



EDITAL DE CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA
E/OU INSTRUTORIA – SEBRAE/MS

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE
MATO GROSSO DO SUL

EDITAL DE CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

SEBRAE/MS

EDITAL SGF Nº 02/2020

Campo Grande (MS), 04 de setembro de 2023

PREÂMBULO

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Mato Grosso do Sul **SEBRAE/MS**, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 15.419.591/0001-03 com sede na Avenida Mato Grosso, 1661, Bairro Centro, Campo Grande, Estado de Mato Grosso do Sul, CEP.: 79.002- 950, por meio da Unidade de Administração – UAD, torna público estarem abertas, a partir de **05/06/2020**, as inscrições para o **Credenciamento de Fornecedores** para integrarem o **Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria do SEBRAE/MS** na forma estabelecida neste Edital, com fundamento no art. 46 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema SEBRAE, aprovado pela Resolução CDN 391/2021 de 25 de novembro de 2021.

Cada unidade estadual do Sistema Sebrae e o Sebrae Nacional pode realizar seus respectivos credenciamentos para fornecedores de serviços de consultoria e instrutoria no País. Os cadastros de fornecedores de serviços das unidades estaduais e do Sebrae Nacional comporão o Cadastro Nacional de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria do Sebrae/MS.

1. As inscrições previstas neste Edital de Credenciamento serão realizadas pelo link disponível no site <http://www.sgf.sebrae.com.br/inscricao/login.aspx?Codigo=MS20200001> onde deverá ser anexada toda a documentação exigida neste Edital.
2. O credenciamento não estabelece obrigação do Sebrae/MS de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de fornecedores de serviços de consultoria e/ou instrutoria aptos a atenderem às demandas, quando houver.
3. Fica assegurado ao Sebrae/MS o direito de revogar ou anular, no todo ou em parte, este Edital de Credenciamento, sem decisão motivada e sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer indenização ou compensação aos fornecedores credenciados.
4. O acompanhamento de todas as etapas do credenciamento será de inteira responsabilidade dos fornecedores interessados.
5. Finalizado o processo de análise das etapas do credenciamento (inscrição, habilitação jurídica e qualificação técnica), o resultado final do credenciamento será por mensagem eletrônica endereçada ao e-mail do representante legal informado no cadastro (formulário de inscrição) do fornecedor.
6. O prazo para envio do comunicado com o resultado final do credenciamento será de **até 30(trinta) dias** a contar da data de finalização da inscrição. Este prazo poderá ser ampliado por igual período, mediante comunicação prévia.
7. Este edital atende às demandas do Sebrae/MS e substitui aos Editais de Credenciamento nº 01/2017 e nº 01/2019.
8. Quando o Sebrae/MS tomar conhecimento de fatos que possam caracterizar irregularidade, adotará as providências cabíveis e deliberará sobre a continuidade do credenciamento do fornecedor em questão, nos termos do presente Edital.
9. Todo e qualquer esclarecimento sobre o referido Edital deverá ser feito somente por escrito, através do e-mail: credenciamento@ms.sebrae.com.br, com prazo de resposta de até 5 (cinco) dias úteis, com o Assunto: **[DÚVIDA – Razão Social, “informar Razão Social do Fornecedor” e CNPJ, “informar o número do CNPJ do Fornecedor candidato”]**.

10. A prestação de serviços está sujeita às regras do artigo 593 do Código Civil.
11. O Edital de Credenciamento poderá ser impugnado por qualquer pessoa.
 - 11.1 O pedido de impugnação deverá ser oferecido em petição escrita, com o reconhecimento de firma de seu subscritor ou assinatura eletrônica, com identificação do número desta concorrência, sendo dirigido à Comissão Especial de Avaliação de Credenciamento, sito a Avenida Mato Grosso, n.º 1.661, Centro, CEP 79002-950, Campo Grande/MS.
 - 11.2 Caberá à Comissão Especial de Avaliação de Credenciamento, decidir sobre a impugnação.
12. A apresentação de impugnação, dependendo do teor descritivo, não a caracterizará comotal, podendo receber o tratamento como mera informação.
13. Não sendo impugnado o edital, tem-se por preclusa toda a matéria nele constante.
14. A relação de fornecedores credenciados será atualizada e disponibilizada periodicamente pelo Sebrae/MS no Portal da Transparência.

**Campo Grande, 04 de setembro de 2023
Unidade de Administração
SEBRAE/MS**

ÍNDICE

1	Objeto	5
2	Condições para Credenciamento	5
3	Etapas do Processo de Credenciamento	6
4	Etapa 1 – Inscrição	6
5	Etapa 2 – Habilitação Jurídica e Qualificação Técnica	8
6	Qualificação Técnica do Corpo Técnico (Profissionais) do Fornecedor	11
7	Resultado	12
8	Cadastro do Fornecedores Credenciados	12
9	Contratação para Prestação de Serviços	13
10	Alinhamento Metodológico	15
11	Acompanhamento da Prestação de Serviços	17
12	Pagamento da Prestação de Serviços	18
13	Advertência, Suspensão e Descredenciamento	18
14	Disposições Finais	20
15	Anexos	21

ANEXOS

I	Área e Subárea de Conhecimento	26
II	Áreas e Subáreas de Conhecimento Permitidas para Credenciamento Do Microempreendedor Individual - MEI	61
III	Relato de Experiência do Fornecedor e Termo de Adesão ao Edital de Credenciamento	63
IV	Declaração de Inexistência de Vedações para Credenciamento	66
V	Declaração de Não Exclusividade do Fornecedor Credenciado	67
VI	Atestado de Capacidade Técnica	68
VII	Formulário para Inclusão/Alteração de Dados – Inclusão de Área/Subárea	69
VIII	Formulário para Inclusão/Alteração de Dados – Inclusão de Profissionais	70
IX	Política de Honorários	71

1. OBJETO

Este Edital tem como objeto o **Credenciamento de Fornecedores** para integrar o **Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria do SEBRAE/MS**, que poderão ser chamadas para prestar serviços, na forma presencial e/ou à distância (on-line), quando houver demanda, em regime de não exclusividade. O credenciamento não gera aos **fornecedores** qualquer direito de contratação.

