendo ser classificados em “Sem propostas”, “Em negociação” e “Finalizados”.

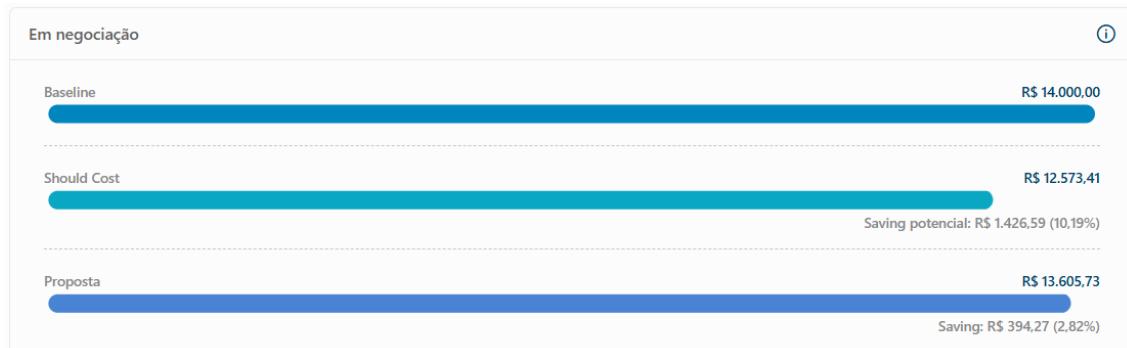


- **Sem propostas:** Soma dos baselines das unidades que não tiveram nenhuma proposta entregue por parte dos fornecedores.
- **Em negociação:** Soma dos baselines das unidades que receberam ao menos uma proposta, mas ainda não foi definido um vencedor.
- **Finalizados:** Soma dos baselines das unidades que já têm uma proposta vencedora. (somente será exibida essa opção, quando houver unidades com propostas vencedoras).

*Quando a unidade possuir proposta definida como vencedora, ela deixará de ser contabilizada em outros status.

Gráfico Em negociação

Esse gráfico exibe os valores de **Baseline**, **Should Cost** e **Proposta** somente das unidades que receberam ao menos uma proposta, ou seja, são classificadas como “Em negociação”.

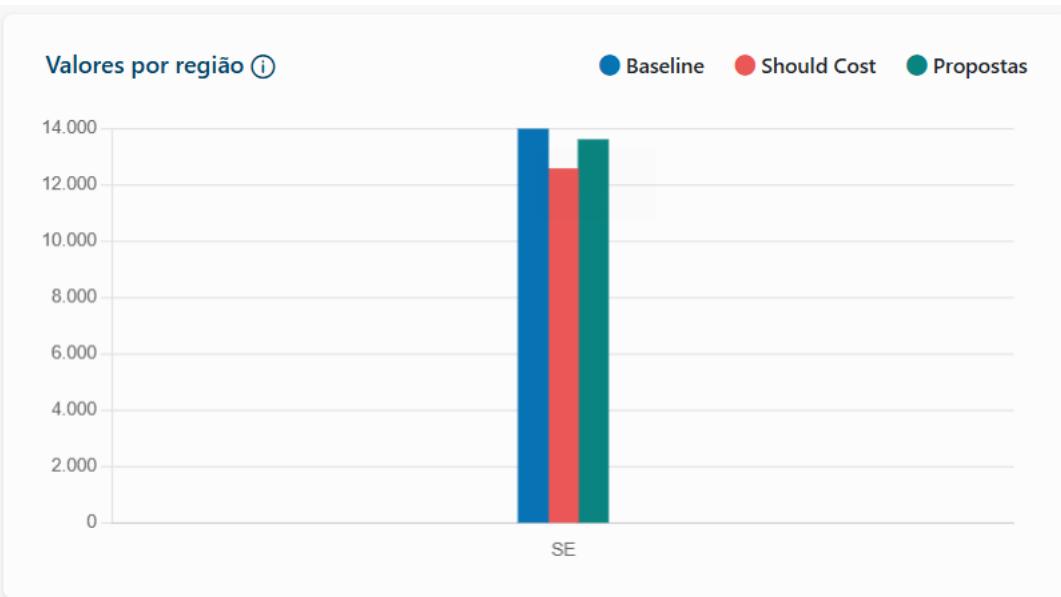


Propostas: Somatório dos valores das melhores propostas entregues ou de unidades que tiveram uma proposta vencedora.

*A seção Finalizados só será exibida quando houver unidades com propostas vencedoras.

Gráfico Valores por região

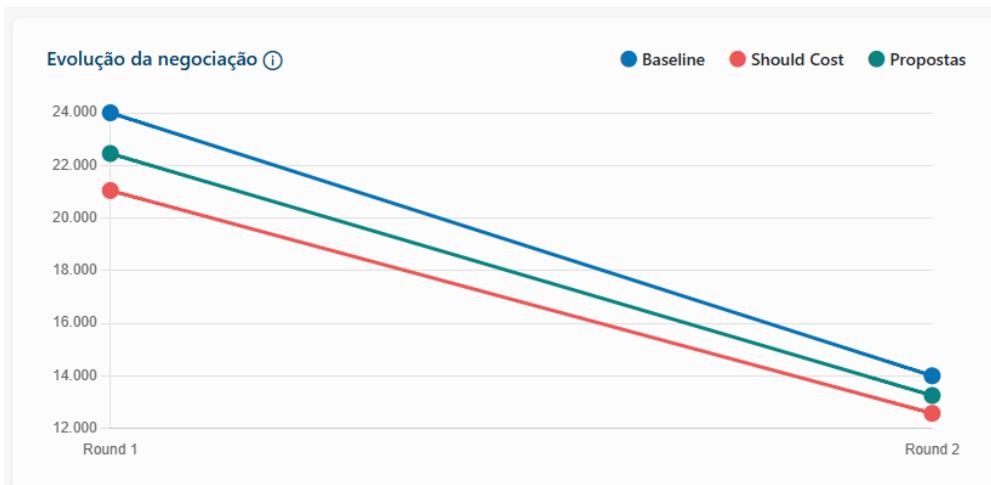
Esse gráfico traz o somatório do **Baseline**, **Should Cost** e **Proposta** de cada unidade de uma negociação, agrupados por regional. Desde que as unidades tenham recebido ao menos uma proposta.



- **Baseline:** Somatório dos Baselines de todas as unidades com propostas enviadas.
- **Should Cost:** Somatório dos totais dos Should Costs de todas as unidades com propostas enviadas.
- **Proposta:** Somatório dos totais das propostas vencedoras ou das melhores propostas de todas as unidades.

Gráfico Evolução da negociação

Esse gráfico apresenta a evolução round a round considerando o somatório do **Baseline**, **Should Cost** e **Proposta** de cada unidade de uma negociação, que já tenham ao menos uma proposta enviada. Assim que novos rounds forem criados e novas propostas recebidas, o gráfico atualizará as informações.



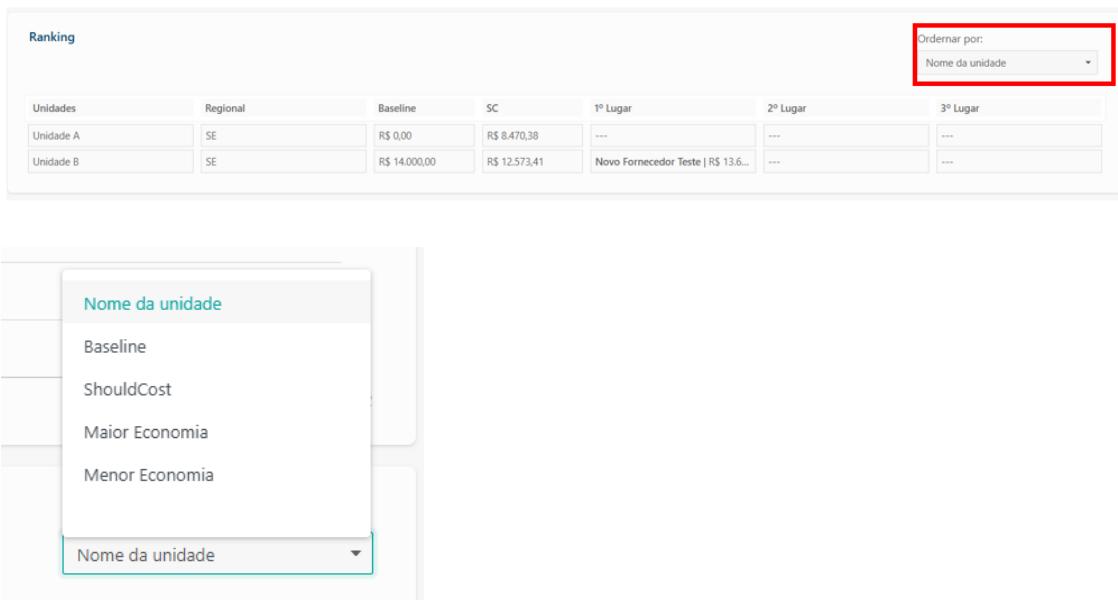
- **Baseline:** Somatório dos Baselines de todas as unidades com propostas enviadas.
- **Should Cost:** Somatório dos totais dos Should Costs de todas as unidades com propostas enviadas.
- **Proposta:** Somatório dos totais das propostas vencedoras ou das melhores propostas de todas as unidades.

*O filtro de Rounds não se aplica a esta exibição.

Tabela Ranking

Essa tabela apresenta o **Ranking** de fornecedores por unidades. O ranqueamento é definido pelo valor da proposta, quanto menor o valor, melhor é a classificação.

A listagem é paginada, para carregar mais valores, basta clicar em **Ver mais**, no canto inferior direito da página. Clique no filtro **Ordenar por**, afim de alterar a exibição do ranking de acordo com o **Nome da unidade**, **Baseline**, **Should Cost**, **Maior Economia** e **Menor Economia**.



The screenshot shows a table titled 'Ranking' with columns: Unidades, Regional, Baseline, SC, 1º Lugar, 2º Lugar, and 3º Lugar. The data is as follows:

Unidades	Regional	Baseline	SC	1º Lugar	2º Lugar	3º Lugar
Unidade A	SE	R\$ 0,00	R\$ 8.470,38	---	---	---
Unidade B	SE	R\$ 14.000,00	R\$ 12.573,41	Novo Fornecedor Teste R\$ 13.6...	---	---

To the right of the table is a dropdown menu titled 'Ordenar por:' with the option 'Nome da unidade' selected. Below the table is a larger dropdown menu titled 'Nome da unidade' containing the following options: Baseline, ShouldCost, Maior Economia, and Menor Economia. The 'Nome da unidade' option is also selected in this dropdown.

Nome da unidade – Organizado em ordem alfabética;

Baseline, Should Cost – Organizado em ordem crescente;

Maior Economia – Organizado em ordem crescente de saving;

Menor Economia – Organizado em ordem decrescente de saving.

4.2 Fornecedores

Clique em **Fornecedores** para ter uma visão geral dos fornecedores selecionados para essa negociação. Neste dashboard, além da coletânea de fornecedores também poderá se acompanhar o **Total enviadas | Total de unidades, Baseline, SC Total (Should Cost), Somatória das propostas enviadas, Saving anual, Salários, Encargos, Benefícios, Materiais, Equipamentos, Uniformes, EPI, BDI, Impostos, Valor médio por pessoa (com equipamento), Valor médio por pessoa (sem equipamento) e Valor total de investimento em equipamentos**, todas as informações referente ao valor resultante do somatório para as unidades com propostas enviadas. Essa visão pode ser extraída em excel ao clicar no ícone 

Download dos relatórios

Escolha o(s) modelo(s) de arquivo que deseja fazer o download:

Selecionar todos

Custo por FTE
Visualize os valor totais por função presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Custo por FTE (inclusão de valores de equipamentos e materiais)
Visualize os valor totais *pro rata* por função com inclusão de equipamentos e materiais presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Abertura de custos
Visualize sua proposta no detalhe, dividida pelos módulos de Salários, Encargos Sociais, Benefícios, Insumos Diversos, Custos Administrativos e Lucro e Impostos, com base no filtro de round selecionado.

Acompanhamento da proposta
Visualize os valores totais resumidos para as Regionais, Unidades, Baselines, Should-Costs, Rounds, Prazos de envios e Fornecedores, ajustados ao filtro de round.

Visão atual (Fornecedores)
Visualize a tela atual (Fornecedores), considerando todos os filtros aplicados

Cancelar Download

Para ter uma visão mais direcionada selecione **Regional(is)**, **Unidade(s)**, **Fornecedor(es)** e **Round(s)**, que desejar, e clique em **Filtrar**.

Nesta visão clique nos três pontos, indicado na imagem abaixo, e você poderá **Ver responsável** do fornecedor selecionado para essa negociação ou **Reabrir propostas** que foram enviadas ou concluídas.

Também poderá personalizar sua visualização, desmarcando as informações que você não deseja analisar. Clique em **Adicionar Fornecedor** para incluir na negociação fornecedores que não estejam listados nesta página.

Clique no nome do fornecedor para que seja exibido em tela **Detalhes** das propostas enviadas por ele, para cada unidade.

Clique em **Ver Should Cost** para que se possa visualizar os valores para cada módulo das propostas enviadas pelo fornecedor.

Detalhes

Ocultar Should Cost

Ocultar detalhes

Unidade D - Sul							
Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
1º	Should Cost	R\$ 7.544,54	R\$ 2.304,60	R\$ 1.614,73	R\$ 648,39	R\$ 100,00	R\$ 1.666,67
	Proposta	R\$ 8.539,71	R\$ 2.304,60	R\$ 1.614,73	R\$ 698,39	R\$ 100,00	R\$ 2.500,00
Unidade A - Sudeste							
Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
2º	Should Cost	R\$ 10.288,82	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 160,00	R\$ 1.450,00
	Proposta	R\$ 11.261,03	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 600,00	R\$ 1.570,83
Unidade B - Sudeste							
Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
?	Should Cost	R\$ 16.093,46	R\$ 6.360,00	R\$ 4.446,04	R\$ 2.183,39	R\$ 320,00	R\$ 0,00
	Proposta	---	---	---	---	---	---
Unidade C - Sul							
Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
?	Should Cost	R\$ 5.679,65	R\$ 1.780,21	R\$ 1.234,68	R\$ 624,67	R\$ 80,00	R\$ 1.041,67
	Proposta	---	---	---	---	---	---

Clique em **Proposta** para se visualizar a abertura de custo enviada para aquela unidade.

