

20/03/2020

Caderno de Encargos

" Concurso Limitado por Prévia Qualificação para Aquisição de Serviços de Consultoria Formativa no âmbito da tipologia Formação-Ação para PME/ACISVR"



A S S O C I A Ç ã O
C O M E R C I A L e I N D U S T R I A L
V I L A R E A L

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DE
VILA REAL

Índice Caderno de Encargos

CADERNO DE ENCARGOS	3
CLÁUSULAS GERAIS	3
CAPÍTULO I - DISPOSIÇÕES GERAIS	3
Cláusula 1.ª Objeto.....	3
Cláusula 2.ª Contratos.....	3
Cláusula 3.ª Vigência dos Contratos.....	4
CAPÍTULO II - OBRIGAÇÕES CONTRATUAIS.....	5
Secção I Obrigações do prestador de serviços.....	5
Subsecção I Disposições Gerais.....	5
Cláusula 4.ª Obrigações principais do prestador de serviços	5
Cláusula 5.ª Programação da prestação do serviço	5
Cláusula 6.ª Forma de prestação do serviço	6
Cláusula 7.ª Prazo de entrega de elementos	6
Cláusula 8.ª Local da realização da prestação de serviços.....	6
Cláusula 9.ª Patentes, licenças e marcas registadas	7
Cláusula 10.ª Conformidade e garantia técnica	7
Subsecção II Dever de sigilo	7
Cláusula 11.ª Objeto do dever do sigilo	7
Cláusula 12.ª Prazo do dever do sigilo	8
Secção II Obrigações da entidade adjudicante	8
Cláusula 13.ª Preço contratual.....	8
Cláusula 14.ª Condições de pagamento.....	11
CAPÍTULO III - PENALIDADES CONTRATUAIS E RESOLUÇÃO	11
Cláusula 15.ª Penalidades contratuais.....	11
Cláusula 16.ª Força maior	12
Cláusula 17.ª Resolução por parte da entidade adjudicante	13
Cláusula 18.ª Resolução por parte do prestador de serviços	13
CAPÍTULO IV - CAUÇÃO E SEGUROS	14
Cláusula 19.ª Execução da caução	14

CONCURSO LIMITADO POR PRÉVIA QUALIFICAÇÃO COM PUBLICIDADE NO JOUE

" Concurso Limitado por Prévia Qualificação para Aquisição de Serviços de Consultoria Formativa no âmbito da
tipologia Formação-Ação para PME /ACISVR"

Caderno de Encargos

Cláusula 20.ª Seguros.....	14
CAPÍTULO V - RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS.....	15
Cláusula 21.ª Foro competente.....	15
CAPÍTULO VI - DISPOSIÇÕES FINAIS	15
Cláusula 22.ª Subcontratação e cessão de posição contratual.....	15
Cláusula 23.ª Comunicações e notificações	15
Cláusula 24.ª Contagem dos prazos	16
Cláusula 25.ª Legislação aplicável	16
CLÁUSULAS ESPECIAIS.....	17
Cláusula 1ª Os serviços e as tarefas a efetuar.....	17
Cláusula 2ª Prazo.....	53
Cláusula 3ª Plano de pagamentos.....	53
Cláusula 4ª Acompanhamento do desenvolvimento dos serviços a contratar	54
Cláusula 5ª Definição dos elementos a produzir ao abrigo do contrato	54
Cláusula 6ª Formato dos elementos a entregar ao abrigo do contrato	54

CADERNO DE ENCARGOS

CLÁUSULAS GERAIS

CAPÍTULO I

DISPOSIÇÕES GERAIS

Cláusula 1.ª

Objeto

1 - O presente caderno de encargos compreende as cláusulas a incluir nos contratos a celebrar, para cada um dos lotes, na sequência do procedimento pré-contratual de concurso público por prévia qualificação com publicidade internacional e que tem por objeto principal a aquisição pela Associação Comercial e Industrial de Vila Real, adiante designada por ACISVR, de serviços de formação-ação para PME, de acordo com os termos e condições melhor descritos nos Anexos ao presente Caderno de Encargos, do qual fazem parte integrante.

2 - Os serviços contratados consistirão na execução da atividade de consultoria e formação, em execução dos projetos de formação-ação objeto das candidaturas com o n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552, Tipologia de Operação Formação-Ação para PME enquadrada no Sistema de Incentivos – Projetos Conjuntos do Eixo III (promoção da Sustentabilidade e da Qualidade do Emprego) do POCI – Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

3. Os serviços de consultoria e formação a prestar, melhor especificados no Caderno de Encargos – Cláusulas Especiais, anexas ao presente documento, consistirão na conceção, planeamento, execução, monitorização e avaliação dos projetos de formação-ação referidos no número anterior.

Cláusula 2.ª

Contratos

1 – Cada um dos contratos é composto pelo respetivo clausulado contratual e os seus anexos.

2 – Cada um dos contratos a celebrar integra ainda os seguintes elementos:

a) Os suprimientos dos erros e das omissões do Caderno de Encargos identificados

pelos concorrentes, desde que expressamente aceites pelo órgão competente para a decisão de contratar;

- b) Os esclarecimentos e as retificações relativos ao Caderno de Encargos;
- c) O presente Caderno de Encargos;
- d) A proposta adjudicada;
- e) Os esclarecimentos sobre a proposta adjudicada prestados pelo adjudicatário.

3 – Em caso de divergência entre os documentos referidos no número anterior, a respetiva prevalência é determinada pela ordem pela qual aí são indicados.

4 – Em caso de divergência entre os documentos referidos no número 2 e o clausulado de cada contrato e seus anexos, prevalecem os primeiros, salvo quanto aos ajustamentos propostos de acordo com o disposto no artigo 99.º do Código dos Contratos Públicos (CCP) e aceites pelo adjudicatário, nos termos do disposto no artigo 101.º desse mesmo diploma legal.

Cláusula 3.ª

Vigência dos Contratos

1 – Cada contrato manter-se-á em vigor pelo período correspondente ao indicado nas respetivas candidaturas como sendo o necessário para a conclusão dos projetos, sem prejuízo das obrigações acessórias que devam perdurar para além da cessação do contrato.

2 - O desenvolvimento das ações de formação-ação no âmbito dos projetos mencionados terá sempre como referência os prazos máximos de realização dos mesmos, a contar da data de celebração do contrato, não devendo, no entanto, ultrapassar os 24 (vinte e quatro) meses.

3 – Sem prejuízo das consequências legais decorrentes do incumprimento do prazo estipulado no número anterior, considera-se que o contrato se mantém em vigor até à conclusão dos serviços, em conformidade com os respetivos termos e condições e o disposto na lei, ou até que o mesmo seja declarado resolvido pelo Tribunal Administrativo e Fiscal do Círculo.

4 – O cumprimento do disposto nos números anteriores será efetuado sem prejuízo das obrigações acessórias que devam perdurar para além da cessação do Contrato.

CAPÍTULO II
OBRIGAÇÕES CONTRATUAIS

Secção I

Obrigações do prestador de serviços

Subsecção I

Disposições Gerais

Cláusula 4.ª

Obrigações principais do prestador de serviços

1 – Sem prejuízo de outras obrigações previstas na legislação aplicável, no Caderno de Encargos ou nas cláusulas contratuais, da celebração do contrato decorrem para o prestador de serviços as obrigações previstas no Caderno de Encargos – Cláusulas Especiais, anexas ao presente documento.

2 – A título acessório, o prestador de serviços fica ainda obrigado, designadamente a recorrer a todos os meios humanos, materiais e informáticos que sejam necessários e adequados à prestação do serviço, bem como ao estabelecimento do sistema de organização necessário à perfeita e completa execução das tarefas a seu cargo.

Cláusula 5.ª

Programação da prestação do serviço

1 – Os serviços objeto do contrato serão prestados de acordo com a programação proposta pelo prestador de serviços, que terá de respeitar e cumprir o previsto nas candidaturas referidas na anterior cláusula 1.ª deste Caderno de Encargos - Cláusulas Gerais, e apresentadas em Anexo ao Caderno de Encargos – Cláusulas Especiais.

2 – Devem ser considerados para este efeito os prazos correspondentes ao faseamento de cada uma das atividades incluídas naquelas candidaturas e objeto da prestação de serviços, admitindo que esta última será iniciada de modo sequencial, assegurando a realização de todas as atividades e a sua interligação, de acordo com a sequência e o desfasamento previstos em cada projeto de formação-ação objeto daquelas candidaturas, e de forma a permitir que cada uma das atividades se desenvolva e termine conforme previsto nos mesmos.

Cláusula 6.ª

Forma de prestação do serviço

1 - Para o acompanhamento da execução do contrato, o prestador de serviços fica obrigado a realizar as tarefas elencadas nas Cláusulas Especiais deste Caderno de Encargos.

2 – Todos os relatórios, registos, comunicações, atas e demais documentos elaborados pelo prestador de serviços devem ser integralmente redigidos em português.

Cláusula 7.ª

Prazo de entrega de elementos

O prestador de serviço fica obrigado a apresentar todos os elementos referidos no Caderno de Encargos – Cláusulas Especiais, dentro dos prazos indicados na proposta adjudicada, a contar da data de celebração do contrato.

Cláusula 8.ª

Local da realização da prestação de serviços

1 – Os serviços a prestar serão realizados nas instalações do próprio prestador de serviços, bem como nas instalações da ACISVR e ainda nas instalações das empresas a designar pela entidade adjudicante, ou outras que se venham a revelar necessárias, nomeadamente nos locais de desenvolvimento das próprias ações ou nas instalações de fornecedores e/ou prestadores de serviços contratados pela entidade adjudicante para efeitos da realização de outras atividades das candidaturas.

2 – Caso se venha a demonstrar ser impossível a presença de membros da equipa prestadora de serviços nalgum dos locais indicados pela entidade adjudicante, por não ter sido por aquela comunicado ao prestador de serviços a necessidade da sua presença com a antecedência mínima de 5 dias ou por razões alheias à vontade do prestador de serviços, este deverá prestar à entidade adjudicante toda a cooperação e todos os esclarecimentos necessários.

3 - A componente de formação desta prestação de serviços poderá decorrer em instalações a disponibilizar pela entidade adjudicante ao prestador de serviços para esse efeito, de acordo com a programação prevista e com os requisitos adequados àquela formação que vierem a ser acordados.

Cláusula 9.ª

Patentes, licenças e marcas registadas

- 1 - São da responsabilidade do adjudicatário quaisquer encargos decorrentes da utilização, no fornecimento, de marcas registadas, patentes registadas ou licenças.
- 2 - Caso a entidade adjudicante venha a ser demandada por ter infringido, na execução do contrato, qualquer dos direitos mencionados no número anterior, o adjudicatário indemniza-a de todas as despesas que, em consequência, haja a fazer e de todas as quantias que tenha de pagar, seja a que título for.
- 3 - Com a realização das atividades e tarefas incluídas nesta prestação de serviços, ocorre a transferência para a entidade adjudicante da posse e da propriedade dos elementos a desenvolver ao abrigo deste contrato, incluindo os direitos autorais sobre todas as criações intelectuais abrangidas pelo serviço a prestar.
- 4 - Pela cessão dos direitos a que alude o número anterior não é devida qualquer contrapartida, para além do preço a pagar nos termos do presente Caderno de Encargos.

Cláusula 10.ª

Conformidade e garantia técnica

O prestador de serviços fica sujeito, com as devidas adaptações e no que se refere aos elementos entregues à entidade adjudicante na execução do contrato, às exigências legais, obrigações do fornecedor e prazos respetivos aplicáveis aos contratos de aquisição de serviços, nos termos do Código dos Contratos Públicos, e demais legislação aplicável.

Subsecção II

Dever de sigilo

Cláusula 11.ª

Objeto do dever do sigilo

- 1 – O prestador de serviços deve guardar sigilo sobre toda a informação e documentação, técnica e não técnica, comercial ou outra, relativa à entidade adjudicante e às empresas e aos seus membros beneficiários das formações, que possa ter conhecimento ao abrigo ou em relação com a execução do contrato.

2 – A informação e a documentação cobertas pelo dever do sigilo não podem ser transmitidas a terceiros, nem objeto de qualquer uso ou modo de aproveitamento que não o destinado direta e exclusivamente à execução do contrato.

3- Exclui-se do dever do sigilo previsto a informação e a documentação que fosse comprovadamente do domínio público à data da respetiva obtenção pelo prestador de serviços ou que este legalmente seja obrigado a revelar, por força da lei, de processo judicial ou a pedido de autoridades reguladoras ou outras entidades administrativas competentes.