2. CONDIÇÕES PARA CREDENCIAMENTO

2.1 Poderão ser credenciados para prestar serviços ao SEBRAE/MS: Sociedades Empresárias, Sociedades Simples (inclusive Sociedades Limitadas Unipessoais – SLU); EIRELI; Sociedade Unipessoal de Advocacia; Cooperativas; Associações e Fundações; Microempreendedor Individual – MEI (ver 2.1.1) e Empresário Individual - EI, cuja finalidade e ramo de atuação permitam a prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria nas áreas e subáreas de conhecimento.

2.1.1 Somente poderá prestar serviços ao Sebrae/MS, o Microempreendedor Individual – MEI, instrutor de cursos gerenciais independente, nas áreas e subáreas definidas no Anexo II deste edital, restrita à natureza instrutoria, e em observância à legislação pertinente.

2.2 Poderão ser credenciados para prestar serviços ao SEBRAE/MS, fornecedores que possuam em seu quadro de empregados ou quadro societário, ex-empregados ou ex-diretores e/ou ex-conselheiros do Sistema SEBRAE, observado o prazo mínimo de carência de 18 (dezoito) meses, contados da data do desligamento ou do término do mandato.

2.2.1 Não se aplica o prazo de carência de 18 (dezoito) meses previsto no item 2.2 aos ex-empregados e/ou ex-diretores aposentados do Sistema SEBRAE.

2.3 Poderão participar do processo de credenciamento fornecedores que não pratiquem ou aceitem a exploração de trabalho escravo ou degradante, a exploração sexual de menorese a exploração de mão-de-obra infantil e adolescente.

2.4 A participação neste credenciamento implicará na aceitação integral e irrestrita das condições estabelecidas neste Edital.

2.5 É vedada a participação de fornecedores que:

- a) estejam cumprindo a penalidade de suspensão do direito de licitar e/ou de contratar com o Sistema SEBRAE, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição;
- b) estiverem sob decretação de falência, dissolução ou liquidação;

- c) que tenha sido declarada inidônea pela Administração Pública;
- d) possuam quaisquer das condições previstas no art. 42 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae;
- e) possuam algum dirigente, empregado ou membro dos Conselhos Deliberativo e Fiscal do Sistema Sebrae;
- f) possuam em seu grupo econômico, ou personalidade jurídica, ou seus diretores, conselheiros, sócios, acionistas, empregados e/ou partes relacionadas, relação de parentesco com funcionários ou dirigentes do SEBRAE/MS em até segundo grau.
- g) tenham assento no Conselho Deliberativo e Fiscal;
- h) tenham sido descredenciados por iniciativa de alguma unidade do Sistema SEBRAE, enquanto durar o prazo do descredenciamento.

3. ETAPAS DO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO

3.1 O processo de credenciamento de fornecedor para integrar o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria do Sebrae/MS, será composto de duas etapas, de caráter eliminatório:

a) Etapa 1 – Inscrição

- Preenchimento completo dos dados cadastrais do fornecedor e do relato de experiência na(s) área(s) e subárea(s) de conhecimento e natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, no site <http://www.sgf.sebrae.com.br/inscricao/login.aspx?Codigo=MS20200001>;
- Anexar, em formato PDF, toda a documentação exigida neste Edital no site <http://www.sgf.sebrae.com.br/inscricao/login.aspx?Codigo=MS20200001>;
- O Edital está com inscrições permanentemente abertas para o credenciamento no Sebrae/MS.

b) Etapa 2 – Habilitação jurídica e qualificação técnica

- Análise dos dados cadastrais do fornecedor, relato de experiência na(s) área(s) e subárea(s) de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, no sistema informatizado;
- Análise documental da habilitação jurídica e qualificação técnica do fornecedor de acordo os critérios estabelecidos neste Edital;
- Os fornecedores que ao final do processo de credenciamento forem aprovados em todas as etapas/fases descritas acima, integrarão o cadastro na condição de fornecedores credenciados para prestar serviços de consultoria e/ou instrutoria ao Sebrae/MS, inexistindo número mínimo ou máximo de fornecedores credenciados por área/subárea de conhecimento.