Limpeza Teste Sul e Sudeste		Porto Alegre - RS Unidade D		
ESCOPO		SHOULD COST		NEGOCIAÇÃO
↳ Fornecedor Tutorial				Definir como proposta vencedora
CNPJ: 52.394.786/0001-72	E-mail: Gustavoribeirogr.16@gmail.com			
<input checked="" type="radio"/> E-mail recebido em 21/10/2024 11:10	<input checked="" type="radio"/> Enviada em 21/10/2024 11:23			
Unidade D Round 1 Limpeza SEAC RS 2024		Documentos do fornecedor(0)		
Should Cost	Proposta 	Percentual		
Salários	R\$ 2.304,60	0,00%		
Encargos	R\$ 1.614,73	0,00%		
Benefícios	R\$ 648,39	7,71% ↑		
Materiais	R\$ 100,00	0,00%		
Uniformes	R\$ 16,67	0,00%		
EPIs	R\$ 12,50	0,00%		
Equipamentos	R\$ 1.666,67	50,00% ↑		
Custos administrativos e lucro (BDI)	R\$ 518,63	13,88% ↑		
Impostos	R\$ 662,36	6,02% ↑		
TOTAL	R\$ 7.544,54	R\$ 8.539,71		
Expandir				

4.3 Unidades

Clique em **Unidades** para ter uma visão geral das unidades selecionadas para essa negociação. Neste dashboard, além da coletânea de unidades também poderá visualizar a **Regional** que abrange essa unidade, a **CCT** selecionada para essa para a cotação desta unidade, o **Round** em que essa negociação se encontra, o **Prazo** de envio das propostas, o **Baseline** preenchido, o **SC (Should Cost)** gerado, e os **fornecedores selecionados** apresentando

os valores de suas propostas enviadas. Essa visão pode ser extraída em excel ao clicar no ícone 

Download dos relatórios

Escolha o(s) modelo(s) de arquivo que deseja fazer o download:

Selecionar todos

Custo por FTE
Visualize os valor totais por função presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Custo por FTE (inclusão de valores de equipamentos e materiais)
Visualize os valor totais *pro rata* por função com inclusão de equipamentos e materiais presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Abertura de custos
Visualize sua proposta no detalhe, dividida pelos módulos de Salários, Encargos Sociais, Benefícios, Insumos Diversos, Custos Administrativos e Lucro e Impostos, com base no filtro de round selecionado.

Acompanhamento da proposta
Visualize os valores totais resumidos para as Regionais, Unidades, Baselines, Should-Costs, Rounds, Prazos de envios e Fornecedores, ajustados ao filtro de round.

Visão atual (Unidades)
Visualize a tela atual (Unidades), considerando todos os filtros aplicados

Cancelar **Download**

afm
cotação

Limpesa

ESCOPO

SHOULD COST

NEGOCIAÇÃO

Negociação Sul e Sudeste

Visão geral Fornecedores **Unidades** Regional Escopo Telas results Old

Regional(s): Selecionar uma regional Unidade(s): Selecionar uma unidade Fornecedor(es): Selecionar um fornecedor Round(s): Round atual

Filtrar

Unidade	Regional	CCF	Round	Prazo	Baseline	SC	Fornecedor Tutorial	Tela Diversos
Unidade A	Sul	Impress SEAC RJ 2024	1	25/10/2024	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	...	R\$ 10.000,00
Unidade B	Sul	Impress SEAC SP 2024-2025 (Comunica)	1	25/10/2024	R\$ 20.000,00	R\$ 16.000,48	...	R\$ 17.287,07
Unidade C	Sul	Impress SEAC SC 2023	1	25/10/2024	R\$ 8.000,00	R\$ 5.675,85	...	R\$ 6.500,87
Unidade D	Sul	Impress SEAC RJ 2024	1	25/10/2024	R\$ 10.000,00	R\$ 7.544,34	R\$ 6.539,71	...

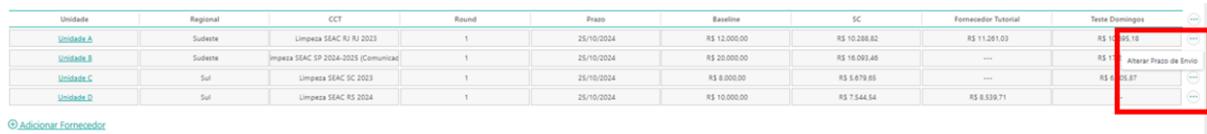
Adicionar Fornecedor

Para ter uma visão mais direcionada selecione **Regional(is)**, **Unidade(s)**, **Fornecedor(es)** e **Round(s)**, que desejar, e clique em **Filtrar**.

Regional(s): **Selecionar uma regional** Unidade(s): **Selecionar uma unidade** Fornecedor(es): **Selecionar um fornecedor** Round(s): **Round atual**

Filtrar

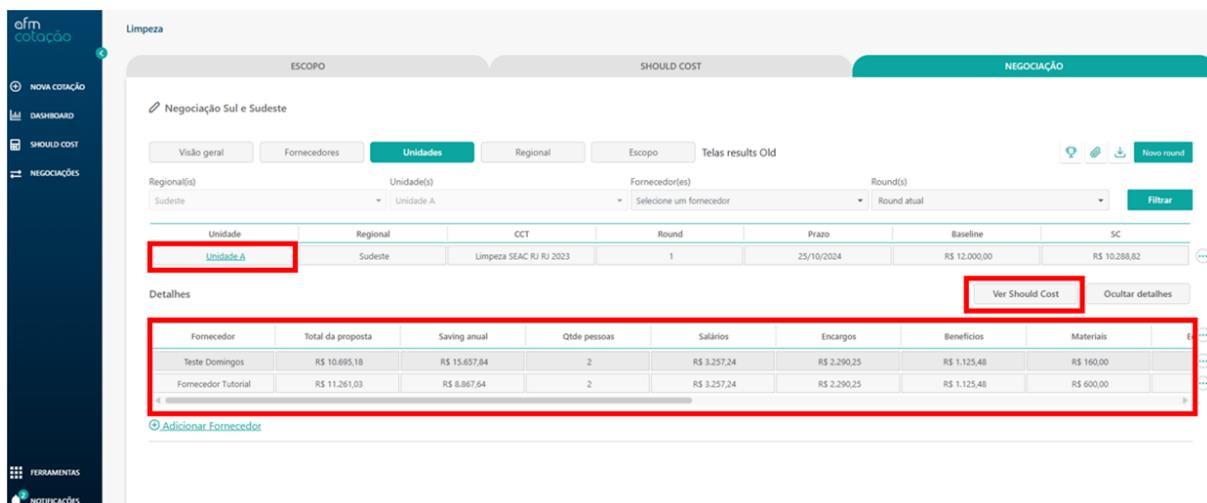
Nesta visão clique nos três pontos, indicado na imagem abaixo, e você poderá **Alterar Prazo de Envio** para as propostas dos fornecedores selecionados para essa negociação.



Unidade	Regional	CCT	Round	Prazo	Baseline	SC	Fornecedor Tutorial	Teste Domingos
Unidade A	Sudeste	Limpeza SEAC RJ 2023	1	25/10/2024	R\$ 12.000,00	R\$ 10.288,82	R\$ 11.261,03	R\$ 10.695,18
Unidade B	Sudeste	Limpeza SEAC SP 2024-2025 (Comunicad	1	25/10/2024	R\$ 20.000,00	R\$ 16.093,46	---	R\$ 11.261,03
Unidade C	Sul	Limpeza SEAC SC 2023	1	25/10/2024	R\$ 8.000,00	R\$ 5.679,65	---	R\$ 8.000,00
Unidade D	Sul	Limpeza SEAC RS 2024	1	25/10/2024	R\$ 10.000,00	R\$ 7.544,54	R\$ 8.539,71	R\$ 8.087,00

[@ Adicionar Fornecedor](#)

Clique no nome da unidade para que seja exibido em tela **Detalhes** das propostas enviadas pelos fornecedores, para aquela unidade.



Limpeza

ESCOPO SHOULD COST NEGOCIAÇÃO

Negociação Sul e Sudeste

Unidades

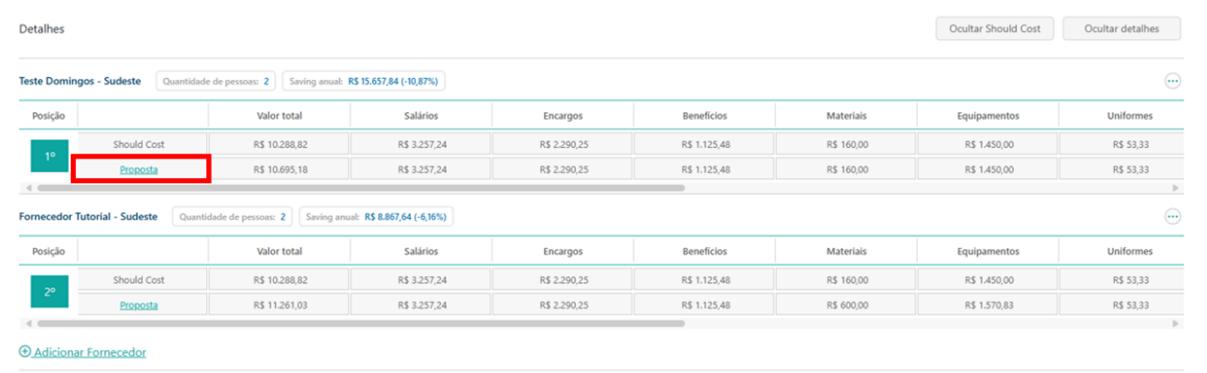
Unidade	Regional	CCT	Round	Prazo	Baseline	SC
Unidade A	Sudeste	Limpeza SEAC RJ 2023	1	25/10/2024	R\$ 12.000,00	R\$ 10.288,82

Ver Should Cost Ocultar detalhes

Fornecedor	Total da proposta	Saving anual	Qtde pessoas	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais
Teste Domingos	R\$ 10.695,18	R\$ 15.657,84	2	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 160,00
Fornecedor Tutorial	R\$ 11.261,03	R\$ 8.867,64	2	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 600,00

[@ Adicionar Fornecedor](#)

Clique em **Ver Should Cost** para que se possa visualizar os valores para cada módulo das propostas enviadas pelos fornecedores, para a unidade selecionada.



Detalhes

Teste Domingos - Sudeste Quantidade de pessoas: 2 Saving anual: R\$ 15.657,84 (-10,87%)

Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
1º	R\$ 10.288,82	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 160,00	R\$ 1.450,00	R\$ 53,33
Proposta	R\$ 10.695,18	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 160,00	R\$ 1.450,00	R\$ 53,33

Fornecedor Tutorial - Sudeste Quantidade de pessoas: 2 Saving anual: R\$ 8.867,64 (-6,16%)

Posição	Valor total	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos	Uniformes
2º	R\$ 10.288,82	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 160,00	R\$ 1.450,00	R\$ 53,33
Proposta	R\$ 11.261,03	R\$ 3.257,24	R\$ 2.290,25	R\$ 1.125,48	R\$ 600,00	R\$ 1.570,83	R\$ 53,33

[@ Adicionar Fornecedor](#)

Clique em **Proposta** para se visualizar a abertura de custo enviada pelo fornecedor, para aquela unidade.

SCOPO		SHOULD COST	NEGOCIAÇÃO	
← Teste Domingos				
CNPJ: 67.732.354/0001-00	E-mail: gabriel.domingos+dom@atlasinovacoes.com.br		Definir como proposta vencedora	
● E-mail recebido em 21/10/2024 11:10	● Enviada em 25/10/2024 15:18			
Unidade A Round 1 Limpeza SEAC RJ RJ 2023			🔗 Documentos do fornecedor(0)	
		Should Cost	Proposta 	Percentual
Salários		R\$ 3.257,24	R\$ 3.257,24	0,00%
Encargos		R\$ 2.290,25	R\$ 2.290,25	0,00%
Benefícios		R\$ 1.125,48	R\$ 1.125,48	0,00%
Materiais		R\$ 160,00	R\$ 160,00	0,00%
Uniformes		R\$ 53,33	R\$ 53,33	0,00%
EPIS		R\$ 20,00	R\$ 20,00	0,00%
Equipamentos		R\$ 1.450,00	R\$ 1.450,00	0,00%
Custos administrativos e lucro (BDI)		R\$ 681,04	R\$ 1.029,50	51,17% ↑
Impostos		R\$ 1.251,48	R\$ 1.309,39	4,63% ↑
TOTAL		R\$ 10.288,22	R\$ 10.695,18	3,95% ↑
<a data-bbox="976 750 1029 759" href="#">Expandir				

4.4 Regional

Clique em **Regional** para ter uma visão geral das regionais que abrangem as unidades selecionadas para essa negociação. Neste dashboard, além da coletânea de regionais também poderá visualizar o **Baseline** e o **SC** (Should Cost) acumulado para cada regional, a **Quantidade de Unidades** cotada para cada regional, e os **fornecedores selecionados** apresentando a soma de valores de propostas | quantidade de propostas enviadas. Essa visão pode ser extraída em excel ao clicar no ícone 

Download dos relatórios

Escolha o(s) modelo(s) de arquivo que deseja fazer o download:

Selecionar todos

Custo por FTE
Visualize os valor totais por função presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Custo por FTE (inclusão de valores de equipamentos e materiais)
Visualize os valor totais *pro rata* por função com inclusão de equipamentos e materiais presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Abertura de custos
Visualize sua proposta no detalhe, dividida pelos módulos de Salários, Encargos Sociais, Benefícios, Insumos Diversos, Custos Administrativos e Lucro e Impostos, com base no filtro de round selecionado.