Cláusula 12.ª

Prazo do dever do sigilo

O dever do sigilo mantém-se em vigor até ao termo do prazo de 5 (cinco) anos a contar do cumprimento ou cessação, por qualquer causa, do contrato, sem prejuízo da sujeição subsequente a quaisquer deveres legais relativos, designadamente, à proteção de segredos comerciais ou da credibilidade, do prestígio ou da confiança devidos às pessoas coletivas.

Secção II

Obrigações da entidade adjudicante

Cláusula 13.ª

Preço contratual

1 - O presente procedimento tem um valor base de € 863 614,92 (oitocentos e sessenta e três mil, seiscentos e quatorze euros e noventa e dois cêntimos), que corresponde à quase totalidade do valor aprovado pelo POCL para as rubricas 2, 3 e 5, respetivamente “Encargos com formadores e consultores”, “Encargos com outro pessoal afeto à operação”, e “Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação” nas duas candidaturas referidas na cláusula 1ª deste Caderno de Encargos, afetos a estas prestações de serviços.

2 - Pela prestação de serviços objeto do contrato, bem como pelo cumprimento das demais obrigações constantes do presente Caderno de Encargos, a entidade adjudicante deve pagar ao prestador de serviços o preço constante da proposta adjudicada, acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

CONCURSO LIMITADO POR PRÉVIA QUALIFICAÇÃO COM PUBLICIDADE NO JOUE

" Concurso Limitado por Prévia Qualificação para Aquisição de Serviços de Consultoria Formativa no âmbito da tipologia Formação-Ação para PME /ACISVR"

Caderno de Encargos

3 - O preço máximo que a entidade adjudicante se dispõe a pagar pela execução de todas as prestações objeto do contrato a celebrar é função dos lotes que sejam contratualizados, com o seguinte limite de preço base (sem IVA) por lote:

LOTE	PREÇO BASE
LOTE I - área de intervenção temática «Organização e gestão»	150 479,73 €
LOTE II – área de intervenção temática «Capitalizar»	150 479,73 €
LOTE III – área de intervenção temática «Economia Digital»	321 739,93 €
LOTE IV – área de intervenção temática «Gestão estratégica»	82 499,85 €
LOTE V – área de intervenção temática «Implementação de Sistemas de Gestão»	158 415,69 €

4 - O valor da proposta a apresentar a cada um dos lotes, corresponde ao total obtido pela multiplicação dos preços unitários apresentados pelos concorrentes às quantidades estimadas, objeto do presente procedimento, com os seguintes limites por preço base unitário apresentados nos pontos 4.1 a 4.5.

4.1 - LOTE I - área de intervenção temática « Organização e gestão»:

a) Encargos com formadores e consultores: € 140.860,46 (cento e quarenta mil, oitocentos e sessenta euros e quarenta e seis cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido;

b) Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação: € 9.619,27 (nove mil, seiscentos e dezanove euros e vinte e sete cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

4.2 - LOTE II – área de intervenção temática «Capitalizar»:

a) Encargos com formadores e consultores: € 140.860,46 (cento e quarenta mil, oitocentos e sessenta euros e quarenta e seis cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido;

b) Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação: € 9.619,27 (nove mil, seiscentos e dezanove euros e vinte e sete cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

4.3 - LOTE III – área de intervenção temática «Economia Digital»:

a) Encargos com formadores e consultores: € 298.991,63 (duzentos e noventa e oito

mil novecentos e noventa e um euros e sessenta e três cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido;

b) Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação: € 22.748,30 (vinte e dois mil, setecentos e quarenta e oito euros e trinta cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

4.4 - LOTE IV – área de intervenção temática «Gestão estratégica»:

a) Encargos com formadores e consultores: € 77.226,13 (setenta e sete mil, duzentos e vinte e seis euros e treze cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido;

b) Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação: € 5.273,72 (cinco mil, duzentos e setenta e três euros e setenta e dois cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

4.5 - LOTE V – área de intervenção temática «Implementação de Sistemas de Gestão»:

a) Encargos com formadores e consultores: € 146.271,33 (cento e quarenta e seis mil, duzentos e setenta e um euros e trinta e três cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido;

b) Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação: € 12.144,36 (doze mil, cento e quarenta e quatro euros e trinta e seis cêntimos), acrescido de IVA à taxa legal em vigor, se este for legalmente devido.

5 - A proposta deverá discriminar os valores em número e por extenso, com e sem IVA, globalmente, apresentando ainda a respetiva lista de preços unitários, de acordo com o especificado no Anexo IX do Programa do Procedimento.

6 - A formação do preço deve atender aos limites de elegibilidade de despesa nos termos dos Avisos nº 09/SI/2019 e 11/SI/2019, e demais legislação aplicável, designadamente Portaria 60-A/2015 de 02 de março, na redação que lhe foi dada pela Portaria n.º 175/2018 de 19 de junho e Regulamento (EU) nº 651/2014 da Comissão, de 16 de junho.

7 – Os preços referidos nos números anteriores desta cláusula incluem todos os custos, encargos e despesas cuja responsabilidade não seja expressamente atribuída à entidade adjudicante, incluindo as despesas de alojamento, alimentação, e deslocação de meios humanos, despesas de aquisição, transporte, armazenamento e manutenção

de meios materiais, bem como quaisquer encargos decorrentes da utilização de marcas registadas, patentes ou licenças.

Cláusula 14.ª

Condições de pagamento

1 – As quantias devidas pelo adjudicante, nos termos da cláusula anterior, devem ser pagas no prazo de 60 (sessenta) dias após a receção pela entidade adjudicante das respetivas faturas, as quais devem ser emitidas com uma periodicidade bimensal, de acordo com os períodos de reembolso definidos por parte da entidade gestora dos Programas.

2 – Em caso de discordância por parte da entidade adjudicante, quanto aos valores indicados nas faturas, deve esta comunicar ao prestador de serviços, por escrito, os respetivos fundamentos, ficando o prestador de serviços obrigado a prestar os esclarecimentos necessários ou proceder à emissão da nova fatura corrigida.

3 – Desde que devidamente emitidas e observado o disposto no número 1, as faturas são pagas através de transferência bancária.

CAPÍTULO III

PENALIDADES CONTRATUAIS E RESOLUÇÃO

Cláusula 15.ª

Penalidades contratuais

1 – Pelo incumprimento de obrigações emergentes do contrato, a entidade adjudicante pode exigir do prestador de serviços o pagamento de uma sanção pecuniária, por cada dia de atraso, em valor correspondente a 5‰ do preço contratual, pelo incumprimento das datas e prazos de entrega dos elementos constantes do Caderno de Encargos – Cláusulas Especiais.

2 – Em caso de resolução do contrato por incumprimento do prestador de serviços, a entidade adjudicante pode exigir-lhe uma sanção pecuniária de até 20 % do preço contratual.

3 – Ao valor da sanção pecuniária prevista no número anterior são deduzidas as importâncias pagas pelo prestador de serviços ao abrigo do ponto número 1, relativamente aos serviços cujo atraso na respetiva conclusão tenham determinado a resolução do contrato.

4 – Na determinação da gravidade do incumprimento, a entidade adjudicante tem em conta, nomeadamente, a duração da infração, a sua eventual reiteração, o grau de culpa do prestador de serviços e as consequências do incumprimento.

5 – A entidade adjudicante pode compensar os pagamentos devidos ao abrigo do contrato com as sanções pecuniárias devidas nos termos da presente cláusula.

6 – As sanções pecuniárias previstas na presente cláusula não obstam a que a entidade adjudicante exija uma indemnização pelo dano excedente.

Cláusula 16.^a

Força maior

1 – Não podem ser impostas penalidades ao prestador de serviços, nem é havida como incumprimento, a não realização pontual das prestações contratuais a cargo de qualquer das partes que resulte de caso de força maior, entendendo-se como tal as circunstâncias que impossibilitem a respetiva realização, alheias à vontade da parte afetada, que ela não pudesse conhecer ou prever à data da celebração do contrato e cujos efeitos não lhe fosse razoavelmente exigível contornar ou evitar.

2 – Podem constituir força maior, se se verificarem os requisitos do número anterior, designadamente tremores de terra, inundações, incêndios, epidemias, sabotagens, greves, embargos ou bloqueios internacionais, atos de guerra ou terrorismo, motins e determinações governamentais ou administrativas injuntivas ou ainda a falta de decisão por parte da entidade adjudicante, sempre que esta seja indispensável para a continuação da prestação de serviços.

3 – Não constituem força maior, designadamente:

a) Circunstâncias que não constituam força maior para os subcontratados do prestador de serviços, na parte em que intervenham;

b) Greves ou conflitos laborais limitados às sociedades do prestador de serviços ou a grupos de sociedades em que este se integre, bem como a sociedades ou grupos de sociedades dos seus subcontratados;

c) Determinações governamentais, administrativas, ou judiciais da natureza sancionatória ou de outra forma resultantes do incumprimento pelo prestador de serviços de deveres ou ónus que sobre ele recaiam;

d) Manifestações populares devidas ao incumprimento pelo prestador de serviços de normas legais;

e) Incêndios ou inundações com origem nas instalações do prestador de serviços cuja causa, propagação ou proporções se devam a culpa ou negligência sua ou ao incumprimento de normas de segurança;

f) Avarias nos sistemas informáticos ou mecânicos do prestador de serviços não devidas a sabotagem;

g) Eventos que estejam ou devam estar cobertos por seguros.

4 – A ocorrência de circunstâncias que possam consubstanciar casos de força maior deve ser imediatamente comunicada à outra parte.

5 – A força maior determina a prorrogação dos prazos de cumprimento das obrigações contratuais afetadas pelo período de tempo comprovadamente correspondente ao impedimento resultante da força maior.

Cláusula 17.ª

Resolução por parte da entidade adjudicante

1 – Sem prejuízo de outros fundamentos de resolução previstos na lei, a entidade adjudicante pode resolver o contrato, a título sancionatório, no caso de o prestador de serviços violar de forma grave ou reiterada qualquer das obrigações que lhe incumbem, designadamente pelo atraso na conclusão dos serviços ou na entrega dos elementos decorrentes da prestação de serviços superiores a dois meses ou declaração escrita do prestador de serviços de que o atraso respetivo excederá esse prazo.

2 – O direito de resolução referido no número anterior exerce-se mediante declaração enviada ao prestador de serviços e não determina a repetição das prestações já realizadas, a menos que tal seja determinado pelo adjudicante.

Cláusula 18.ª

Resolução por parte do prestador de serviços

1 – Sem prejuízo de outros fundamentos de resolução previstos na lei, o prestador de serviços pode resolver o contrato quando:

a) Qualquer montante que lhe seja devido esteja em dívida há mais de 120 dias;

b) O montante em dívida exceda 50% do preço contratual, excluindo juros.

2 – O direito de resolução é exercido nos termos da Cláusula 21.ª

3 – Nos casos previstos na alínea a) do número 1, o direito de resolução pode ser exercido mediante declaração enviada à entidade adjudicante, que produz efeitos 3 dias após a receção dessa declaração, salvo se esta última cumprir as obrigações em atraso nesse prazo, acrescidas de juros de mora a que houver lugar.

4- A resolução do contrato nos termos dos números anteriores não determina a repetição das prestações já realizadas pelo prestador de serviços, cessando, porém, todas as obrigações deste ao abrigo do contrato com exceção daquelas a que se refere o artigo 444.º do Código dos Contratos Públicos.

CAPÍTULO IV

CAUÇÃO E SEGUROS

Cláusula 19.ª

Execução da caução

1 - O prestador de serviços deverá prestar uma caução destinada a garantir a celebração do contrato, bem como o exato e pontual cumprimento de todas as obrigações legais e contratuais que assume com essa celebração, no valor de 5% do preço contratual.

2 - Ao prazo e ao modo de prestação da caução, assim como à determinação da responsabilidade pelas respetivas despesas, é aplicável o previsto no artigo 90.º do CCP.

3 - Os modelos referentes à caução são os previstos no Anexo XII do Programa do Procedimento.

Cláusula 20.ª

Seguros

1 – É da responsabilidade do prestador de serviços a cobertura, através de contratos de seguro, dos riscos associados à presente prestação de serviços e demais legislação em vigor.

2 – A entidade adjudicante pode, sempre que entender conveniente, exigir prova documental da celebração de contratos de seguro referidos no número anterior, devendo o prestador de serviços fornecê-la no prazo de 5 (cinco) dias.