4. ETAPA 1: INSCRIÇÃO

4.1 O fornecedor que desejar participar do processo de credenciamento deverá efetuar sua inscrição pelo link disponível no site <http://www.sgf.sebrae.com.br/inscricao/login.aspx?Codigo=MS20200001> realizando o cadastramento obrigatório para acesso ao MS20200001 – EDITAL DE CREDENCIAMENTO N.º 02/2020 – SGF SEBRAE/MS – Sebrae MS. Realizar a inscrição com seus dados cadastrais observando os requisitos correspondentes às áreas e subáreas de conhecimento pretendidas, optando pela natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria e, anexando toda a documentação exigida no Edital n.º 02/2020. **Somente os cadastros eletrônicos totalmente preenchidos e finalizados, com os respectivos documentos anexados no sistema SGF, serão considerados para a participação no Processo de Credenciamento.**

4.2 O credenciamento será realizado por área e subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, definidas no **Anexo I**, de acordo com o seu objeto social.

4.2.1 O Sebrae/MS poderá, a qualquer momento, inserir novas áreas e subáreas no **Anexo I e Anexo II** deste Edital, conforme aprovação de novas áreas/subáreas pelo Sebrae Nacional e, de acordo com a sua necessidade.

4.3 O fornecedor indicará, no ato da inscrição, a relação nominal e os dados cadastrais do(s) sócio(s), empregado(s) e/ou da(s) pessoa(s) física(s) prestador(as) de serviços contratada(s) que se responsabilizarão pelos serviços a serem prestados. O vínculo com o fornecedor deverá ser comprovado:

- no contrato social, no caso dos sócios,
- na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), no caso de empregados e,
- no Contrato de Prestação de Serviços, no caso de pessoas físicas prestadoras de serviços.

4.3.1 O fornecedor deverá atualizar junto ao SEBRAE/MS sempre que houver alterações cadastrais, bem como alterações de sócio(s), e/ou do(s) empregado(s) e/ou da(s) pessoa(s) físicas(s) prestador(as) responsáveis pela prestação de serviços a serem contratados.

4.4 Para os fins deste credenciamento, o fornecedor poderá indicar tantos profissionais quantos desejar de seu corpo técnico, de acordo com a qualificação técnica e demais exigências estabelecidas neste Edital de Credenciamento.

4.4.1 O MEI poderá prestar diretamente o serviço ou indicar empregado, na forma do que a Lei dispuser.

4.5 O fornecedor não poderá indicar como membro da equipe técnica consultor que compõe ou compunha o quadro técnico de fornecedor descredenciado, no período de 24 (vinte e quatro) meses previsto no item 13.4.

4.6 Finalizado o processo de credenciamento, o fornecedor credenciado poderá indicar novos profissionais ou substituir aqueles já indicados na(s) área(s), e subárea(s) de conhecimento e natureza(s) na(s) qual(is) foi credenciado, observados os requisitos evidenciados nos itens 6 deste Edital. **O SEBRAE/MS terá o prazo de até 15 (quinze) dias úteis para a validação da solicitação.**

- a. Para inclusão de novos profissionais após a habilitação, o fornecedor através do representante legal, deve fazer a solicitação via sistema SGF – Sistema de Gestão de Fornecedores e encaminhar a documentação exigida no item 6.1, bem como o formulário de alteração de dados (anexo VIII) para o e-mail credenciamento@ms.sebrae.com.br
- b. Para inclusão de novas áreas/subáreas após a habilitação, o fornecedor através do representante legal deve fazer a solicitação via sistema SGF – Sistema de Gestão de Fornecedores, anexar os atestados de capacidade técnica, atendendo o disposto no item 5.6, e encaminhar para o e-mail credenciamento@ms.sebrae.com.br o formulário de alteração de dados (anexo VII)

4.7 O fornecedor poderá se inscrever:

- a. em até 5 (cinco) áreas de conhecimento, sem limite de subáreas, conforme sua especialidade (Anexo I) - Se MEI (Anexo II);
- b. no SEBRAE/MS ou no(s) Sebrae/UF(s) em que possuir interesse;

4.8 O SEBRAE/MS não se responsabiliza por inscrição não recebida por motivos de ordem técnica de computadores, falhas de comunicação, congestionamento das linhas de comunicação, bem como por quaisquer outros fatores que impossibilitem a transferência de dados.

4.9 Após finalizar a inscrição não será permitida a alteração dos dados apresentados. Ao realizar alterações, o fornecedor deverá certificar-se que os novos dados foram salvos e a inscrição foi finalizada.

4.10 As informações prestadas no ato da inscrição serão de inteira responsabilidade do fornecedor, dispondo o SEBRAE/MS do direito de excluir deste processo de credenciamento aquela que não preencher os dados solicitados de forma completa e correta.

4.11. O credenciamento a que se refere este edital pressupõe observância à LGPD pelos fornecedores e a concordância com as políticas de privacidade do Sebrae.

5. ETAPA 2: HABILITAÇÃO JURÍDICA DO FORNECEDOR E QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

5.1 **A etapa de habilitação jurídica e qualificação técnica é eliminatória** e consiste na análise documental da regularidade jurídica e técnica dos fornecedores inscritos no processo de credenciamento.