Acompanhamento da proposta
Visualize os valores totais resumidos para as Regionais, Unidades, Baselines, Should-Costs, Rounds, Prazos de envios e Fornecedores, ajustados ao filtro de round.

Visão atual (Regional)
Visualize a tela atual (Regional), considerando todos os filtros aplicados

Cancelar **Download**

Regional	Baseline	SC	Qtd Unidades	Fornecedor Tutorial	Total Domingos
Sudeste	R\$ 32.000,00	R\$ 26.382,28	2	R\$ 11.281,03 1	R\$ 27.862,28 2
Sul	R\$ 18.000,00	R\$ 13.224,19	2	R\$ 8.539,71 1	R\$ 6.500,87 1

Para ter uma visão mais direcionada selecione **Regional(is)**, **Unidade(s)**, **Fornecedor(es)** e **Round(s)**, que desejar, e clique em **Filtrar**.

Nesta visão clique nos três pontos, indicado na imagem abaixo, para personalizar sua visualização, desmarcando as informações que você não deseja analisar.

4.5 Escopo

Clique em **Escopo** para ter uma visão geral da contabilização dos escopos enviados pelos fornecedores em suas propostas evidenciando o **Total de pessoas** somadas todas as propostas enviadas, o **Montante de equipamentos** somando o valor unitário multiplicado pela quantidade de equipamentos informado na proposta do fornecedor, o **Valor mês equipamento**, contabilizando o valor unitário dividido pela sua depreciação em meses e somado ao valor correspondente ao percentual de manutenção, e o **Detalhamento de equipe**, apresentando as classificações selecionadas para

as cotações enviadas. Essa visão pode ser extraída em excel ao clicar no ícone



Download dos relatórios

Escolha o(s) modelo(s) de arquivo que deseja fazer o download:

Selecionar todos

Custo por FTE
Visualize os valor totais por função presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Custo por FTE (inclusão de valores de equipamentos e materiais)
Visualize os valor totais *pro rata* por função com inclusão de equipamentos e materiais presentes na proposta, considerando o filtro de round aplicado.

Abertura de custos
Visualize sua proposta no detalhe, dividida pelos módulos de Salários, Encargos Sociais, Benefícios, Insumos Diversos, Custos Administrativos e Lucro e Impostos, com base no filtro de round selecionado.

Acompanhamento da proposta
Visualize os valores totais resumidos para as Regionais, Unidades, Baselines, Should-Costs, Rounds, Prazos de envios e Fornecedores, ajustados ao filtro de round.

Visão atual (Escopo)
Visualize a tela atual (Escopo), considerando todos os filtros aplicados

Cancelar **Download**

Limpeza

DEFINIR UNIDADES CLASSIFICAR FUNÇÕES NEGOCIAÇÃO

∅ Teste Cotação em Branco

Visão geral Fornecedores Unidades Regional Escopo Novo round

Regional(is) Unidade(s) Fornecedor(es) Round(s) Round atual **Filtrar**

Selecionar uma regional Selecionar uma unidade Selecionar um fornecedor

Escopo

Fornecedor	Total de pessoas	Montante de equipamentos	Valor mês equipamento
Fornecedor Tutorial	4	R\$ 0,00	R\$ 0,00
JI Teste	4	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Teste Domingos	***	***	***

Detalhamento de equipe

Operacional
4
4

Adicionar Fornecedor

Para ter uma visão mais direcionada selecione **Regional(is)**, **Unidade(s)**, **Fornecedor(es)** e **Round(s)**, que desejar, e clique em **Filtrar**.

Regional(is) Unidade(s) Fornecedor(es) Round(s) Round atual **Filtrar**

Selecionar uma regional Selecionar uma unidade Selecionar um fornecedor

Clique nos ícones apresentados na imagem abaixo para **Definir vencedor** da negociação ou **Ver vencedores**, **visualizar documentos enviados pelo fornecedor**, realizar o **download** das propostas ou iniciar um **Novo round**.



5. COMPOSIÇÃO DO SHOULD COST

O Should cost é calculado de forma modular, o sistema carregará as informações as informações de convenção coletiva conforme preenchido por cada fornecedor (salários e benefícios) ou benchmark de mercado (uniformes, EPIs, encargos e BDI), os ajustes podem ser realizados diretamente na plataforma nos campos designados como "Novo Valor".

Em todos os módulos, haverá um campo para "Provisão de dissídio", onde poderá ser inserido um percentual que calculará uma provisão mensal referente ao dissídio, caso seja necessário.

No campo "Atualizar valores listados", será possível ajustar os valores previamente especificados, aplicando o percentual desejado para a atualização

Provisão de dissídio: Atualizar valores listados em:

Nos módulos onde a opção "Aplicar em todas" estiver disponível, essa funcionalidade pode ser utilizada para agilizar o preenchimento das propostas. Ao selecionar essa opção, os ajustes realizados serão automaticamente replicados para todas as unidades de um mesmo processo.

Aplicar em todas

5.1 Salários

Neste módulo, é apresentado um valor de should cost de acordo com cada escopo de efetivo e equipamentos definido pelo fornecedor, serão informadas as funções, escalas, jornadas e quantidade de funcionários. Além da composição de remuneração salarial de cada um – salário base, gratificação por função, adicional de periculosidade ou insalubridade, adicional Noturno, entre outros.

O salário base apresentado aos fornecedores é o salário-mínimo federal e os mesmos realizam as alterações conforme praticado pela empresa.

5.1.1 Periculosidade

O adicional de periculosidade possui previsão legal da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho)

“Art. 193. São consideradas atividades ou operações perigosas, na forma da regulamentação aprovada pelo Ministério do Trabalho e Emprego, aquelas que, por sua natureza ou métodos de trabalho, impliquem risco acentuado em virtude de exposição permanente do trabalhador a:

(...)

§ 1º- O trabalho em condições de periculosidade assegura ao empregado um adicional de 30% (trinta por cento) sobre o salário sem os acréscimos resultantes de gratificações, prêmios ou participações nos lucros da empresa.”

Súmula nº 191 - TST

“ADICIONAL DE PERICULOSIDADE. INCIDÊNCIA. BASE DE CÁLCULO (cancelada a parte final da antiga redação e inseridos os itens II e III)- Res. 214/2016, DEJT divulgado em 30.11.2016 e 01e 02.12.2016

I– O adicional de periculosidade incide apenas sobre o salário básico e não sobre este acrescido de outros adicionais.

II– O adicional de periculosidade do empregado eletricitário, contratado sob a égide da Lei nº 7.369/1985, deve ser calculado sobre a totalidade das parcelas de natureza salarial. Não é válida norma coletiva mediante a qual se determina a incidência do referido adicional sobre o salário básico.

III- A alteração da base de cálculo do adicional de periculosidade do eletricitário promovida pela Lei nº 12.740/2012 atinge somente contrato de trabalho firmado a partir de sua vigência, de modo que, nesse caso, o cálculo será realizado exclusivamente sobre o salário básico, conforme determina o § 1º do art. 193 da CLT.”

5.1.2 Insalubridade

O adicional de insalubridade está previsto na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)

“Art . 192- O exercício de trabalho em condições insalubres, acima dos limites de tolerância estabelecidos pelo Ministério do Trabalho, assegura a percepção de adicional respectivamente de 40% (quarenta por cento), 20% (vinte por cento) e 10% (dez por cento) do salário-mínimo da região, segundo se classifiquem nos graus máximo, médio e mínimo.”

Súmula 448/TST- ATIVIDADE INSALUBRE

“I- Não basta a constatação da insalubridade por meio de laudo pericial para que o empregado tenha direito ao respectivo adicional, sendo necessária a classificação da atividade insalubre na relação oficial elaborada pelo Ministério do Trabalho.

II– A higienização de instalações sanitárias de uso público ou coletivo de grande circulação, e a respectiva coleta de lixo, por não se equiparar à limpeza em residências e escritórios, enseja o pagamento de adicional de insalubridade em grau máximo, incidindo o disposto no Anexo 14 da NR-15 da Portaria do MTE nº 3.214/78 quanto à coleta e industrialização de lixo urbano.”

5.1.3 Adicional Noturno e Hora noturna reduzida

O adicional noturno e a hora noturna reduzida têm previsão legal na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Caso a Convenção Coletiva determine regras diferentes, será considerada a deste documento.

“Art. 73. Salvo nos casos de revezamento semanal ou quinzenal, o trabalho noturno terá remuneração superior a do diurno e, para esse efeito, sua remuneração terá um acréscimo de 20 % (vinte por cento), pelo menos, sobre a hora diurna.

§ 1º A hora do trabalho noturno será computada como de 52 minutos e 30 segundos.

§ 2º Considera-se noturno, para os efeitos deste artigo, o trabalho executado entre as 22 horas de um dia e as 5 horas do dia seguinte.”

5.2 Encargos

Encargos sociais são tributos, contribuições e outras despesas obrigatórias que as empresas devem pagar sobre a folha de pagamento de seus empregados, além do salário. Esses encargos têm o objetivo de financiar benefícios e proteções sociais, como a seguridade social, e podem variar de acordo com a legislação trabalhista e previdenciária de cada país.

No Brasil, os principais encargos sociais são:

1. **INSS (Instituto Nacional do Seguro Social):** Contribuição destinada à previdência social, paga tanto pela empresa quanto pelo empregado, garantindo benefícios como aposentadoria, auxílio-doença, entre outros.
2. **Fator Acidentário de Prevenção:** O Fator Acidentário de Prevenção-FAP é um índice aplicado sobre a contribuição GIIL RAT, que tanto pode resultar em aumento como diminuição da respectiva contribuição. O FAP é um multiplicador aplicado sobre a alíquota do seguro no qual varia num intervalo de 0,05% a 2,00%.
3. **Seguro de Acidente de Trabalho (SAT):** Contribuição para custear indenizações e benefícios em caso de acidentes de trabalho. As alíquotas do GIIL-RAT ou Seguro de Acidente de Trabalho- SAT são de 1%, 2% ou 3%. Esta alíquota é estabelecida de acordo com as atividades preponderantes e correspondentes ao grau de risco.
4. **13º Salário:** Gratificação salarial obrigatória, paga no final do ano. Trata-se de um direito garantido pela Constituição Federal, é compulsório e tem natureza salarial. Previsto no Decreto nº 57.155, de 03/11/1965

“Art. 1º (...)

Parágrafo único. A gratificação corresponderá a 1/12 (um doze avos) da remuneração devida em dezembro, por mês de serviço, do ano correspondente, sendo que a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias de trabalho será havida como mês integral;”

5. **FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço):** Depósito mensal que a empresa faz em nome do trabalhador, como uma espécie de poupança

que pode ser sacada em situações específicas (como demissão sem justa causa ou compra de imóvel). Previsto na Lei nº 8.036/1990.

“Art. 15. Para os fins previstos nesta lei, todos os empregadores ficam obrigados a depositar, até o dia 7 (sete) de cada mês, em conta bancária vinculada, a importância correspondente a 8 (oito) por cento da remuneração paga ou devida, no mês anterior, a cada trabalhador, incluídas na remuneração as parcelas de que tratam os arts. 457 e 458 da CLT e a gratificação de Natal a que se refere a Lei nº 4.090, de 13 de julho de 1962, com as modificações da Lei nº 4.749, de 12 de agosto de 1965.”

6. **Contribuições Previdenciárias:** é o valor que trabalhadores e empregadores pagam ao sistema de previdência social para financiar benefícios como aposentadoria, auxílio-doença, pensão por morte, auxílio-maternidade, entre outros

“Art. 195. A seguridade social será financiada por toda a sociedade, de forma direta e indireta, nos termos da lei, mediante recursos provenientes dos orçamentos da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, e das seguintes contribuições sociais:

I– do empregador, da empresa e da entidade a ela equiparada na forma da lei, incidentes sobre: (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 20, de 1998)

a) a folha de salários e demais rendimentos do trabalho pagos ou creditados, a qualquer título, à pessoa física que lhe preste serviço, mesmo sem vínculo empregatício; (Incluído pela Emenda Constitucional nº 20, de 1998).”

Existem também os encargos referentes a reposição do profissional ausente, ou seja, refere-se ao custo necessário para substituir, no posto de trabalho, o profissional que está em gozo de férias ou em caso de suas ausências legais, dentre outros.

1. **Paternidade** – A licença paternidade possui duração mínima de 5 (cinco) dias, com início a partir do dia do nascimento do filho ou da data da adoção;

2. **Maternidade** – A licença-maternidade é o período de 120 dias (no mínimo) em que uma pessoa tem o direito de se afastar do trabalho quando dá à luz ou em caso de adoção, e passa a receber o salário-maternidade como benefício previdenciário do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) ou da empresa onde está registrada como funcionária.
3. **Ausência Legal** – Conforme disposto no artigo 473 da CLT
“Art. 473- O empregado poderá deixar de comparecer ao serviço sem prejuízo do salário:
 - I- *até 2 (dois) dias consecutivos, em caso de falecimento do cônjuge, ascendente, descendente, irmão ou pessoa que, declarada em sua carteira de trabalho e previdência social, viva sob sua dependência econômica;*
 - II- *até 3 (três) dias consecutivos, em virtude de casamento;*
 - III- *por um dia, em cada 12 (doze) meses de trabalho, em caso de doação voluntária de sangue devidamente comprovada;*
 - IV- *até 2 (dois) dias consecutivos ou não, para o fim de se alistar eleitor, nos termos da lei respectiva.*
 - V- *no período em que tiver de cumprir as exigências do Serviço Militar referidas na letra "c" do art. 65 da Lei nº 4.375, de 17 de agosto de 1964(Lei do Serviço Militar).*
 - VI- *nos dias em que estiver comprovadamente realizando provas de exame vestibular para ingresso em estabelecimento de ensino superior.*
 - VII- *pelo tempo que se fizer necessário, quando tiver que comparecer a juízo.*
 - VIII- *pelo tempo que se fizer necessário, quando, na qualidade de representante de entidade sindical, estiver participando de reunião oficial de organismo internacional do qual o Brasil seja membro.*
 - IX- *até 2 (dois) dias para acompanhar consultas médicas e exames complementares durante o período de gravidez de sua esposa ou companheira;*
 - X- *por 1 (um) dia por ano para acompanhar filho de até 6 (seis) anos em consulta médica.”*

4. **Acidente de Trabalho** – 15 dias de ausência por acidente de trabalho segundo o § 2º, art. 43 da Lei 8.213/1991

“§ 2º Durante os primeiros quinze dias de afastamento da atividade por motivo de invalidez, caberá à empresa pagar ao segurado empregado o salário.”