CAPÍTULO V
RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS

Cláusula 21.ª

Foro competente

Para a resolução de todos e quaisquer litígios decorrentes do contrato fica estipulada a competência do Tribunal Administrativo e Fiscal do Círculo, com expressa renúncia a qualquer outro.

CAPÍTULO VI
DISPOSIÇÕES FINAIS

Cláusula 22.ª

Subcontratação e cessão de posição contratual

1 – Ressalvadas as exceções previstas no artigo 317.º do Código dos Contratos Públicos, são admitidas a subcontratação e a cessão da posição contratual, desde que comunicados por escrito e devidamente autorizadas pela outra parte.

2- A autorização da cessão contratual e da subcontratação depende de prévia apresentação dos documentos de habilitação da nova parte, que sejam exigidos ao cedente/subcontratante na fase de formação do contrato em causa, bem como do preenchimento dos requisitos mínimos de capacidade financeira e técnica por parte do cessionário/subcontratado.

3 – Para efeitos da cessão de posição contratual e da subcontratação, no decurso da fase de execução, será apresentada à entidade adjudicante uma proposta fundamentada e instruída com os documentos referidos no ponto anterior.

Cláusula 23.ª

Comunicações e notificações

1 - Sem prejuízo de poderem ser acordadas outras regras quanto às notificações e comunicações entre as partes do contrato, estas devem ser dirigidas, nos termos do Código dos Contratos Públicos, para o domicílio ou sede contratual de cada uma, identificados no Contrato.

2 - Qualquer alteração das informações de contacto constantes do Contrato deve ser comunicada à outra parte.

Cláusula 24.ª

Contagem dos prazos

À contagem dos prazos previstos no contrato, serão aplicáveis as normas contidas no artigo 471.º do Código dos Contratos Públicos, sendo estes contínuos, correndo em sábados, domingos e dias feriados e sendo interrompidos nas fases respeitantes à aprovação dos relatórios apresentados, sempre que submetidos a parecer de entidades externas à entidade adjudicante, nomeadamente e entre outras, do organismo intermédio referido na cláusula 1.ª deste caderno de encargos.

Cláusula 25.ª

Legislação aplicável

Em todos os aspetos não regulados, ao contrato são aplicáveis as normas do Código dos Contratos Públicos.

CLÁUSULAS ESPECIAIS

Cláusula 1ª

Os serviços e as tarefas a efetuar

A. OBJETO DO CONTRATO: ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS DE FORMAÇÃO-AÇÃO

A1 Modelos de Intervenção dos serviços de Formação-Ação

Os serviços de consultoria formativa a prestar para a execução dos dois projetos de Formação-Ação para PME, serão operacionalizados em 131 empresas (sendo que várias destas estão presentes em mais do que um lote) e deverão obedecer a um modelo de intervenção duplo e distinto, consoante se tratam de intervenções no âmbito do projeto que consta da candidatura com o n.º POCI-03-3560-FSE-000549, em que o organismo intermédio (OI) é a Associação Industrial Portuguesa – Câmara de Comércio e Indústria (adiante designada simplesmente por AIP), ou de intervenções no âmbito do projeto que consta da candidatura com o n.º POCI-03-3560-FSE-000552, em que o organismo intermédio (OI) é a Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (adiante designada por CCP).

A2 O Modelo de Intervenção no âmbito do projeto AIP

No caso do projeto da candidatura POCI-03-3560-FSE-000549 que, por simplificação, se passará a designar por AIP, o modelo de intervenção formativo baseia-se no ciclo PDCA (PLAN - DO - CHECK – ACT), respeitando a ordenação lógica destas quatro etapas e garantindo a constante monitorização do processo.

Este modelo de intervenção visa a criação de soluções de carácter formativo que incidam sobre os fatores imateriais de competitividade das empresas. Estas fases deverão ser desenvolvidas em estreita articulação com o responsável máximo de cada PME e o formador/consultor responsável pela intervenção na PME.

Embora a abordagem das empresas se faça numa perspetiva global, as qualificações e a sua forma de organização constituirão o núcleo central das preocupações dos

agentes a quem caberá efetuar o diagnóstico das mesmas.

O trabalho de avaliação, levado a cabo por cada prestador de serviços no final da sua intervenção, deverá ter por referência o conjunto das necessidades verificadas em cada uma das empresas (numa perspetiva global e centrada em fatores estratégicos de competitividade) e a criação de instrumentos que incentivam e promovem a sua concretização futura.

Deve, assim, estar prevista a articulação das ações cobertas por esta medida com outros investimentos a concretizar pelas empresas (nomeadamente, aqueles que resultam da avaliação feita por cada empresa e do seu plano de ação).

A) Diagnóstico e definição do plano de ação

Recorrendo à atividade de consultoria é nomeado um consultor formador que em conjunto com os três colaboradores por PME efetuam um levantamento da situação da empresa e fazem uma avaliação das práticas correntes associadas à área temática da intervenção.

Em paralelo, é efetuado um diagnóstico onde são identificadas as necessidades de formação-ação em função da caracterização dos seus recursos humanos em termos de qualificações/níveis habilitacionais/competências detidas versus requeridas.

Com base nas informações recolhidas é elaborado o plano de ação onde são identificados os objetivos a alcançar e definidas as medidas de formação e de consultoria (alinhadas com a área temática de intervenção escolhida) necessárias à concretização da intervenção atingindo os resultados no horizonte temporal definido.

O plano de ação, agregado ao diagnóstico, estabelece as medidas de formação-ação (formação de cariz teórico e consultoria formativa) para a concretização dos objetivos traçados neste mesmo documento.

B) Implementação do plano de ação

Nesta fase, formadores e consultores formadores desenvolvem com os colaboradores as medidas de formação-ação traçadas no plano de ação validado pela PME.

As medidas da componente de formação em sala (de cariz teórico) desenvolvem-se em ambiente interempresas para as microempresas com número de trabalhadores inferior a 6, podendo ser desenvolvidas em ambiente intraempresa para as microempresas com número de trabalhadores igual ou superior a 6 e para as pequenas e médias empresas

As medidas da componente de consultoria formativa, exercidas no posto de trabalho,

são realizadas em ambiente intraempresa, sendo um momento de formação personalizada/individualizada, em que o consultor formador deve responder às necessidades de aprendizagem individuais e readaptar as estratégias de transferência do conhecimento ao perfil do colaborador e da PME.

C) Acompanhamento do plano de ação

São definidos momentos de regulação da execução (avaliação intercalar de resultados), para acompanhar e controlar o grau de implementação do plano de ação no que respeita às ações de formação em sala e de consultoria formativa, dos quais deverá haver evidências.

D) Avaliação de resultados/melhorias implementadas

No final da intervenção na PME, é elaborado um relatório final visando estabelecer a avaliação dos resultados alcançados face ao definido no plano de ação. A responsabilidade deste relatório é do consultor formador com validação da PME.

Nesta fase de intervenção, caberá ao formador/consultor responsável, com a colaboração dos restantes formadores/consultores envolvidos, produzir um relatório final de avaliação de desempenho por empresa intervencionada e formular propostas de melhoria, tendo em consideração as eventuais necessidades a colmatar, objetivando a criação de instrumentos que incentivem e promovam a sua efetiva concretização.

Tendo em conta o trabalho desenvolvido em cada PME intervencionada, a avaliação deve incidir sobre dois tipos de indicadores:

- Indicadores de execução – permitem verificar se o conjunto das ações previstas foi realizado (esta avaliação deve ter uma métrica quantitativa);
- Indicadores de resultados- permitem verificar o grau de participação, envolvimento e motivação dos participantes na elaboração do diagnóstico e na definição do plano de ação bem como a perceção de mudanças comportamentais ocorridas (esta avaliação é de âmbito qualitativo).

Para além da análise aos indicadores acima mencionados, a avaliação de desempenho deverá ainda estabelecer a articulação com os indicadores de resultado definidos em candidatura para o projeto que a mesma integra (indicados também neste documento), permitindo aferir, deste modo, o contributo das empresas para os indicadores globais do projeto.

No caso específico da área temática da Gestão estratégica, dirigida exclusivamente a empresários/gerentes, tanto os princípios de ação como o modelo de implementação

consubstanciam que a formação para empresários respeita igualmente a metodologia de formação-ação.

Como princípios de ação são propostos os seguintes:

- Elevar os níveis de qualificação dos empresários, através de um itinerário de formação-ação ajustado às necessidades específicas de cada um;
- Promover as capacidades de gestão e de inovação em micro, pequenas e médias empresas nacionais;
- Garantir que os “ganhos” do empresário com a formação-ação se traduzem em “ganhos” para a sua empresa porque as competências de gestão adquiridas e desenvolvidas na formação em sala têm aplicabilidade em cada organização através da consultoria individualizada.

O Modelo de Implementação deve atender ao seguinte:

- Percurso formativo composto por formação em sala e por consultoria individualizada, fortemente potenciadora da qualificação do capital humano e organizacional;
- Diagnóstico das práticas de gestão da empresa e definição da estratégia e do plano de melhoria, propiciando ao empresário (formando) uma aprendizagem transferível para o seu contexto organizacional sob orientação do consultor.

A AIP estabelece como estrutura das intervenções, que os projetos de formação-ação deverão ser desenvolvidos em ciclos formativos de 12 meses, como é o caso deste projeto, cuja duração máxima é de 24 meses e, de acordo com o seguinte padrão:

Tipologia empresa	Total horas formação ação	Nº horas formação	Nº horas consultoria	N.º trabalhadores a abranger por PME	
				Formação	Consultoria
Micro	180	75	105	2	2
Pequena	226	100	126	Em média até 3/PME/temática*	3
Média	286	125	161	Em média até 3/PME/temática*	3
Empresários	125	50	75	1	1
	817	350	467		

Esquema 1: Representação esquemática da estrutura das intervenções do projeto

* Exceciona-se este limite quando a formação teórica seja ministrada em ambiente intraempresa.

A3 O Modelo de Intervenção no âmbito do projeto CCP

No caso do projeto da candidatura POCI-03-3560-FSE-000552 que, por simplificação, se passará a designar por CCP, o modelo de intervenção formativo contempla três grandes fases: o diagnóstico, o plano de ação e a avaliação.

Este modelo de intervenção visa a criação de soluções de carácter formativo que incidam sobre os fatores imateriais de competitividade das empresas. Estas fases deverão ser desenvolvidas em estreita articulação com o responsável máximo de cada PME e o formador/consultor responsável pela intervenção na PME.

Embora a abordagem das empresas se faça numa perspetiva global, as qualificações e a sua forma de organização constituirão o núcleo central das preocupações dos agentes a quem caberá efetuar o diagnóstico das mesmas.

O trabalho de avaliação, levado a cabo por cada prestador de serviços no final da sua intervenção, deverá ter por referência o conjunto das necessidades verificadas em cada uma das empresas (numa perspetiva global e centrada em fatores estratégicos de competitividade) e a criação de instrumentos que incentivam e promovem a sua concretização futura.

Deve, assim, estar prevista a articulação das ações cobertas por esta medida com outros investimentos a concretizar pelas empresas (nomeadamente, aqueles que resultam da avaliação feita por cada empresa e do seu plano de ação).

1ª Fase: Elaboração do diagnóstico e plano de ação

O formador/consultor responsável pela intervenção na PME, em permanente diálogo com os dirigentes e restantes colaboradores desta, elaborará um diagnóstico, de acordo com a metodologia pré-definida a nível do projeto, tendo em consideração os resultados pretendidos, a que se seguirá a preparação do plano de ação, envolvendo quer aspetos estruturantes e organizacionais da empresa, quer necessidades em termos de recursos humanos.

Esta primeira fase pode ser dividida em duas etapas:

Etapas 0 – Fase preliminar de enquadramento da empresa em uma ou nas duas temáticas do projeto: esta deverá ocorrer com a intervenção do formador/consultor responsável pela empresa em permanente diálogo com os dirigentes da mesma. Esta fase ocorrerá em todas as empresas uma vez que não foram identificadas em candidatura.

Etapa 1 – Fase de elaboração do diagnóstico e plano de ação integrada na(s) temática(s) aprovada(s) para o projeto: esta fase deverá decorrer da colaboração entre o formador/consultor responsável pela empresa e os dirigentes e colaboradores da mesma. Desta articulação resultará a elaboração de um diagnóstico, a que se seguirá a preparação de um plano de ação, envolvendo, quer aspetos estruturantes e organizacionais da empresa, quer necessidades em termos de recursos humanos (novos perfis e competências consideradas, eventualmente, necessários e desenvolvimento de processos formativos envolvendo empresários e trabalhadores da empresa).