5.2 **Habilitação Jurídica:** serão exigidas cópias simples dos seguintes documentos:

ITEM	DOCUMENTO	SITE	OBSERVAÇÕES
a)	Ato constitutivo, estatuto, contrato social ou Requerimento de Empresário, para EI, ou Certificado da Condição de Microempreendedor Individual, para MEI, e respectivas alterações posteriores consolidadas, devidamente registrados nos órgãos competentes. No caso de Cooperativas, Certificado/Certidão de registro a cooperativa na Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB); Ata da Assembleia Geral que fixe as regras de funcionamento da cooperativa e a forma de execução dos trabalhos; Ficha de matrícula dos cooperados inscritos.		O objeto social do fornecedor deve ser compatível com o foco de atuação escolhido no momento do cadastro (área de conhecimento e natureza da prestação de serviços se consultoria e/ou instrutoria).
b)	Comprovante de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ.	https://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/cnpj/cnpjreva/cnpjreva_solicitacao.asp	
c)	Declaração da pessoa jurídica que demonstre capital social compatível com a quantidade de empregados, observados os seguintes parâmetros: c1) pessoas jurídicas com 0 (Zero) até dez empregados – capital mínimo de R\$ 10.000,00 (dez mil reais); c2) pessoas jurídicas com mais de dez e até vinte empregados – capital mínimo de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais); c3) pessoas jurídicas com mais de vinte até cinquenta empregados – capital mínimo de R\$ 45.000,00 (quarenta e cinco mil reais); c4) pessoas jurídicas com mais de cinquenta e até cem empregados – capital mínimo de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) c5) pessoas jurídicas com mais de cem empregados – capital mínimo de R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais);		Mesmo os fornecedores que não possuem empregados registrados devem enviar o respectivo comprovante. A documentação exigida na alínea "c" não será exigida do MEI e EI, Associações e Fundações.
d)	Relato de Experiência e Termo de Adesão ao Edital de Credenciamento	Anexo III	Documento assinado pelo representante legal e preenchido no sistema de inscrição do edital de credenciamento.
e)	Declaração de inexistência de vedações para Credenciamento.	Anexo IV	Documento assinado pelo representante legal. Em papel timbrado do fornecedor candidato.

f)	Declaração de que não presta serviços exclusivamente para o Sebrae.	Anexo V	Documento assinado pelo representante legal. Em papel timbrado do fornecedor candidato.
g)	Atestado de Capacidade Técnica (Sugestão de modelo Anexo VI)	Anexo VI	Documento assinado pelo contratante.
h)	Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), no caso de empregados e, Contrato de Prestação de Serviços, no caso de pessoas físicas prestadoras de serviços		Cópia simples da(s) página(s): de identificação, qualificação civil e contrato de trabalho.
i)	Comprovante de Conta Corrente da PJ		A C/C deve ser no CNPJ da fornecedora, independente se matriz ou filial.

5.2.1 Todos os documentos devem estar dentro do prazo de validade e em nenhuma hipótese será permitida a apresentação de protocolos em substituição aos documentos exigidos. No caso das certidões negativas de regularidade fiscal, deverá constar o cabeçalho e o rodapé do site da internet em que foram emitidas, com a indicação da data de emissão e o endereço eletrônico.

5.3 Qualificação Técnica: a análise será realizada a partir da descrição do relato de experiência (descrição do histórico de atuação do fornecedor na área, subárea de conhecimento e natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria) na inscrição realizada no sistema informatizado e do(s) atestado(s) de capacidade técnica das prestações de serviços realizadas em cada área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, realizados pelo fornecedor e inseridos no sistema, mediante a apresentação dos seguintes documentos:

- a) **relato de experiência (Anexo III).** Com a descrição das prestações de serviços do fornecedor na(s) área(s) de conhecimento, subárea(s), e na natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, descritas no Anexo I ou Anexo II, se MEI, vinculados aos atestados de capacidade técnica.
- b) **atestados de capacidade técnica (Anexo VI).** O fornecedor deverá apresentar atestados, que somados deverão comprovar número mínimo de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada área/subárea de conhecimento que se inscrever, e, por natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria. Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sistema Sebrae. Em caso de ex-funcionários Sebrae, serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sebrae, com o descritivo das atividades que comprovem a capacidade técnica para área/subárea pretendidas, contendo período, quantidade de horas, natureza da prestação de serviço (consultoria e/ou instrutoria), a serem analisados pela comissão de credenciamento.

b.1 Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, preferencialmente em papel timbrado, identificado e assinado. É obrigatório conter no atestado as seguintes informações: razão social do cliente, CNPJ e

endereço, nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura, devendo esta ser por certificação digital ou manual. Não serão aceitas assinaturas “coladas”. O atestado deve comprovar qual tipo de trabalho foi executado, mediante a apresentação de síntese, indicando, ainda, o nome do fornecedor que realizou o serviço, período, quantidade de horas e resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade.

b.1.1 Caberá à Comissão Especial de Avaliação de Credenciamento, verificar a pertinência dos atestados apresentados e relato de experiência com as atividades listadas na área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria.

b.1.2 Poderão ser solicitados, em algumas subáreas específicas, comprovação de portfólio de pessoas jurídicas candidatas, conforme requisito de cada uma delas no anexo I.

b.1.3 Poderão ser aceitos os mesmos atestados de capacidade técnica do fornecedor matriz para comprovação da qualificação técnica da filial.

b.1.4 O fornecedor poderá utilizar atestados de seu(s) sócio(s), empregado(s) e/ou pessoas físicas prestador(as) de serviços contratada(s), para fins de comprovação de sua habilitação técnica. Caso o(s) sócio(s), empregado(s) ou a(s) pessoa(s) física(s) prestador(as) de serviços contratado(s) deixem de integrar o fornecedor, deverá(ão) ser substituído(s) por outro(s) que atendam aos requisitos previstos no respectivo edital. Caso não haja substituto, será inativada a área/subárea.

b.2 Não serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos por pessoa física.

b.3 Não serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos por parentes que tenham relação de cônjuge, companheiro ou parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade, até o segundo grau com empregados e/ou sócios do fornecedor candidato. Assim como atestados de capacidade técnica emitidos por funcionários/sócios do fornecedor candidato.

b.4 Não serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos por fornecedores candidatos e/ou credenciados para outros fornecedores candidatos e/ou já credenciados no SGF.

c) Documentos comprobatórios do corpo técnico do fornecedor, conforme item 6.1.