5. **Férias e adicional de férias** – As férias são o período anual de descanso remunerado a que todo trabalhador tem direito após completar 12 meses de trabalho na mesma empresa. Esse direito garante ao empregado 30 dias de descanso, que devem ser concedidos em até 12 meses após a aquisição. O adicional de férias, também conhecido como "terço constitucional", é uma quantia extra que o empregado recebe ao tirar férias. Ele equivale a 1/3 do salário do trabalhador e deve ser pago juntamente com a remuneração das férias.

“Art. 7º São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:

(...)

XVII- gozo de férias anuais remuneradas com, pelo menos, um terço a mais do que o salário normal;”

“Art. 129- Todo empregado terá direito anualmente ao gozo de um período de férias, sem prejuízo da remuneração. (Redação dada pelo Decreto-lei nº 1.535, de 13.4.1977).”

Os encargos são calculados da seguinte forma no AFM Cotação:

$$\text{Encargos} = \text{Montante Salarial} (\text{salário} + \text{adicionais}) * \% \text{ Encargos}$$

5.3 Benefícios

São os custos relativos aos benefícios concedidos aos empregados estabelecidos na legislação, acordos ou Convenções Coletivas, tais como, transporte, auxílio alimentação, assistência médica e familiar, entre outros. Devem ser contabilizados com base em seu custo efetivo (descontados os valores arcados pelo empregado)

Ao clicar no módulo de Benefícios, estará listado todos os benefícios que foram incluídos pelos fornecedores.

< Benefícios

Provisão de dissídio:	0,00 %	<input type="button" value=""/>
Assistência Médica	R\$ 324,00	>
Assistência Social Familiar (ou PAF)	R\$ 104,00	>
Qualificação Profissional e Marketing	R\$ 104,00	>
Vale Alimentação	R\$ 2.304,00	>
Vale Transporte	R\$ 580,16	>
+ Adicionar benefício		
Benefícios	①	
Base	R\$ 3.108,66	
Adequações	R\$ 3.416,16	
Prov. dissídio	R\$ 0,00	
Total	R\$ 3.416,16	

- Auxílio refeição / alimentação

Tem previsão legal no artigo 9º do Decreto nº 95.247/1987, habitualmente com valor previsto em Convenção coletiva de trabalho. O desconto proporcional para o trabalhador está previsto no Decreto nº 5, de 14/01/1991.

“Art. 2º Para os efeitos do art. 2º da Lei nº 6.321, de 14 de abril de 1976, os trabalhadores de renda mais elevada poderão ser incluídos no programa de alimentação, desde que esteja garantido o atendimento da totalidade dos trabalhadores contratados pela pessoa jurídica beneficiária que percebam até 5 (cinco) salários-mínimos.

§ 1º A participação do trabalhador fica limitada a 20% (vinte por cento) do custo direto da refeição.”

Quando existe a obrigatoriedade do pagamento de vale refeição, o valor considerado sempre estará de acordo com a convenção coletiva ou com o valor pago/requerido pelo cliente. Esse item sempre estará disponível para ajuste no campo “Novo Valor”. A quantidade de dias trabalhados varia de acordo com a escala dos colaboradores e se eles trabalham ou não em feriados.

O cálculo desse benefício é realizado da seguinte forma:

Valor mensal

$$= (\text{Valor benefício} * \text{Qtde de Dias trabalhados}) \\ * \text{Qtde de funcionários}$$

- Vale Transporte

O vale transporte tem previsão legal no artigo 9º do Decreto nº 95.247/1987.

“Art. 9º O Vale-Transporte será custeado: I- pelo beneficiário, na parcela equivalente a 6% (seis por cento) de seu salário básico ou vencimento, excluídos quaisquer adicionais ou vantagens; II- pelo empregador, no que exceder à parcela referida no item anterior. (...) Art. 10. O valor da parcela a ser suportada pelo beneficiário será descontada proporcionalmente à quantidade de Vale-Transporte concedida para o período a que se refere o salário ou vencimento e por ocasião de seu pagamento, salvo estipulação em contrário, em convenção ou acordo coletivo de trabalho, que favoreça o beneficiário.”

Caso seja fornecido vale transporte, é considerado o valor da passagem da localidade.

O cálculo desse benefício é realizado da seguinte forma:

Valor mensal

$$= (\text{Valor da passagem} * \text{Qtde de passagens} \\ * \text{Qtde de Dias trabalhados} * \text{Qtde de funcionários}) - \text{Desconto}$$

5.4 Materiais

O Módulo de Materiais trará os insumos considerados como “Material de consumo Padrão” pelo fornecedor.

5.5 Uniformes

O fornecimento de uniformes visa à segurança do trabalhador na execução dos serviços e caracteriza-se como meio para a execução do trabalho. Portanto não tem natureza salarial.

No Módulo de Uniforme, no campo “Valor Unitário Anual” é apresentado o valor individual de cada conjunto conforme benchmark e a quantidade de uniformes utilizados por ano.

A última coluna é a de Provisão mensal, o cálculo é realizado da seguinte forma:

Provisão mensal

$$= \frac{\text{Valor do conjunto} * \text{Qtde de conjuntos anual} * \text{Qtde de funcionários}}{12}$$

5.6 Equipamento de Proteção Individual (EPI)

O fornecimento de EPI visa à segurança do trabalhador na execução dos serviços e caracteriza-se como meio para a execução do trabalho. Portanto não tem natureza salarial.

No Módulo de EPI, os valores apresentados levam em consideração o valor do Kit, no “Valor Unitário Anual” deve ser considerado o valor individual do Kit de EPI. A última coluna é a de Provisão mensal, o cálculo é realizado da seguinte forma:

$$\text{Provisão mensal} = \frac{\text{Qtde de conjuntos anual} * \text{Qtde de funcionários}}{12}$$

5.7 Equipamentos

No Módulo de Equipamento, será carregada as informações preenchidas pelo fornecedor. O campo de “valor unitário” traz o custo de forma individual de cada equipamento, sem levar em consideração qualquer tipo de Manutenção que venha ocorrer.

Na coluna de “depreciação(meses)” foi preenchido o tempo de vida útil do equipamento, caso seja um custo mensal, constará com depreciação mensal 1 mês.

Na coluna de manutenção foi colocar o percentual da manutenção desse item, caso tenha. Segue cálculo realizado no sistema para esse item:

Provisão de manutenção mensal

$$= \text{Valor unitário} * \text{Qtde de equipamentos} * (\%) \text{ de manutenção}$$

A última coluna é a de Provisão mensal, o cálculo é realizado da seguinte forma:

Provisão mês

$$= \frac{Qtde\ de\ equip.*\ Valor\ unitário}{Depreciação} + Valor\ unitário$$

** Qtde de equip * % de Manutenção*

5.8 Custo Administrativo e Lucro (BDI)

São os custos envolvidos na execução contratual decorrentes dos gastos da contratada com sua estrutura administrativa, organizacional e gerenciamento de seus contratos, tais como as despesas relativas a funcionamento e manutenção da sede, tais como aluguel, água, luz, telefone; pessoal administrativo; material e equipamentos de escritório; supervisão de serviços; seguros, custos de treinamento de pessoal, exames admissionais/demissionais e periódicos.

Os custos administrativos são calculados mediante incidência de um percentual sobre o somatório da remuneração, benefícios mensais e diários, insumos diversos, encargos sociais e trabalhistas

Custo Admin(\$)

$$= (Soma\ de\ salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs$$

*e Equip) * % de Custo Admin*

O Lucro é calculado aplicando um percentual no somatório dos montantes anteriores (salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs e equipamentos) acrescido do custo administrativo.

$$Lucro\ ($)= (Soma\ de\ salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes,$$

*EPIs, Equip e custo admin) * % de Lucro*

No campo destinado aos encargos financeiros, foi preenchida com a **taxa diária** aplicável. O sistema calculará automaticamente o valor total dos encargos, aplicando essa taxa aos dias que excederem o prazo de 30 dias. A fórmula utilizada para o cálculo é de juros compostos. A base de cálculo utilizada considera o custo final da proposta, ou seja, todos os módulos anteriores (salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs, BDI e Impostos).

$$Encargos Financeiros = ((1 + Taxa Desejada)^{\frac{1}{prazo\ de\ pagamento - 30\ dias}}) - 1$$

Exemplo: Se o prazo de pagamento é de 60 dias e a taxa desejada é de 1,5% mês os cálculos que devem ser feitos são

$$Encargos Financeiros = ((1 + 1,5\%)^{\frac{1}{60-30}}) - 1$$

$$Encargos Financeiros = 0,04964\%$$

◀ Custos administrativos e lucro (BDI) Valores totais de contrato: Should Cost **R\$ 18.813,75** | Proposta **R\$ 19.602,28** ⓘ

Tempo de contrato (meses): Prazo de pgto. (dias)*:

Custos Administrativos e Lucro

Descrição	Base de cálculo	Percentual	Novo valor	Total	<input type="checkbox"/> Aplicar em todas
Custos administrativos	R\$ 15.282,95	5%	6,00%	R\$ 916,98	<input type="checkbox"/> Aplicar em todas
Lucro	R\$ 16.199,93	3%	4,00%	R\$ 648,00	<input type="checkbox"/> Aplicar em todas
Encargos Financeiros (60 dias)	R\$ 19.027,20	0%	0,04964%	R\$ 575,09	<input type="checkbox"/> Aplicar em todas

Custos Adm. e Lucro (BDI) ⓘ
 Should Cost **R\$ 1.257,16**
 Proposta **R\$ 2.140,06**

5.9 Impostos

São os valores referentes ao recolhimento de impostos, e contribuições. Os tributos são calculados mediante incidência de um percentual sobre o faturamento.

O Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) tem como fato gerador a prestação de serviços conforme previsão (Lei Complementar nº 116 de 31/07/2003), ainda que esses não se constituam como atividade preponderante do prestador. A alíquota do ISS varia conforme o município de prestação do serviço, sendo a máxima de 5%

No módulo de impostos, deve ser selecionado o regime tributário praticado por cada empresa.

5.9.1 Lucro Real

O regime tributário de Lucro Real é uma forma de apuração de impostos utilizada por empresas no Brasil, onde o cálculo dos tributos é baseado no lucro líquido efetivamente obtido pela empresa em determinado período. Esse lucro é apurado contabilmente, após ajustes, adições e exclusões previstas na legislação fiscal.

Os impostos CSLL e IR não devem ser considerados na precificação quando a empresa for de Lucro Real. Esses impostos não se referem ao respectivo contrato, pois estão atrelados ao resultado da empresa. Essa prática é proibida em licitações públicas, pois existem estratégias tributárias que zeram esses impostos.

Jurisprudência do TCU recomenda que não devem integrar os custos com IRPJ e CSLL.

Acórdão 1.319/2010 – 2^a Câmara, Acórdão 1.696/2010 – 2^a Câmara,

Acórdão 1.442/2010 – 2^a Câmara, Acórdão 1.597/2010 – Plenário

A publicação das Leis 10.637/2002 e 10.833/2003 define que, as empresas tributadas com base no lucro real estão sujeitas à incidência não-cumulativa, exceto: as instituições financeiras, as cooperativas de crédito, as pessoas jurídicas que tenham por objeto a securitização de créditos imobiliários e financeiros, as operadoras de planos de assistência à saúde, as empresas particulares que exploram serviços de vigilância e de transporte de valores de que trata a Lei nº 7.102/1983.

Assim, as empresas prestadoras de serviços de vigilância estão sujeitas à incidência cumulativa (PIS 0,65% e COFINS 3,00%). Entretanto, em relação aos serviços de limpeza e conservação e outros tipos de prestação de serviços, as empresas podem se enquadrar no regime de incidência cumulativa ou a não-cumulativa. Pesquisas realizadas pela FIA encontraram, preponderantemente, a alíquota de 1,65% (PIS) e 7,60% (COFINS) nos contratos de prestação de serviços de limpeza e conservação analisados.

No AFM Cotação, são desconsiderados da base de cálculo dos impostos PIS/COFINS os itens que são elegíveis a crédito tributário, são eles vale refeição, vale transporte, cesta básica e equipamentos.

Segue cálculo realizado no sistema para esse regime tributário

$$ISS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do ISS}$$

$$PIS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do PIS}$$

$$COFINS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do COFINS}$$

5.9.2 Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado criado para facilitar a apuração e o recolhimento de tributos por microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) no Brasil. Esse regime unifica vários tributos em um único pagamento mensal, tornando o processo menos burocrático e com alíquotas reduzidas, dependendo do faturamento e da atividade da empresa.

“§ 5º-C Sem prejuízo do disposto no § 1º do art. 17 desta Lei Complementar, as atividades de prestação de serviços seguintes serão tributadas na forma do Anexo IV desta Lei Complementar, hipótese em que não estará incluída no Simples Nacional a contribuição prevista no inciso VI do caput do art. 13 desta Lei Complementar, devendo ela ser recolhida segundo a legislação prevista para os demais contribuintes ou responsáveis:

(...)