2ª Fase: Execução do plano de ação

A segunda fase, a execução do plano de ação, resultante das necessidades detetadas na fase do diagnóstico, ocorre em dois momentos em alternância das vertentes de formação *on the job* e formação em sala.

A formação *on the job* tem uma componente prática, uma vez que está diretamente ligada à realidade das atividades diárias dos formandos, permitindo que a aquisição de conhecimentos seja imediata. A formação *on the job* é exercida no posto de trabalho, em ambiente intraempresa, sendo admissível a participação de uma média de 3 colaboradores por PME.

A formação em sala é construída de forma adaptada ao contexto e atividade profissional do formando e promove um ambiente de aprendizagem dinâmico e interativo. O formador tem um elevado controlo sobre a atividade, mas não necessariamente sobre os conteúdos e seus efetivos resultados, uma vez que a dinâmica grupal influencia de forma significativa todo o processo formativo.

Esta formação, resultante das necessidades detetadas no diagnóstico, poderá ser desenvolvida interempresa (sempre que as necessidades que a justifiquem sejam comuns a um conjunto de empresas e em que os setores de atividade das empresas sejam suficientemente similares para que a formação possa ter uma aplicabilidade generalizada) ou intraempresa (sempre que as especificidades da empresa assim o recomendem e onde a formação à medida assumirá o seu verdadeiro papel).

A formação em sala deve, preferencialmente, ser realizada num ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências face à multiplicidade de contextos organizacionais em presença, enriquecendo o processo de formação/aprendizagem, sendo aceitável a participação de uma média de 3 colaboradores por PME, por temática. Em situações devidamente fundamentadas considerar-se-á que a formação possa ocorrer em ambiente intraempresa, devendo o número de participantes, neste caso, ser previamente validado pelo OI.

As ações de formação em sala, quer em modelo interempresa quer em modelo intraempresa, não poderão ter um número de formandos inferior a 6.

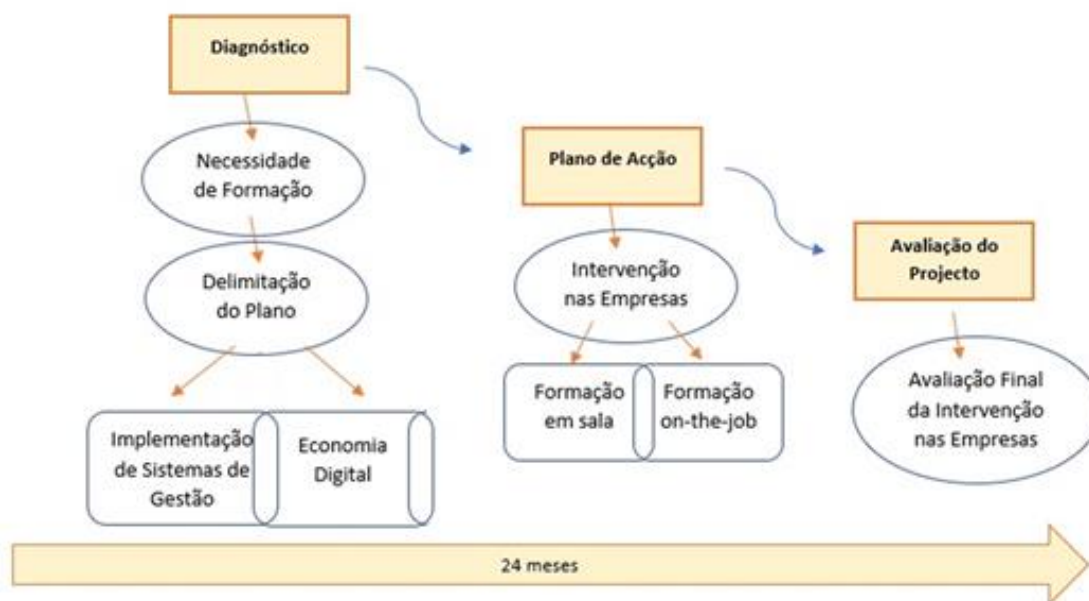
3ª Fase: Avaliação do desempenho

Nesta terceira fase de intervenção, caberá ao formador/consultor responsável, com a colaboração dos restantes formadores/consultores envolvidos, produzir um relatório final de avaliação de desempenho por empresa intervencionada e formular propostas de melhoria, tendo em consideração as eventuais necessidades a colmatar, objetivando a criação de instrumentos que incentivem e promovam a sua efetiva concretização. Tendo em conta o trabalho desenvolvido em cada PME intervencionada, a avaliação deve incidir sobre dois tipos de indicadores:

- Indicadores de execução – permitem verificar se o conjunto das ações previstas foi realizado (esta avaliação deve ter uma métrica quantitativa);
- Indicadores de resultados- permitem verificar o grau de participação, envolvimento e motivação dos participantes na elaboração do diagnóstico e na definição do plano de ação bem como a perceção de mudanças comportamentais ocorridas (esta avaliação é de âmbito qualitativo).

Para além da análise aos indicadores acima mencionados, a avaliação de desempenho deverá ainda estabelecer a articulação com os indicadores de resultado definidos em candidatura para o projeto que a mesma integra (indicados também neste documento), permitindo aferir, deste modo, o contributo das empresas para os indicadores globais do projeto.

Apresenta-se em seguida, um esquema resumo das fases de intervenção do projeto CCP, através da sua representação esquemática:



Esquema 2: Representação esquemática das fases de intervenção do projeto

B. ÁREAS PRIORITÁRIAS DE INTERVENÇÃO

B1 Áreas Temáticas de Intervenção dos serviços de Formação-Ação

As Intervenções serão desenvolvidas nas áreas temáticas aprovadas nos dois projetos referidos anteriormente e organizadas segundo os seguintes Lotes:

- Lote I: Temática A - Organização e gestão (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços);
- Lote II: Temática D - Capitalizar: otimização de recursos financeiros (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços);
- Lote III: Temática E - Economia digital (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) e Temática 2: Economia digital (para empresas dos setores do comércio e serviços);
- Lote IV: Temática H - Gestão estratégica (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços);
- Lote V: Temática 1: Implementação de sistemas de gestão (para empresas dos setores do comércio e serviços).

B2 Lote I - Serviços de Formação-Ação

Área Temática A – Organização e gestão (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços);

Objetivo geral:

Qualificar PME para reforçar a sua competitividade e capacidade de resposta no mercado global. Concretizar práticas de melhoria organizacional, por via da aplicação de novos métodos organizacionais no negócio ou na organização do local de trabalho (layout). Aplicar métodos de gestão adequados ao contexto global, com enfoque nas áreas da estratégia, produção, logística, marketing e vendas, e recursos humanos (encontra-se excluída da temática a área financeira).

Linhas orientadoras:

Pretende-se que as empresas:

- Introduzam novos métodos ou novas filosofias de organização do trabalho, adequados às características e necessidades dos mercados;
- Reforcem as suas capacidades de gestão, nas áreas da estratégia, produção, logística, marketing e vendas, e recursos humanos;
- Desenvolvam projetos de melhoria, com recurso a redesenho e melhorias de layout, ferramentas diagnóstico e planeamento;
- Identifiquem oportunidades e riscos para o negócio;
- Melhorem as capacidades de desenvolvimento e distribuição de produtos, processos e serviços;
- Implementem ferramentas e sistemas de melhoria contínua;
- Participem em ações de benchmarking.

Público-alvo:

Micro, Pequenas e Médias Empresas, que pretendam otimizar as suas práticas de gestão, pela implementação de novas metodologias de trabalho, otimizando os recursos detidos pela organização.

Modelo de intervenção por tipologia de empresa

A Intervenção prevista para este lote será desenvolvida entre 2020 e 2021 de acordo com o padrão que se apresenta em seguida.

CONCURSO LIMITADO POR PRÉVIA QUALIFICAÇÃO COM PUBLICIDADE NO JOUE

" Concurso Limitado por Prévia Qualificação para Aquisição de Serviços de Consultoria Formativa no âmbito da tipologia Formação-Ação para PME /ACISVR"

Caderno de Encargos

Para as empresas dos setores da indústria, comércio e serviços, Micro/Pequena/Média PME, o período máximo é de 24 meses, com uma duração total máxima de 180, 226, e 286 horas respetivamente, e distribuídas entre as componentes de formação e consultoria de acordo com o padrão apresentado anteriormente no "Esquema 1: Representação esquemática da estrutura das intervenções do projeto".

A formação-ação a realizar pelo prestador de serviços neste lote deverá constituir-se como uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional que mobilize e internalize competências, com vista à persecução de resultados assentes numa estratégia de mudança empresarial, através de uma metodologia que implica a mobilização em alternância das vertentes de Formação e Consultoria.

Assim, neste lote e nesta Temática A - Organização e gestão serão intervencionadas um conjunto de 15 empresas, de acordo com o seguinte modelo:

Temáticas	Dimensão PME	Nº PME's	Total horas formação-ação Por PME	Nº horas formação/Ação	Nº Ações de Formação	Nº horas consultoria	Volume de Consultoria (Horas)	Volume de Formação (Horas)
Temática A - Organização e gestão	Micro/Pequena/Média	15	228	100	11	128	5.760	7.995

Quadro 1: Modelo de intervenção LOTE I

Notas metodológicas

Nesta Temática A - Organização e gestão (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) a componente de formação será desenvolvida em ambiente interempresas ou intraempresa, nos termos que se apresentam em seguida, em função da dimensão da empresa, sendo que os valores apresentados na tabela anterior para horas de formação e consultoria, são valores médios, assumindo uma partição idêntica entre as microempresas, e as pequenas empresas (6 empresas cada) e de metade para as médias empresas (apenas 3 empresas).

A componente de consultoria, independentemente da dimensão da empresa, funcionará sempre nas instalações do estabelecimento da empresa a intervir (on the job).

A componente de formação de cariz teórico (ministrada em sala) deve ser realizada preferencialmente em ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências a partir da multiplicidade de contextos organizacionais em presença.

Poderá ser aceite o desenvolvimento da formação de cariz teórico em ambiente

intraempresa, a avaliar casuisticamente e desde que tecnicamente fundamentada, com base na dimensão da empresa a intervencionar ou em outro fundamento aceite como válido.

Em qualquer caso, não serão admissíveis ações (turmas) constituídas por um número de formandos inferior a 6.

Formandos

A formação em sala destinada às microempresas será desenvolvida em ambiente interempresas, admitindo-se o envolvimento de até 2 trabalhadores de cada empresa, por temática, sendo que os mesmos também cumprem a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às pequenas empresas será realizada em ambiente interempresas, ou eventualmente em ambiente intraempresas. Quando a formação dedicada a pequenas empresas for realizada em ambiente interempresas, será aceitável a participação de uma média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Dos trabalhadores de uma pequena empresa envolvidos na componente de formação em sala, serão determinados 3 (ou o total de participantes quando este seja menor que 3) para cumprirem também a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às médias empresas poderá ser realizada em ambiente intraempresas. Quando for realizada em ambiente interempresas terá de cumprir a média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Cada formando tem de completar todo o percurso formativo (componente formação e componente consultoria) de acordo com a carga horária da área temática do respetivo ciclo onde se insere.

Todos os formandos da componente de consultoria deverão frequentar as componentes teóricas, salvo a exceção prevista pela alínea j) do Ponto 5 da Orientação Técnica n.º 18/2019, de 12 de março.

B3 Lote II - Serviços de Formação-Ação

Área Temática D - Capitalizar: otimização de recursos financeiros (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços)

Objetivo geral:

Dotar as PME de conhecimentos de natureza económico-financeira e de ferramentas e

práticas de gestão que lhes permitam avaliar o desempenho da sua empresa e tomar decisões que garantam a sustentabilidade económica e financeira da empresa no longo prazo.

