



II FEIRA INDUSTRIAL E DE SUBCONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS DO GRANDE ABC

TERMO DE REFERÊNCIA Nº 03/2010

**CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS DE ORGANIZAÇÃO, PLANEJAMENTO E
MONTAGEM DE FEIRA DE NEGÓCIOS.**

Contatos

Luiz Augusto Gonçalves de Almeida (Coordenador de Relações Institucionais)

Fone: 55 11 4992-7352

luiz.almeida@agenciagabc.com.br

www.agenciagabc.com.br

Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC

Av. Ramiro Colleoni nº 5 - Santo André (SP).



APRESENTAÇÃO DA FEIRA

1 FEIABC: CARACTERÍSTICAS DA FEIRA

O Grande ABC é o maior centro da indústria automobilística brasileira, uma região de grande diversidade econômica.

Estão instaladas na região mais de 10 mil indústrias, representando diversas cadeias produtivas. Destacam-se o setor automobilístico e autopeças, petroquímico, químico e de transformação de plásticos, metalúrgico, cosméticos, alimentício, moveleiro e gráfico, entre outros.

A recente mudança do perfil econômico da região fez emergir o segmento de serviços, com maior participação na economia regional. São aproximadamente 44 mil empresas neste setor, com destaque para as áreas de TI e Telecom, recrutamento de pessoal, projetos e manutenção, entre outros.

O reconhecimento como terceiro maior mercado consumidor do país atraiu organizações ligadas ao comércio, com a presença de grandes redes, como Carrefour, Extra e Wal-Mart, e mais de 37 mil empresas comerciais em atividade nas sete cidades. Salientamos a presença da sede na região de duas das maiores redes de comércio varejista da América do Sul: Coop e Casas Bahia.

A força do Grande ABC no comércio exterior é outro marco importante, responsável por 15% das exportações no Estado de São Paulo e 5% no Brasil.

A II Feira Industrial e de Subcontratação de Serviços do Grande ABC – FEIABC - é uma excelente oportunidade para as empresas e organizações apresentarem-se a este grande mercado consumidor.

As empresas poderão participar como expositoras, na Rodada de Negócios e ainda como patrocinadora.



Realizada pela Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, com apoio das Secretarias de Desenvolvimento Econômico da região e das entidades empresariais da região, a FEIABC é uma porta para um de PIB de R\$ 52 bilhões de e 2,5 milhões de e potenciais consumidores, integrada à região metropolitana de São Paulo.

A organização da FEIABC visa a oferecer, às micro, pequenas e médias e grandes empresas, a possibilidade de se conhecerem e ampliar a efetivação de negócios entre empresas da Região, criando um ambiente inovador que lhes permitam buscar novos canais de negociação, o desenvolvimento contínuo de fortalecimento de negócios e fortalecer os laços entre os diversos agentes atuantes nos vários segmentos de cadeias produtivas presentes na região. Num plano mais abrangente, a FEIABC visa também a estimular o desenvolvimento regional e a inserção competitiva das empresas e da região no mercado global.

1.1. OBJETIVO GERAL DA FEIABC

O objetivo geral da FEIABC é orientar e acompanhar a geração de novos negócios por meio de informação e conhecimento, facilitar o acesso a novos mercados, fortalecer a rede de Micros, Pequenas e Médias empresas (MPMEs) da região e estabelecer melhores condições para o desenvolvimento econômico da Região do Grande ABC.

1.2. OS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA FEIABC SÃO:

- ✓ Criar uma vitrine para as empresas da Região do Grande ABC intensificando as transações comerciais na região;
- ✓ Apresentar oportunidades de negócios coerentes com as tendências de mercado e a dinâmica econômica regional;
- ✓ Desenvolver um ambiente de integração e cooperação empresarial;
- ✓ Facilitar o acesso das micro e pequenas empresas ao fornecimento para grandes corporações;



- ✓ Aproximar grandes empresas de outras regiões das empresas fornecedoras do Grande ABC;
- ✓ Oferecer informações sobre as oportunidades existentes em tornar-se fornecedor das instituições públicas da região;

Permitir que as instituições de apoio ao empreendedorismo, crédito, tecnologia e inovação ofereçam seus serviços, em especial as micro e pequenas empresas.

1.3. PÚBLICO-ALVO, SETORES FOCADOS E DIVULGAÇÃO

Expositores

- ✓ Micro, pequenas, médias e grandes organizações;
- ✓ Pequenos e médios distribuidores;
- ✓ Prestadores de serviços de engenharia, consultoria, terceirização, comércio exterior, manutenção, logística, software, recrutamento de pessoal, equipamentos industriais e etc;
- ✓ Fornecedores de serviços de apoio ao empreendedorismo;
- ✓ Provedores de soluções tecnológicas.

