

# PROGRAMA DE FORTALECIMENTO DO NEGÓCIO – PFN

## TERMO DE ENTENDIMENTO

**EMPRESA:**

**GERAR CONHECIMENTO: ESTE É O NOSSO VALOR!**

### **O QUE É O PFN<sup>1</sup>**

Minha experiência com auditoria independente e consultoria empresarial vem de 1976, portanto estou na ‘estrada’ há 45 anos. Fora outras atividades anteriores, desde 1971.

Nesse espaço de tempo venho assessorando empresas dos mais variados portes e níveis de complexidade, que apresentaram problemas significativos e importantes, cuja solução era vital para a sua continuidade: portanto, ajudei a fazer funcionar; passei por empresas que estavam muito bem em sua caminhada: então, vi funcionando.

**O conhecimento, como se sabe, não é construído exclusivamente a partir de novos fatos, mas também, a partir do reordenamento de fatos já conhecidos, de uma nova interpretação que sobre eles se faça, ou de lançar um novo olhar sobre eles, descobrindo novos significados ou deduções.**

Isso inspira trazer ao debate, temas que visam rediscutir posições aparentemente definidas e aceitas como inevitáveis. Por estarem esquecidos em algum ponto da caminhada, podem estar criando obstáculos ao processo de melhoria na organização.

Foi assim que percebi que minha atuação profissional não podia ser considerada completa, havia alguma coisa me incomodando, isso levando em conta meu estilo pessoal colaborativo: eu sempre tive certeza que poderia contribuir mais e melhor, na

---

<sup>1</sup> P&R Training & Consulting é marca proprietária de Pelegrini Consultor. Os trabalhos são desenvolvidos por José Geraldo Pelegrini Melo e equipe. Os valores de honorários são líquidos de imposto de renda.

transformação da sociedade, ajudando pessoas e famílias a serem felizes, na crença de que pequenos empresários necessitam muito de ajuda experiente, e nem sempre têm a quem recorrer. E passam por sofrimentos que podem ser atenuados consideravelmente.

Já empresas de maior porte, estão sempre envolvidas em dinamizar suas atividades, e pouco – ou nenhum tempo, lhes resta para pensar o negócio.

Instituições do Terceiro Setor, em grande parte, não têm estrutura suficiente para cuidar da estratégia do seu negócio, assim, as tarefas rotineiras acabam por absorver grande parte do seu tempo.

Conseqüentemente, muitas vezes, essas organizações não conseguem perceber as mudanças nas suas áreas de negócios; seus colaboradores não estão plenamente engajados; seus mercados podem colapsar a qualquer momento, sem que se perceba que rumos tomar para evitar problemas maiores.

## **COMO FUNCIONA O PFN**

O **PFN** é um programa voltado a pequenas, médias ou grandes empresas e instituições do Terceiro Setor, que apresentem pelo menos uma das seguintes condições:

1. Estejam passando por dificuldades, sejam financeiras, operacionais, societárias, etc.;
2. Queiram se conhecer melhor, e a partir disso, estabelecer rumos para o seu crescimento e/ou consolidação no mercado, a partir de um reposicionamento estratégico;
3. Queiram proceder a alterações importantes em sua configuração ou foco.

O **PFN** é suportado por três pilares (que são intrinsecamente interligados) e dividido em cinco etapas:

## OS TRÊS PILARES:

- Estratégia (pensar o que você quer ser no futuro, e como chegar lá);
- Empreendedorismo Criativo (desenvolvimento de atitudes transformadoras);
- Inovação orientada para o valor (ser e fazer diferente, gerando valor para o seu negócio).

## AS CINCO ETAPAS:

- Conhecendo a Organização;
- Estudo do Momento Atual: as Duas Semanas;
- Estudo das Ideias para Ações, Geradas;
- Estratégia e Plano de Ação;
- Monitorando Resultados.

## CONDIÇÕES OPERACIONAIS

É necessário que o(a) gestor(a) esteja **pronto(a)**. Isso significa que ele(a) terá plena consciência de que necessita da minha ajuda, está convicto(a) de que eu o(a) poderei ajudar, e a aceitará.

O jogo que vai ser jogado é seu. As regras do jogo são minhas. Eu vou apitar o jogo. A partida será realizada no campo da instituição, a maior parte do tempo. Mas poderá ser deslocado ocasionalmente para outros campos.

As etapas vão sucedendo naturalmente, de forma que possam ser absorvidas e gerem as bases para as etapas seguintes: por isso, o prazo do **PFN** é de nove meses (8+1).

O avanço do **PFN** será ditado por mim (podendo até reduzir, mas não, ampliar o prazo). As suas atribuições (deveres de casa) em geral não terão prazos determinados para cumprimento, mas são fundamentais para que se possa evoluir para as etapas seguintes.

**Muito trabalho e intenso aprendizado** esperam por você! Sua Instituição espera por você! Você espera por você! O foco deve ser total. Sem dedicação, não vai dar certo, será desperdício do seu e do meu tempo, e você vai jogar (mais) dinheiro fora!

Portanto, pense bem e responda: Estou Pronto(a)?

Findo o prazo do **PFN** sem que sua implementação tenha sido concluída, por razões que forem atribuídas a você, o contrato será concluído e não poderá ser recontratado, aditado ou renovado: não trabalharemos mais no seu projeto. Portanto, as etapas serão documentadas para que, no futuro, possamos ter os devidos registros, responsabilidades e atribuições.

As tarefas que me proponho conduzir, são todas as que eu considerar necessárias para atingir o **Objetivo Principal: Fortalecer O Seu Negócio!** Em síntese: estratégias; controles; operação; processos: compras, vendas, estoques e finanças; marketing; recursos humanos; outras.

## **CONDIÇÕES FINANCEIRAS**

Algumas reuniões prévias serão realizadas, para conversarmos sobre a sua empresa, o seu negócio, a sua vida. Se é uma sociedade, reuniões individuais e coletivas serão realizadas. Uma vez que eu decida que posso aceitar o trabalho, assinaremos este **Termo de Entendimento** em duas vias, que terá força contratual para o desenvolvimento do **Programa de Fortalecimento do Negócio – PFN**.

Meus honorários profissionais (líquidos de todos e quaisquer impostos) serão pagos rigorosamente em 8 parcelas de R\$0,00 e uma parcela final de R\$0,00, totalizando R\$0,00, e o contrato começa a gerar efeitos práticos no primeiro dia útil subsequente ao pagamento da primeira parcela, encerrando-se 9 meses depois. As demais parcelas, a cada 30 dias da primeira. O não pagamento de qualquer parcela no vencimento, retarda ou até impede a continuação da implantação do **PFN**.

Você pode desistir de implementar o **PFN** a qualquer momento, mas: **i.** se a desistência ocorrer antes de iniciarmos a Etapa II, finalizamos sem custos adicionais para você, desde que tenham sido pagas pelo menos duas parcelas; ou **ii.** se já tivermos iniciado a Etapa II, você arcará com 50% dos honorários restante.

Tire todas as dúvidas acerca da consultoria, antes de assinarmos este **Termo de Entendimento**. **Esteja convicto(a)**. Se estiver convencido(a), vamos assinar o **Termo**, e mãos à obra, **com muito entusiasmo**.

---

José Geraldo Pelegrini Melo

Consultor

\_\_/\_\_/\_\_\_\_ a \_\_/\_\_/\_\_\_\_

---

Empresário(a)

\_\_/\_\_/\_\_\_\_ a \_\_/\_\_/\_\_\_\_