

ACORDO DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS DA BV FINANCEIRA S/A - CRÉDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

Nos termos do art. 7º, inciso XI da Constituição Federal e art. 1º da Lei 10.101 de 19 de dezembro de 2000, observadas as normas e disposições dos artigos 611 e seguintes da CLT, as partes, de um lado a **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0077-87, com endereço na Rua Padre Eutiqueo, 1379, Batista Campos, Belém/PA – CEP: 66023-710, e-mail: relacoessindicais@bvfinanceira.com.br, telefone: (011) 3268-2143, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0019-08, com endereço na Avenida do Contorno, nº 6.594, Savassi, Belo Horizonte/MG, CEP: 30110-044, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0044-19, com endereço na Rua XV de Novembro, 1.480, Blumenau/SC, CEP: 89010-003, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0020-41, com endereço na SCS - Quadra 03, Bloco A, Edifício Dom Bosco - Brasília/DF, CEP: 70303-924, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0015-84, com endereço na Avenida Pelinca, 142, Parque Tamandaré - Campos de Goytacazes/RJ, CEP: 28035-053, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0031-02, com endereço na Avenida Rio Branco, São Pelegrino - Caxias do Sul/RS, CEP: 95010-060, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0030-13, com endereço na Avenida Getúlio Vargas, 307-S, Centro - Chapecó/SC, CEP: 89802-000, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0083-25, com endereço na Rua Marcos Rovares, 33, Centro, Criciúma/SC, CEP: 88801-100, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0023-94, com endereço na Avenida Historiador Rubens de Mendonça, 2254, Jardim Aclimação - Cuiabá/MT, CEP: 78050-000, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0017-46, com endereço na Rua Vinte e Quatro de Maio, 118, Curitiba/PR, CEP: 80230-080, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0085-97, com endereço na Rua Marechal Deodoro, 502, Centro - Curitiba/PR, CEP: 80010-010, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0029-80, com endereço na Rua Fúlvio Aducci 586, Estreito, Florianópolis/SC, CEP: 88075-000, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0022-03, com endereço na Rua Rio de Janeiro, Centro, Divinópolis/MG, CEP: 35500-009, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0024-75, com endereço na Avenida Santos Dumont, 2828, Fortaleza/CE, CEP: 60150-161, CEP: 07094-000, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0026-37, com endereço na Avenida Minas Gerais, 830, Jardim Panorama, Ipatinga/MG, CEP: 35162-094, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0093-05, com endereço na Rua Duque de Caxias, 533, Centro, João Pessoa/PB, CEP: 58010-821, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0091-35, com endereço na Avenida Visconde do Rio Branco, 3030, Centro, Juiz de Fora/MG, CEP: 36010-012, **BV Financeira S/A – C.F.I.**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0066-24, com endereço na Rua Barão de Jundiá, 1028, Centro,

Jundiaí/SP, CEP: 13201-012, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0053-00, com endereço na Avenida São Paulo, 344, Centro, Londrina/PR, CEP: 86010-060, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0089-10, com endereço na Rua do Comércio, nº 423, Centro – Maceió/AL, CEP: 57020-000, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0014-01, com endereço na Rua Visconde de Uruguai, 535, Niterói/RJ, CEP: 24030-077, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0045-08, com endereço na Rua Coronel Chicuta, 575, Passo Fundo/RS, CEP: 99010-051, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0033-66, com endereço na Avenida Carlos Gomes, 222, Bairro Auxiliadora, Porto Alegre/RS, CEP: 90480-000, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0041-76, com endereço na Avenida Governador Agamenon Magalhães, 4775, Ed. Empresarial Thomas Edison, Recife/PE, CEP: 50070-160, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0061-10, com endereço na Rua da Alfazema, 761, Iguatemi, Salvador/BA, CEP: 41820-061, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0032-85, com endereço na Rua Doutor Alberto Pasqualini, 111, Centro, Santa Maria/RS, CEP: 97015-010, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0002-60, com endereço na Rua Amazonas, 439, Centro - São Caetano do Sul/SP, CEP: 09520-070, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0092-16, com endereço na Rua da Paz, nº 350-C, Centro – São Luis/MA, CEP: 65020-450, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0090-54, com endereço na Rua Rui Barbosa, 45, Centro – Teresina/PI, CEP: 64000-090, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0046-80, com endereço na Avenida Nossa Senhora da Penha, 250, Praia do Canto, Vitória/ES, CEP: 29056-250, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0097-20, com endereço na Avenida Raja Gabaglia, 1781, 7º andar, Conjunto Santa Maria, Belo Horizonte/MG, CEP: 66023-710, **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0098-01, com endereço na Rua José Loureiro, 569, Centro, Curitiba/PR, CEP: 80010-000 e **BV Financeira S/A – C.F.I**, inscrita no CNPJ nº 01.149.953/0096-40, com endereço na Rua Vicente de Linhares, 500, 2º andar, Aldeota, Fortaleza/CE, CEP: 60135-270, doravante denominada **EMPRESA**, neste ato representada por **Celso Marques de Oliveira**, Diretor de Recursos Humanos, inscrito no CPF sob número 565.722.718-20 e **Rosemary de Souza Deliberato**, Superintendente de Recursos Humanos, inscrita no CPF sob número 063.912.248-54, e, de outro lado, seus **EMPREGADOS**, doravante denominados **EMPREGADOS** devidamente representados pela **Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro - CONTRAF/CUT**, inscrita no CNPJ sob o nº 07.847.291/0001-05, por seu presidente **Carlos Alberto Cordeiro da Silva**, CPF 077.228.358-30, com endereço na EQS 314/315 – Bloco A – Asa Sul – Brasília/DF, CEP: 70383-400, por sua advogada **Deborah Regina Rocco Castano Blanco, OAB/SP 119.886**, e, **por procuração**, os Sindicato dos Bancários da Bahia, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários do Pará, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Belo Horizonte, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Blumenau, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Brasília, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos

Bancários de Campos dos Goytacazes, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Caxias do Sul, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Chapecó, Xanxerê e Região, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Criciúma, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Mato Grosso, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Curitiba, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Divinópolis, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários no Estado do Ceará, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários Florianópolis, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Ipatinga, Sindicato dos Bancários da Paraíba, Sindicato dos Trabalhadores do Ramo Financeiro da Zona da Mata e Sul de Minas, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Jundiaí, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Londrina, Sindicato dos Bancários e Financiários de Alagoas, Sindicato dos Bancários de Niterói e Região, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Passo Fundo, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Porto Alegre, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos de Crédito no Estado de Pernambuco, Sindicatos dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Santo André e Grande ABC; Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários de Santa Maria, Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários no Maranhão, Sindicato dos Empregados em Estabelecimento Bancários e Financiários no Estado do Piauí e Sindicato dos Empregados em Estabelecimentos Bancários no Estado do Espírito Santo, como resultado da manifestação de vontade ocorrida nas assembleias extraordinárias, celebram o presente Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados para estabelecer as regras para a participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **EMPRESA**, conforme as cláusulas a seguir ajustadas:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO E DA VIGÊNCIA

1. O presente Acordo tem por objeto estabelecer as regras para a participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **EMPRESA**, na forma disposta na Lei 10.101, de 19/12/2000, abrangendo o período compreendido pelos 1º e 2º semestres civis de 2011, inclusive.

CLÁUSULA SEGUNDA – DA ABRANGÊNCIA

- 2.1. O presente Acordo abrangerá, tão somente, **EMPREGADOS** efetivos da **EMPRESA**, não incluindo os autônomos, os terceirizados, os temporários, os estagiários e os aprendizes.
- 2.2. Os **EMPREGADOS** admitidos no decorrer de um dos semestres civis abrangidos por este Acordo, terão a participação relativa ao semestre da admissão calculada proporcionalmente ao número de meses efetivamente trabalhados no semestre em questão, a base de 1/6 por mês trabalhado, considerando a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias trabalhados no mês,

como mês completo de trabalho, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.

- 2.3. Os **EMPREGADOS** que tiverem seus contratos de trabalho com a **EMPRESA** rescindidos sem justa causa, por pedido de demissão, por aposentadoria ou extintos por falecimento, farão jus ao pagamento da participação relativa ao semestre civil em que ocorreu a rescisão, proporcionalmente ao número de meses efetivamente trabalhados no semestre em questão, a base de 1/6 por mês trabalhado, considerando a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias trabalhados no mês, como mês completo de trabalho, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.
- 2.4. Os **EMPREGADOS** demitidos por justa causa, antes da data do pagamento da participação nos lucros ou resultados, não farão jus à participação nos lucros ou resultados.
- 2.5. Os **EMPREGADOS** afastados por licença maternidade, auxílio-doença e acidente do trabalho não terão deduzidos os períodos de afastamento, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.
- 2.6. Os **EMPREGADOS** afastados por licença não remunerada terão deduzidos os períodos de afastamento, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.
- 2.7. Em caso de abertura de filiais da **EMPRESA** durante a vigência do presente instrumento, os **EMPREGADOS** nelas registrados serão contemplados por este Acordo, a participação será calculada proporcionalmente ao número de meses efetivamente trabalhados na **EMPRESA**, considerando a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias trabalhados no mês, como mês completo de trabalho, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.
- 2.8. Nos casos de transferência dos **EMPREGADOS**, para outra **EMPRESA**, a participação será calculada proporcionalmente ao número de meses efetivamente trabalhados na **EMPRESA**, considerando a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias trabalhados no mês, como mês completo de trabalho, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.
- 2.9. Em relação aos **EMPREGADOS** que tiverem alteração de cargo e/ou forem transferidos de área durante o semestre, serão consideradas, para a aferição da participação, as regras relativas ao cargo e/ou área anterior(es) à mudança, sendo consideradas, para o período posterior ao da alteração, observados, ainda, as demais regras previstas nos Anexos que são parte integrante deste Acordo.