5.4 Durante a análise documental, se constatada alguma pendência passível de regularização, o Sebrae/MS poderá notificar o fornecedor por e-mail, concedendo o prazo de 5 (cinco) dias úteis para a regularização.

5.5 A qualquer tempo a Comissão Especial de Avaliação de Credenciamento do Sebrae/MS, em qualquer fase do credenciamento, promoverá diligências destinadas a

esclarecer ou a complementar a instrução do processo de habilitação do fornecedor, podendo, inclusive, solicitar ao fornecedor candidato cópias de contratos e/ou notas fiscais que comprovem a realização dos serviços informados no relato de experiência e/ou atestados de capacidade técnica apresentados, sendo vedado documento ou informação que deveria constar originalmente na documentação após transcorrido o prazo de 5 (cinco) dias úteis da notificação do item 5.4.

6. QUALIFICAÇÃO TÉCNICA DO CORPO TÉCNICO (PROFISSIONAIS) FORNECEDOR

6.1 Será exigida a inserção no sistema informatizado dos seguintes documentos:

- a) **RG**;
- b) **CPF**;
- c) Comprovante de residência atualizado e no próprio nome (ex.: conta de energia, água, telefone, fatura de cartão) ou, caso não tenha, declaração de residência;
- d) **Comprovação dos requisitos mínimos do corpo técnico do fornecedor (diplomas, cursos, etc.), conforme exigências previstas em cada subárea/especialidade no Anexo I e Anexo II, se MEI; A graduação, Pós-Graduação, Mestrado, Doutorado e demais cursos devem estar finalizados. (Digitalizados frente e verso)**
- e) Comprovação de inscrição atualizado no respectivo conselho de classe - Caso não exista o conselho de classe da respectiva graduação no Estado ou as atividades a serem executadas não sejam compatíveis com a graduação (desde que comprovado domínio das atividades descritas nos requisitos da subárea), cabe à empresa candidata justificar o porquê da não apresentação, que poderá ser validado ou não pelo Sebrae/MS. Caso não seja validado, o Sebrae/MS notificará a pessoa jurídica inscrita/credenciada, conforme item 5.4 do edital, possuindo a pessoa jurídica 5 (cinco) dias úteis para regularização.
- f) Currículo atualizado e/ou currículo lattes;
- g) **Certidão criminal** do foro da justiça **estadual** e **federal** que comprove não haver decisão condenatória transitada em julgado contra o profissional indicado;
 - g.1) Link Certidão Criminal Estadual MS (Para outros Estados acessar o TJ Regional): <https://esaj.tjms.jus.br/sco/abrirCadastro.do>
 - g.2) Link Certidão Criminal Federal: <http://web.trf3.jus.br/certidao/Certidao/Solicitar>
- h) **Comprovação de vínculo societário ou empregatício ou de prestador de serviços junto ao fornecedor candidato.**
- i) Todos os documentos devem estar dentro do prazo de validade e em nenhuma hipótese será permitida a apresentação de protocolos em substituição aos

documentos exigidos.

6.2 Durante a validação dos requisitos do corpo técnico do fornecedor, se constatada alguma irregularidade, o SEBRAE/MS poderá notificar o fornecedor, por e-mail, informando a documentação faltante para sua regularização.

6.3 O Sebrae/MS possui o prazo de 15 (quinze) dias úteis para validação da inclusão de novos profissionais (corpo técnico adicional), conforme item 4.6.

6.4 Cada profissional indicado só poderá estar vinculado a um fornecedor credenciado no Sistema Sebrae para prestação de serviços por meio deste credenciamento do SGF – Sistema de Gestão de Fornecedores.

6.5 A inclusão de profissionais que atuavam no corpo técnico em outra empresa credenciada deste edital, **só poderá ser realizada após o período de 180 dias**, contados da data de exclusão da empresa credenciada na qual atuava anteriormente.

6.5.1 Não se aplica o item 6.5 caso o profissional seja desligado de uma empresa credenciada e ingresse como sócio e/ou titular em uma empresa candidata, independente do prazo.

6.6 O Representante Legal, o Preposto e o corpo técnico do fornecedor credenciado deverão participar das Capacitações Institucionais, a serem definidas pelo Sebrae/MS, como requisito para atendimento das demandas.

6.7 Visando atender a qualificação técnica dos profissionais credenciados do Sistema de Gestão de Fornecedores – SGF do Sistema Sebrae e/ou Sebrae MS, poderá ser disponibilizado no portal da Universidade Corporativa do Sebrae, a Certificação em Soluções Sebrae, para o atendimento de demandas provenientes de PRODUTO/SOLUÇÃO.

7. RESULTADOS

7.1 Todas as alterações neste Edital serão divulgadas no site do Sebrae <http://bit.ly/editalsqfms2>

7.2 O resultado do credenciamento será comunicado por mensagem eletrônica para o e-mail do representante legal informado no cadastro (formulário de inscrição) do fornecedor.