Linhas orientadoras:

Pretende-se que as empresas, através do envolvimento dos seus dirigentes e quadros chave, saibam decidir quanto às modalidades de financiamento mais adequadas ao seu modelo de negócio e ao ciclo de vida da empresa em que se encontram. Neste contexto pretende-se melhorar o desempenho ao nível de:

- Conhecimento e decisão sobre distintas soluções de financiamento Bancário, Garantia Mútua, Capital de Risco, Factoring, Confirming, Multilaterais Financeiras (entre outras), tendo em conta a sua melhor adequabilidade ao propósito do financiamento;
- Conhecimento sobre medidas financeiras e fiscais de estímulo ao financiamento por capitais próprios e redução do nível de endividamento das empresas.
- Conhecimento de produtos financeiros específicos de apoio à reestruturação e transmissão empresarial;
- Conhecimento sobre planos de negócios e sua importância na apresentação e desenvolvimento da estratégia da empresa junto de todos os seus stakeholders;
- Conhecimento de novas formas de pagamento/financiamento de natureza exclusivamente digital;
- Interpretação dos principais documentos contabilísticos, nomeadamente, os relativos às demonstrações financeiras, a orçamentos de exploração, de investimento;
- Conhecimento e aplicação de técnicas e metodologias de análise económica e financeira;
- Implementação de práticas de benchmarking relativas aos seus indicadores de desempenho económico e financeiro, face à sua concorrência, ao setor em que atuam e ao ciclo de vida em que se situam;
- Implementação de medidas de gestão para mitigação de riscos económicos e financeiros.

Público-alvo:

Micro, Pequenas e Médias Empresas, que pretendam conhecer e aceder aos instrumentos financeiros disponíveis, adequados ao seu modelo de negócio e ao ciclo de vida da empresa e que garantam a sua sustentabilidade económica e financeira.

Modelo de intervenção por tipologia de empresa

A Intervenção prevista para este lote será desenvolvida entre 2020 e 2021 de acordo com o padrão que se apresenta em seguida.

Para as empresas dos setores da indústria, comércio e serviços, Micro/Pequena/Média PME, o período máximo é de 24 meses, com uma duração total máxima de 180, 226, e 286 horas respetivamente, e distribuídas entre as componentes de formação e consultoria de acordo com o padrão apresentado anteriormente no "Esquema 1: Representação esquemática da estrutura das intervenções do projeto".

A formação-ação a realizar pelo prestador de serviços neste lote deverá constituir-se como uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional que mobilize e internalize competências, com vista à persecução de resultados assentes numa estratégia de mudança empresarial, através de uma metodologia que implica a mobilização em alternância das vertentes de Formação e Consultoria.

Assim, neste lote e nesta Temática D - Capitalizar: otimização de recursos financeiros serão intervencionadas um conjunto de 15 empresas, de acordo com o seguinte modelo:

Temáticas	Dimensão PME	Nº PME's	Total horas formação-ação Por PME	Nº horas formação/Ação	Nº Ações de Formação	Nº horas consultoria	Volume de Consultoria (Horas)	Volume de Formação (Horas)
Temática D - Capitalizar: otimização de recursos financeiros	Micro/Pequena/Média	15	228	100	11	128	5.760	7.995

Quadro 2: Modelo de intervenção LOTE II

Notas metodológicas

Nesta Temática D - Capitalizar: otimização de recursos financeiros (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) a componente de formação será desenvolvida em ambiente interempresas ou intraempresa, nos termos que se apresentam em seguida, em função da dimensão da empresa, sendo que os valores

apresentados na tabela anterior para horas de formação e consultoria, são valores médios, assumindo uma partição idêntica entre as microempresas, e as pequenas empresas (6 empresas cada) e de metade para as médias empresas (apenas 3 empresas).

A componente de consultoria, independentemente da dimensão da empresa, funcionará sempre nas instalações do estabelecimento da empresa a intervencionar (*on the job*).

A componente de formação de cariz teórico (ministrada em sala) deve ser realizada preferencialmente em ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências a partir da multiplicidade de contextos organizacionais em presença.

Poderá ser aceite o desenvolvimento da formação de cariz teórico em ambiente intraempresa, a avaliar casuisticamente e desde que tecnicamente fundamentada, com base na dimensão da empresa a intervencionar ou em outro fundamento aceite como válido.

Em qualquer caso, não serão admissíveis ações (turmas) constituídas por um número de formandos inferior a 6.

Formandos

A formação em sala destinada às microempresas será desenvolvida em ambiente interempresas, admitindo-se o envolvimento de até 2 trabalhadores de cada empresa, por temática, sendo que os mesmos também cumprem a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às pequenas empresas será realizada em ambiente interempresas, ou eventualmente em ambiente intraempresas. Quando a formação dedicada a pequenas empresas for realizada em ambiente interempresas, será aceitável a participação de uma média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Dos trabalhadores de uma pequena empresa envolvidos na componente de formação em sala, serão determinados 3 (ou o total de participantes quando este seja menor que 3) para cumprirem também a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às médias empresas poderá ser realizada em ambiente intraempresas. Quando for realizada em ambiente interempresas terá de cumprir a média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Cada formando tem de completar todo o percurso formativo (componente formação e componente consultoria) de acordo com a carga horária da área temática do respetivo ciclo onde se insere.

Todos os formandos da componente de consultoria deverão frequentar as componentes teóricas, salvo a exceção prevista pela alínea j) do Ponto 5 da Orientação Técnica n.º 18/2019, de 12 de março.

B4 Lote III - Serviços de Formação-Ação

Área Temática E - Economia digital (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços)

Objetivos gerais:

Incluir as tecnologias digitais no quotidiano das empresas. Implementar níveis acrescidos de conectividade em toda a cadeia de valor da empresa, com o objetivo de as capacitar para uma adequada resposta à crescente individualização da procura e dos mercados. Reforçar o posicionamento e notoriedade das empresas à escala global (Universo web).

Linhas orientadoras:

Pretende-se que as empresas:

- Adequem os seus modelos de negócios, com vista à inserção da PME na economia digital;
- Marquem a sua presença no universo web (site, loja virtual, blog, redes sociais);
- Desenvolvam ferramentas e plataformas digitais;
- Introduzam sistemas de informação aplicados a novos métodos de gestão, distribuição e logística;
- Conheçam as crescentes ameaças digitais à segurança das empresas e que adotem comportamentos e práticas adequadas à minimização dos riscos;
- Adquiram conhecimentos sobre a mudança de paradigma em curso, introduzida pela evolução da digitalização, interconetividade e novas tecnologias de produção e os impactos que irão ocorrer ao nível da estrutura organizacional, nas metodologias de trabalho e na cultura empresarial.

Público-alvo:

Micro, Pequenas e Médias Empresas, que pretendem aumentar a sua competitividade através da utilização de ferramentas sofisticadas de informação e comunicação, para ampliação da sua presença em mercados digitais.

Área Temática 2: Economia digital (para empresas dos setores do comércio e serviços)

Objetivo geral:

Adaptar as empresas aos desafios promovidos pela digitalização da economia tornando-as mais eficientes e competitivas, quer através da introdução de tecnologias digitais nos seus modelos de negócio (recurso a sistemas de informação nos seus métodos de gestão, criação de canais de venda online, presença digital) quer através do aumento das competências digitais dos seus empresários e trabalhadores.

Linhas orientadoras:

- Criar ou adequar os modelos de negócio com vista à integração da empresa na economia digital;
- Facilitar a transformação digital das empresas por forma a terem uma presença online;
- Melhorar processos de trabalho através do aumento da rapidez, precisão e eficácia das tarefas com recurso às TIC;
- Aumentar a literacia digital nas PME do setor.

Organização da formação-ação:

Ações a desenvolver

- Noções gerais de literacia digital;
- Estratégias aplicadas a canais digitais nos modelos de negócio;
- Soluções de negócio ao nível do comércio eletrónico;
- Utilização de plataformas web, redes sociais e dispositivos móveis na divulgação e promoção do negócio;
- Utilização do marketing digital na divulgação e promoção de bens e serviços;
- Utilização de soluções tecnológicas para comunicar com clientes e fornecedores;
- Utilização de soluções tecnológicas para melhoria de processos de gestão.

Público-alvo:

Empresas com menos de 100 trabalhadores, do comércio e serviços, que queiram implementar estratégias digitais nos seus modelos de negócio e aumentar as suas

competências nesta área.

Modelo de intervenção por tipologia de empresa

A Intervenção prevista para este lote será desenvolvida entre 2020 e 2021 de acordo com o padrão que se apresenta em seguida.

Para as empresas dos setores da indústria, comércio e serviços, Micro/Pequena/Média PME, o período máximo é de 24 meses, com uma duração total máxima de 180, 226, e 286 horas respetivamente, e distribuídas entre as componentes de formação e consultoria de acordo com o padrão apresentado anteriormente no “Esquema 1: Representação esquemática da estrutura das intervenções do projeto”.

Para as empresas dos setores do comércio e serviços (Área Temática 2: Economia digital), a duração total das vertentes de Formação e Consultoria será de 200 horas (100 horas consultoria + 100 horas de formação repartida em módulos de 25h).

A formação-ação a realizar pelo prestador de serviços neste lote deverá constituir-se como uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional que mobilize e internalize competências, com vista à persecução de resultados assentes numa estratégia de mudança empresarial, através de uma metodologia que implica a mobilização em alternância das vertentes de Formação e Consultoria.

Assim, neste lote e nesta Temática E - Economia digital (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) serão intervencionadas 20 empresas, enquanto na Temática 2: Economia digital (para empresas dos setores do comércio e serviços) serão intervencionadas um conjunto de 21 empresas, de acordo com os seguintes modelos:

Temáticas	Dimensão PME	Nº PME's	Total horas formação-ação Por PME	Nº horas formação/Ação	Nº Ações de Formação	Nº horas consultoria	Volume de Consultoria (Horas)	Volume de Formação (Horas)
Temática E - Economia digital	Micro/Pequena/Média	20	185	75	14	110	6.600	6.960
Temática 2: Economia digital	Micro/Pequena/Média	21	200	100	15	100	6.300	10.500

Quadro 3: Modelo de intervenção LOTE III

Notas metodológicas

Nesta Temática E - Economia digital (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) a componente de formação será desenvolvida em ambiente interempresas

ou intraempresa, nos termos que se apresentam em seguida, em função da dimensão da empresa, sendo que os valores apresentados na tabela anterior para horas de formação e consultoria, são valores médios, assumindo uma partição semelhante entre as microempresas, e as pequenas empresas e de cerca de metade para as médias empresas.

Distribuição que também deverá ser considerada para a Temática 2: Economia digital (para empresas dos setores do comércio e serviços).

A componente de consultoria, independentemente da dimensão da empresa, funcionará sempre nas instalações do estabelecimento da empresa a intervencionar (*on the job*).

A componente de formação de cariz teórico (ministrada em sala) deve ser realizada preferencialmente em ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências a partir da multiplicidade de contextos organizacionais em presença.

Poderá ser aceite o desenvolvimento da formação de cariz teórico em ambiente intraempresa, a avaliar casuisticamente e desde que tecnicamente fundamentada, com base na dimensão da empresa a intervencionar ou em outro fundamento aceite como válido.

Em qualquer caso, não serão admissíveis ações (turmas) constituídas por um número de formandos inferior a 6.

Na Temática 2: Economia digital (para empresas dos setores do comércio e serviços) as duas componentes também terão de ocorrer em dois momentos, em alternância das vertentes de formação *on the job* e formação em sala.

- A formação *on the job* tem uma componente prática, uma vez que está diretamente ligada à realidade das atividades diárias dos formandos, permitindo que a aquisição de conhecimentos seja imediata.
- A formação em sala é construída de forma adaptada ao contexto e atividade profissional do formando e promove um ambiente de aprendizagem dinâmico e interativo. O formador tem um elevado controlo sobre a atividade, mas não necessariamente sobre os conteúdos e seus efetivos resultados, uma vez que a dinâmica grupal influencia de forma significativa todo o processo formativo.

Esta formação, resultante das necessidades detetadas no diagnóstico, poderá ser desenvolvida interempresa (sempre que as necessidades que a justifiquem sejam comuns a um conjunto de empresas e em que os setores de atividade das empresas sejam suficientemente similares para que a formação possa ter uma aplicabilidade

generalizada) ou intraempresa (sempre que as especificidades da empresa assim o recomendem e onde a formação à medida assumirá o seu verdadeiro papel).

A componente de consultoria, independentemente da dimensão da empresa, funcionará sempre nas instalações do estabelecimento da empresa a interencionar.