VI - Serviço de vigilância, limpeza ou conservação.

Segue cálculo realizado no sistema para esse regime tributário

$$\text{Simples Nacional} = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Alíquota do Simples}} * \% \text{ da Alíquota do Simples}$$

5.9.3 Lucro Presumido

O Lucro Presumido é um regime tributário simplificado utilizado por empresas no Brasil para apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Nesse regime, o lucro da empresa é calculado de forma presumida com base em percentuais estabelecidos pela legislação, independentemente do lucro real obtido pela empresa.

Segue cálculo realizado no sistema esse regime tributário

$$ISS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do ISS}$$

$$PIS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do PIS}$$

$$COFINS = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do COFINS}$$

$$CSLL = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do CSLL}$$

$$IR = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \% \text{ Total de Impostos}} * \% \text{ do IR}$$

< Impostos

Valores totais de contrato: Should Cost R\$ 18.813,75 | Proposta R\$ 19.602,28 ⓘ

Lucro Real Lucro Presumido Simples Anexo IV Simples Outros Anexos

Descrição	Base de cálculo	Percentual	Novo valor	Total
COFINS	R\$ 16.237,93	7,60%		R\$ 1.398,39
ISS	R\$ 16.847,93	2,50%		R\$ 477,28
PIS	R\$ 16.237,93	1,65%		R\$ 303,60

Impostos ⓘ

Should Cost R\$ 2.131,37

Proposta R\$ 2.179,27

[Voltar](#)

6. DOWNLOAD DE DOCUMENTOS EM UMA NEGOCIAÇÃO

Para realizar o download de documentos encaminhados pelo fornecedor em um processo de negociação, é preciso acessar a visão “Unidades” e clicar no ícone  e selecionar o campo “Docs dos Fornecedores”. Após a seleção, será realizado

o download de uma pasta em formato .zip com as informações encaminhadas por todos os fornecedores.

afm
cotação

Limpeza

ESCOPO SHOULD COST NEGOCIAÇÃO

TP-N0110

Visão geral Fornecedores **Unidades** Regional Escopo

Regional(is) Unidade(s) Fornecedor(es) Round(s)

Selecionar uma regional Selecionar uma unidade Selecionar um fornecedor Round atual

Unidade Regional CCT Round Prazo Base

TESTE PARANÁ 1 Sul Limpeza SEAC PR 2024-2026 2 31/12/2024 R\$ 1

+ Adicionar Fornecedor

Docs dos Fornecedores

Histórico de downloads recentes

Limpeza_17_12_2024 14_32.zip
704 KB • 5 minutos atrás

Histórico completo de downloads

DOC. FORNECEDOR 1

Nome Data de modificação Tipo Tamanho

Proposta Geral-FORNECEDOR 17/12/2024 14:39 Chrome HTML Do... 239 KB

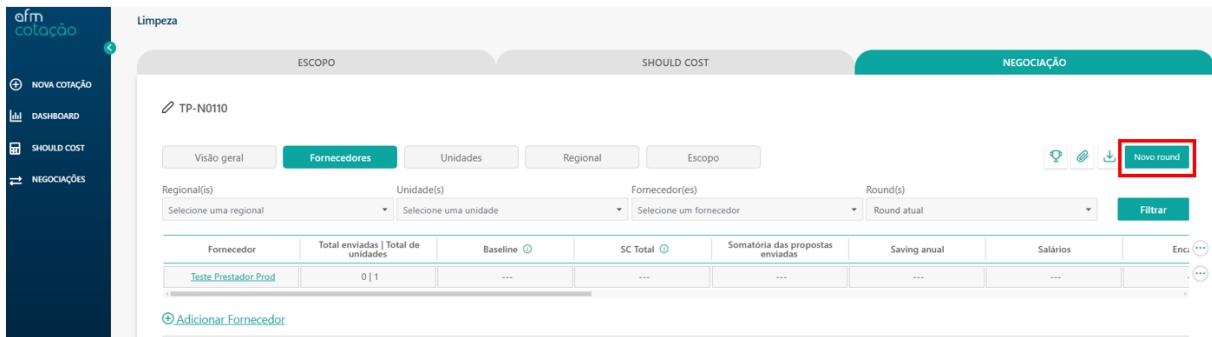
Proposta Comercial-FORNECEDOR 17/12/2024 14:39 Chrome HTML Do... 204 KB

Proposta Técnica-FORNECEDOR 17/12/2024 14:39 Chrome HTML Do... 315 KB

3 itens

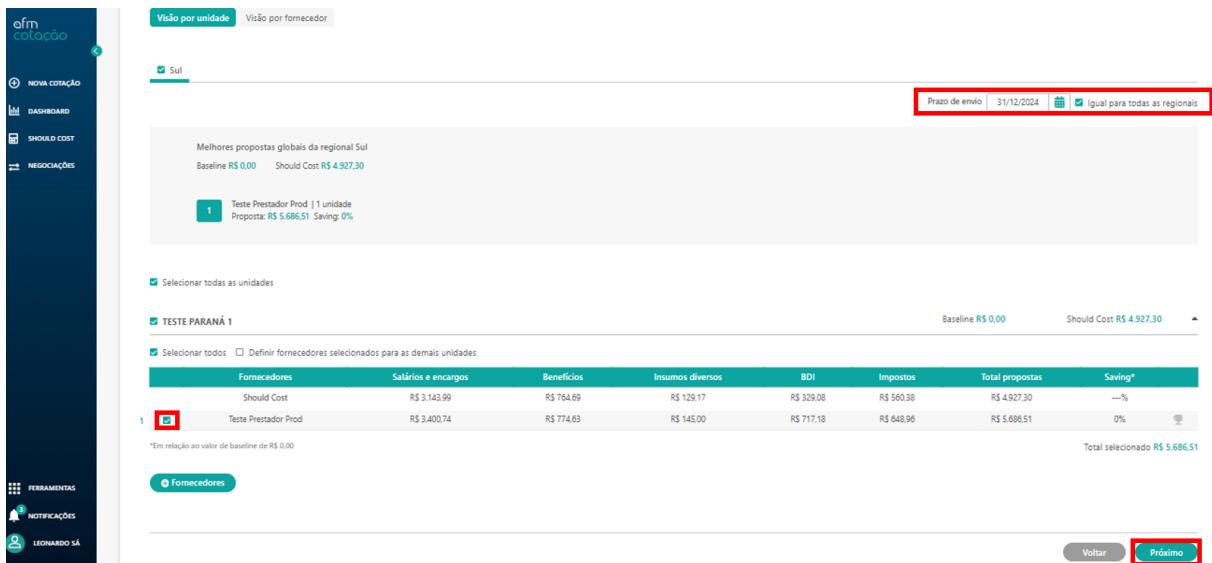
7. INICIAR UM NOVO ROUND DE NEGOCIAÇÃO/ENVIO DOS PONTOS DE DISTORÇÃO

Para a abertura de um novo round é necessário clicar no ícone de novo round que aparece na tela abaixo para que possa iniciar a próxima etapa



The screenshot shows the 'efm negociação' interface. On the left is a sidebar with 'NOVA COTAÇÃO', 'DASHBOARD', 'SHOULD COST', and 'NEGOCIAÇÕES'. The main area is titled 'Limpeza' and has tabs for 'ESCOPO', 'SHOULD COST', and 'NEGOCIAÇÃO'. Under 'NEGOCIAÇÃO', it shows 'TP-NO110' and a table with columns: Fornecedor, Total enviadas | Total de unidades, Baseline, SC Total, Somatória das propostas enviadas, Saving anual, Salários, and Enc. A button labeled 'Novo round' is highlighted with a red box. The table shows one entry: 'Teste Prestador Prod' with 0 | 1, Baseline 0, SC Total 0, and Saving 0%.

Após a seleção uma tela aparecerá para informar qual o novo prazo de envio das propostas e quais fornecedores irão seguir na concorrência, importante lembrar que caso o fornecedor não tenha enviado a proposta no round anterior ele não pode ser selecionado para o round seguinte, pois entende-se que o fornecedor não possui interesse em participar da negociação em andamento.



The screenshot shows the 'Visão por unidade' page. The sidebar includes 'NOVA COTAÇÃO', 'DASHBOARD', 'SHOULD COST', 'NEGOCIAÇÕES', 'FERRAMENTAS', 'NOTificações', and 'LEONARDO SÁ'. The main content shows a table for 'Sul' with one row: 'Teste Prestador Prod | 1 unidade' with 'Proposta: R\$ 5.686,51' and 'Saving: 0%'. A button 'Prazo de envio 31/12/2024' is highlighted with a red box. Below is a table for 'TESTE PARANÁ 1' with one row: 'Teste Prestador Prod' with 'Should Cost R\$ 0,00' and 'Total propostas R\$ 5.686,51'. A checkbox 'Selecionar todas as unidades' is checked. A button 'Próximo' is highlighted with a red box.

É possível adicionar outros fornecedores para o round que irá se abrir, clicando no ícone  **Fornecedores**

Ao clicar no botão os campos abaixo deverão ser preenchidos para a inclusão de um novo fornecedor

Após o preenchimento das informações citadas acima, o próximo passo é clicar no ícone “Adicionar” para incluir esse novo fornecedor. Em seguida, deve ser selecionado o botão próximo para seguir para a próxima etapa.

A imagem abaixo demonstra a última etapa para que a abertura de um novo round seja encaminhada para os fornecedores, é possível selecionar quais documentos desejam receber dos fornecedores por meio da plataforma, são elas: “Proposta Técnica”, “Proposta Comercial” e “Propostas técnicas e comercial unificadas”, podendo solicitar se o envio deverá ser feito de forma geral ou um envio para cada unidade.

Após definir os arquivos necessários, o sistema traz uma mensagem padrão que será enviada para cada um dos fornecedores como forma de notificação com as alterações que foram feitas na proposta, é possível personalizar a mensagem com informações adicionais para o prosseguimento do processo.

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C C B I U

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria Limpeza da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorne para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o envio seja realizado e o processo é necessário clicar nos fornecedores que irão seguir com o processo e decidir se será enviada ou não as distorções apresentadas nas propostas

afm cotação

Teste Prestador Prod

Total Proposta R\$ 5.686,51 Total Should Cost R\$ 4.927,30 15,41% ↕

<input type="checkbox"/> Não pedir ajuste ao fornecedor	Unidade	Regional	Should Cost	Proposta	Diferença	Distorções
<input type="checkbox"/>	TESTE PARANÁ 1	Sul	R\$ 4.927,30	R\$ 5.686,51	15,41%	<ul style="list-style-type: none">O benefício Assistência Médica encontra-se acima do estudoO BDI está acima dos padrões de mercado para esta categoriaHá salários que estão acima do indicado pelo estudoO valor do uniforme está acima dos padrões de mercado para algumas funçõesO valor de EPI está acima dos padrões de mercado

[Personalizar mensagem](#)

FERRAMENTAS **NOTificações**

Voltar **Enviar**

Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o envio seja realizado e o processo se inicie basta apenas clicar no ícone



8. COMO ALTERAR INFORMAÇÕES GERAIS DE UM PROCESSO EM NEGOCIAÇÃO

Nesse tópico será apresentado o passo a passo para realizar as alterações das informações gerais preenchidas anteriormente de um processo em negociação.

Acesse a negociação que deseja realizar a alteração dessas informações e selecione as abas “Fornecedores” ou “Unidades”. Após essa etapa, clique em “Definir Unidades” sinalizada na imagem abaixo:

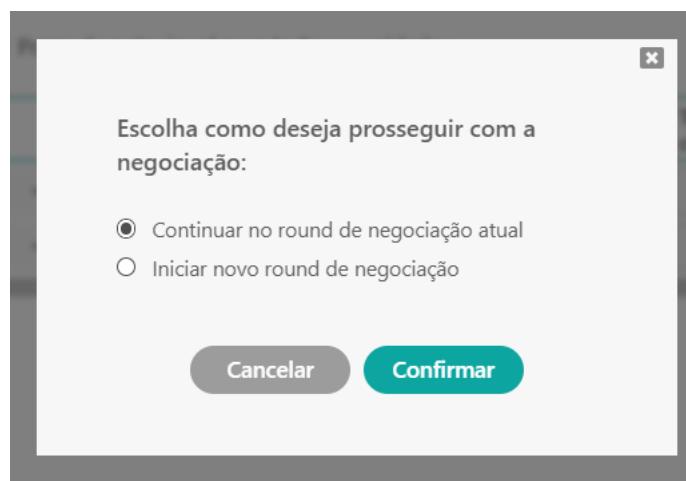
Fornecedor	Total enviadas Total de unidades	Baseline	SC Total	Somatória das propostas enviadas	Saving anual	Produção mensal
Fornecedor Tutorial	1 4	R\$ 10.000,00	R\$ 15.916,70	R\$ 19.693,92	-R\$ 116.327,04	600l
Jl.Teste	2 4	R\$ 42.000,00	R\$ 12.153,48	R\$ 12.612,68	R\$ 352.647,84	700l
Teste Domingos	0 3	---	---	---	---	---

Em seguida, clique no botão “Editar” presente no canto esquerdo da tela para que fique disponível os campos para serem ajustados.

Estado	Município	Unidade*	Baseline(R\$)	Tempo de contrato (meses)	Prazo de pgto. (dias)*	Tratamento de piso
1 São Paulo	São Paulo	Unidade B	R\$ 10.000,00	24	30	R\$ 0,00
2 Rio de Janeiro	Rio de Janeiro	Unidade A	R\$ 15.000,00	24	30	R\$ 0,00

Poderão ser alterados os campos de Baseline, Tempo de contrato, Prazo de pgt. e tratamento de piso. Após realizar os ajustes necessários, clique no botão “Negociar” para que essas informações sejam compartilhadas com os fornecedores.