7.3 O fornecedor, ao final do processo de credenciamento, terá seu cadastro aprovado ou reprovado.

7.4 Durante a Etapa 2 – Habilitação jurídica e qualificação técnica a equipe de credenciamento do Sebrae/MS poderá, excepcionalmente, encaminhar comunicado por mensagem eletrônica solicitando esclarecimentos ou o envio de documentação complementar, nesse caso emitirá um Parecer Parcial.

7.5 Ao receber o comunicado - Parecer Parcial - O fornecedor terá o prazo máximo de **05 (cinco) dias** para realizar os ajustes/esclarecimentos solicitados. Findo esse prazo sem

manifestação ou com manifestação insuficiente para as correções necessárias, o fornecedor será **reprovado**.

7.6 Caso o fornecedor queira questionar o resultado final do credenciamento, o único canal para tanto será encaminhar mensagem eletrônica endereçada ao e-mail: credenciamento@ms.sebrae.com.br devendo mencionar no assunto da mensagem a frase **“ESCLARECIMENTO RESULTADO FINAL CREDENCIAMENTO, CNPJ e RAZÃO SOCIAL DO FORNECEDOR”**. Não será disponibilizado formulário ou modelo para tal procedimento.

7.6.1 O fornecedor terá o prazo de 03 (três) dias, após o recebimento da análise final, para encaminhar seu questionamento, apresentando seus argumentos em relação à decisão de reprovação.

7.6.2 O Sebrae/MS irá emitir resposta ao fornecedor no prazo de até 05 (cinco) dias.

7.7 Qualquer informação encaminhada cujo teor desrespeite a banca examinadora, as instituições ou qualquer colaborador do Sebrae/MS, será preliminarmente indeferida.

8. CADASTRO DOS FORNECEDORES CREDENCIADOS

8.1 Todos os fornecedores aprovados no processo de credenciamento integrarão o Cadastro de Fornecedor de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria do SEBRAE/MS, não existindo número mínimo ou máximo de fornecedores credenciados, estando aptos a prestar serviços quando demandados.

8.2 Após a habilitação do fornecedor credenciado neste processo de credenciamento, será assinado um contrato de credenciamento junto ao Sebrae/MS.

8.3 A assinatura do contrato de credenciamento não estabelecerá obrigação do SEBRAE/MS de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de prestadores de serviços aptos a atenderem às demandas, quando houver.

8.4 O corpo técnico (representante legal, preposto e equipe técnica) terá um prazo estipulado pelo Sebrae/MS para realizar as capacitações institucionais que são requisitos básicos para realização de outras metodologias/produtos, disponíveis na plataforma da UC SEBRAE (<https://uc.sebrae.com.br/site/portal/modules/home/>), cujo títulos serão definidos pelo Sebrae/MS.

8.5 Após sua habilitação pelo SEBRAE/MS e a partir do recebimento do contrato de credenciamento assinado por todas as partes, o fornecedor poderá solicitar seu credenciamento para:

- a. ampliar áreas de conhecimento e/ou natureza da prestação de serviços, se instrutoria e/ou consultoria, desde que respeitado o quantitativo máximo de áreas estabelecido no item 4.7.; e
- b. ampliar subáreas dentro da(s) área(s) de conhecimento já credenciada(s) e/ou natureza da prestação de serviços, se instrutoria e/ou consultoria, independente do quantitativo de subáreas.

8.5.1 A ampliação de áreas e subáreas deverão ser comprovadas através da

apresentação de atestados de capacidade técnica, conforme item 5.3.b.

8.6 Os fornecedores credenciados poderão prestar serviços a outra Unidade do Sistema Sebrae, caso sejam solicitados.

8.7 A atualização dos dados cadastrais e documentos de regularidade fiscal (Comprovante de Regularidade com a Fazenda Federal (Tributos Federais e Dívida Ativa da União) e Comprovante de regularidade relativo ao FGTS) do fornecedor credenciado é de responsabilidade exclusiva deste, no portal <https://www.sgf.sebrae.com.br/Home/>, e é condição para a continuidade da prestação dos serviços.

8.7.1 A solicitação para alteração de dados bancários deverá ser realizada via e-mail: credenciamento@ms.sebrae.com.br

8.8 Fica assegurado ao SEBRAE/MS o direito de revogar ou anular, no todo ou em parte, este Edital de Credenciamento, sem decisão motivada e sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer indenização ou compensação aos fornecedores credenciados.

9. CONTRATAÇÃO PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

9.1 Quando houver demanda, o fornecedor credenciado será consultado por intermédio de seu representante legal, sobre o interesse e disponibilidade para prestação dos serviços na forma presencial e/ou à distância(on-line).

9.2 A solicitação para contratação de serviços do fornecedor credenciado obedecerá ao critério de rodízio, que é o meio obrigatório pelo qual se estabelece a forma de seleção, observando-se as seguintes regras:

1. Área e subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria;
2. Produto/Solução SEBRAE, quando houver;
3. Comprovante de Regularidade com a Fazenda Federal (Tributos Federais e Dívida Ativa da União) e Comprovante de regularidade relativo ao FGTS dentro do prazo de validade.
4. Proximidade do local de execução dos serviços em relação ao domicílio do fornecedor credenciado, quando a forma de prestação dos serviços for presencial; no raio de distância de até 50 km, não haverá distinção para o critério de proximidade entre os fornecedores credenciados no rodízio

9.3 Cumpridas as regras do rodízio, o sistema informatizado disponibilizará ao demandante apenas os dados do fornecedor na prioridade do rodízio.