Formandos

A formação em sala destinada às microempresas será desenvolvida em ambiente interempresas, admitindo-se o envolvimento de até 2 trabalhadores de cada empresa, por temática, sendo que os mesmos também cumprem a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às pequenas empresas será realizada em ambiente interempresas, ou eventualmente em ambiente intraempresas. Quando a formação dedicada a pequenas empresas for realizada em ambiente interempresas, será aceitável a participação de uma média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Dos trabalhadores de uma pequena empresa envolvidos na componente de formação em sala, serão determinados 3 (ou o total de participantes quando este seja menor que 3) para cumprirem também a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às médias empresas poderá ser realizada em ambiente intraempresas. Quando for realizada em ambiente interempresas terá de cumprir a média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Nas intervenções com empresas dos setores do comércio e serviços, a formação *on the job* é exercida no posto de trabalho, em ambiente intraempresa, sendo admissível a participação de uma média de 3 colaboradores por PME.

A formação em sala deve, preferencialmente, ser realizada num ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências face à multiplicidade de contextos organizacionais em presença, enriquecendo o processo de formação/aprendizagem, sendo aceitável a participação de uma média de 3 colaboradores por PME, por temática.

Em situações devidamente fundamentadas considerar-se-á que a formação possa ocorrer em ambiente intraempresa, devendo o número de participantes, neste caso, ser previamente validado pelo OI.

As ações de formação em sala, quer em modelo interempresa quer em modelo intraempresa, não poderão ter um número de formandos inferior a 6.

Cada formando tem de completar todo o percurso formativo (componente formação e

componente consultoria) de acordo com a carga horária da área temática do respetivo ciclo onde se insere.

Todos os formandos da componente de consultoria deverão frequentar as componentes teóricas, salvo a exceção prevista pela alínea j) do Ponto 5 da Orientação Técnica n.º 18/2019, de 12 de março.

B5 Lote IV - Serviços de Formação-Ação

Área Temática H - Gestão estratégica (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços);

Objetivo geral:

Capacitar os empresários em novos modelos de negócio e competências de apoio à gestão e à inovação aberta que estimulem parcerias e a cooperação empresarial.

Linhas orientadoras:

Pretende-se dotar os empresários de competências-chave para a modernização das estratégias e dos estilos de liderança, de gestão, de inovação e de cooperação empresarial. Neste sentido, são esperadas melhorias visíveis no negócio, em função da aplicação prática de métodos de gestão adequados ao contexto global.

Público-alvo:

Empresários de Micro, Pequenas e Médias Empresas.

Modelo de intervenção por tipologia de empresa

A Intervenção prevista para este lote será desenvolvida entre 2020 e 2021 de acordo com o padrão que se apresenta em seguida.

Tanto os princípios de ação como o modelo de implementação consubstanciam que a formação para empresários respeita igualmente a metodologia de formação-ação.

Princípios de ação:

- Elevar os níveis de qualificação dos empresários, através de um itinerário de formação-ação ajustado às necessidades específicas de cada um;
- Promover as capacidades de gestão e de inovação em micro, pequenas e médias empresas nacionais;

- Garantir que os “ganhos” do empresário com a formação-ação se traduzem em “ganhos” para a sua empresa porque as competências de gestão adquiridas e desenvolvidas na formação em sala têm aplicabilidade em cada organização através da consultoria individualizada.

Modelo de implementação:

- Percurso formativo composto por formação em sala e por consultoria individualizada, fortemente potenciadora da qualificação do capital humano e organizacional;
- Diagnóstico das práticas de gestão da empresa e definição da estratégia e do plano de melhoria, propiciando ao empresário (formando) uma aprendizagem transferível para o seu contexto organizacional sob orientação do consultor.

O projeto de formação-ação inserido neste lote será desenvolvido em ciclos formativos de 12 meses, com a duração máxima de 24 meses, distribuídas entre as componentes de formação e consultoria de acordo com o padrão apresentado anteriormente no “Esquema 1: Representação esquemática da estrutura das intervenções do projeto”.

A formação-ação a realizar pelo prestador de serviços neste lote deverá constituir-se como uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional que mobilize e internalize competências, com vista à persecução de resultados assentes numa estratégia de mudança empresarial, através de uma metodologia que implica a mobilização em alternância das vertentes de Formação e Consultoria.

Assim, neste lote e nesta Temática H - Gestão estratégica serão intervencionadas um conjunto de 15 empresas, de acordo com o seguinte modelo:

Temáticas	Dimensão PME	Nº PME's	Total horas formação-ação Por PME	Nº horas formação/Ação	Nº Ações de Formação	Nº horas consultoria	Volume de Consultoria (Horas)	Volume de Formação (Horas)
Temática H- Gestão estratégica	Micro/Pequena/Média	45	125	50	4	75	3.375	2.250

Quadro 4: Modelo de intervenção LOTE IV

Notas metodológicas

Nesta Temática H - Gestão estratégica (para empresas dos setores da indústria, comércio e serviços) e uma vez que será dirigida exclusivamente a empresários/gerentes, a formação de cariz teórico será desenvolvida exclusivamente

em ambiente interempresa e em grupos constituídos, preferencialmente, por 10 a 12 formandos.

Formandos

Nesta temática todos os formando serão empresários/gerentes, devendo por empresa, participar apenas 1 (um) formando.

B6 Lote V - Serviços de Formação-Ação

Área Temática 1: Implementação de sistemas de gestão (para empresas dos setores do comércio e serviços)

Objetivo geral:

A qualidade é hoje um dos elementos fundamentais na competitividade das empresas do comércio e serviços. Mais do que comercializar bens e serviços este tipo de empresas são, muitas vezes, perçecionadas pelos seus clientes como peritos em determinadas áreas e podem e devem funcionar como conselheiros dos clientes no sentido de lhes proporcionarem as compras mais ajustadas às suas necessidades, assegurando, sempre uma otimização da função custo-qualidade.

O “Sistema de Reconhecimento da Qualidade Global das PME do Comércio e Serviços” é reconhecido pelo Instituto Português da Qualidade (IPQ), enquanto organismo de normalização, através de uma Especificação Técnica (ET) (DNP TS 4546), sendo um sistema voluntário e flexível, da qualidade das PME do Comércio e Serviços, ajustado às especificidades deste segmento de empresas e dotado da necessária flexibilidade em termos dos tempos de execução e das áreas objeto da avaliação.

Linhas orientadoras:

- Ajudar as organizações a obter uma diferenciação e imagem positivas;
- Apoiar, de uma forma sistemática, a melhoria da eficácia e da eficiência dos processos, atividades e tarefas (práticas de gestão e práticas operacionais), permitindo maximizar os recursos disponíveis;
- Incentivar a melhoria dos serviços prestados e dos bens fornecidos a clientes e consumidores;
- Assegurar o cumprimento das formalidades legais inerentes ao seu licenciamento e desencadear um maior grau de envolvimento e participação dos colaboradores nos processos internos de melhoria;

- Proporcionar o aumento da qualificação dos recursos humanos e assegurar as competências profissionais exigíveis associadas aos serviços prestados;
- Garantir a disponibilização de infraestruturas adequadas à comercialização e ao fornecimento de bens e serviços (Ex: equipamentos, mobiliário e instalações);
- Proporcionar à organização uma nova forma de estar na sociedade e um relacionamento inovador com todas as suas partes interessadas.

De facto, embora o objetivo primordial deste sistema não seja a certificação (que é opcional) mas sim a melhoria do desempenho das PME, o acesso a este reconhecimento externo é relevante, porque funciona como uma garantia do cumprimento de boas práticas, contribuindo para atrair/fidelizar clientes para estas PME.

Organização da formação-ação

Ações a desenvolver

- Qualidade dos bens e serviços – Promover novas técnicas de comercialização, com procedimentos aplicáveis ao tratamento de devoluções, sistemas de garantia e assistência técnica, etc. ...;
- Gestão – Otimizar o funcionamento da organização através de um processo racional de tomadas de decisão. Estabelecer a correlação entre os recursos de que a organização dispõe e os resultados a que se propõe alcançar, bem como definir o futuro da organização;
- Comunicação Externa – Avaliar o sistema de informação e comunicação com os clientes da organização e com outras partes interessadas, assim como implementar novas tecnologias para assegurar a sua promoção eficaz no mercado e fidelizar clientes;
- Segurança e Saúde – Promover a proteção pessoal, de bens e dados e instalações;
- Ambiente – Garantir que as práticas ambientais cumprem os requisitos legais e outros que decorram das suas políticas empresariais;
- Responsabilidade social – promover o aumento da confiança e da reputação da organização, o aumento dos ganhos e redução dos custos, da motivação dos colaboradores e das vendas.

Público-alvo:

Empresas com menos de 100 trabalhadores, do comércio e serviços, que se proponham obter o reconhecimento de qualidade, o que face às restantes tipologias apresentadas significa que as empresas poderão ser, concluída a fase de formação-consultoria, objeto de intervenção por auditores certificados visando obter a respetiva certificação nos termos previstos na especificação técnica referenciada.

Modelo de intervenção por tipologia de empresa

A Intervenção prevista para este lote será desenvolvida entre 2020 e 2021 de acordo com o padrão que se apresenta em seguida, devendo a duração total das vertentes de Formação e Consultoria ser de 185 horas (110 horas consultoria + 75 horas de formação repartida em módulos de 25h).

A formação-ação a realizar pelo prestador de serviços neste lote deverá constituir-se como uma intervenção com aprendizagem em contexto organizacional que mobilize e internalize competências, com vista à persecução de resultados assentes numa estratégia de mudança empresarial, através de uma metodologia que implica a mobilização em alternância das vertentes de Formação e Consultoria.

Assim, neste lote e nesta Temática 1: Implementação de sistemas de gestão (para empresas dos setores do comércio e serviços) serão intervencionadas um conjunto de 20 empresas, de acordo com o seguinte modelo:

Temáticas	Dimensão PME	Nº PME's	Total horas formação-ação Por PME	Nº horas formação/Ação	Nº Ações de Formação	Nº horas consultoria	Volume de Consultoria (Horas)	Volume de Formação (Horas)
Temática 1: Implementação de sistemas de gestão	Micro/Pequena/ Média	20	185	75	14	110	6.600	6.960

Quadro 5: Modelo de intervenção LOTE V

Notas metodológicas

Nesta Temática 1: Implementação de sistemas de gestão (para empresas dos setores do comércio e serviços) a componente de formação será desenvolvida em ambiente interempresas ou intraempresa, nos termos que se apresentam em seguida, em função da dimensão da empresa, sendo que os valores apresentados na tabela anterior para horas de formação e consultoria, são valores médios, assumindo uma partição semelhante entre as microempresas, e as pequenas empresas e de cerca de metade para as médias empresas.

A componente de consultoria, independentemente da dimensão da empresa,

funcionará sempre nas instalações do estabelecimento da empresa a intervencionar (*on the job*).

A componente de formação de cariz teórico (ministrada em sala) deve ser realizada preferencialmente em ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências a partir da multiplicidade de contextos organizacionais em presença.

As duas componentes terão de ocorrer em dois momentos, em alternância das vertentes de formação *on the job* e formação em sala.

- A formação *on the job* tem uma componente prática, uma vez que está diretamente ligada à realidade das atividades diárias dos formandos, permitindo que a aquisição de conhecimentos seja imediata.
- A formação em sala é construída de forma adaptada ao contexto e atividade profissional do formando e promove um ambiente de aprendizagem dinâmico e interativo. O formador tem um elevado controlo sobre a atividade, mas não necessariamente sobre os conteúdos e seus efetivos resultados, uma vez que a dinâmica grupal influencia de forma significativa todo o processo formativo.

Esta formação, resultante das necessidades detetadas no diagnóstico, poderá ser desenvolvida interempresa (sempre que as necessidades que a justifiquem sejam comuns a um conjunto de empresas e em que os setores de atividade das empresas sejam suficientemente similares para que a formação possa ter uma aplicabilidade generalizada) ou intraempresa (sempre que as especificidades da empresa assim o recomendem e onde a formação à medida assumirá o seu verdadeiro papel).

Em qualquer caso, não serão admissíveis ações (turmas) constituídas por um número de formandos inferior a 6.

Formandos

A formação em sala destinada às microempresas será desenvolvida em ambiente interempresas, admitindo-se o envolvimento de até 2 trabalhadores de cada empresa, por temática, sendo que os mesmos também cumprem a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às pequenas empresas será realizada em ambiente interempresas, ou eventualmente em ambiente intraempresas. Quando a formação dedicada a pequenas empresas for realizada em ambiente interempresas, será aceitável a participação de uma média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Dos trabalhadores de uma pequena empresa envolvidos na componente de formação em sala, serão determinados 3 (ou o total de participantes quando este seja menor

que 3) para cumprirem também a componente de consultoria.