Em seguida, deverá ser selecionada uma das opções após ajuste de escopo: Continuar no round de negociação atual ou iniciar novo round de negociação, clique na opção desejada e depois em “Confirmar”. Caso opte por seguir no round atual, as propostas enviadas anteriormente sofrerão alteração conforme ajuste de escopo realizado.



Após a seleção uma tela aparecerá para informar qual o novo prazo de envio das propostas e quais fornecedores irão seguir na concorrência, importante lembrar que caso o fornecedor não tenha enviado a proposta no round anterior ele não pode ser selecionado para o round seguinte.

É possível adicionar outros fornecedores para o round que irá se abrir, clicando no ícone  Fornecedores

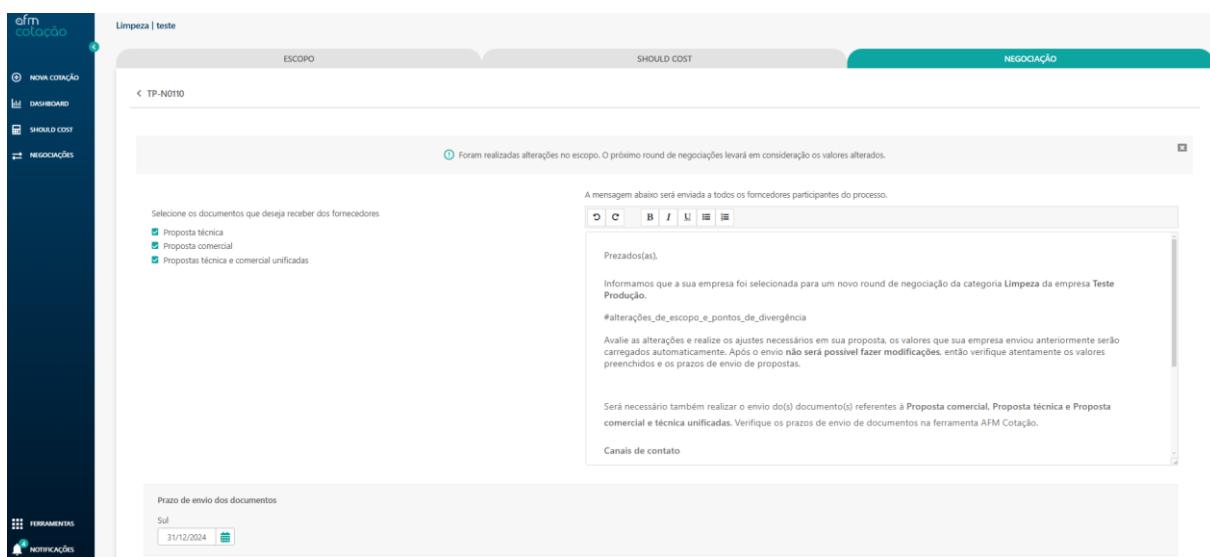
Ao clicar no botão os campos abaixo deverão ser preenchidos para a inclusão de um novo fornecedor

Após o preenchimento das informações citadas acima, o próximo passo é clicar no ícone para prosseguir com o processo

Voltar

Próximo

A imagem abaixo demonstra a última etapa para que as alterações sejam transferidas para os fornecedores, é possível selecionar quais documentos desejam receber dos fornecedores por meio da plataforma, são elas: “Proposta Técnica”, “Proposta Comercial” e “Propostas técnicas e comercial unificadas”, podendo solicitar se o envio deverá ser feito de forma geral ou um envio para cada unidade.



Após definir os arquivos necessários, o sistema traz uma mensagem padrão que será enviada para cada um dos fornecedores como forma de notificação com as alterações que foram feitas na proposta, é possível personalizar a mensagem com informações adicionais para o prosseguimento do processo.

A mensagem abaixo será enviada a todos os fornecedores participantes do processo.

C B I U

Prezados(as),

Informamos que sua empresa foi selecionada para o processo de negociação da categoria **Limpeza** da empresa **Teste Produção**. O processo será realizado através da ferramenta AFM Cotação, uma solução Atlas Inovações para negociações de contratos.

Preencha sua proposta e a retorno para a empresa **Teste Produção**.

Junto da proposta preenchida deverão ser anexados os seguintes documentos:

- Proposta técnica
- Proposta comercial
- Proposta técnica e comercial em arquivo único

Após o envio **não será possível fazer modificações**, então verifique atentamente os valores preenchidos.

Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o envio seja realizado e o processo é necessário clicar nos fornecedores que irão seguir com o processo e decidir se será enviada ou não as distorções apresentadas nas propostas.

Caso selecione “Não pedir ajuste para o fornecedor”, a alteração de escopo não será enviada para essa empresa e a mesma não terá a oportunidade de revisar a proposta encaminhada anteriormente.

The screenshot shows the AFM Cotação software interface. On the left, there is a sidebar with navigation options: NOVA COTAÇÃO, DASHBOARD, SHOULD COST, and NEGOCIAÇÕES. The main area displays a proposal for 'Teste Prestador Prod'. At the top, it shows 'Total Proposta R\$ 5.686,51' and 'Total Should Cost R\$ 4.927,30' with a '15,41%' difference. A red box highlights the checkbox 'Não pedir ajuste ao fornecedor'. Below this, a table lists a single row for 'TESTE PARANÁ 1' with columns: Unidade (TESTE PARANÁ 1), Regional (Sul), Should Cost (R\$ 4.927,30), Proposta (R\$ 5.686,51), Diferença (15,41%), and Distorções (with three detailed notes). At the bottom, there are buttons for 'Personalizar mensagem', 'Voltar', and 'Enviar'.

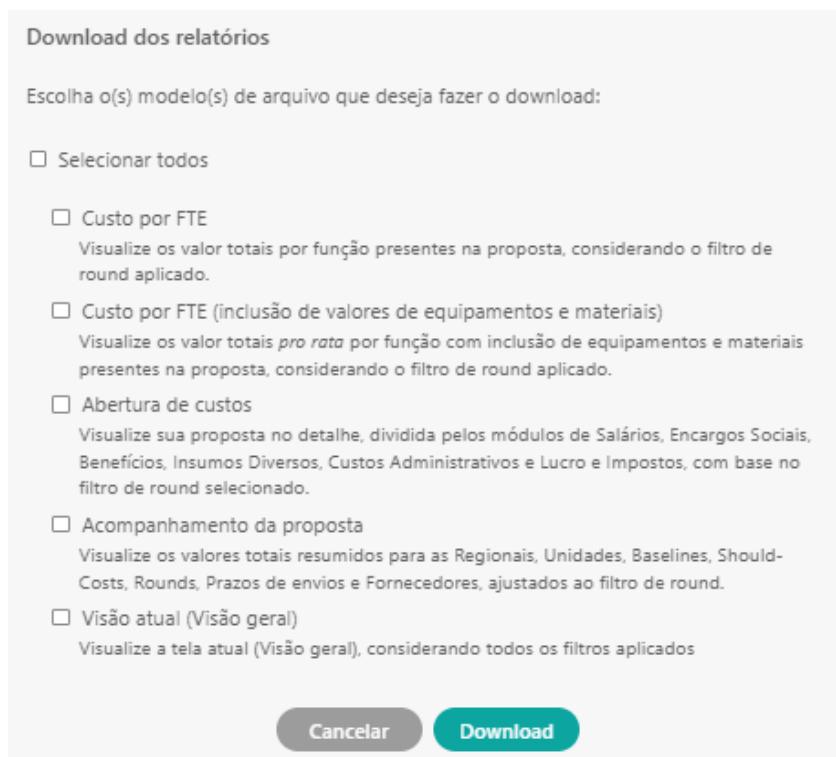
Após todo o preenchimento e alterações realizadas para que o processo se inicie basta apenas clicar no ícone



9. DOWNLOAD DE PROPOSTAS

O download de propostas dos fornecedores pode ser realizado em qualquer visão de dashboard apresentada da negociação. Basta clicar no ícone de download, esse ícone sempre estará disponível no canto direito da tela.

As opções de relatório são os modelos apresentados na imagem abaixo. Flegue o modelo de visualização das propostas que melhor lhe servir ou clique em **Selecionar todos** para baixar todos os modelos, e clique em **Download**. A escolha de um modelo, resulta no download imediato no seu computador, ao selecionar todos os modelos, as planilhas em Excel serão encaminhadas via e-mail.



9.1 Custo por FTE

Neste arquivo é possível ter a visão dos valores totais de cada função presente na proposta em cada uma das unidades. Esse relatório não leva em consideração o custo de equipamentos e insumos previstos na proposta, somente os custos ligados diretamente ao funcionário.

Os valores são calculados levando em consideração os custos específicos de cada funcionário, ou seja, não é calculada uma média por HC e sim o custo real de cada colaborador.

Esse arquivo auxilia nas demandas após assinatura do contrato, pois traz os valores devidos para desconto de falta de cada funcionário, assim como os custos de hora extra em cada um dos cenários.

Ao clicar em download esse relatório é enviado por e-mail ou disponibilizado em tela em formato de excel, as informações vêm separadas por abas representando cada uma das unidades. O documento leva em consideração as informações precificadas pelos fornecedores.

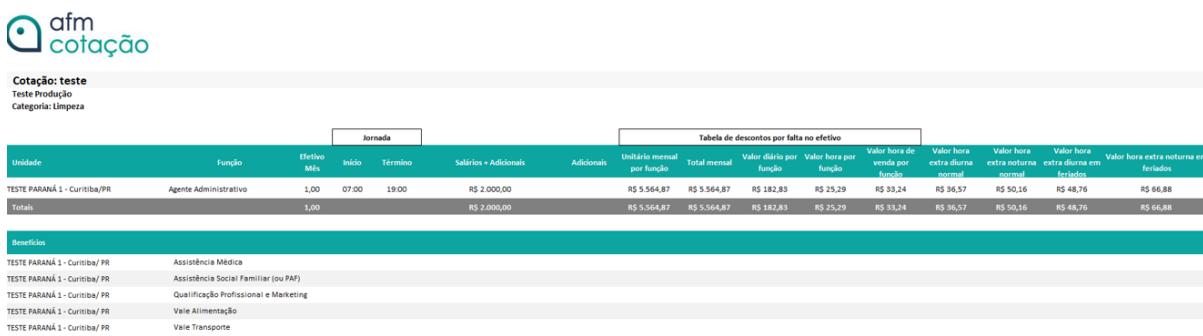


Tabela de descontos por falta no efetivo										
Unidade	Função	Efectivo Mês	Início	Término	Salários + Adicionais	Adicionais	Unidade mensal por função	Total mensal	Valor diário por função	Valor hora por função
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/PR	Agente Administrativo	1,00	07/00	19/00	R\$ 2.000,00		R\$ 5.564,87	R\$ 5.564,87	R\$ 182,83	R\$ 25,29
		Total			R\$ 2.000,00		R\$ 5.564,87	R\$ 5.564,87	R\$ 182,83	R\$ 25,29
Benefícios										
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/ PR	Assistência Médica									
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/ PR	Assistência Social Familiar (ou PAF)									
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/ PR	Qualificação Profissional e Marketing									
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/ PR	Vale Alimentação									
TESTE PARANÁ 1 - Curitiba/ PR	Vale Transporte									

9.1.1 Tabela de desconto por falta no efetivo

Os valores apresentados levam em consideração somente os custos específicos do funcionário (salário, encargos, benefícios mensais, aplicando BDI e Tributos). Esses custos devem ser utilizados para aplicar os descontos em caso de ausência sem reposição.

Tabela de descontos por falta no efetivo				
Unitário mensal por função	Total mensal	Valor diário por função	Valor hora por função	Valor hora de venda por função
R\$ 5.564,87	R\$ 5.564,87	R\$ 182,83	R\$ 25,29	R\$ 33,24
R\$ 5.564,87	R\$ 5.564,87	R\$ 182,83	R\$ 25,29	R\$ 33,24

- Unitário mensal por função: Se refere ao custo mensal de um funcionário nessa respectiva função, ou seja, caso a unidade tenha ficado sem esse funcionário durante um mês, esse é o valor que deve ser descontado do fornecedor
- Total mensal: Custo total considerando o quantitativo previsto na coluna “Efetivo mês”
- Valor diário por função: Se refere ao custo diário desse funcionário, ou seja, caso tenha faltado em um dia, esse é o custo que deve ser descontado do fornecedor considerando as bases negociadas
- Valor hora por função: Se refere ao custo hora desse funcionário, ou seja, caso tenha se atrasado por uma hora, esse é o custo que deve ser descontado do fornecedor considerando as bases negociadas
- Valor hora de venda por função: Se refere ao custo hora desse funcionário caso não seja um funcionário fixo na unidade e o pagamento seja realizado por hora (equipe volante).

9.1.2 Custo hora extra

Os percentuais utilizados para cálculo desses valores são definidos em convenção coletiva e são calculados levando em consideração todas os valores cotados pelos fornecedores (salários e adicionais, DSR sobre hora extra, encargos, BDI e Tributos).

Valor hora extra diurna normal	Valor hora extra noturna normal	Valor hora extra diurna em feriados	Valor hora extra noturna em feriados
R\$ 36,57	R\$ 50,16	R\$ 48,76	R\$ 66,88
R\$ 36,57	R\$ 50,16	R\$ 48,76	R\$ 66,88

- Valor hora extra diurna normal: Valor de hora extra realizada durante o período diurno em dias normais, na grande maioria dos casos, segunda à sábado.

- Valor hora extra noturna normal: Valor de hora extra realizada durante o período noturno em dias normais, na grande maioria dos casos, segunda à sábado.
- Valor hora extra diurna em feriados: Valor de hora extra realizada durante o período diurno aos feriados e/ou domingos.
- Valor hora extra noturna em feriados: Valor de hora extra realizada durante o período noturno aos feriados e/ou domingos.