Visitantes

- ✓ Profissionais da indústria e serviços relacionados, empresários e comunidade acadêmica
- ✓ Cadastro de comunicação para participantes da FEIABC
- ✓ Micro, Pequenas e médias empresas industriais e serviços relacionados, da região;
- ✓ Departamentos de compras de grandes empresas industriais, comércio e serviços;
- ✓ Compradores de instituições públicas da região do ABC.

Setores focados

- ✓ Indústrias de um modo geral - foco nos setores de compras das cadeias produtivas;



- ✓ Supermercados;
- ✓ Grandes Redes de Eletrodomésticos e Mobiliários – loja e venda eletrônica;
- ✓ Grandes Redes de Atacado;
- ✓ Grandes empresas de serviços: universidades, escolas, hospitais e bancos.

Formas de divulgação

- ✓ Folder e material impresso de divulgação;
- ✓ Site: www.feiaabc.com.br e convite eletrônico;
- ✓ Outdoor na região e principais vias de acesso;
- ✓ Cartazes - entidades empresariais, bancos e órgãos públicos;
- ✓ Cobertura de TV regional – durante a realização da FEIABC
- ✓ Chamadas em emissoras de rádio e TV da região: semana anterior e dias de realização;
- ✓ Convites distribuídos pelos expositores aos seus clientes e relacionamentos;
- ✓ Convites eletrônicos enviados pelos expositores ao seu cadastro de clientes potenciais;
- ✓ Divulgação no site e em publicações das entidades parceiras;
- ✓ Assessoria de imprensa.

1.4. ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO

Organizada para mais de 150 expositores e previsão de 20.000 visitantes, a FEIABC é um evento focado na geração de negócios. O acesso será gratuito, mas privilegiando o público profissional.

Com estandes de 12 m², a FEIABC é voltada para empresas do Grande ABC e funcionará nos seguintes horários:

- ✓ Dias 15 a 18 de setembro das 14h30 às 21 horas - somente público profissional.
- ✓ Dia 18 de setembro das 10 às 16 horas - aberto ao público em geral.



Rodada de Negócios e Projeto Comprador: ambiente organizado para encontro de negócios entre grandes empresas compradoras e potenciais fornecedores.

Estarão no Projeto Comprador, grandes empresas da Região e do Estado de diversos segmentos produtivos. As empresas expositoras estarão automaticamente inscritas na Rodada de Negócios. Haverá possibilidade de empresas não expositoras inscreverem-se para participação na Rodada de Negócios. Cada empresa poderá registrar apenas um negociador.

A programação da Rodada e as empresas participantes do Projeto Comprador serão divulgadas até 1 de junho de 2010.

Rodada Tecnológica: O objetivo da Rodada de Negócios Tecnológica é possibilitar a aproximação dos Institutos de pesquisas e Instituições de ensino superior, com objetivo de estimular a competitividade por meio das mais avançadas tecnologias existentes, aos micro e pequenos empresários da região.

A Rodada Tecnológica pretende fortalecer a atuação da indústria da transformação das cadeias produtivas da região. Para tanto, as micro, pequenas e médias empresas poderão expor seus projetos às mais renomadas universidades e instituições de pesquisa brasileiras, como o Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT), o Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN) e o Centro Universitário da Faculdade de Engenharia Industrial (FEI).

Durante a Rodada, as instituições e universidades vão apresentar os projetos de pesquisa que estão sendo desenvolvidos atualmente. Feito isso, os empresários poderão escolher as entidades para as quais pretendem mostrar suas propostas de trabalho. Esses encontros serão feitos no próprio dia e local, de modo reservado e com tempo determinado.



Projeto Comprador: É um ambiente organizado para encontro de negócios entre grandes empresas compradoras e potenciais fornecedores, em particular as micro, pequenas e médias empresas.

Estarão no Projeto Comprador grandes empresas da região e de todo o Estado de São Paulo de diversos segmentos produtivos, fazendo com que se conheça o potencial da região e criação de um vínculo mais estreito de negociações.

Seminários de desenvolvimento de fornecedores: Espaço reservado para Grandes empresas e instituições públicas apresentarão suas políticas de compra e desenvolvimento de fornecedores;

Palestras de grandes compradores: dias **15 a 18 de setembro das 14h30 as 20h.**

2 OBJETIVOS DO TERMO DE REFERÊNCIA

Os objetivos deste TERMO DE REFERÊNCIA estão relacionados à busca de qualidade e excelência na contratação de empresas prestadoras de serviços e fornecer, de forma pública, os critérios e parâmetros que servirão de base e referência para o a contratação de uma EMPRESA para a prestação de **serviços de organização, planejamento e montagem de feira de negócios**. Desta forma busca-se alcançar os resultados previstos para a FEIABC e o atendimento às especificações da **contratante**.