A formação em sala destinada às médias empresas poderá ser realizada em ambiente intraempresas. Quando for realizada em ambiente interempresas terá de cumprir a média de trabalhadores por empresa igual ou menor que 3, por temática.

Nas intervenções com empresas dos setores do comércio e serviços, a formação *on the job* é exercida no posto de trabalho, em ambiente intraempresa, sendo admissível a participação de uma média de 3 colaboradores por PME.

A formação em sala deve, preferencialmente, ser realizada num ambiente interempresa, por forma a potenciar a troca de experiências face à multiplicidade de contextos organizacionais em presença, enriquecendo o processo de formação/aprendizagem, sendo aceitável a participação de uma média de 3 colaboradores por PME, por temática.

Em situações devidamente fundamentadas considerar-se-á que a formação possa ocorrer em ambiente intraempresa, devendo o número de participantes, neste caso, ser previamente validado pelo OI.

As ações de formação em sala, quer em modelo interempresa quer em modelo intraempresa, não poderão ter um número de formandos inferior a 6.

Cada formando tem de completar todo o percurso formativo (componente formação e componente consultoria) de acordo com a carga horária da área temática do respetivo ciclo onde se insere.

Todos os formandos da componente de consultoria deverão frequentar as componentes teóricas, salvo a exceção prevista pela alínea j) do Ponto 5 da Orientação Técnica n.º 18/2019, de 12 de março.

C. LOCAL DA INTERVENÇÃO

As tarefas de elaboração de diagnósticos no domínio específico de intervenção de cada lote, e de definição dos respetivo Planos de Ação, bem como as tarefas de avaliação de resultados e melhorias implementadas, identificadas no ponto A anterior, serão realizadas nos seguintes locais:

- Diagnóstico inicial (levantamento de informação e auscultação do empresário e colaboradores): realizado na sede/instalações das empresas beneficiárias /intervencionadas;

- Organização e redação do diagnóstico: realizado na sede/instalações do adjudicatário;
- Tratamento de dados: realizado na sede/instalações do adjudicatário.

As tarefas de desenvolvimento de Ações de Formação e de Consultoria para a estruturação e implementação dos Planos de Ação, identificadas no ponto A anterior, serão realizadas na sede/instalações das empresas beneficiárias/intervencionadas.

A ACISVR assegurará a disponibilização de infraestruturas destinadas à Formação Profissional, que cumpram as normas vigentes nomeadamente, em matéria de higiene, segurança e saúde, nomeadamente salas de formação, dispondo dos elementos, materiais, e equipamentos necessários para execução das ações quando a formação for interempresas ou quando a empresa não tiver instalações que reúnam as condições satisfatórias para realizar as ações de formação, nas áreas propostas.

Ao nível de equipamentos, a ACISVR garantirá salas devidamente equipadas, com mesas e cadeiras para cada um dos formandos, assegurando ainda, para a componente teórica, mobiliário, máquinas, utensílios e auxiliares pedagógicos.

A ACISVR contemplará meios logísticos de apoio a formadores e formandos junto às salas de formação, bem como um centro de cópias. Assegurará, também, material didático diverso, sempre disponível. Desde que solicitado atempadamente pelos formadores e formandos, os mesmos poderão ter acesso a outros materiais didáticos.

D. OBJETIVOS E RESULTADOS

Os objetivos definidos nos termos da aprovação das candidaturas n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552 são os indicados na tabela seguinte:

	Total	Lote I	Lote II	Lote III	Lote IV	Lote V
PME a apoiar em programas de formação-ação	131	15	15	36	45	20
Vol. Horas de Formação aprovadas em candidatura	43.695	7.995	7.995	18.495	2.250	6.960
Vol. Horas de Consultoria aprovadas em candidatura	33.555	5.760	5.760	12.060	3.375	6.600

Quadro 6: Objetivos

CONCURSO LIMITADO POR PRÉVIA QUALIFICAÇÃO COM PUBLICIDADE NO JOUE

" Concurso Limitado por Prévia Qualificação para Aquisição de Serviços de Consultoria Formativa no âmbito da tipologia Formação-Ação para PME /ACISVR"

Caderno de Encargos

Quanto aos resultados a alcançar, são os seguintes:

	Total	Lote I	Lote II	Lote III	Lote IV	Lote V
PME apoiadas em programas de formação-ação no âmbito dos Projetos n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552	131	15	15	36	45	20
Empresas apoiadas em programas de formação-ação no âmbito dos Projetos n.º POCI-03-3560-FSE-000549 (90%) e POCI-03-3560-FSE-000552 (90%) que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação no âmbito dos Projetos n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552	520	85	85	199	45	106
Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação no âmbito dos Projetos n.º POCI-03-3560-FSE-000549 (90%) e POCI-03-3560-FSE-000552 (90%)	90%	90%	90%	90%	90%	90%

Quadro 7: Resultados

E. CALENDARIZAÇÃO DOS OBJETIVOS E RESULTADOS

1. O desenvolvimento das ações de formação-ação no âmbito das candidaturas n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552 deve ter sempre como referência os prazos máximos de realização dos mesmos:

O LOTE I - *financiado pela candidatura n.º POCI-03-3560-FSE-000549* - encerrará a sua execução até 24 meses após a assinatura do respetivo contrato, e apresenta a seguinte calendarização relativamente aos objetivos/resultados a atingir:

- 15 PME apoiadas em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 85 Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 14 Empresas apoiadas em programas de formação-ação que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas até 04.12.2021;

- 77 Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021.

O LOTE II - *financiado pela candidatura n.º POCI-03-3560-FSE-000549* - encerrará a sua execução até 24 meses após a assinatura do respetivo contrato, e apresenta a seguinte calendarização relativamente aos objetivos/resultados a atingir:

- 15 PME apoiadas em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 85 Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 14 Empresas apoiadas em programas de formação-ação que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas até 04.12.2021;
- 77 Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021.

O LOTE III - *financiado pelas candidaturas n.º POCI-03-3560-FSE-000549 e POCI-03-3560-FSE-000552* - encerrará a sua execução até 24 meses após a assinatura do respetivo contrato, e apresenta a seguinte calendarização relativamente aos objetivos/resultados a atingir:

- 36 PME apoiadas em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 199 Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 33 Empresas apoiadas em programas de formação-ação que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas até 04.12.2021;
- 180 Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021.

O LOTE IV - *financiado pela candidatura n.º POCI-03-3560-FSE-000549* - encerrará a sua execução até 24 meses após a assinatura do respetivo contrato, e apresenta a seguinte calendarização relativamente aos objetivos/resultados a atingir:

- 45 PME apoiadas em programas de formação-ação até 04.12.2021;

- 45 Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 41 Empresas apoiadas em programas de formação-ação que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas até 04.12.2021;
- 41 Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021.

O LOTE V - *financiado pela candidatura n.º POCI-03-3560-FSE-000552* - encerrará a sua execução até 24 meses após a assinatura do respetivo contrato, e apresenta a seguinte calendarização relativamente aos objetivos/resultados a atingir:

- 20 PME apoiadas em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 106 Trabalhadores apoiados em ações de formação em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021;
- 18 Empresas apoiadas em programas de formação-ação que implementam planos de mudança organizacional associados à formação no total de empresas até 04.12.2021;
- 96 Trabalhadores que se consideram mais aptos para a inovação e gestão após a frequência da formação realizada em contexto empresarial em programas de formação-ação até 04.12.2021.

F. EQUIPE EXTERNA A CONTRATAR

a) Enquadramento

- i. É intenção da ACISVR dar continuidade à divulgação e informação local, regional e nacional dos dois projetos referidos anteriormente, promovendo a divulgação contínua e regular junto da sociedade em geral, e das empresas, instituições e organizações em particular, utilizando para o efeito o Website, Jornais, rádios, Newsletters, facebook, twitter, televisão, etc., e realizando uma sessão de arranque do projeto e, no final deste, uma sessão de entrega de certificados de formação profissional, com a presença da comunicação social, das entidades beneficiárias e respetivos colaboradores, entidades financiadoras, organismos da administração local e entidades públicas;

- ii. Os instrumentos de divulgação que a ACISVR dispõe, assumem-se como mecanismos potenciadores de uma comunicação institucional eficiente, sendo verdadeiras ferramentas de visibilidade das ações junto dos públicos-alvo que estarão também à disposição deste projeto, de modo a contribuir de forma significativa para o alcance de uma maior amplitude e grandiosidade dos eventos e ações desenvolvidas;
- iii. Para o desenvolvimento do projeto, a ACISVR pretende que sejam constituídas duas equipas, uma interna e uma externa (a propor pelo prestador de serviços nos termos previstos neste caderno de encargos), cujas funções se apresentam nos pontos seguintes;
- iv. A equipa interna da ACISVR será uma equipa multidisciplinar, que se organizará numa Unidade Técnica de Projeto (UTP) e numa Estrutura de Coordenação da Formação-Ação (ECFA);
- v. Na UTP serão concentradas as atividades relacionadas com a coordenação do processo financeiro da Operação, garantindo a constituição e atualização do mesmo, e assegurando ainda outras atividades financeiras como o pagamento a fornecedores, bem como as tarefas administrativas e o apoio informático, nomeadamente o funcionamento e os meios necessários às atividades a desenvolver nos espaços da ACISVR, bem como os meios de informação e comunicação da Operação, incluindo a gestão das salas e dos stocks de materiais e equipamentos para a formação e consultoria, apoiando ainda o Coordenador Pedagógico (externo), quando necessário;
- vi. Quanto à ECFA, assegurará o controlo da execução da Operação, através da articulação dos vários intervenientes, internos e externos, incluindo aqui também as empresas, bem como o acompanhamento das atividades de formação-ação, assegurando ainda a existência dos processos técnico pedagógicos, funcionando como o interface com a equipa externa a contratar para a implementação e gestão de cada lote de formação-ação, assumindo ainda a realização dos seminários temáticos de índole transversal e a dinamização das atividades complementares;
- vii. Cada equipa externa a contratar através deste procedimento, também será constituída por uma equipa multidisciplinar, a afetar à prestação de serviços de consultoria e formação e que deverá conter, para além da equipa de formadores e consultores (FC), um(a) Gestor(a) de Formação (GF), um(a) Coordenador(a) Pedagógico(a) (CP), e um(a) Técnico(a) Financeiro(a) (TF);
- viii. O(a) Gestor(a) de Formação deverá assegurar a execução do projeto aprovado,

de acordo com as orientações e metodologias dos Programas instituídas pelos OI e referidas anteriormente, com as regras de elegibilidade previstas na legislação do POCI - Portugal 2020 e demais normas vigentes e procedimentos aplicáveis no âmbito do FSE, com o cumprimento de prazos e boa utilização do orçamento atribuído, coordenando todas as atividades a desenvolver no âmbito da prestação de serviços, assegurando o cumprimento das condições previstas na proposta apresentada;

- ix. O(a) Coordenador(a) Pedagógico(a) (CP) deverá ter as funções previstas na legislação e regulamentação aplicáveis, e que deverão ser apresentadas na proposta do adjudicatário, incluindo, entre outras, o desenho da metodologia do percurso formativo, a conceção dos Recursos Técnico Pedagógicos, a articulação com as empresas, análise e medidas de intervenção/correção ou de adequação das metodologias, o planeamento de medidas de intervenção para a sua resolução, e os processos de verificação e validação de conformidades, nomeadamente do relatório final de cada FC;
- x. Quanto ao(à) TF terá como funções principais constituir um processo financeiro por fase de intervenção, garantindo a sua atualização e conformidade com as normas aplicáveis, assegurando a gestão dos pedidos de financiamento e garantindo a preparação e validação das informações destinadas aos pagamentos atempados dos fornecimentos, articulando e prestando o apoio nestas matérias à UTP quando necessário, e preparando ainda os pedidos de reembolso, validando a documentação a produzir para esse efeito, bem como o saldo e demais mapas exigidos, em estreita articulação com a UTP da ACISVR;
- xi. Apesar da ACISVR possuir materiais pedagógicos de apoio à formação, estes não estão adequados às atividades a desenvolver em cada lote, pelo que todos os materiais pedagógicos específicos e necessários para as atividades a desenvolver em cada lote devem ser criados, devendo a sua conceção ser responsabilidade da equipa a contratar, enquanto a sua produção será responsabilidade da ACISVR.

b) Tipologia de serviços

Cada prestação de serviços compreende as seguintes tipologias de serviços, definidas de acordo com a estrutura de custos dos Projetos, e em conformidade com o previsto nas Rubricas do FSE, aqui consideradas para efeito de cada prestação de serviços:

- i. Encargos com formadores e consultores - Formação e consultoria;
- ii. Encargos com outro pessoal afeto à operação - Acompanhamento Técnico e Financeiro;

- iii. Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação.

c) Serviços a prestar

No âmbito da presente consulta, em conformidade com as cláusulas especiais descritas neste Caderno de Encargos, os serviços a fornecer incluem, para a primeira daquelas tipologias de serviços, as tarefas e atividades descritas nos pontos A. e B. anteriores.