9.2 Custo por FTE (inclusão de equipamentos e materiais)

Nesse relatório, temos o custo unitário do colaborador respeitando as particularidades de salários, adicionais e benefícios porém levando em consideração os custos de equipamentos e insumos previstos na proposta

Função	Jornada				Preço de venda por FTE					
	Efetivo Mês	Ínicio	Término	Salários + Adicionais	Adicionais	Unitário mensal por função	Total mensal	Valor diário por função	Valor hora por função	Valor hora de venda
Agente Administrativo	1,00	07:00	19:00	R\$ 2.000,00		R\$ 5.686,51	R\$ 5.686,51	R\$ 186,83	R\$ 25,85	R\$ 33,97
Totais	1,00			R\$ 2.000,00		R\$ 5.686,51	R\$ 5.686,51	R\$ 186,83	R\$ 25,85	R\$ 33,97

- Unitário mensal por função: Se refere ao custo mensal de um funcionário nessa respectiva função, porém considerando o custo proporcional de insumos e equipamentos presentes na proposta.
- Total mensal: Custo total considerando o quantitativo previsto na coluna “Efetivo mês”
- Valor diário por função: Se refere ao custo diário desse funcionário acrescido do custo proporcional de insumos e equipamentos presentes na proposta.
- Valor hora por função: Se refere ao custo hora desse funcionário acrescido do custo proporcional de insumos e equipamentos presentes na proposta.
- Valor hora de venda por função: Se refere ao custo hora desse funcionário caso não seja um funcionário fixo na unidade e o pagamento seja realizado por hora (equipe volante) acrescido do custo proporcional de insumos e equipamentos presentes na proposta.

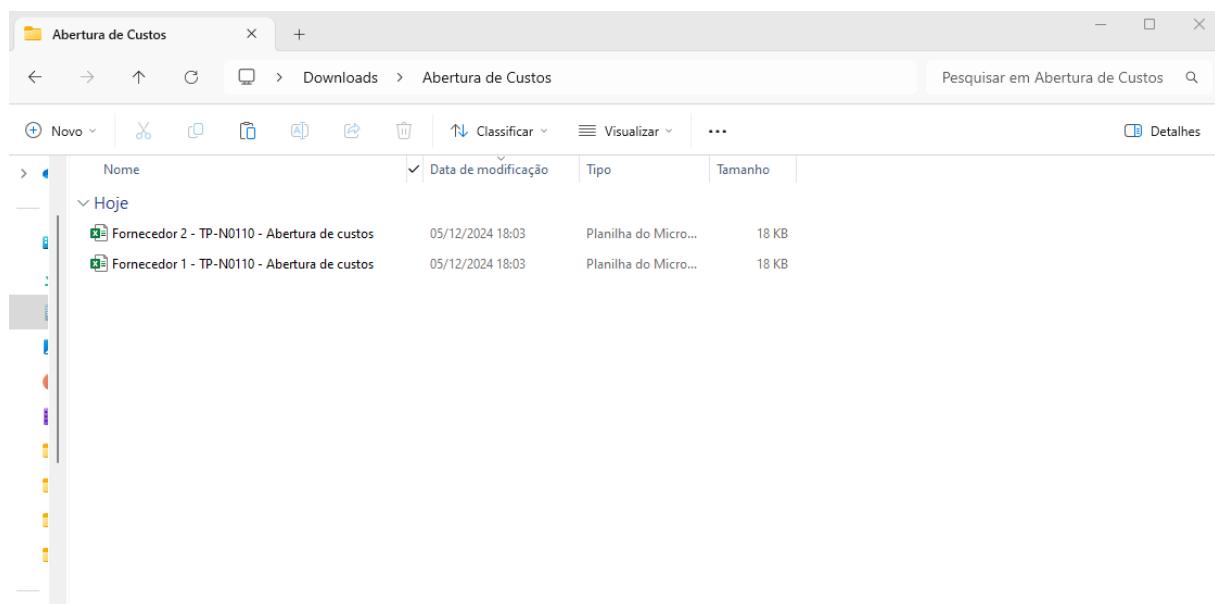
Logo abaixo desse quadro, temos a relação de benefícios que foram considerados para os funcionários na composição de custo da proposta em questão. Exemplo abaixo:



9.3 Abertura de custos

O relatório de abertura de custos, disponibilizado em formato ZIP, reúne todas as propostas detalhadas de cada fornecedor, com seus respectivos valores. Por meio desse relatório, é possível visualizar de forma clara e organizada os valores cotados linha a linha, permitindo uma análise detalhada de cada componente de custo.

Essa abordagem fortalece o processo de negociação, pois oferece embasamento técnico e possibilita identificar margens de ajuste, avaliar a competitividade das ofertas e alinhar expectativas com os fornecedores de maneira mais eficiente e assertiva.



Na primeira aba, o documento traz todas as informações sobre a proposta de cada unidade enviada pelo fornecedor dividida por montantes. As demais abas trazem a abertura de custos de cada unidade cotada pelo fornecedor.



Categoria: Limpeza : Resultados por unidade						
Unidade	Salários + Encargos Sociais	Benefícios / Outros	Insumos Diversos	Custos Adm. e Lucro	Impostos	Total
Limpeza: Curitiba - PR TESTE PARANÁ 1	R\$ 3.400,74	R\$ 774,63	R\$ 145,00	R\$ 717,18	R\$ 648,96	R\$ 5.686,51

Resumo 1 - TESTE PARANÁ 1 +

9.3.1 Montante A: Salários + Encargos sociais

Nesse montante são apresentados todo o escopo considerado na proposta, assim como a escala, horário e o quantitativo de funcionários. Também são apresentados os salários considerados para cada função e os adicionais com seus respectivos valores, caso tenha.



Cotação: teste																															
Teste Produção - TESTE PARANÁ 1 - Curitiba / PR																															
Categoria: Limpeza - CCT: Limpeza SEAC PR 2024-2026 - Data base: 02/2025																															
Montante A - Salários + Encargos Sociais																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Cargo</th> <th>Escala</th> <th>Horário</th> <th>Qtde.</th> <th>Salário Base</th> <th>Adicionais</th> <th>Total Adicionais</th> <th>Total Função</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agente Administrativo</td> <td>12x36</td> <td>07:00 às 19:00</td> <td>1,00</td> <td>R\$ 2.000,00</td> <td>---</td> <td>R\$ 2.000,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5">Total Salários e adicionais</td><td></td><td></td><td>R\$ 2.000,00</td></tr> </tbody> </table>								Cargo	Escala	Horário	Qtde.	Salário Base	Adicionais	Total Adicionais	Total Função	Agente Administrativo	12x36	07:00 às 19:00	1,00	R\$ 2.000,00	---	R\$ 2.000,00		Total Salários e adicionais							R\$ 2.000,00
Cargo	Escala	Horário	Qtde.	Salário Base	Adicionais	Total Adicionais	Total Função																								
Agente Administrativo	12x36	07:00 às 19:00	1,00	R\$ 2.000,00	---	R\$ 2.000,00																									
Total Salários e adicionais							R\$ 2.000,00																								

Os encargos são divididos em cinco módulos conforme previsto no caderno técnico do ministério da economia.

- Módulo 1: Encargos Previdenciários e FGTS – Nesse módulo temos o FGTS, INSS, GIL-RAT, INCRA e Grupo S.
- Módulo 2: Salário e adicional de férias – Nesse módulo são consideradas as provisões de 13º salário e adicional de 1/3 de férias, assim como as incidências dos demais módulos.

- Módulo 3: Licença Maternidade – Esse módulo considera o provisionamento para reposição do funcionário que se encontra de licença maternidade e também a incidência desse módulo sobre o primeiro.
- Módulo 4: Provisão para Rescisão – Nesse módulo, são provisionados todos os custos referentes a rescisão de um colaborador (aviso prévio trabalhado e indenizado, Indenização adicional, Multa FGTS), assim como as incidências. Caso na proposta esteja previsto esse custo, em caso de troca de funcionário não é devido nenhum custo adicional
- Módulo 5: Custo de Reposição do Profissional Ausente – Nesse módulo, são provisionados todos os custos referentes a reposição de um funcionário ausente (ausências legais, por acidente de trabalho, por doença, férias e licença paternidade), assim como as incidências. Caso na proposta esteja previsto esse custo, o fornecedor deve repor os colaboradores sem custo adicional, caso a reposição não seja realizada é devido o desconto desse funcionário.

Nesse relatório é apresentado o percentual considerado em cada item e seus valores monetários. O cálculo realizado segue o apresentado abaixo:

$$Encargos = Montante Salarial (salário + adicionais) * \% Encargos$$

Ao final da abertura de encargos, temos o montante total em percentual e valores monetários e na linha “Total Montante A” temos o somatório dos custos referentes a salários e encargos.

Total Encargos	70,04%	R\$ 1.400,75
Total Montante A		R\$ 3.400,74

9.3.2 Montante B: Benefícios/Outros

Este módulo traz a listagem de todos os benefícios considerados nessa proposta. Para os benefícios diários, os valores são apresentados por escala já que os funcionários de uma mesma escala possuem a mesma quantidade de dias trabalhados.

A coluna “Valor mensal unitário” traz a média de custo de cada benefício considerando o valor total rateado pela quantidade de funcionários, para os casos em que foi selecionado um valor diferente para algum funcionário.

No caso do vale transporte, por ser um benefício cujo desconto é aplicado (em grande parte) em cima do salário do colaborador, o valor de “Desconto Unitário” retrata uma média considerando o valor total de desconto rateado pela quantidade de funcionários. Caso o valor descontado seja maior que o benefício o desconto se limita ao valor total do benefício.

A coluna “Total” calcula o custo total de cada benefício já considerando os descontos devidos. Já a linha “Total Montante B” representa o somatório dos valores de todos os benefícios descritos na proposta.

Montante B - Benefícios / Outros

Descrição	Efetivo Mês	Valor Unitário	QTD Por Dia	Dias Trabalhados	Valor Mensal Unitário	Desconto Unitário	Total
Vale Transporte(VT)							
Vale Transporte(VT) - Escala - 12x36	1,00	R\$ 6,00	2,00	15,22	R\$ 182,63	R\$ 120,00	R\$ 62,63
Assistência Médica	1,00	R\$ 100,00	---	15,22	R\$ 100,00	---	R\$ 100,00
Assistência Social Familiar (ou PAF)	1,00	R\$ 26,00	---	15,22	R\$ 26,00	---	R\$ 26,00
Qualificação Profissional e Marketing	1,00	R\$ 26,00	---	15,22	R\$ 26,00	---	R\$ 26,00
Vale Alimentação	1,00	R\$ 700,00	---	15,22	R\$ 700,00	R\$ 140,00	R\$ 560,00
Total Montante B							R\$ 774,63

9.3.3 Montante C: Insumos Diversos

Nesse montante é apresentado o custo destinado mensalmente com uniformes, EPIs e equipamentos presentes nas propostas. Os valores são apresentados por cargo e escala presente na cotação.

Montante C - Insumos Diversos

Descrição	Quantidade efetivo	Qtde. itens por função	Valor unitário mensal	Total mensal
EPIs				
Agente Administrativo 12x36 - 07:00 às 19:00	1,00	1,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Uniformes				
Agente Administrativo 12x36 - 07:00 às 19:00	1,00	2,00	R\$ 12,50	R\$ 25,00
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total	Vida Útil (meses)
Material de consumo padrão	1,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	1,00
Tratamento de piso				R\$ 0,00
Total Montante C				R\$ 145,00

- **Equipamento de proteção individual (EPIs):** Cada linha de efetivo traz o custo de EPI conforme valores encaminhados pelos fornecedores. Na

coluna “Quantidade de Efetivo” é apresentado quantos funcionários foram solicitados nesse cargo e o “Valor unitário mensal” leva em consideração o cálculo abaixo:

$$Valor\ unitário\ mensal = \frac{Qtde\ de\ conjuntos\ anual * Qtde\ de\ funcionários}{12}$$

A coluna “Total mensal” representa o valor provisionado mensalmente pelo fornecedor nessa linha de custo levando em considerando o total de funcionários solicitados e leva em consideração o cálculo abaixo:

$$Total\ mensal = \frac{Qtde\ de\ conjuntos\ anual * Qtde\ de\ funcionários}{12} * Qtde\ de\ efetivo$$

- Uniformes: A lógica segue bem similar para esse custo, trazendo os valores encaminhados pelos fornecedores. Na coluna “Quantidade de Efetivo” é apresentado quantos funcionários foram solicitados nesse cargo, “Qtde. itens por função” apresenta quantos conjuntos foram considerados pelo fornecedor por ano e o “Valor unitário mensal” leva em consideração o cálculo abaixo:

Valor unitário mensal

$$= \frac{Valor\ do\ conjunto * Qtde\ de\ conjuntos\ anual * Qtde\ de\ funcionários}{12}$$

A coluna “Total mensal” representa o valor provisionado mensalmente pelo fornecedor nessa linha de custo levando em considerando o total de funcionários solicitados e leva em consideração o cálculo abaixo:

Valor unitário mensal

$$= \frac{Valor\ do\ conjunto * Qtde\ de\ conjuntos\ anual * Qtde\ de\ funcionários}{12} * Qtde\ de\ efetivo$$

- Equipamentos: Nesse campo, temos todos os equipamentos e insumos solicitados para essa cotação, assim como a quantidade prevista de cada. O fornecedor realiza o preenchimento dos campos “Valor Unitário” – custo individual de cada equipamento, “Vida útil (meses)” – tempo de vida útil e “Manutenção (%)” – custo estimado para manutenção desse

equipamento. A coluna “Total” leva em consideração o custo mensal desse equipamento no contrato e é calculado da seguinte forma:

$$Total = \frac{Qtde\ de\ equip.*\ Valor\ unitário}{Depreciação} + Valor\ unitário * Qtde\ de\ equip * \% de\ Manutenção$$

O valor “Total Montante C” leva em consideração todos os custos mensais apresentados nesses módulos (EPIs, Uniformas e Equipamentos).