CLÁUSULA TERCEIRA – DAS REGRAS, DAS METAS, DAS FORMAS DE AFERIÇÃO E APURAÇÃO DA PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS

- 3.1. As regras para pagamento da participação nos lucros ou resultados bem como os respectivos critérios de aferição e cálculo encontram-se dispostos nos Anexos I, II e III que, rubricados pelas partes, passam a fazer parte integrante do presente Acordo para todos os fins de direito.
- 3.2. Fica desde já acordado que semestralmente será informado ao SINDICATO, por escrito, o valor a ser distribuído a título de Participação nos Lucros ou Resultados, conforme critérios de apuração contidos no presente Acordo e nos Anexos supra mencionados.

CLÁUSULA QUARTA – DO PAGAMENTO DA PARTICIPAÇÃO

- 4.1. O pagamento da participação nos lucros ou resultados será efetuado semestralmente, em até 60 (sessenta) dias contados do término do semestre correspondente.
- 4.2. A distribuição de um semestre será efetuada em caráter definitivo, independentemente do resultado do semestre anterior, e exclusivamente de acordo com as regras aqui pactuadas. Serão, no entanto, respeitados no mínimo os critérios e valores estabelecidos nas Convenções Coletivas de Trabalho da categoria, acrescidos do valor de **R\$ 1.200,00 (hum mil e duzentos reais)**, aplicáveis para o exercício anual como um todo, proporcional ao tempo trabalhado, desde que a **EMPRESA** tenha lucro e um crescimento mínimo de 10% (dez por cento) na sua carteira de crédito em relação ao ano fiscal de 2010 e existindo Lucro.
- 4.3. Os pagamentos dos respectivos valores apurados seguirão as regras estabelecidas na Cláusula Segunda.
- 4.4. Para todos os efeitos, os valores apurados no final do semestre serão corrigidos pelo CDI até a data do seu efetivo pagamento, desde que todas as formalidades legais tenham sido cumpridas.
- 4.5. Serão utilizados para os cálculos da Participação nos Lucros ou Resultados os salários vigentes no mês do fechamento do semestre, nos casos em que se aplique.

CLÁUSULA QUINTA – DOS ENCARGOS

- 5.1. A Participação nos Lucros ou Resultados regulamentada através do presente Acordo não substitui nem complementa a remuneração devida a qualquer **EMPREGADO**, nem constitui base de incidência de qualquer encargo trabalhista ou previdenciário, não se aplicando o princípio da habitualidade.
- 5.2. Como previsto no parágrafo 5º do artigo 3º da Lei 10.101/2000, os valores referentes à Participação nos Lucros ou Resultados serão tributados na fonte, em separados dos demais rendimentos do mês.

CLÁUSULA SEXTA – DO ACOMPANHAMENTO

- 6.1.** Todos os **EMPREGADOS** terão acesso às informações relativas às premissas e aos lucros ou resultados previstos neste Acordo, através dos meios internos de comunicação. A apuração dos lucros ou resultados apontados como parâmetros no presente Acordo, e respectivos anexos, serão divulgados pelo menos a cada dois meses aos **EMPREGADOS**, na intranet da **EMPRESA**.
- 6.2.** Fica garantido ao SINDICATO acesso aos seguintes instrumentos de aferição:
- Balanços semestrais publicados e auditados;
 - Dados estratificados dos **EMPREGADOS** (faixa etária, sexo);
 - Dados relativos ao pagamento de valores a título de Participação nos Lucros ou Resultados PLR's, discriminando os seguintes itens:
 - Datas de pagamento, montantes pagos, **EMPREGADOS** abrangidos, base de composição de cálculo dos valores pagos e, principalmente, a ocorrência de pessoas não abrangidas no pagamento;
 - Demonstrativos gerenciais de avaliação da empresa e dos **EMPREGADOS** se houver.

CLÁUSULA SÉTIMA - PROCESSO DE PRORROGAÇÃO, REVISÃO, DENÚNCIA OU REVOGAÇÃO.

- 7.1.** O processo de prorrogação, revisão, denúncia ou revogação total ou parcial do presente Acordo ficará subordinado às normas estabelecidas pelo artigo 615 da CLT.
- 7.2.** As partes concordam que a superveniência de planos econômicos, após assinatura deste Acordo, que possa vir a torná-lo inexecutável, acarretará a revisão do mesmo, o que será feito no prazo de 30 dias, de comum acordo entre as partes.

CLÁUSULA OITAVA – DA COMPENSAÇÃO

- 8.1.** Os valores resultantes da presente Participação nos Lucros ou Resultados serão compensados com qualquer outra concessão legal, contratual ou judicial da mesma natureza que vier a ser eventualmente estabelecida.

CLÁUSULA NONA – VIGÊNCIA

- 9.1.** O presente Acordo tem vigência a partir de 1º de janeiro de 2011 até 31 de dezembro de 2011, inclusive.

Por estarem justas e acordadas, as partes firmam o presente acordo em três vias de igual teor, para que produza seus legais efeitos.

São Paulo, _____.

CELSO MARQUES DE OLIVEIRA

Diretor de RH

CPF 565.722.718-20

BV FINANCEIRA S/A - C.F.I.

ROSEMARY DE SOUZA DELIBERATO

Superintendente de RH

CPF 063.912.248-54

BV FINANCEIRA S/A - C.F.I.

CARLOS ALBERTO CORDEIRO DA SILVA

Presidente

CPF nº 077.228.358-30

CONTRAF/CUT - Confederação Nacional Dos Trabalhadores do Ramo Financeiro

DEBORAH REGINA ROCCO CASTANO BLANCO

OAB/SP 119.886

ANEXO I
DO ACORDO DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS
NEGÓCIOS INTERNOS

O presente Anexo é parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados, celebrado em ____/____/____, com vigência do 1º ao 2º semestre civil de 2011, inclusive, para regular a participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **BV Financeira S/A – C.F.I.**, aplicando – se apenas aos **EMPREGADOS** de Negócios Internos.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO PERÍODO DE APURAÇÃO

Para efeito de apuração será considerado o semestre civil.

As apurações serão semestrais considerando do 1º ao 2º semestre civil de 2011, inclusive.

A participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **EMPRESA** está condicionada aos critérios de apuração estabelecidos na Cláusula Segunda, abaixo.

CLÁUSULA SEGUNDA– DO VALOR A SER DISTRIBUÍDO – VD

O objetivo do presente Plano é garantir a contínua gestão das operações da **EMPRESA** desde sua originação até sua finalização de forma a maximizar os resultados obtidos ao longo do tempo.

Para distribuição de resultados entre os **EMPREGADOS** abrangidos por este Anexo será considerado um "pool", denominado VD, ou seja, valor da distribuição.

O "pool" a ser distribuído tem como origem um percentual sobre o Valor Base Gerencial (VBG) da **EMPRESA** apurado no semestre, conforme fórmula constante abaixo.

Para apuração do VBG será utilizado o seguinte critério:

$$\text{VBG} = \text{Margem Operacional} - \text{Despesas} + \text{Outras Receitas Operacionais} \\ - \text{PLR Anexo II} - \text{IR e CSLL}$$

Onde,

1- Margem Operacional

$$\text{Margem Operacional} = \text{Receita das operações novas} - \text{Provisão Gerencial}$$

Sendo,

1.1. Receita das operações novas: equivale ao somatório dos resultados do valor de cada contrato de empréstimo e/ou financiamento novo originado no decorrer do semestre de apuração (definido pelo fluxo de caixa futuro das parcelas a receber, trazidos a valor presente no momento de sua originação pela estimativa da projeção de custo de captação no dia, levando-se em consideração o prazo da respectiva operação),

subtraindo-se o principal emprestado e/ou financiado em cada um dos contratos correspondentes.

$$\text{Receita} = \frac{\sum (\text{Parcelas a receber} - \text{Principal Emprestado e/ou Financiado})}{\text{Projeção de Custo de Captação}}$$

1.2. Provisão Gerencial: equivale ao montante provisionado, ao longo do semestre de apuração, em função da qualidade percebida para cada contrato novo originado tomando-se por base o perfil da operação, do cliente, da loja e da região de efetivação da operação, mais eventuais provisões adicionais definidas pela Diretoria.

2. Despesas: equivale a dedução de todas as despesas administrativas, operacionais e tributárias (exceto IR e CSLL) vinculadas à manutenção da operação da **EMPRESA** ao longo do semestre de apuração. No caso de novo negócio e/ou de uma nova área de negócios, as despesas serão diferidas por mais de um semestre de forma a serem reconhecidas proporcionalmente ao tempo estimado para a maturidade da operação ser atingida.

3. Outras receitas/despesas operacionais: equivale às receitas ou despesas vinculadas à atividade operacional da **EMPRESA** tais como aquelas provenientes de cobrança de mora, de multa, de tarifas, descontos concedidos ou quaisquer outras que não estejam enquadradas no conceito de Margem Operacional, auferidas no decorrer do semestre de apuração.

4. PLR Anexo II - Negócios Externos: Valor apurado referente à participação nos lucros ou resultados destinada aos EMPREGADOS elegíveis conforme o Anexo II, integrante deste Acordo.

5. IR e CSLL: Para fins deste Acordo a despesa com o IR e CSLL será arbitrada em 30% conforme a fórmula abaixo.

$$\text{IR e CSLL} = 30\% \times (\text{Margem Operacional} - \text{despesas} + \text{Outras receitas operacionais} - \text{PLR Anexo II})$$

O Valor da Distribuição (VD) corresponderá a **10% (dez por cento)** do VBG apurado nos moldes acima.

Podendo este percentual ser restabelecido semestralmente mediante prévia negociação com o sindicato, em aditamento ao Acordo.

CLÁUSULA TERCEIRA – DOS CRITÉRIOS DE DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS

O valor da participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **EMPRESA** será obtido por meio do Valor Base Individual Semestral e pela Avaliação de Desempenho individual, cujos critérios estão detalhados no Anexo III parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.

Os **EMPREGADOS** serão avaliados semestralmente, sendo que o valor da participação será obtido por meio da aplicação da fórmula:

$$\text{VDF} = ((\text{VRI} / \text{VRT}) \times \text{VD})$$

Onde,

VDF - Valor Distribuído ao Funcionário: é o valor bruto a ser recebido pelo **EMPREGADO**.

VRI - Valor Referencial Individual: valor obtido pela fórmula: **VRI = (VBIS X FGA)**, na qual:

VBIS – Valor Base Individual Semestral: valor referencial, base semestral, atribuído a todo **EMPREGADO**, que dele é formalmente informado. Havendo necessidade de ajuste em virtude de promoção, enquadramento, transferência, durante o semestre, as alterações serão processadas consensualmente.