3 PERFIL DOS PARTICIPANTES

O perfil dos participantes deverá ser comprovado mediante a entrega dos documentos referentes aos itens/situações abaixo solicitados:

- 3.1** Pessoa Jurídica com experiência na organização, planejamento e montagem de feiras de negócios;
- 3.2** Apresentar-se em situação de regularidade fiscal e tributária;
- 3.3** Sede Social com localização preferencial na Região do Grande ABC;

- 3.4** A empresa contratada indicará, na proposta e contratualmente, um profissional que se responsabilizará diretamente pela organização da feira;
- 3.5** O Cadastro Nacional de Atividade Econômica - CNAE da empresa preferencialmente deverá estar relacionado à organização de feiras e eventos empresariais.

4 DIRETRIZES GERAIS DO TRABALHO

O trabalho da empresa responsável pela **organização, planejamento e montagem de feira de negócios da FEIABC** deverá seguir as seguintes diretrizes gerais:

- 4.1** A proposta deverá incluir o **PROJETO, DESENVOLVIMENTO E ASSESSORIA**, contemplando os serviços diretos e de apoio, assim como as atividades e informações sob responsabilidade do contratante.
- 4.2** No que tange ao modelo e outros serviços utilizados, a proposta deve levar em conta as necessidades da contratante, o espaço físico onde será realizada a feira e toda a infra-estrutura necessária para o funcionamento da feira.
- 4.3** A proposta deve detalhar a metodologia de trabalho para a **organização, planejamento e montagem de feira de negócios** objeto deste Termo de Referência, incluindo a carga horária prevista para cada etapa através de plano de ação.

5 RESULTADOS ESPERADOS

Para os serviços técnicos aludidos no Termo de Referência, a proponente deverá apresentar Relatórios de Atividades e de Execução (em papel e em meio digital) ajustados ao cronograma de pagamentos e ao desenvolvimento do projeto. Quanto ao resultado final da FEIRA, o desenvolvimento deverá considerar os seguintes princípios:

- 5.1** Apresentar plano de ação contendo:
- a) Recursos financeiros e econômicos necessários;
 - b) Justificativa da ação;
 - c) Forma de execução/etapas;
 - d) Local da ação;
 - e) Responsável pelas ações;
 - f) As ações/prazos;
 - g) Cronograma de execução;
 - h) Plano de marketing; e
 - i) Plano de comunicação.
- 5.2** Apresentação do projeto de Planejamento e Montagem da FEIRA;
- 5.3** Venda de 50% dos standes até **julho de 2010**;
- 5.4** Organização dos serviços de apoio (estacionamento, limpeza, manutenção, cadastro, etc);
- 5.5** Montagem de toda infraestrutura necessária para o perfeito funcionamento da Feira, Rodadas e Palestras (energia elétrica, água, telefone, ponto de internet, decoração, estrutura, mobiliário);
- 5.6** Promover retorno líquido da Feira ao organizador no valor estipulado;
- 5.7** Montar manual do expositor;
- 5.8** Atender as necessidades das empresas participantes da Feira;
- 5.9** Manutenção e atualização do site www.feiaabc.com.br;
- 5.10** Organização da metodologia das Rodadadas: Tecnológica e de Negócios e do Projeto Comprador

6 SUGESTÕES PARA ELABORAÇÃO DE PROPOSTA DE ORGANIZAÇÃO, PLANEJAMENTO E MONTAGEM DA FEIABC.

Na proposta de trabalho deverão constar os seguintes itens:

6.1 Formatação do projeto.

6.2 Articulação: Auxiliar na articulação institucional do evento, buscando apoio e patrocínio através de visitas e contatos telefônicos.

6.3 Divulgação: Auxiliar na definição de plano de comunicação e marketing.

6.4 Mobilização: Planejamento em conjunto com a contratante

6.5 Organização: Em conjunto com a contratante e fornecedores selecionados, atuar nos seguintes aspectos:

- Planejamento das necessidades de infra-estrutura;
- Planejamento de Comunicação visual;
- Negociação com agentes de turismo;
- Cotação de preços e seleção de fornecedores para feira;
- Coordenação de todos fornecedores na fase preparatória;
- Contração e organização do convite a palestrantes;
- Secretaria previa do evento;
- Coordenação em conjunto com a área de comunicação da contratante dos seguintes materiais do evento:
 - a) texto dos materiais publicitários;
 - b) roteiros para ações de telemarketing; e
 - c) roteiro do mestre de cerimônias.

6.6 Realização: Sobre a direção da contratante, atuar nas seguintes tarefas:

- Coordenação e montagem do evento: sonorização, recursos multimídias e visuais, móveis e decoração, iluminação, cenografia e comunicação visual, montagens de estandes, etc;

- Coordenação dos serviços de apoio: equipe de segurança, limpeza, estacionamento, manutenção, assessoria de imprensa, recepção e cerimonial, serviços de transporte de palestrantes e autoridades e praça de alimentação.
- Realização de pesquisa de satisfação entre os participantes.