9.3.4 Montante D: Custos Administrativos e Lucro

Nesse montante são apresentados os percentuais definidos pelo fornecedor para cada linha de custo (Encargos Financeiros, Lucro e Taxa de Administração).

Os custos administrativos são calculados mediante incidência de um percentual sobre o somatório da remuneração, benefícios mensais e diárias, insumos diversos, encargos sociais e trabalhistas

$$Custo\ Admin(\$) = (Soma\ de\ salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs e\ Equip) * \% de\ Custo\ Admin$$

O Lucro é calculado aplicando um percentual no somatório dos montantes anteriores (salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs e equipamentos) acrescido do custo administrativo.

$$Lucro\ (\$) = (Soma\ de\ salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs, Equip\ e\ custo\ admin) * \% de\ Lucro$$

No campo destinado aos encargos financeiros, o fornecedor deve preencher com a **taxa diária** aplicável. O sistema calculará automaticamente o valor total dos encargos, aplicando essa taxa aos dias que excederem o prazo de 30 dias. A fórmula utilizada para o cálculo é de juros compostos. A base de cálculo utilizada considera o custo final da proposta, ou seja, todos os módulos anteriores (salários, encargos, benefícios, materiais, uniformes, EPIs, BDI e Impostos).

$$Encargos Financeiros = ((1 + Taxa Desejada)^{\frac{1}{prazo\ de\ pagamento - 30\ dias}}) - 1$$

9.3.5 Montante E: Impostos

Nesse montante temos os custos referentes ao recolhimento de impostos, e contribuições. Os tributos são calculados mediante incidência de um percentual sobre o faturamento.

$$Impostos = \frac{Base\ de\ cálculo}{1 - \% \ Total\ de\ Impostos} * \% \ do\ Imposto$$

O fornecedor seleciona qual regime tributário se enquadra no momento do preenchimento da proposta, dessa forma, o sistema realiza os cálculos de forma automática respeitando as regras de cada regime.

Para Lucro Real, os impostos CSLL e IR não devem ser considerados na especificação pois não se referem ao respectivo contrato, estão atrelados ao resultado da empresa. Essa prática é proibida em licitações públicas, pois existem estratégias tributárias que zeram esses impostos. Geralmente também possuímos uma base de cálculo diferente para PIS/COFINS já que o sistema leva em consideração os itens elegíveis a crédito tributário como vale refeição, vale transporte, cesta básica e equipamentos.

9.4 Acompanhamento de Propostas

Este arquivo traz um resumo de todos os valores totais presentes nessa negociação, ou seja, o valor de baseline, Should Cost e Proposta de cada fornecedor em cada unidade. É possível ter uma visão mais gerencial do processo e realizar uma equalização de forma muito mais ágil.



Acompanhamento de negociação - Teste Produção

TP-N0110

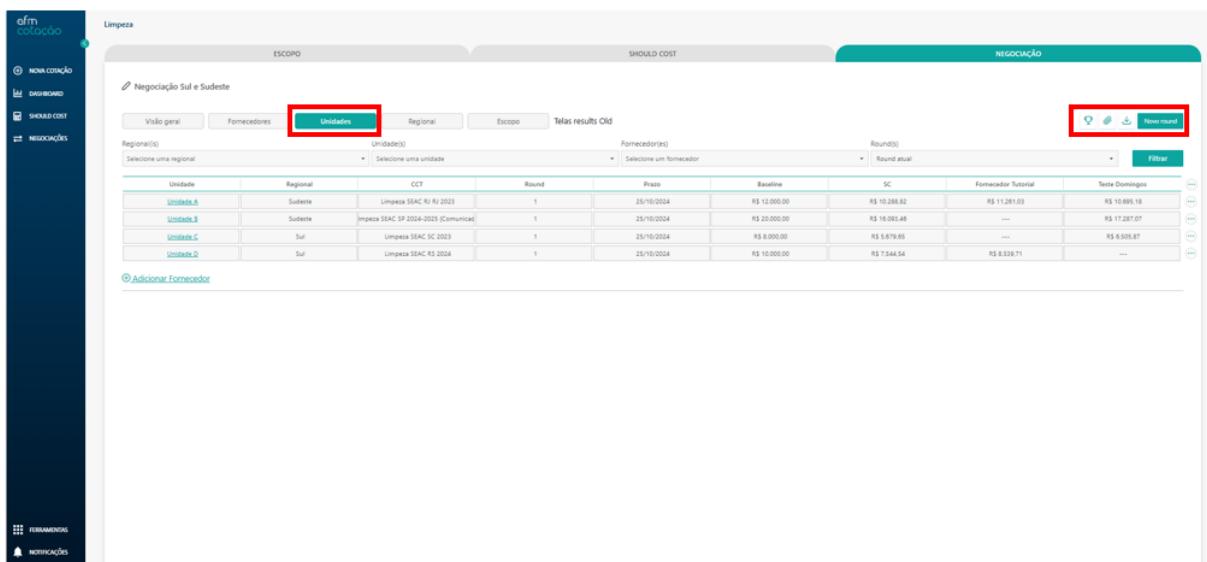
Regional	Unidade	Baseline	Should Cost	Round	Prazo de envio	Fornecedor 1	Fornecedor 2
Sul	TESTE PARANÁ	0,00	4.927,30	1	05/12/2024	5.686,51	5.882,92

10 DEFININDO O VENCEDOR DA NEGOCIAÇÃO

Nesse tópico será apresentado algumas formas de como definir o vencedor de uma negociação através do AFM Cotação.

10.1 Pela Visão por Unidade

Após selecionar a negociação que deseja **Definir o Vencedor** na aba de Negociações, selecione a **Visão por Unidade**, que traz as unidades contidas dentro de cada regional selecionada para a negociação em questão.



Unidade	Regional	CCY	Round	Preço	Baseline	SC	Fornecedor Tutorial	Teste Domingos
Unidade_A	Sudeste	Limpeza SEAC RJ 2023	1	25/10/2024	R\$ 12.000,00	R\$ 10.288,82	R\$ 11.281,03	R\$ 10.695,18
Unidade_B	Sudeste	Limpeza SEAC SP 2024-2025 (Comunica)	1	25/10/2024	R\$ 20.000,00	R\$ 16.092,48	---	R\$ 17.287,07
Unidade_C	Sul	Limpeza SEAC SC 2023	1	25/10/2024	R\$ 8.000,00	R\$ 5.679,65	---	R\$ 6.505,87
Unidade_D	Sul	Limpeza SEAC RS 2024	1	25/10/2024	R\$ 10.000,00	R\$ 7.544,54	R\$ 8.538,71	---

Ao clicar no ícone do troféu, no canto direito superior da página, clique em **Definir vencedor**.



Uma tela conforme a apresentada abaixo será exibida. Na área identificada como **Melhores propostas globais da regional “nome da regional”** estarão dispostas as informações de somatório do **Baseline** e do **Should Cost** para todas as unidades em negociação nesta regional, além do destaque para até três fornecedores que dentre as propostas enviadas contabilizam pelo menos uma dentre as três melhores. Clique nas setas indicadas na imagem abaixo para

visualizar mais detalhes das propostas enviadas para cada unidade, por fornecedor.

Flegue o campo ao lado do nome do fornecedor para indicá-lo como vencedor da negociação para essa unidade. Repita esse processo para as demais unidades evidentes, elencando diferentes vencedores ou clique em **Mesmo vencedor para todas as unidades** para selecionar o fornecedor escolhido anteriormente, como vencedor para todas as unidades em negociação nesta regional. Repita o procedimento nas demais regionais disponíveis, uma vez que a negociação for declarada como encerrada.

Para declarar o vencedor clique em **Finalizar**.

	Fornecedores	Salários e encargos	Benefícios	Insumos diversos	IRN	Impostos	Total propostas	Saving*
1	Fornecedor Tutorial	R\$ 5.547,40	R\$ 1.125,40	R\$ 1.603,33	R\$ 601,04	R\$ 1.231,40	Baseline R\$ 12.000,00	Should Cost R\$ 10.298,82
2	Teste Domingos	R\$ 5.547,40	R\$ 1.125,40	R\$ 1.244,17	R\$ 1.001,29	R\$ 1.241,81		14,26%
							Total selecionado R\$ 11.261,03	
							Baseline R\$ 20.000,00	Should Cost R\$ 16.093,46

10.2 Pela Visão por Fornecedor

Outra forma de **Definir o Vencedor** da negociação seria pela **Visão por Fornecedor**, que traz os fornecedores selecionados para a negociação, por regional.

Fornecedor	Total enviadas Total de unidades	Baseline	SC Total	Somatória das propostas enviadas	Saving anual	Salários	Encargos	Benefícios	Materiais	Equipamentos
Fornecedor Tutorial	2 4	R\$ 22.000,00	R\$ 17.833,36	R\$ 16.800,74	R\$ 26.391,12	R\$ 5.561,84	R\$ 3.904,98	R\$ 1.823,87	R\$ 700,00	R\$ 4.070,83
Teste Domingos	3 4	R\$ 40.000,00	R\$ 32.061,93	R\$ 14.488,12	R\$ 66.142,56	R\$ 12.015,71	R\$ 8.402,20	R\$ 1.897,59	R\$ 840,00	R\$ 2.908,33

Clique nas setas indicadas na imagem abaixo para visualizar mais detalhes das propostas enviadas por cada fornecedor em cada unidade.

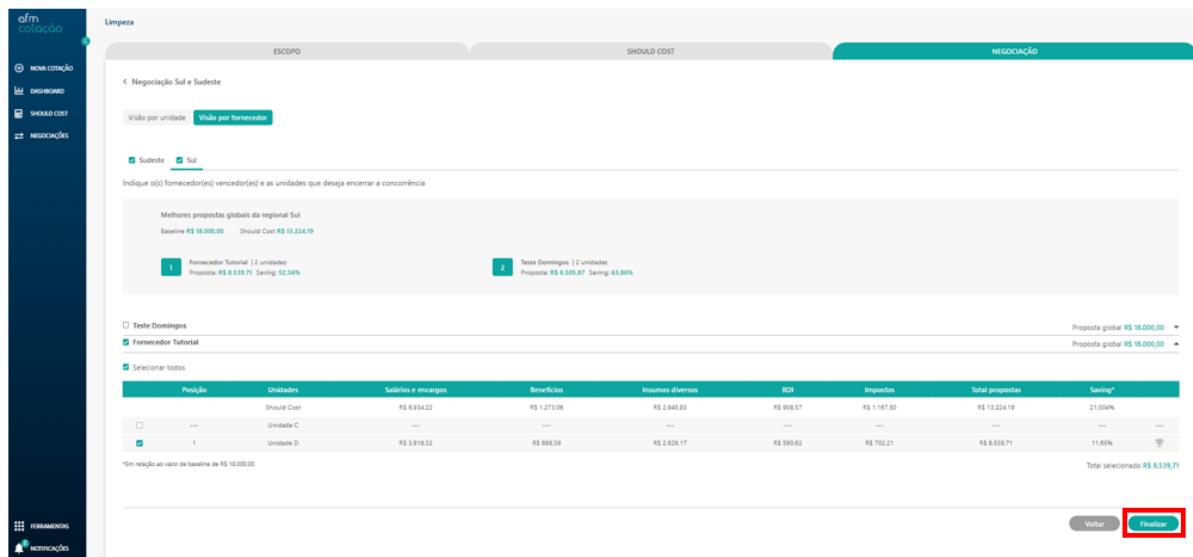
Flegue o campo ao lado do nome da unidade para indicar este fornecedor como vencedor da negociação para essa unidade. Repita esse processo para os demais fornecedores evidentes, elencando diferentes vencedores para cada unidade ou clique em **Selecionar todos** para escolher o fornecedor selecionado, anteriormente, como vencedor para todas as unidades em negociação nesta regional. Repita o procedimento nas demais regionais disponíveis, uma vez que a negociação for declarada como encerrada.

Posição	Unidades	Salários e encargos	Benefícios	Insumos diversos	ROI	Impostos	Total propostas	Saving*
	Should Cost	R\$ 6.934,22	R\$ 1.273,00	R\$ 2.840,83	R\$ 908,57	R\$ 1.167,50	R\$ 13.224,19	21,004%
1	Unidade C	---	---	---	---	---	---	---
1	Unidade D	R\$ 3.919,32	R\$ 698,39	R\$ 2.629,17	R\$ 590,62	R\$ 702,21	R\$ 8.539,71	11,65%

*Um reajuste ao valor de baseline de R\$ 18.000,00

Total selecionado R\$ 0,00

Para declarar o vencedor clique em **Finalizar**.



The screenshot shows the 'afm negociação' software interface. The main title is 'Limpeza' (Cleaning). The top navigation bar includes 'NOVA COTACAO', 'DASHBOARD', 'SHOULD COST', and 'NEGOCIAÇÃO'. The 'NEGOCIAÇÃO' tab is active, showing a sub-section for 'Negociação Sul e Sudeste'. The left sidebar has 'NOVA COTACAO', 'DASHBOARD', 'SHOULD COST', and 'NEGOCIAÇÕES' buttons. The main content area displays a list of suppliers and their proposals. A table at the bottom shows the breakdown of costs and savings. The 'Finalizar' button is highlighted with a red box.

Indique o(s) fornecedor(es) vencedor(es) e as unidades que deseja encerrar a concorrência

Posição	Unidades	Salários e encargos	Benefícios	Despesas diversas	ICMS	Impostos	Total proposta	Saving*
0	---	R\$ 6.914,22	R\$ 1.273,08	R\$ 1.940,83	R\$ 908,57	R\$ 1.167,50	R\$ 11.224,19	21,05%
1	Unidade C	---	---	---	---	---	---	---
2	Unidade D	R\$ 3.919,32	R\$ 609,39	R\$ 2.828,17	R\$ 590,82	R\$ 702,21	R\$ 8.539,71	11,65%

*Em relação ao valor de baseline de R\$ 18.000,00

Total selecionado R\$ 8.539,71

Voltar Finalizar