FGA - O Fator de Grau de Avaliação: é o índice multiplicador do VBIS que varia de acordo com o Grau de Avaliação – GA obtido pelo **EMPREGADO**. Os critérios para apuração do FGA encontram-se detalhados no Anexo III do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.

VRT – Valor Referencial Total: este valor representa a somatória dos Valores Referenciais Individuais (VRI) de todos os participantes do Programa, exemplificado na Cláusula Quarta abaixo.

VD – Valor da Distribuição: valor total a ser distribuído aos **EMPREGADOS**, denominado "Pool". Valor originado de um percentual sobre o Valor Base Gerencial (VBG) da **EMPRESA**, descrito na Cláusula Segunda, a ser apurado semestralmente.

CLÁUSULA QUARTA – DA APURAÇÃO DA PLR

A apuração tomará por base a fórmula **VDF = ((VRI / VRT) X VD)**, cujos detalhes estão na Cláusula Terceira.

Exemplo: Supondo que as bases para apuração dos resultados sejam as seguintes:

- **VD:** R\$ 500.000,00
- **VRT:** R\$ 400.000,00
- **VBIS:** R\$ 10.000,00
- **GA:** 10,00
- **FGA:** 2,0000
- **VRI:** R\$ 20.000,00 - resultado da fórmula (**VBIS X FGA**)

Desta forma,

$$\mathbf{VDF = ((VRI / VRT) X VD)}$$

$$\mathbf{VDF = ((R\$ 20.000,00 / R\$ 400.000,00) X R\$ 500.000,00)}$$

$$\mathbf{VDF = (0,0500 X R\$ 500.000,00)}$$

$$\mathbf{VDF = R\$ 25.000,00}$$

Portanto, caso o **EMPREGADO** tenha trabalhado todo o semestre, o valor bruto a ser distribuído ao funcionário (VDF) a título de participação nos lucros ou resultados será de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais).

ANEXO II

DO ACORDO DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS NEGÓCIOS EXTERNOS

O presente instrumento é parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados, celebrado em ___/___/___, com vigência do 1º ao 2º semestre civil de 2011, inclusive, para regular a participação dos empregados nos lucros ou resultados da **BV Financeira S/A – C.F.I.**, aplicando-se apenas aos **EMPREGADOS** de Negócios Externos.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO PERÍODO DE APURAÇÃO

Para efeito de apuração, exclusivamente dos **EMPREGADOS** elegíveis conforme este Anexo será considerado o semestre comercial, definido a seguir.

O período de apuração deste Anexo II – Negócios Externos será de 01 de Dezembro de 2010 a 31 de Maio de 2011, denominado, para efeito exclusivo deste Plano, como 1º semestre comercial e de 01 de Junho de 2011 a 30 de Novembro de 2011, denominado, para efeito exclusivo deste Plano, como 2º semestre comercial.

A participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **EMPRESA** está condicionada aos critérios de apuração estabelecidos na Cláusula Segunda, a seguir.

CLÁUSULA SEGUNDA – DOS CRITÉRIOS DE APURAÇÃO

A participação dos **EMPREGADOS** de Negócios Externos, nos lucros ou resultados da **EMPRESA**, será obtida por meio da apuração dos critérios quantitativos (mensal) que levará em consideração a quantidade e margem de negócios gerados, e dos critérios qualitativos (semestral) que levará em consideração a qualidade dos negócios gerados que serão apurados inclusive por meio do acompanhamento do adimplemento dos contratos gerados a partir de Janeiro de 2009, em diante.

2.1. CRITÉRIOS QUANTITATIVOS

Para realização da apuração quantitativa dos **EMPREGADOS** da área de Negócios Externos, será considerada a margem líquida e/ou o volume de negócios gerados. Para os Gerentes de Relacionamento Veículos, também será apurada a quantidade de contratos.

Para efeito deste Acordo serão considerados os negócios envolvendo produtos desenvolvidos pela BV Financeira S/A – C.F.I. ou celebrados entre a BV Financeira S/A – C.F.I e terceiros cujos produtos sejam por esta negociados, efetivados e entregues durante o mês de sua realização.

2.1.1 APURAÇÃO DA MARGEM LÍQUIDA

Entende-se como Margem Líquida, para fins exclusivos deste Acordo:

$$\text{Margem Líquida} = \text{Margem Bruta} - \text{Custos Variáveis} - \text{Provisão Geral} - \text{Acordos Comerciais} + \text{Outras Receitas Operacionais}$$

Onde:

Margem Bruta: equivale ao somatório dos resultados do valor de cada contrato de empréstimo e/ou financiamento novo originado no decorrer do semestre de apuração (definido pelo fluxo de caixa futuro das parcelas a receber, trazidos a valor presente no momento de sua originação pela estimativa da projeção de custo de captação no dia, levando-se em consideração o prazo da respectiva operação), subtraindo-se o principal emprestado e/ou financiado em cada um dos contratos correspondentes.

Custos Variáveis: são os custos envolvidos na originação de cada contrato. Entre outros, temos como exemplo:

- Consultas em empresas conveniadas para confirmação de cadastros dos clientes;
- Alienação Fiduciária (instrumento que serve como garantia em contratos inadimplentes e com busca e apreensão do bem);
- Emissão (impressão de capa, contra capa e lâminas do carnê) e envio de carnê aos clientes;
- Registro de Contrato onde há obrigatoriedade de registrar cada contrato de financiamento em cartório;
- TED/DOC custo cobrado pelo Banco referente à emissão da TED ou DOC;

Provisão Geral: é a provisão para perdas de crédito estimadas no início da operação, isto é, considera-se um percentual sobre a operação para cobrir possíveis perdas com inadimplência em função da qualidade percebida para cada contrato novo originado tomando-se por base o perfil da operação, do cliente, da loja e da região de efetivação da operação.

Acordos Comerciais: são custos dos acordos realizados entre a **EMPRESA** e as lojas parceiras com a finalidade de ampliar o volume de empréstimos e/ou financiamentos.

Outras Receitas Operacionais: equivale a outras receitas que contemplam a margem líquida e que não são contemplados na margem bruta, tais como vinculadas a originação de receitas de corretagens de seguros.

2.1.2. APURAÇÃO DA META DE MARGEM LÍQUIDA

Será pressuposto básico para a apuração de qualquer participação ao **EMPREGADO**, o atingimento da meta estipulada em relação à Margem Líquida resultante dos negócios gerados pelo **EMPREGADO** ou pela área, o que for aplicável conforme as regras estabelecidas.

A meta Margem Líquida será apurada mensalmente e corresponderá ao equivalente a uma quantidade de salários do **EMPREGADO**, variando de acordo com o cargo ocupado, conforme explicado nas cláusulas Quarta e Quinta deste Anexo.

No mês da admissão, transferência, afastamento ou desligamento do **EMPREGADO**, a meta será proporcional aos dias trabalhados no mês, considerando-se sempre 30 dias no mês, conforme exemplo abaixo:

Estas regras se aplicam apenas para os cargos que não possuem gestão de pessoas.

Exemplo de Meta na Admissão:

Admissão: 25/02 - Meta a ser considerada no mês de admissão = **(Meta/30 x 5)**;

A Meta no mês de admissão corresponderá a 1/3 da Meta integral, proporcional aos dias trabalhados, no segundo mês de admissão corresponderá a 2/3 da Meta integral e a partir do terceiro mês de admissão a Meta passará a ser Integral.

Exemplo de Meta no Desligamento:

Para **EMPREGADOS** desligados será atribuída meta obedecendo a seguinte regra:

Desligados até o dia 14 – Sem meta.

Desligados após o dia 14 – Meta proporcional aos dias corridos trabalhados.

Para o **EMPREGADO** afastado do Produto Consignado, por período superior a 15 (quinze) dias e inferior a 6 (seis) meses, serão consideradas para apurações todas as operações originadas antes de seu afastamento. Como referencia para apuração, será utilizada a meta integral do mês imediatamente anterior ao mês do afastamento. Quando o período de afastamento for superior a 6 (seis) meses não terão mais apurações. Para os gestores do **EMPREGADO** afastado, a meta continuará sendo considerada ao longo de todo período do afastamento do **EMPREGADO**.

A apuração por parte da **EMPRESA** do atingimento ou não da meta mensal, consiste exclusivamente em critério estabelecido entre as partes como parâmetro para apuração dos resultados, com vistas a possibilitar um melhor acompanhamento pelos **EMPREGADOS**. A participação, no entanto, será paga semestralmente, conforme as datas ajustadas no Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.

Considerando que a apuração do resultado é mensal, o mês em que a meta não for atingida não será computado para efeito de cálculo do valor final da participação a ser paga.

As partes ajustam que a Meta de Margem Líquida acompanhará as alterações salariais do **EMPREGADO** em razão de promoção, enquadramento ou reajuste salarial decorrente de negociação coletiva.

Os **EMPREGADOS** terão acesso às Margens Líquidas e Volume dos Negócios realizados, bem como têm conhecimento das metas a serem alcançadas para monitorarem os resultados atingidos.

2.1.3. APURAÇÃO QUANTITATIVA MENSAL

O critério de apuração mensal possui metodologia distinta de acordo com o cargo ocupado pelo **EMPREGADO**.

A participação será calculada conforme a faixa de percentual de atingimento da meta de Margem Líquida, de acordo com as tabelas de apuração quantitativa.

Para os cargos que se aplicarem, também será apurado o volume de negócios gerados, com base nas tabelas de apuração quantitativa.

Entende-se por volume de negócios o montante de negócios gerados expresso em Reais.

2.1.4. APURAÇÃO DA QUANTIDADE DE CONTRATOS SEM PENDÊNCIA DE DUT

Este critério, cujo resultado também comporá a fórmula de cálculo para pagamento da participação, aplica-se apenas e tão somente para os **EMPREGADOS** ocupantes do cargo de Gerente de Relacionamento Veículos.

O objetivo deste critério é o de que seja emitida a maior quantidade de DUT's (Documentos Únicos de Transferência) em relação aos contratos de financiamento de veículo celebrados.