9.4 Para o primeiro rodízio será realizado sorteio entre todos os fornecedores da respectiva área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria, por sistema informatizado (modo randômico). Novos fornecedores credenciados serão inseridos no final da fila, observados os critérios estabelecidos no item 9.2.

9.5 Caberá ao fornecedor credenciado, no momento em que for consultado a prestar serviços ao SEBRAE/MS, analisar se possui a estrutura e capacidade operacional, técnica e econômica adequadas para atender à demanda.

9.6 O fornecedor credenciado indicará o responsável técnico e/ou substituto pela entrega do trabalho a ser contratado, bem como os membros da equipe técnica que atuarão na prestação dos serviços. Caberá ao fornecedor indicar na contratação “por produto”, obrigatoriamente o profissional apto para aplicação da solução, não cabendo a indicação de outro profissional mesmo que tenha experiência no tema.

9.7 O representante legal do fornecedor deverá se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa à consulta para a prestação de serviços no prazo de até **04 (quatro) horas**, improrrogável.

9.7.1 Esse prazo poderá ser alterado mediante informação prévia aos fornecedores credenciados.

9.8 Expirado o prazo para manifestação a que se refere o item 9.7 sem que haja resposta do fornecedor, a consulta será encaminhada, automaticamente, via sistema informatizado, ao próximo fornecedor da fila, sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer direito de reclamação.

9.9 O fornecedor com prioridade no rodízio, ao recusar a consulta para a prestação do serviço ou deixar o prazo do aceite da contratação expirar, será realocado ao final da respectiva fila de distribuição dos serviços.

9.10 Quando, após o aceite, a demanda for cancelada pelo SEBRAE/MS, o fornecedor retornará para a posição da fila de distribuição dos serviços que se encontrava anteriormente.

9.11 Ao aceitar a contratação o fornecedor será realocado ao final da respectiva fila de distribuição de serviços.

9.12 As Solicitações de Serviços aceitas pelo fornecedor, já caracteriza válida, em virtude de estar contemplada no contrato de credenciamento devidamente assinado entre ambas as partes, Empresa Credenciada e Sebrae/MS, para as devidas contratações.

9.13 A prestação do serviço ocorrerá mediante demanda do SEBRAE/MS e somente iniciará após assinatura do contrato e/ou aceite da solicitação de serviços da contratação.

9.14 O aceite da contratação e/ou contrato estabelecerá as condições da prestação de serviço, os direitos e as obrigações das partes explicitando a autonomia técnica e financeira do fornecedor contratado para a execução dos serviços, bem como a não exclusividade de prestação de serviços do fornecedor para o Sistema Sebrae.

9.14.1 O Sebrae/MS não se responsabiliza por “aceite” não executado por motivos de ordem técnica de computadores, falhas de comunicação, congestionamento das linhas de comunicação, bem como outros fatores que impossibilitem a transferência de dados.

9.15 Os fornecedores credenciados estarão submetidos às condições previstas neste Edital de Credenciamento e às pactuadas no respectivo instrumento contratual, quando da sua celebração.

10. ALINHAMENTO METODOLÓGICO

10.1 O Sebrae/MS, a seu critério, poderá disponibilizar aos fornecedores credenciados, através de comunicado, a participação no alinhamento metodológico, que possibilitará a eles participarem do rodízio por área, subárea e produto (aplicação de soluções próprias do Sebrae/MS pelos fornecedores credenciados aos clientes da Instituição), quando houver demanda. O comunicado conterá todas as informações para participação.

10.1.1 A participação poderá ocorrer de forma online na plataforma ou presencial.

10.2 O alinhamento metodológico é facultativo, gratuito, e será composto por duas fases, uma genérica (Fase 1) comum a todos os fornecedores credenciados, de caráter introdutório, requisito básico para o representante legal, preposto e toda equipe técnica, e a aprovação é condição para a específica (Fase 2), definida de acordo com critérios na área e subárea e foco de atuação constante do comunicado.

10.2.1 **Fase 1** - Comum a todas os fornecedores, independente da área/subárea de conhecimento, tem caráter introdutório e é condição para participação na fase 2.

- a. Os títulos das metodologias de caráter introdutório serão definidos pelo SEBRAE/MS e comunicado aos fornecedores, quando de sua habilitação jurídica, bem como o prazo para sua realização;
- b. O alinhamento será gratuito e o comprovante de participação (declaração) terá validade indeterminada;
- c. O fornecedor deverá participar independente da área e subárea a qual está credenciado;
- d. O fornecedor estará apto caso alcance a pontuação mínima de 70% de acertos, podendo variar de acordo com a solução, na avaliação de conhecimento nesta fase;
- e. A declaração de participação será emitida em nome do profissional;
- f. Caso não atinja na primeira tentativa a pontuação mínima estabelecida, será oportunizado mais uma nova tentativa mediante prazo estipulado na plataforma;
- g. Após certificação nas metodologias da fase 1, a fornecedora estará apta para realização da fase 2, respeitando as exigências de cada delas.

10.2.2 **Fase 2** – A participação do fornecedor está condicionada ao atendimento dos critérios, complexidade e foco das áreas e subáreas de conhecimento. Ressalte-se que, neste caso, os repasses de conhecimento e suas avaliações são vinculados

exclusivamente sobre o produto/solução do SEBRAE a ser aplicado. Não se trata, portanto, de conhecimento que possa ser adquirido no mercado.