Quanto aos trabalhos da segunda e terceira daquelas tipologias, deverão respeitar as especificações técnicas que se passam a descrever.

Esta componente da prestação de serviços tem como objetivo assegurar a gestão técnico-pedagógica, administrativa e financeira das atividades prestadas em cada lote e de acordo com os respetivos projetos, de forma articulada e orientada para as respetivas prioridades, objetivos e prazos de execução.

Compreende por isso atividades decorrentes das funções da equipa técnica composta por elementos da entidade Consultora/Formadora, nomeadamente pessoal não docente afeto à prestação de serviços, e inclui as seguintes atribuições:

- i. garantir uma clara definição e repartição de responsabilidades entre membros da equipa técnica;
- ii. promover uma articulação sistemática entre os diferentes elementos da equipa técnica, designadamente formadores e consultores, assegurando o intercâmbio de informação sobre o desenrolar da ação, e a inclusão das evidências desta articulação (reuniões, relatórios, entre outros) em Dossier Técnico-Pedagógico;
- iii. assegurar a coerência e adequação do programa de formação em sala às necessidades detetadas no diagnóstico;
- iv. apoiar a implementação de metodologias, elaboração de suportes pedagógicos e instrumentos, para os diferentes momentos do processo formativo (formação em sala, formação a distância, consultoria e ação na empresa);
- v. prestar assistência técnica no cumprimento dos requisitos do projeto junto do organismo intermédio, sendo o seu interlocutor privilegiado e apoiando nas relações e comunicações aquele, mantendo-o informado sobre qualquer acontecimento que possa afetar a qualidade do processo formativo;
- vi. assegurar a gestão financeira do projeto, incluindo a preparação dos pedidos de reembolso, garantindo que a ACISVR possa proceder ao seu envio, nos prazos

estabelecidos, da documentação solicitada pelos OI;

- vii. preparar e elaborar os relatórios de execução dos projetos, nas atividades incluídas em cada lote e realizadas pelo prestador de serviços, elaborando relatórios de acompanhamento e outros, e registando toda a execução física do projeto desenvolvida no respetivo lote, bem como a recolha, organização e arquivo documental deste;
- viii. cooperação com a ACISVR na organização do Processo Técnico de cada Operação em que houve atividades desenvolvidas no lote contratado, nos termos do art.º 8º do Regulamento que estabelece as Normas Comuns sobre o Fundo Social Europeu, aprovado pela Portaria nº 60/A/2015 de 2 de março de 2015;
- ix. providenciar os recursos necessários para a operacionalização pedagógica do projeto, acompanhando no terreno todas as atividades de formação desenvolvidas, articular com o CQ o encaminhamento dos ativos;
- x. elaborar e manter atualizado um Dossier Técnico Pedagógico de cada curso e dois Dossier Técnico Pedagógico por empresa;
- xi. participar nos momentos de acompanhamento e controlo, bem como nos de avaliação;
- xii. apoiar a logística interna, enviando e entregando expediente e documentação, preencher formulários e registo dos formandos na plataforma SIGO, e proceder à emissão dos certificados;
- xiii. atividades de acompanhamento do Projeto de forma a garantir a concretização dos resultados, nomeadamente controlo em permanência de todas as variáveis associadas ao progresso do projeto e monitorização da programação do plano de intervenção apresentado no concurso;
- xiv. avaliação do Projeto, nas componentes desenvolvidas no lote contratado, através da implementação do respetivo modelo de avaliação de resultados, apresentado no concurso;
- xv. elaboração do relatório final de fecho do projeto, nas componentes desenvolvidas no lote contratado.

O prestador de serviços deverá incluir nos relatórios periódicos e no relatório final evidências da realização das atividades contratadas e dos resultados obtidos, nomeadamente e entre outras, documentação distribuída, fotografias das ações realizadas, e um portfolio onde figurem imagens com todos os elementos gráficos e de

comunicação produzidos.

A ACISVR deverá aprovar os documentos tipo produzidos pelo prestador de serviços, nomeadamente os modelos base para a elaboração de material de comunicação, divulgação de resultados e disseminação de boas práticas, incluindo os respetivos tratamentos de imagem e conceção gráfica, os quais deverão ser apresentados pelo prestador de serviços, para a decisão da ACISVR.

Estes serviços deverão ser prestados por uma equipa técnica a propor pelo prestador de serviços, com competências e experiência neste tipo de atividades e tarefas, cabendo à entidade adjudicante aprovar os documentos e produtos produzidos pelo prestador de serviços, os quais deverão ser apresentados pela equipa referida anteriormente, com uma antecedência mínima de 5 dias, em relação à data pretendida para as correspondentes decisões da entidade adjudicante.

Esta equipa técnica, composta por elementos da entidade Consultora/Formadora a contratar, certificada pela DGERT, terá de ser formada, no mínimo, por um(a) Gestor(a) de Formação (GF), pelo(a) Coordenador(a) Pedagógico(a), por um(a) Técnico(a) Financeiro(a), e por outro pessoal administrativo, e será responsável por adequar os domínios, metodologias e instrumentos técnicos ao desenvolvimento das intervenções, de acordo com as áreas e público-alvo.

Será esta equipa responsável pela apresentação e implementação do processo de seleção da equipa de formadores/consultores, com ligação ao tecido empresarial da região, os quais devem possuir qualificações e experiência profissional comprovada no apoio a PME nas temáticas a intervencionar e possuir Certificado de Competências Pedagógicas (CCP).

G. ARTICULAÇÃO, COOPERAÇÃO E IMAGEM

Sendo os serviços a prestar numa área que suporta e projeta a imagem não apenas do projeto, mas também da instituição promotora, abordando e tratando por essa razão matérias sensíveis, a experiência demonstra que é desde logo imprescindível assegurar uma elevada articulação do prestador de serviços com a equipa da entidade adjudicante.

Nesse sentido, prevê-se aqui a criação de um mecanismo que assegure o envolvimento direto da equipa da entidade adjudicante, a designar para o efeito, mecanismo este baseado na realização conjunta, entre os técnicos indicados pela entidade adjudicante e os técnicos da equipa contratada, de sessões de trabalho, a realizar em instalações cedidas pela entidade adjudicante, sendo para esse efeito necessário que a equipa a

contratar se faça acompanhar dos equipamentos (software e hardware) necessários para apresentar o trabalho produzido.

O prestador de serviços a contratar deverá ainda prestar o apoio à equipa designada pela entidade adjudicante, no que respeita à preparação desta para a realização de contactos e reuniões com as empresas e/ou instituições que devam ser consultadas e/ou incluídas no âmbito do processo de realização e/ou implementação das atividades e tarefas contratadas com esta prestação de serviços, bem como no que diz respeito às reuniões com a Direção da entidade adjudicante.

As propostas de prestação de serviços a apresentar deverão atender ao constante no Projeto aqui referido, bem como a tudo o que é indicado neste Caderno de Encargos (cláusulas gerais e cláusulas especiais) que integra este procedimento.

As propostas de prestação de serviços a apresentar deverão ainda considerar que a entidade adjudicante se compromete a prestar a necessária colaboração à equipa do prestador de serviços a contratar, tendo em vista o desempenho por esta das competências que lhe são atribuídas, disponibilizando nomeadamente toda a informação relacionada com o projeto, que seja considerada pertinente e útil para permitir àquela equipa o exercício daquelas competências, assim como todas as orientações necessárias à realização dos serviços, sempre que tal seja necessário, de modo a que sejam respeitadas todas as condições de aprovação da candidatura, articulando ainda com o prestador de serviços as iniciativas de comunicação e sensibilização a promover junto dos beneficiários do Projeto.

As competências atribuídas ao prestador de serviços deverão ser desenvolvidas no respeito pelo princípio da transparência, com observância dos procedimentos em conformidade com o estabelecido nas orientações emitidas pela entidade adjudicante, constituindo sua obrigação cumprir a regulamentação específica aplicável e as recomendações da entidade adjudicante e ainda do organismo intermédio.

A equipa externa a contratar é ainda responsável pelo cumprimento das obrigações previstas nas disposições legais ou regulamentares que de forma direta ou indireta se relacionem com o exercício das competências atribuídas, devendo a sua atuação reger-se pelos princípios e orientações técnicas ou de gestão que se encontrem ou venham a ser definidas pela entidade adjudicante.

Na realização desta prestação de serviços terá ainda de ser assegurado o cumprimento de todas as exigências referentes à Imagem e Publicidade de acordo como disposto no artigo 115.º do Regulamento da União Europeia n.º 1303/13 de 17 de dezembro, bem como as exigidas pelo COMPETE 2020 para este fim, e de acordo com o respetivo Plano de Comunicação.

Cláusula 2ª**Prazo**

1 – Consideram-se como vinculativos os prazos indicados na Cláusula 3.ª do Caderno de Encargos, pelo que o prazo para a realização da presente prestação de serviços será o prazo indicado na proposta adjudicada, a contar da data de assinatura do respetivo contrato de prestação de serviços, não podendo, contudo, exceder 24 (vinte e quatro) meses.

2 – Para este efeito, deverão ser tidos em consideração os prazos parcelares constantes da cláusula 5.ª do Caderno de Encargos – Cláusulas Gerais, devendo os serviços objeto do contrato ser prestados de acordo com a programação prevista para o plano de intervenção, acompanhamento e avaliação, apresentado pelo prestador de serviços em fase de concurso.

4 – É fixado um prazo de 15 dias, após a data de encerramento de cada um dos dois projetos, previstas nas respetivas candidaturas, para entrega do relatório final de fecho da prestação de serviços.

5 – No caso de existir algum adiamento nos prazos previstos nas candidaturas, para o encerramento das mesmas, a entidade adjudicante poderá fixar um prazo suplementar para a apresentação do relatório final referido no ponto anterior, em razão do adiamento verificado, sendo deste facto notificado o adjudicatário.

Cláusula 3ª**Plano de pagamentos**

O plano de pagamentos para a execução dos trabalhos será o apresentado na tabela seguinte:

Faseamento	% Valor Total
Encargos com formadores e consultores - Formação e consultoria:	
Pagamento mensal dos serviços contratados em função da execução real	100 %
Encargos com outro pessoal afeto à operação e Encargos diretos com a preparação, desenvolvimento, acompanhamento e avaliação:	
Assinatura do contrato	15 %
Pagamento mensal dos serviços contratados	80 %
Entrega e aprovação do relatório final de fecho do projeto	5 %
TOTAL	100%

Cláusula 4ª

Acompanhamento do desenvolvimento dos serviços a contratar

Compete à ACISVR assegurar a gestão procedimental e o acompanhamento em contínuo da prestação dos serviços por parte da equipa a contratar, através das sessões de trabalho entre esta, e a equipa da ACISVR, bem como através de reuniões com o coordenador pedagógico, tendo por objetivo a atualização da informação, a articulação com as demais intervenções e ações dos dois projetos, e a introdução de eventuais alterações impostas pelos organismos intermédios e por outras entidades com poderes no âmbito das Operações.

Cláusula 5ª

Definição dos elementos a produzir ao abrigo do contrato

Os elementos a produzir para cada prestação de serviços, por parte da equipa a contratar, incluem, entre outros, os referidos na cláusula 1ª destas Condições Especiais, nomeadamente os relatórios e demais documentos associados a cada prestação de serviços, nos termos dos dois projetos, previstos nos termos de aceitação da entidade adjudicante aos organismos intermédios, e que estejam no âmbito da prestação de serviços contratados.

Cláusula 6ª

Formato dos elementos a entregar ao abrigo do contrato

1 – A ACISVR compromete-se a entregar ao prestador de serviços, em formato digital, toda a documentação relativa ao(s) projeto(s) e respetiva(s) candidatura(s), bem como toda a informação considerada relevante para a elaboração dos trabalhos contratados.

2 – O prestador de serviços deverá entregar os documentos referidos na cláusula 5.ª destas Condições Especiais, em formato papel e digital, sendo que o formato digital deverá possibilitar a sua edição e ser compatível com os meios de comunicação e difusão previstos no(s) plano(s) de comunicação.