Assim, para a apuração deste critério será utilizada a seguinte fórmula:

DUT'S PENDENTES / QUANTIDADE DE CONTRATOS NO PERÍODO

Se o resultado da divisão acima for maior ou igual do que 5% (cinco por cento), nenhum valor relativo ao presente critério será computado no cálculo do valor final da participação.

Por outro lado, se o valor apurado for menor do que 5% (cinco por cento) o montante de R\$ 12,20 (doze reais e vinte centavos) por contrato gerado em relação ao qual o DUT tenha sido emitido, será acrescido no cálculo da apuração quantitativa.

Os **EMPREGADOS** recebem, diariamente, informações sobre a quantidade de DUT's que estão pendentes em relação aos contratos realizados no período, o que lhes possibilita monitorar os resultados atingidos.

2.2. CRITÉRIOS QUALITATIVOS

A metodologia para apuração Qualitativa terá por base o semestre comercial, considerando as tabelas de apuração de margem líquida específicas para cada cargo, o valor base e o percentual (%) de inadimplência da carteira gerada e mantida pelo **EMPREGADO**.

O valor encontrado na apuração Qualitativa será proporcionalizado com base nos meses trabalhados no semestre comercial, levando em consideração 1/6 avos por mês trabalhado, bem como, a fração igual ou superior a 15 dias trabalhados no mês, como mês completo de trabalho. O período de afastamento não impactará na apuração qualitativa semestral.

2.2.1. AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

A Avaliação de Desempenho será aferida semestralmente, cujos critérios de aferição encontram-se detalhados no Anexo III, parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.

2.2.3. PERCENTUAL (%) de INADIMPLÊNCIA

Será considerada, para o cálculo da Apuração Qualitativa, a manutenção do adimplemento de todos os contratos gerados pelos empregados a partir de Janeiro de 2009, em diante.

O resultado do percentual (%) de inadimplência da carteira gerada e mantida pelo **EMPREGADO**, onde, contratos com mais de 30 (trinta) dias em atraso serão considerados como inadimplentes, terá impacto na apuração, conforme tabela abaixo:

Tabela de Percentual (%) de Inadimplência

Consignado Privado		
De	Ate	Fator
0,0%	5,0%	1,00
5,01%	10,0%	0,95
10,01%	15,0%	0,90
15,01%	20,0%	0,85
20,01%	100%	0,80

Consignado Público e Veículos		
De	Ate	Fator
0,0%	3,0%	1,00
3,01%	5,0%	0,95
5,01%	7,0%	0,90
7,01%	9,0%	0,85
9,01%	100%	0,80

O fator da tabela de percentual (%) de inadimplência será aplicado sobre o resultado dos demais itens da apuração qualitativa.

Para cargos de gestão, serão considerados os contratos dos **EMPREGADOS** sob sua gestão no último mês do semestre comercial.

CLÁUSULA TERCEIRA – DO VALOR DA PLR

O Valor da Participação nos Lucros ou Resultados será obtido através da somatória das apurações quantitativas e qualitativas.

Assim:

$$\text{PLR} = \text{Valor encontrado nas Apurações Quantitativas} + \text{Valor encontrado na Apuração Qualitativa}$$

A partir da data do fechamento do semestre até aquela de efetivo pagamento da participação, o valor apurado será corrigido pelo índice do CDI.

CLÁUSULA QUARTA – TABELAS PARA APURAÇÃO / PRODUTO VEÍCULOS

A apuração da Meta Mensal, a Análise Quantitativa (mensal) e a Análise Qualitativa (semestral) será efetuada com base nas tabelas a seguir:

VEÍCULOS

4.1. SUPERINTENDENTE

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio) + Meta de ML dos Gerentes Regionais Veículos*

* Regionais sob sua subordinação que não tenha um Gerente Regional Veículos: a meta desta Regional será a soma das metas dos gerentes filiais veículos, quando houver.

Tabela nº. 1 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida

	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
Superintendente	100%	20.000.000,00	0,2600%
	20.000.000,01	25.000.000,00	0,2400%
	25.000.000,01	30.000.000,00	0,2200%
	30.000.000,01	40.000.000,00	0,1000%
	40.000.000,01	50.000.000,00	0,0500%
	50.000.000,01	999.999.999,00	0,0200%

Exemplo hipotético de cálculo para apuração da Margem Líquida:

- Cargo do EMPREGADO: Superintendente
- Meta de Margem Líquida: R\$ 20.000.000,00
- Margem líquida realizada: R\$ 30.000.000,00
- Passos e Valor da apuração:

1 - R\$ 20.000.000,00 * 0,2600% = R\$ 52.000,00

2 - R\$ 25.000.000,00 – R\$ 20.000.000,00 = R\$ 5.000.000,00 * 0,2400% = R\$ 12.000,00

3 - R\$ 25.000.000,00 – R\$ 30.000.000,00 = R\$ 5.000.000,00 * 0,2200% = R\$ 11.000,00

Valor apurado de Margem Líquida: soma dos passos 1 + 2 + 3 = R\$ 75.000,00

Tabela nº. 2 – Tabela para Apuração Qualitativa

Superintendente	Média ML		
	De	Até	Qtde Valor Base
	105%	20.000.000,00	3,000
	20.000.000,01	25.000.000,00	4,500

	25.000.000,01	30.000.000,00	4,900
	30.000.000,01	40.000.000,00	5,200
	40.000.000,01	50.000.000,00	5,600
	50.000.000,01	999.999.999,00	5,900

Para efeito de aplicação da tabela acima, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

Exemplo hipotético para Superintendente

- **Nota:** 8,0 / **FGA:** 1,400
- **Valor Base:** R\$ 13.500,00
- **Média da Margem Líquida realizada no semestre:** R\$ 60.000.000,00
- **Média da Meta de Margem Líquida no semestre:** R\$ 50.000.000,01
- **% atingimento da Meta de ML:** mais que 105% da meta (elegível)
- **% inadimplência:** 2,5%

Apuração Qualitativa = [(FGA x Valor Base) x Quantidade Valor Base Tabela] x Fator Tabela Inadimplência

Apuração Qualitativa = {R\$ [1,400 (FGA) x 13.500,00 (Valor Base)] x 5,900 (Quantidade Valor Base Tabela)} x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)

R\$ (R\$ 18.900,00) x 5,900 (Quantidade Valor Base Tabela) x 1,00 (Fator tabela Inadimplência) = R\$ 111.510,00

Portanto, no valor apurado a que se refere o exemplo acima, seria computado o montante total equivalente a R\$ 111.510,00.

O valor de PLR será a soma das apurações quantitativa e qualitativa.

4.2. GERENTE REGIONAL VEÍCULOS

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio) + Meta de ML dos Gerentes Filial Veículos*

* Filial sob sua subordinação que não tenha um Gerente Filial Veículos: a meta desta filial será a soma das metas dos gerentes de relacionamento veículos e/ou gerente equipe relacionamento veículos, quando houver.

Tabela nº. 3 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida

	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
Gerente Regional Veículos (tabela válida até 02/2011)	100%	5.000.000,00	0,8000%
	5.000.000,01	6.000.000,00	0,6000%
	6.000.000,01	7.000.000,00	0,5000%
	7.000.000,01	8.000.000,00	0,3500%
	8.000.000,01	10.000000,00	0,2500%
	10.000.000,01	999.999.999,00	0,1000%

Gerente Regional Veículos (tabela válida a partir de 03/2011)	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	5.000.000,00	0,7000%
	5.000.000,01	6.000.000,00	0,4000%
	6.000.000,01	7.000.000,00	0,3000%
	7.000.000,01	8.000.000,00	0,2000%
	8.000.000,01	9.000.000,00	0,1000%
	9.000.000,01	999.999.999,00	0,0500%

Exemplo hipotético de cálculo para apuração da Margem Líquida:

- **Cargo do EMPREGADO:** Gerente Regional Veículos
 - **Meta de Margem Líquida:** R\$ 5.000.000,00
 - **Margem líquida realizada:** R\$ 6.000.000,00
 - **Passos e valor da apuração:**
 - 1 - R\$ 5.000.000,00 * 0,8000% = R\$ 40.000,00
 - 2 - R\$ 6.000.000,00 - R\$ 5.000.000,00 = R\$ 1.000.000,00 * 0,6000% = R\$ 6.000,00
- Valor da apuração: soma dos passos 1 + 2 = R\$ 46.000,00

Tabela nº. 4 – Tabela para Apuração Qualitativa

Gerente Regional Veículos	Média ML		
	De	Até	Qtde Valor Base
	105%	3.000.000,00	3,000
	3.000.000,01	5.000.000,00	4,500
	5.000.000,01	7.500.000,00	4,900
	7.500.000,01	10.500.000,00	5,200
	10.500.000,01	13.000.000,00	5,600
	13.000.000,01	999.999.999,00	5,900

Para efeito de aplicação da tabela nº 4, será considerado o valor da média de Margem Líquida realizada no semestre.

Exemplo hipotético Gerente Regional Veículos

- **Nota:** 8,0 / **FGA:** 1,400
- **Valor Base:** R\$ 10.450,00
- **Média da Margem Líquida realizada no semestre:** R\$ 11.000.000,00
- **Média da Meta de Margem Líquida no semestre:** R\$ 6.000.000,00
- **% atingimento da Meta de ML:** mais que 105% da meta (elegível)
- **% inadimplência:** 2,9%

<p>Apuração Qualitativa = = [(FGA x Valor Base) x Quantidade Valor Base Tabela] x Fator Tabela Inadimplência</p>

Apuração Qualitativa =

{R\$ [1,400 (FGA) x 10.450,00 (Valor Base)] x 5,600 (Qtd Valor Base Tabela)} x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)

R\$ (R\$ 14.630,00) x 5,600 (Qtd Valor Base Tabela) x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)

R\$ 81.928,00

Portanto, no valor apurado a que se refere o exemplo acima, seria computado o montante total equivalente a R\$ 81.928,00.

4.3. GERENTE FILIAL VEÍCULOS

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio) + Meta de ML dos Gerentes Equipe Relacionamento Veículos*

* Quando não houver Gerente Equipe Relacionamento Veículos, a meta será a somatória das metas dos Gerentes de Relacionamento Veículos.