6.7 Eventos paralelos: Organização adicional e coordenação em conjunto com a contratante de dois eventos:

- Rodada de Negócios;
- Rodada Tecnológica;
- Projeto Comprador; e
- Seminários de Desenvolvimento de Fornecedores.

6.8 Relatórios: Após o evento, entregar à contratante relatório contendo:

- Análise dos dados tabulados da pesquisa de satisfação;
- CD com todas as apresentações e power point ocorridas durante a feira;
- DVDs das filmagens da feira;
- CDs com fotografias digitais da feira;
- CD com arquivo de dados dos inscritos e participantes da FEIABC.

6.9 Proposta comercial

A proposta comercial deverá ser apresentada em:

- a) Por cláusula de sucesso (apresentar em percentual após apuração do resultado líquido);
- b) Proposta de valor fixo; e
- c) Por cláusula de sucesso e valor fixo.



7 PERÍODO DE EXECUÇÃO

O trabalho deverá ser realizado durante **07 (sete) meses**, contados a partir da assinatura do contrato. A eventual prorrogação do contrato deverá ser acordada entre as partes.

8 FORMA DE PAGAMENTO

O pagamento será efetuado em parcelas após comprovação de execução de cada etapa, por intermédio de relatório das atividades realizadas. O pagamento será efetuado em **até 10 dias** úteis após a aprovação dos relatórios pelo Coordenador da FEIABC e Conselho Gestor da ADEAGBC.

9 APRESENTAÇÃO DAS PROPOSTAS

9.1 As propostas deverão ser entregues em 2 envelopes lacrados e assinados, distribuídos da seguinte forma:

a) Envelope 1: Proposta de trabalho, qualificação da empresa e dos profissionais técnicos envolvidos.

b) Envelope 2: Valores referentes ao serviço de planejamento, organização e montagem da FEIABC, preferencialmente na forma de custo/hora.

9.2 Período de entrega das propostas: **de 09/02/2010 a 24/02/2010 das 8h00 às 16h00.**

9.3 Local de Entrega: Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, situada na Avenida Ramiro Colleoni nº 5, Térreo, Centro - Santo André, São Paulo.

9.4 As Propostas entregues depois do encerramento do prazo não serão avaliadas.

10 PROCESSO DE AVALIAÇÃO

10.1. - As propostas serão submetidas à avaliação da Comissão Julgadora de Licitações da ADEGABC;

10.2 As propostas serão avaliadas e pontuadas segundo os seguintes critérios:

- a)** Aderência da proposta a este Termo de Referência;
- b)** Comprovação de experiência da organização e, equipe, em serviços de planejamento, organização e montagem de feiras de negócios;
- c)** Consistência e exequibilidade da metodologia proposta;
- d)** Valor total apresentado;
- e)** Custo operacional global combinado com menor percentual sobre o faturamento da feira;
- f)** Entrega da documentação solicitada.

10.3 O processo de avaliação e julgamento das propostas ocorrerá no dia **25/02/2010 às 10h** na sede da ADEGABC;

10.4 Finalizado o processo seletivo, a Comissão Organizadora da ADEGABC publicará no site da Agência de Desenvolvimento Econômico o nome da empresa selecionada.

11 DISPOSIÇÕES GERAIS:

11.1. - O local para a realização da consultoria e respectivas reuniões com os responsáveis será nas dependências da Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC, Av. Ramiro Colleoni, 05 – Santo André – SP, salvo mudanças devido à indisponibilidade de espaço.



11.2. - A Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC reserva o direito de solicitar impreterivelmente a qualquer momento, certidões negativas de tributos e Impostos municipais, estaduais e federais.

11.3. - Quando a proponente for Instituição, Fundação, Associação ou Cooperativa sem fins lucrativos deverá apresentar documentos pertinentes de isenção, assim como empresas integrantes de regime diferenciado de tributação (Simples Estadual, Federal, entre outros).

11.4. - O presente Termo vigorará pelo prazo de 15 dias corridos, contados a partir da data de sua publicação, podendo ser prorrogado por iguais períodos, até o limite de 30 (trinta) dias.

11.5. - Após escolha da melhor proposta será elaborado um contrato de prestação de serviços para formalizar os itens acordados.

11.6. - Fica eleito o foro da Comarca de Santo André para dirimir quaisquer litígios decorrentes deste instrumento, renunciando-se expressamente a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

Santo André - SP, 09 de fevereiro de 2010.

COMISSÃO ORGANIZADORA
Agência de Desenvolvimento Econômico do Grande ABC
www.agenciagabc.com.br
agenciagabc@agenciagabc.com.br