Tabela nº 5 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida e Média do Volume de negócio

Gerente Filial Veículos	% Atg Meta Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100,00%	130,99%	0,457500%
	131,00%	150,99%	0,732000%
	Acima de 150.99%		1,016260%
	Média do Volume de Negócio		
	De	Até	% sobre ML
	300.000,00	450.000,00	0,152500%
	450.000,01	600.000,00	0,203374%
	600.000,01	800.000,00	0,254126%
Acima de 800.000,00		0,305000%	

Observação: até 2.500.000,00 de ML será utilizada a soma dos percentuais correspondentes na tabela acima, sobre o valor excedente a R\$ 2.500.000,00 de ML será aplicado o percentual de 0,200000%.

Exemplo hipotético de cálculo para apuração da Margem Líquida e Média do Volume de negócio para o Gerente Filial Veículos.

1) Apuração da Meta de Margem Líquida e percentual de ML realizado:

- Salário: R\$ 5.000,00
- Meta de Margem Líquida: R\$ 62.500,00 (12,5 salários) + meta da equipe R\$ 82.500,00 = Meta de R\$ 145.000,00
- Margem líquida realizada: R\$ 253.000,00
- Percentual de atingimento da Meta ML: 174,48%
- Percentual correspondente da tabela: 1,016260%

2) Apuração da Média do volume de negócio:

- Média do Volume de negócio da equipe: R\$ 752.000,00

- Percentual correspondente da tabela: 0,254126%

3) Apuração Quantitativa:

- Para encontrar o percentual a ser aplicado sobre a Margem Líquida, soma-se o percentual correspondente a tabela de Margem Líquida + o percentual correspondente da tabela de Volume de negócio:

$$\begin{array}{r}
 1,016260\% \text{ (ML)} \\
 + 0,254126\% \text{ (volume de negócio)} \\
 \hline
 1,270386\% \text{ (total)}
 \end{array}$$

- Para encontrar o valor da apuração quantitativa mensal, aplica-se o percentual obtido na somatória acima sobre a Margem Líquida.

$$R\$ 253.000,00 \text{ (ML realizada)} \times 1,2703860\% \text{ (Percentual total)} = R\$ 3.214,08$$

Tabela nº. 6 – Tabela para Apuração Qualitativa

	% Atingimento Meta ML		
	De	Até	Qtde Valor Base
Gerente Filial Veículos	105,00%	130,00%	1,000
	130,01%	150,00%	2,000
	150,01%	200,00%	3,000
	200,01%	250,00%	3,300
	250,01%	300,00%	3,600
	300,01%	400,00%	4,100
	400,01%	500,00%	4,300
	500,01%	9999999,00%	4,500

Para efeito de aplicação da tabela nº 6 para o Gerente Filial Veículo, será considerado o valor da soma de Margem Líquida realizada no semestre, comparada à Meta de Margem Líquida no semestre para efeito de aferição do percentual atingido da meta.

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Gerente Regional Veículo.

4.4. GERENTE EQUIPE RELACIONAMENTO VEÍCULOS

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio) + Meta de ML da equipe

Tabela nº. 7 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida e Média do Volume de negócio.

Gerente Equipe	% ATG META MARGEM LÍQUIDA		
	De	Até	% sobre ML

Relacionamento Veículos	100,00%	130,99%	0,228750%
	131,00%	150,99%	0,488000%
	Acima de 150,99%		0,762500%
	MÉDIA DO VOLUME DE NEGÓCIO		
	De	Até	% sobre ML
	300.000,00	450.000,00	0,176900%
	450.000,01	600.000,00	0,235826%
	600.000,01	800.000,00	0,294874%
	Acima de 800.000,00		0,353800%

Observação: até 1.500.000,00 de ML será utilizada a soma dos percentuais correspondentes na tabela acima, sobre o valor excedente a R\$1.500.000,00 de ML será aplicado o percentual de 0,200000%.

A metodologia para Apuração Quantitativa do Gerente Equipe Relacionamento Veículos é a mesma do Gerente Filial Veículos.

Tabela nº. 8 – Tabela para Apuração Qualitativa

	% Atingimento Meta ML		Qtde Valor Base
	De	Até	
Gerente Equipe Relacionamento Veículos	105,00%	130,00%	1,000
	130,01%	150,00%	2,000
	150,01%	200,00%	3,000
	200,01%	250,00%	3,300
	250,01%	300,00%	3,600
	300,01%	400,00%	4,100
	400,01%	500,00%	4,300
	500,01%	99999999,00%	4,500

Para efeito de aplicação da tabela nº 8 para Gerente Equipe Relacionamento Veículos, será considerado o valor da soma de Margem Líquida realizada no semestre, será comparada à Meta de Margem Líquida no semestre para efeito de aferição do percentual atingido da meta.

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Gerente Regional Veículos.

4.5. GERENTE DE RELACIONAMENTO VEÍCULOS

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio)*

* Na situação de Gerente de Relacionamento Veículos com Promotor Veículos, a meta do Gerente Relacionamento Veículos corresponderá à soma da sua meta mais a meta do Promotor Veículos.

Tabela nº. 9 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida e Volume de negócio

Gerente de Relacionamento Veículos	% ATG META MARGEM LÍQUIDA		
	De	Até	% sobre ML
	100,00%	130,99%	1,830000%
	131,00%	150,99%	2,440000%
	Acima de 150,99%		3,050000%
	VOLUME DE NEGÓCIO		
	De	Até	% sobre ML
	300.000,00	450.000,00	0,915000%
	450.000,01	600.000,00	1,220000%
	600.000,01	800.000,00	1,525000%
Acima de 800.000,00		1,830000%	

Observação: Até 250.000,00 de ML será utilizada a soma dos percentuais correspondentes na tabela acima, sobre o valor excedente a R\$ 250.000,00 de ML será aplicado o percentual de 0,200000%.

Exemplo hipotético de cálculo para apuração da Margem Líquida e do Volume de negócio para o Gerente Relacionamento Veículos.

1) Apuração da Meta de Margem Líquida e percentual de ML realizado:

- **Salário:** R\$ 1.000,00
- **Meta de Margem Líquida:** R\$ 12.500,00
- **Margem Líquida realizada:** R\$ 30.000,00
- **Percentual de atingimento Meta:** 240%
- **Percentual correspondente da tabela:** 3,050000%

2) Apuração do volume de negócio:

- **Volume de negócio realizado:** R\$ 900.000,00
- **Percentual correspondente da tabela:** 1,830000%

3) Apuração Quantitativa:

Para encontrar o percentual a ser aplicado sobre a Margem Líquida, soma-se o percentual correspondente a tabela de Margem Líquida + o percentual correspondente da tabela de Volume de negócio.

$$\begin{array}{r}
 3,050000\% \text{ (ML)} \\
 + 1,830000\% \text{ (volume de negócio)} \\
 \hline
 4,880000\% \text{ (total)}
 \end{array}$$

- Para encontrar o valor da apuração quantitativa mensal, aplica-se o percentual obtido na somatória acima sobre a Margem Líquida.

$$R\$ 30.000,00 \text{ (ML realizada)} \times 4,8800\% \text{ (Percentual total)} = R\$ 1.464,00$$

4) Apuração dos Contratos:

- **Quantidade de Contratos:** 50
- **% DUT:** 3,98%

- **Valor apurado:** 50 x R\$ 12,20 = R\$ 610,00

5) Valor da Apuração Quantitativa:

- **Valor da apuração da Margem e Volume de negócio:** R\$ 1.464,00
- **Valor da apuração dos contratos:** R\$ 610,00
- **Total Quantitativo apurado:** R\$ 2.074,00

Na situação citada, o Gerente Relacionamento Veículos receberá 4,8800% sobre a Margem Líquida Realizada, pois atingiu mais de 150,99% da meta de Margem Líquida e teve um volume de negócio superior a R\$ 800.000,00. Portanto, na tabela de Margem ele alcançou 3,0500% e na tabela de volume de negócio 1,8300% da Margem Líquida.

Assim: [3,0500% (percentual de margem líquida realizada em comparação à meta) + 1,8300% (percentual de volume de negócio)] x Margem Líquida Realizada = Participação ref. ao mês de apuração = 4,8800% x R\$ 30.000,00 = R\$ 1.464,00 + Valor dos contratos R\$ 610,00 = R\$ 2.074,00.

Tabela nº. 10 – Tabela para Apuração Qualitativa

	Média ML		Qtde Valor Base
	De	Até	
Gerente de Relacionamento Veículos	105%	20.000,00	0,900
	20.000,01	25.000,00	1,500
	25.000,01	30.000,00	2,500
	30.000,01	40.000,00	3,500
	40.000,01	50.000,00	3,700
	50.000,01	9.999.999,00	3,900

Para efeito de aplicação da tabela, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Gerente Regional Veículos.

4.6. PROMOTOR VEÍCULOS

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Meta de ML
Corresponde a 12,5 (doze salários e meio)

Tabela nº. 11 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida e Volume de negócio.

Promotor Veículos	% ATG META MARGEM LÍQUIDA		
	De	Até	% sobre ML
	100,00%	130,99%	0,915000%
	131,00%	150,99%	1,220000%
	Acima de 150,99%		1,525000%
	VOLUME DE NEGÓCIO		
	De	Até	% sobre ML
	300.000,00	450.000,00	0,305000%
	450.000,01	600.000,00	0,406626%
	600.000,01	800.000,00	0,508252%
Acima de 800.000,00		0,610000%	

A metodologia de apuração quantitativa é a mesma aplicada ao Gerente de Relacionamento Veículos excetuando-se o passo nº 4 – Apuração dos Contratos.

Tabela nº. 12 – Tabela para Apuração Qualitativa

Promotor Veículos	Média ML		Qtde Valor Base
	De	Até	
	105%	20.000,00	0,900
	20.000,01	25.000,00	1,500
	25.000,01	30.000,00	2,500
	30.000,01	40.000,00	3,500
	40.000,01	50.000,00	3,700
	50.000,01	9.999.999,00	3,900

Para efeito de aplicação da tabela, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Gerente Regional Veículo.

CONSIGNADO

CLÁUSULA QUINTA – TABELAS PARA APURAÇÃO /PRODUTO CONSIGNADOS

5.1. SUPERINTENDENTE

Estabelecimento das Metas

Estão contemplados os **EMPREGADOS** que exercem o cargo de Superintendente a meta estabelecida mensalmente para este grupo de **EMPREGADOS** é de 12,5 (doze salários e meio) mais as metas de Margem Líquida da equipe.

Apuração Quantitativa

Em sendo atingida a meta mensal de Margem Líquida, a Apuração Quantitativa será efetuada conforme a Margem Líquida realizada no mês, de acordo com demonstrado nas tabelas a seguir:

Consignado

Tabela nº. 13 – Tabela para Apuração Quantitativa da Margem Líquida

Superintendente	De	Até	% sobre ML
	100%	8.000.000,00	0,9000%
	8.000.000,01	10.000.000,00	0,8000%
	10.000.000,01	14.000.000,00	0,6000%
	14.000.000,01	20.000.000,00	0,3000%
	20.000.000,01	999.999.999,00	0,2000%

Apuração Qualitativa

Em sendo atingida a meta de Margem Líquida no semestre, a Apuração Qualitativa, será calculada conforme a média de Margem Líquida realizada no semestre, de acordo com demonstrado na tabela a seguir.

Tabela nº. 14 – Tabela para Apuração Qualitativa da Margem Líquida

Superintendente	Média ML		Qtde.
	De	Até	Valor Base
	105%	4.000.000,00	1,950
	4.000.000,01	10.000.000,00	3,250
	10.000.000,01	15.000.000,00	5,200
	15.000.000,01	99.999.999,00	6,500

Exemplo hipotético para Superintendente Consignado

- Nota: 8,0 / FGA: 1,400
- Valor Base: R\$ 17.400,00
- Média da Margem Líquida realizada no semestre: R\$ 12.000.000,00
- Média da Meta de Margem Líquida no semestre: R\$ 8.000.000,00
- % atingimento da Meta de ML: mais que 150% da meta (elegível)
- % inadimplência: 2,5%

Apuração Qualitativa = [(FGA x Valor Base) x Quantidade Valor Base Tabela] x Fator Tabela Inadimplência

Apuração Qualitativa = {R\$ [1,400 (FGA) x 17.400,00 (Valor Base)] x 5,200 (Quantidade Valor Base Tabela)} x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)

R\$ (R\$ 24.360,00) x 5,20 (Quantidade Valor Base Tabela) x 1,00 (Fator tabela Inadimplência) = R\$ 126.672,00

Portanto, no valor apurado a que se refere o exemplo acima, seria computado o montante total equivalente a R\$ 126.672,00.

O valor de PLR será a soma das apurações quantitativa e qualitativa.

Observação: para efeito de aplicação da tabela, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

5.2. CONSIGNADO PÚBLICO

Estabelecimento da Meta de Margem Líquida

Estão contemplados os **EMPREGADOS** que exercem os cargos de: Gerente Regional Consignado Público, Gerente Equipe Relacionamento Consignado Público, Gerente de Relacionamento Consignado Público I, II, III e IV e Promotor Consignado I e II, sendo que a Metas de Margem Líquida para tais cargos encontra-se prevista na tabela abaixo:

Cargo do Empregado	Valor da Meta Mensal de Margem Líquida
Gerente Regional Consignado Público	Corresponde a 12,5 vezes seu salário mais a somatória das metas dos Gerentes de Equipe Relacionamento sob sua gestão*
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Público	Corresponde a 12,5 vezes seu salário mais a somatória das metas dos Gerentes Relacionamento sob sua gestão*
Gerente de Relacionamento Consignado Público I, II, III e IV **	Corresponde a 12,5 vezes seu salário
Promotor Consignado I e II	Corresponde a 12,5 vezes seu salário

* Quando não houver Gerente Equipe Relacionamento Consignado Público a meta será a somatória das metas dos Gerentes de Relacionamento Consignado Público. ** Na situação de Gerente de Relacionamento Consignado Público com Promotor Consignado, sua meta será acrescida da meta do promotor consignado.

Tabela nº 15 – Tabelas para Apuração Quantitativa da Margem Líquida – Consignado Público.

Gerente Regional Consignado Público (tabela válida até 02/2011)	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	500.000,00	2,0000%
	500.000,01	1.000.000,00	1,5000%
	1.000.000,01	2.000.000,00	1,2000%
	2.000.000,01	4.000.000,00	0,5000%
	4.000.000,01	4.500.000,00	0,3000%

	4.500.000,01	999.999.999,00	0,2000%
Gerente Regional Consignado Público (tabela válida a partir de 03/2011)	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	500.000,00	2,0000%
	500.000,01	1.000.000,00	1,5000%
	1.000.000,01	2.000.000,00	1,2000%
	2.000.000,01	4.000.000,00	0,5000%
	4.000.000,01	6.000.000,00	0,1000%
	6.000.000,01	999.999.999,00	0,0500%
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Público	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	350.000,00	1,4000%
	350.000,01	500.000,00	1,2000%
	500.000,01	800.000,00	1,1000%
	800.000,01	1.500.000,00	0,8000%
	1.500.000,01	999.999.999,00	0,2000%
Gerente de Relacionamento Consignado Público I, II, III e IV	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	50.000,00	3,5000%
	50.000,01	150.000,00	3,0000%
	150.000,01	250.000,00	2,5000%
	250.000,01	400.000,00	2,0000%
	400.000,01	500.000,00	0,8000%
500.000,01	999.999.999,00	0,2000%	
Promotor Consignado I e II	Margem Líquida		
	De	Até	%sobre ML
	100%	25.000,00	3,0000%
	25.000,01	75.000,00	2,0000%
	75.000,01	125.000,00	1,5000%
	125.000,01	200.000,00	1,0000%
	200.000,01	300.000,00	0,5000%
300.000,01	999.999.999,00	0,2000%	

Cálculo da tabela em cascata: para aplicação da tabela, o valor apurado de Margem Líquida será distribuído de acordo com as faixas estabelecidas. Após o cálculo de cada uma das faixas, somam-se os valores apurados para se obter o valor da Apuração Quantitativa Mensal.

Exemplo hipotético:

- **Cargo do empregado:** Gerente de Relacionamento Consignado Público
- **Salário do empregado:** R\$ 1.500,00
- **Meta Mensal de Margem Líquida:** 12,5 x R\$ 1.500,00 = R\$ 18.750,00
- **Margem Líquida realizada no mês:** R\$ 170.000,00.

Por ter atingido mais que 100% da Meta de ML será apurado da seguinte forma:

Tabela ML: R\$ 50.000,00 x 3,50% = R\$ 1.750,00
R\$ 100.000,00 x 3,00% = R\$ 3.000,00
R\$ 20.000,00 x 2,50% = R\$ 500,00
Total apurado = R\$ 5.250,00.

Tabela nº. 16 – Tabelas para Apuração Qualitativa da Margem Líquida Semestral – Consignado Público.

Gerente Regional Consignado Público	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	300.000,00	0,650
	300.000,01	500.000,00	1,300
	500.000,01	800.000,00	1,950
	800.000,01	1.000.000,00	2,600
	1.000.000,01	2.000.000,00	3,250
	2.000.000,01	3.000.000,00	3,900
	3.000.000,01	4.000.000,00	4,550
	4.000.000,01	999.999.999,00	5,200
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Público	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	50.000,00	0,650
	50.000,01	100.000,00	1,300
	100.000,01	300.000,00	1,950
	300.000,01	500.000,00	2,600
	500.000,01	800.000,00	3,250
	800.000,01	1.000.000,00	3,900
	1.000.000,01	1.200.000,00	4,550
	1.200.000,01	999.999.999,00	5,200
Gerente de Relacionamento Consignado Público I, II, III e IV	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	50.000,00	0,650
	50.000,01	150.000,00	1,300
	150.000,01	200.000,00	1,950
	200.000,01	250.000,00	2,600
	250.000,01	350.000,00	3,300
	350.000,01	999.999.999,00	3,900
Promotor Consignado I e II	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	50.000,00	0,650
	50.000,01	100.000,00	1,300
	100.000,01	150.000,00	1,950
	150.000,01	999.999.999,00	2,600

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Superintendente do produto Consignado.

Observação: para efeito de aplicação das tabelas, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

5.3. CONSIGNADO PÚBLICO – SUPORTE AO NEGÓCIO

Estabelecimento das Metas

Estão contemplados os **EMPREGADOS** que exercem o cargo de: Gerente Produto Consignado Público, Supervisor Planejamento Público, Supervisor Implantação Convênio, Supervisor Mesa de Apoio, Coordenador Mesa de Apoio, Analista Comercial Planejamento Público, a meta será de 12,5 (doze salários e meio).

Tabela nº 17 – Tabelas para Apuração Quantitativa da Margem Líquida – Consignado Público Suporte ao Negócio.

	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
Gerente Produto Consignado Público	100%	3.000.000,00	0,600%
	3.000.000,01	5.000.000,00	0,350%
	5.000.000,01	8.000.000,00	0,200%
	8.000.000,01	13.000.000,00	0,050%
	13.000.000,01	9.999.999.999,00	0,020%
Supervisor Planej. Público	100%	3.000.000,00	0,300%
	3.000.000,01	5.000.000,00	0,150%
	5.000.000,01	8.000.000,00	0,120%
	8.000.000,01	13.000.000,00	0,050%
	13.000.000,01	9.999.999.999,00	0,020%
Supervisor/Coord. Imp. Convênio / Sup./Coord. Mesa de Apoio e Coord. Planej. Publico.	100%	3.000.000,00	0,240%
	3.000.000,01	5.000.000,00	0,120%
	5.000.000,01	8.000.000,00	0,096%
	8.000.000,01	13.000.000,00	0,040%
	13.000.000,01	9.999.999.999,00	0,016%
Analista Comercial Planej. Público	100%	3.000.000,00	0,075%
	3.000.000,01	5.000.000,00	0,038%
	5.000.000,01	8.000.000,00	0,030%
	8.000.000,01	13.000.000,00	0,013%
	13.000.000,01	9.999.999.999,00	0,005%

Cálculo da tabela em cascata: para aplicação da tabela, o valor apurado de Margem Líquida será distribuído de acordo com as faixas estabelecidas. Após o cálculo de cada uma das faixas, somam-se os valores apurados para se obter o valor da Apuração Quantitativa Mensal.

Exemplo hipotético:

Cargo: Supervisor Mesa de Apoio

- **Salário do empregado:** R\$ 5.210,00
- **Meta Mensal de Margem Líquida:** 12,5 x R\$ 5.210,00 = R\$ 65.125,00
- **Margem Líquida realizada no mês:** R\$ 5.500.000,00.

Por ter atingido mais que 100% da Meta de ML será apurado da seguinte forma:

Tabela ML: R\$ 3.000.000,00 x 0,240% = R\$ 7.200,00

R\$ 2.000.000,00 x 0,120% = R\$ 2.400,00
R\$ 500.000,00 x 0,096% = R\$ 480,00
Total apurado = R\$ 10.080,00.

Tabela nº. 18 – Tabelas para Apuração Qualitativa da Margem Líquida Semestral – Consignado Público Suporte ao Negócio.

	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	2.000.000,00	0,650
Gerente Produto Consignado Público	2.000.000,01	3.000.000,00	1,300
	3.000.000,01	4.500.000,00	1,950
	4.500.000,01	5.500.000,00	2,600
	5.500.000,01	6.500.000,00	3,250
	6.500.000,01	8.000.000,00	3,900
	8.000.000,01	9.000.000,00	4,550
	9.000.000,01	999.999.999,00	5,200
	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
105%	2.000.000,00	0,650	
Supervisor Planejamento Público	2.000.000,01	3.000.000,00	1,300
	3.000.000,01	4.500.000,00	1,950
	4.500.000,01	6.500.000,00	2,600
	6.500.000,01	8.000.000,00	3,250
	8.000.000,01	9.000.000,00	3,900
	9.000.000,01	10.000.000,00	4,550
	10.000.000,01	999.999.999,00	5,200
	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
105%	2.000.000,00	0,650	
Supervisor/Coord. Implantação Convênio / Sup. / Coord. Mesa de Apoio e Coord. Planej Público	2.000.000,01	3.000.000,00	1,300
	3.000.000,01	4.500.000,00	1,950
	4.500.000,01	6.500.000,00	2,600
	6.500.000,01	8.000.000,00	3,250
	8.000.000,01	9.000.000,00	3,900
	9.000.000,01	10.000.000,00	4,550
	10.000.000,01	999.999.999,00	5,200
	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
105%	2.000.000,00	0,650	
Analista Comercial Planejamento Público	2.000.000,01	3.000.000,00	1,300
	3.000.000,01	4.500.000,00	1,950
	4.500.000,01	7.000.000,00	2,600
	7.000.000,01	10.000.000,00	3,250
	10.000.000,01	999.999.999,00	3,900

A metodologia de apuração qualitativa é a mesma aplicada ao Superintendente do produto Consignado

Observação: para efeito de aplicação das tabelas, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

5.4. CONSIGNADO PRIVADO

Estabelecimento das Metas

Estão contemplados os **EMPREGADOS** que exercem o cargo de: Gerente Regional Consignado Privado, Gerente Equipe Relacionamento Consignado Privado, Gerente de Relacionamento Consignado Privado I, II, III e IV. As Metas de Margem Líquida para tais cargos encontram-se previstas na tabela abaixo:

Cargo do Empregado	Valor da Meta Mensal de Margem Líquida
Gerente Regional Consignado Privado*	Corresponde a 10 vezes seu salário mais a somatória das metas dos Gerentes Equipe sob sua gestão
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Privado	Corresponde a 10 vezes seu salário mais a somatória das metas dos Gerentes de Relacionamento sob sua gestão
Gerente de Relacionamento Consignado Privado I, II, III e IV	Corresponde a 10 vezes seu salário
*Quando não houver Gerente Equipe Consignado Privado a meta será a somatória das metas dos Gerentes de Relacionamento Consignado Privado.	

Tabela nº. 19 – Tabelas para Apuração Quantitativa da Margem Líquida – Consignado Privado.

Gerente Regional Consignado Privado (tabela válida até 02/2011)	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	500.000,00	3,0000%
	500.000,01	800.000,00	2,5000%
	800.000,01	1.200.000,00	2,0000%
	1.200.000,01	1.700.000,00	1,5000%
	1.700.000,01	2.000.000,00	1,0000%
Gerente Regional Consignado Privado (tabela válida a partir de 03/2011)	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	500.000,00	3,0000%
	500.000,01	800.000,00	2,5000%
	800.000,01	1.200.000,00	2,0000%
	1.200.000,01	1.700.000,00	1,5000%
	1.700.000,01	2.000.000,00	1,0000%
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Privado	Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100%	350.000,00	1,6000%
	350.000,01	800.000,00	1,4000%
	800.000,01	1.100.000,00	1,2000%
	1.100.000,01	1.600.000,00	0,7000%
Gerente de Relacionamento Consignado Privado I, II, III e IV *	% Atq Meta Margem Líquida		
	De	Até	% sobre ML
	100,00%	130,99%	1.5000%
	131,00%	150,99%	2.0000%
	151,00%	9.999.00%	2.5000%
	Volume de Negócio		
	De	Até	% sobre ML
300.000.00	450.000,00	0.7500%	

	450.000,01	600.000,00	1.0000%
	600.000,01	800.000,00	1.2500%
	800.000,01	999.999.999,00	1.5000%

*Até R\$ 280.000,00 de ML será utilizada a soma dos percentuais correspondentes na tabela acima, sobre o valor excedente a R\$280.000,00 de ML será aplicado o percentual de 0,200000%.

Cálculo da tabela em cascata: para aplicação da tabela, o valor apurado de Margem Líquida será distribuído de acordo com as faixas estabelecidas. Após o cálculo de cada uma das faixas, somam-se os valores apurados para se obter o valor da Apuração Quantitativa Mensal.

Exemplo hipotético: Gerente Regional Consignado Privado

- **Meta de Margem Líquida:** R\$ 500.000,00
- **Margem Líquida realizada:** R\$ 1.000.000,00

Tabela ML:

- R\$ 500.000,00 x 3,0%= 15.000,00
- R\$ 300.000,00 x 2,5%= 7.500,00
- R\$ 200.000,00 x 2,0% = 4.000,00
- Total apurado = R\$ 26.500,00

Para o cargo Gerente de Relacionamento Consignado Privado o cálculo da apuração levará também em consideração o conceito de Volume de Negócios. Entende-se por Volume de Negócios a quantidade de negócios gerados expressa em Reais.

Em sendo atingida a meta de Margem Líquida, a apuração será calculada de acordo com os percentuais a serem aplicados conforme a margem líquida realizada e volume de negócios.

Exemplo hipotético de cálculo para apuração da Margem Líquida e do Volume de negócio para o Gerente de Relacionamento Consignado Privado.

1) Apuração da Meta de Margem Líquida e percentual de ML realizado:

- **Salário:** R\$ 1.180,00
- **Meta de Margem Líquida:** R\$ 11.800,00
- **Margem Líquida realizada:** R\$ 30.000,00
- **Percentual de atingimento Meta:** 254%
- **Percentual correspondente da tabela:** 2,500%

2) Apuração do volume de negócio:

- **Volume de negócio realizado:** R\$ 550.000,00
- **Percentual correspondente da tabela:** 1,000%

3) Apuração Quantitativa:

- Para encontrar o percentual a ser aplicado sobre a Margem Líquida, soma-se o percentual correspondente a tabela de Margem Líquida + o percentual correspondente da tabela de Volume de negócio.

2,500% (ML)
 + 1,000% (volume de negócio)

 3,500% (total)

- Para encontrar o valor da apuração quantitativa mensal, aplica-se o percentual obtido na somatória acima sobre a Margem Líquida.

R\$ 30.000,00 (ML realizada) X 3,500% (Percentual total) = R\$ 1.050,00

Na situação citada, o Gerente de Relacionamento Consignado Privado receberá 3,500% sobre a Margem Líquida Realizada, pois atingiu mais de 150,99% da meta de Margem Líquida e teve um volume na faixa de R\$ 450.000,01 a R\$ 600.000,00 correspondendo a 1,000%. Portanto, na tabela de Margem ele alcançou 2,500% e na tabela de volume de negócio 1,000% da Margem Líquida.

Tabela nº. 20 – Tabelas para Apuração Qualitativa da Margem Líquida Semestral – Consignado Privado.

Gerente Regional Consignado Privado	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	200.000,00	0,650
	200.000,01	400.000,00	1,300
	400.000,01	600.000,00	1,950
	600.000,01	800.000,00	2,600
	800.000,01	1.200.000,00	3,250
	1.200.000,01	1.800.000,00	3,900
	1.800.000,01	2.500.000,00	4,550
	2.500.000,01	99.999.999,00	5,200
Gerente Equipe Relacionamento Consignado Privado	Média ML		
	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	150.000,00	0,650
	150.000,01	450.000,00	1,300
	450.000,01	600.000,00	1,950
	600.000,01	750.000,00	2,600
	750.000,01	900.000,00	3,250
	900.000,01	1.000.000,00	3,900
	1.000.000,01	1.200.000,00	4,550
	1.200.000,01	99.999.999,00	5,200
Gerente de Relacionamento	Média ML		

	De	Até	Qtde. Valor Base
	105%	20.000,00	0,650
	20.000,01	40.000,00	1,300
	40.000,01	60.000,00	1,950
	60.000,01	80.000,00	2,600
	80.000,01	100.000,00	3,250
	100.000,01	99.999.999,00	3,900

Observação: para efeito de aplicação das tabelas, será considerado o valor da média de Margem Líquida Realizada no semestre.

Exemplo hipotético: Gerente Regional Consignado Privado

- **Nota:** 8,0 / **FGA:** 1,4000
- **Valor Base:** R\$ 7.900,00
- **Média da Margem Líquida realizada no semestre:** R\$ 1.000.000,00
- **Média da Meta de Margem Líquida no semestre:** R\$ 400.000,00
- **% atingimento da Meta de ML:** mais que 105% da meta (elegível)
- **% inadimplência:** 1,5% (fator 1,00)

Apuração Qualitativa = [(FGA x Valor Base) x Quantidade Valor Base Tabela] x Fator Tabela Inadimplência

Apuração Qualitativa = {R\$ [1,400 (FGA) x 7.900,00 (Valor Base)] x 3,250 (Qtd Valor Base Tabela)} x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)

R\$ (R\$ 11.060,00) x 3,250 (Qtd Valor Base Tabela) x 1,00 (Fator tabela Inadimplência)
R\$ 35.945,00

Portanto, no valor apurado a que se refere o exemplo acima, seria computado o montante total equivalente a R\$ 35.945,00 (trinta e cinco mil, novecentos e quarenta e cinco mil reais).

ANEXO III DO ACORDO DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

O presente instrumento é parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados celebrado em ___/___/___, com vigência do 1º ao 2º semestre civil de 2011, inclusive, para regular a participação dos **EMPREGADOS** nos lucros ou resultados da **BV Financeira S/A – C.F.I.**

CLÁUSULA PRIMEIRA – DA ELEGIBILIDADE

A participação nos Lucros ou Resultados da **EMPRESA**, para os **EMPREGADOS** está condicionada aos critérios de apuração conforme dispõe o Anexo I e II, integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.

CLÁUSULA SEGUNDA – DA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

O processo de avaliação de desempenho individual visa medir os resultados individuais obtidos pelos **EMPREGADOS** com base nas suas competências e que contribuíram para os resultados da **EMPRESA**.

CLÁUSULA TERCEIRA - PERIODICIDADE DA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Todos os **EMPREGADOS** serão avaliados semestralmente em instrumento próprio de acordo com seu nível hierárquico.

CLÁUSULA QUARTA - ESTRUTURA DA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

A estrutura da avaliação de desempenho é composta por Resultados e Competências conforme segue:

- **Resultados:** compreende o cumprimento das entregas quantitativas e/ou qualitativas das metas acordadas para o semestre, conforme critérios definidos nos Anexos I e II.
- **Competências:** é um conjunto de Conhecimentos, Habilidades e Atitudes que possibilitam o desempenho de determinada função e o alcance de resultados concretos. As competências são previamente definidas conforme o cargo e a área de atuação e estão descritas no Dicionário de Competências o qual está disponível a todos os **EMPREGADOS** na Intranet da **EMPRESA**: Portal Departamental>Recursos Humanos>Pasta de Avaliação de Desempenho, o qual integra o presente Anexo para todos os fins de direito.

CLÁUSULA QUINTA – DOS PESOS

Os resultados individuais dos **EMPREGADOS** serão aferidos mediante a avaliação dos blocos Resultado e Competência, cujos pesos dos blocos variam conforme o cargo e a especificidade de cada negócio. Sendo tais pesos previamente definidos e divulgados na Intranet da **EMPRESA**: Portal Departamental>Recursos Humanos>Pasta Avaliação de Desempenho, o qual integra o presente Anexo para todos os fins de direito.

CLÁUSULA SEXTA – DO SISTEMA DE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

6.1 – Do acesso ao sistema de avaliação de desempenho

A Avaliação de Desempenho é realizada através de um sistema disponibilizado na Intranet da **EMPRESA** >Portal Departamental>Recursos Humanos>Pasta de Avaliação de Desempenho, o

formulário eletrônico de avaliação de desempenho integra o presente Anexo para todos os fins de direito.

O acesso a esse sistema é realizado mediante a inserção de Login, Senha e Número informado pelo Token, o que substitui a assinatura manual de todos os envolvidos.

O Token é um dispositivo eletrônico de propriedade da **EMPRESA**, entregue a cada um dos **EMPREGADOS** para uso exclusivo em serviço e para o exercício de suas funções que gera, a cada 60 (sessenta) segundos, senhas aleatórias de uso individual e intransferível, efetivando assim, a assinatura eletrônica no processo de avaliação de desempenho.

O **EMPREGADO** é cientificado no ato da entrega do dispositivo, que o Token destina-se única e exclusivamente para autorização de acesso à Rede de Dados da Empresa, não podendo ser cedido, emprestado ou autenticado por terceiros, sendo a guarda de sua inteira responsabilidade a partir da assinatura do Termo de Responsabilidade para Utilização de Aparelho Autenticador para acesso à Rede de Dados.

6.2 – Da realização da avaliação de desempenho

O avaliador imediato realiza a avaliação de desempenho do avaliado e insere os comentários, devendo finalizar esta etapa com a senha eletrônica informada pelo Token.

Ao finalizá-la, automaticamente a avaliação ficará disponível para o avaliador imediato validar o Grau de Avaliação - GA, sendo facultativo inserir seus comentários, devendo finalizar esta etapa com autenticação eletrônica através da senha informada pelo Token.

Na hipótese do **EMPREGADO** não possuir avaliador imediato ou o mesmo estar impossibilitado por força maior de realizar a avaliação de desempenho, o processo será encerrado pelo avaliador imediato com a inserção dos comentários e validação do GA (Grau de Avaliação) que se dará através da senha eletrônica informada pelo Token.

Após a conclusão da avaliação por parte do(s) avaliador(es), o **EMPREGADO** deverá acessar o sistema e, se desejar, incluir seus comentários; caso contrário, deverá tomar ciência acerca das considerações do(s) avaliador(es) e finalizar a avaliação de desempenho com a autenticação eletrônica através da senha informada pelo seu Token.

Todas as etapas do processo de Avaliação de Desempenho estão detalhadas no Manual de Normas de Avaliação de Desempenho, nº MNO - 9106, disponível na Intranet da **EMPRESA**, Portal Departamental>Recursos Humanos>Pasta Normas, o qual integra o presente Anexo para todos os fins de direito.

CLÁUSULA SÉTIMA – PONTUAÇÃO DA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

O Sistema de Gestão de Desempenho compreende a avaliação dos critérios (blocos) Resultados e Competências.

Para a avaliação de cada item dentro de cada bloco será utilizada uma régua de avaliação de 1 (um) a 5 (cinco), a qual será convertida, conforme a quantidade de itens avaliados e os pesos atribuídos a cada bloco de acordo com o cargo e a área de negócio, gerando uma pontuação total máxima de 500 (quinhentos) pontos, independentemente do grupo em que o **EMPREGADO** está inserido.

Exemplo:

Peso atribuído ao bloco Resultados:

50% (cinquenta por cento); portanto, a pontuação máxima a ser obtida no bloco Resultados seria de 250 (duzentos e cinquenta) pontos.

De acordo com a classificação do **EMPREGADO** na régua de avaliação, ele poderia obter os seguintes pontos:

- 1: corresponde a 50 pontos
- 2: corresponde a 100 pontos
- 3: corresponde a 150 pontos
- 4: corresponde a 200 pontos
- 5: corresponde a 250 pontos

No exemplo hipotético aqui tratado consideraremos que no bloco Resultados o **EMPREGADO** obteve 5, tendo atingido, portanto, os 250 pontos.

Peso atribuído ao Bloco Competências:

50% (cinquenta por cento). Portanto, a pontuação máxima a ser obtida no bloco Competências também seria de 250 (duzentos e cinquenta) pontos.

De acordo com a classificação do **EMPREGADO** na régua de avaliação, ele poderia obter os seguintes pontos:

- 1: corresponde a 6,25 pontos
- 2: corresponde a 12,50 pontos
- 3: corresponde a 18,75 pontos
- 4: corresponde a 25,00 pontos
- 5: corresponde a 31,25 pontos

Esses pontos são compostos por 8 (oito) competências, de modo que a nota máxima na régua de avaliação (5) em cada competência representaria 31,25 (trinta e um vírgula vinte e cinco) pontos.

Para o exemplo hipotético aqui tratado, consideraremos que o **EMPREGADO** obteve nota máxima 5 (cinco) em todas as 8 (oito) Competências avaliadas e, portanto, somou 250 pontos também no bloco Competências.

Portanto, a pontuação final do **EMPREGADO** deste “Exemplo” foi de 500 pontos = 250 pontos (bloco Resultados) + 250 pontos (bloco Competências).

CLÁUSULA OITAVA – DO CÁLCULO DO GRAU DE AVALIAÇÃO

Após o término da avaliação de desempenho pelo avaliador, o sistema calculará automaticamente o Grau de Avaliação (GA), que poderá variar entre 1 (um) e 10 (dez), conforme demonstrado na Tabela nº 1.

Tabela nº. 1 - Tabela de conversão de Pontuação

Tabela de Conversão de Pontuação		
Pontos De	Pontos Até	Grau de Avaliação
0	125	1,00
126	146	2,00
147	170	3,00
171	198	4,00
199	231	5,00
232	270	6,00
271	291	6,50
292	315	7,00
316	340	7,50
341	367	8,00
368	396	8,50
397	428	9,00
429	462	9,50
463	500	10,00

Exemplo: Apuração do Grau de Avaliação e do Fator Grau de Avaliação

Para o EMPREGADO do “Exemplo” acima, que obteve 250 pontos no bloco Resultado e 250 pontos no bloco Competências, seu Grau de Avaliação - GA seria 10,00 (dez).

Após apuração do Grau de Avaliação – GA, com base na tabela nº 2, a seguir encontra-se o Fator Grau de Avaliação – FGA correspondente.

Tabela nº. 2 - Tabela para conversão de GA em FGA

Grau de Avaliação	Fator Grau de Avaliação
1,00	0,1500
2,00	0,2000
3,00	0,3500
4,00	0,5250
5,00	0,7500
6,00	1,0000
6,50	1,0835
7,00	1,1750
7,50	1,2850
8,00	1,4000
8,50	1,5300
9,00	1,6750
9,50	1,8300
10,00	2,0000

Assim, partindo do mesmo “Exemplo” acima, no qual o Grau de Avaliação - **GA** foi **10,00** (dez), o Fator Grau de Avaliação - **FGA** correspondente seria de **2,000**, fator a ser considerado para o cálculo da participação nos lucros ou resultados conforme as fórmulas contidas nos Anexos I – Negócios Internos e II – Negócios Externos parte integrante do Acordo de Participação nos Lucros ou Resultados.