- a. A certificação será gratuita e declaração estará válida enquanto a versão do produto estiver em uso pelo Sebrae;
- b. Será ofertada de forma contínua aos fornecedores credenciados na área esubárea e natureza relacionada;
- c. A participação do fornecedor está condicionada:
 - 1. Ter as competências técnicas necessárias da equipe técnica de acordo com os critérios da chamada pública relacionada a área, subárea e natureza do credenciamento;
 - 2. Que não esteja cumprindo nenhuma penalidade;
 - 3. Estar com a situação cadastral da equipe técnica atualizada;
 - 4. Estar credenciado na área/subárea e natureza vinculado ao alinhamento metodológico.
- d. O fornecedor estará apto caso alcance a pontuação mínima de 70% de acertos na avaliação de conhecimento nesta fase, podendo variar de acordo com a solução.
 - ✓ A avaliação será feita por meio digital, utilizando-se de estratégias avaliativas como estudos de caso, miniaulas, questões discursivas e de múltipla escolha.
- e. Caso não atinja na primeira tentativa a pontuação mínima estabelecida, será oportunizado mais uma nova tentativa mediante prazo estipulado na plataforma.
- f. A declaração/certificado de participação será emitida em nome do profissional

10.3 Apenas o fornecedor com a documentação de regularidade fiscal válida (situação ativa) poderá participar da Fase 1 e 2 do alinhamento metodológico.

10.4 Caso seja comprovado que houve qualquer tipo de consulta ou tentativa de plágio pela equipe técnica o fornecedor sofrerá as penalidades previstas em Edital.

10.5 O fornecedor credenciado deverá indicar o(s) profissional(is) da equipe técnica apto(s) e habilitado(s) na aplicação da solução Sebrae.

10.6 Caso o único profissional habilitado se desvincule da fornecedora, esta perderá sua habilitação e não aparecerá no rodízio daquele produto até que seja vinculado novo profissional.

10.7 Caso o profissional certificado se vincule a outro fornecedor credenciado no Sebrae/MS, considerando o prazo estipulado no item 6.5, e caso o produto esteja vigente, o fornecedor a que foi vinculado estará apto a participar no rodízio por produto, mediante atualização cadastral.

10.8 Todas as capacitações/metodologias serão disponibilizadas na plataforma da Universidade Corporativa Sebrae, através do link <https://uc.sebrae.com.br/site/portal/modules/home/>, onde deverá ser realizado o cadastro individual.

10.9 Além das capacitações/metodologias disponibilizados na plataforma da Universidade Corporativa, o Sebrae/MS poderá a qualquer tempo encaminhar convite aos fornecedores para participar de capacitações presenciais.

10.10 Além das capacitações/metodologias obrigatórias (fase 1) e dos produtos e soluções para atendimento das demandas (fase 2), a fornecedora e equipe técnica poderão se inscrever em qualquer uma delas disponíveis na plataforma, desde que atenda aos critérios estabelecidos.

10.11 É de responsabilidade da empresa fornecedora inserir no sistema informatizado SGF, a declaração/certificado de participação de sua equipe técnica.

11. ACOMPANHAMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

11.1 O Sebrae/MS acompanhará a prestação de serviços dos fornecedores credenciados.

11.2 O acompanhamento da prestação de serviços contemplará os seguintes aspectos:

- a. análise se o atendimento é satisfatório, se a equipe técnica está qualificada e se há monitoramento do contrato pelo representante legal da contratada;
- b. análise se houve falhas no atendimento, e, caso existentes, se foram prontamente corrigidas pela contratada sem prejuízo ao Sebrae/MS;
- c. análise acerca da qualidade e satisfação com relação às entregas previstas no contrato e se houve recusas ou aplicação de penalidades contratuais;
- d. análise se as entregas previstas no contrato ocorreram dentro do prazo pactuado.

11.3 A avaliação da prestação de serviço será contemplada de duas formas:

- a. pelo cliente (quando houver), e
- b. pela unidade demandante no Sebrae/MS.

11.3.1 O fornecedor deverá atingir uma nota final na prestação de serviço igual ou superior a 70% (setenta por cento) dos critérios avaliados, de acordo com os critérios estabelecidos pelo Sistema Sebrae.

11.3.2 O processo de acompanhamento da prestação de serviços contemplará, até duas formas de avaliação que comporão a nota final do fornecedor credenciado:

- a. Avaliação do gestor do contrato: acompanhará a realização do serviço prestado e o avaliará, registrando desvios e necessidade de ajustes. Esta avaliação é obrigatória e corresponderá a 40% (quarenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado;
- b. Avaliação do cliente atendido: avaliará a qualidade do serviço prestado. Esta avaliação é recomendada e corresponde a 60% (sessenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado; sendo que nos casos de serviços de instrutoria a avaliação poderá ser realizada por amostragem.

11.3.3 O gestor do contrato deverá, obrigatoriamente, disponibilizar ao cliente atendido o(s) instrumento(s) para a avaliação do serviço prestado, devendo incentivar a sua realização. Em caso de recusa do cliente, ou no caso de o serviço ser prestado para atendimento das necessidades internas do SEBRAE/MS, a avaliação do gestor do contrato corresponderá a 100% (cem por cento) da nota final do fornecedor credenciado.

11.4 O resultado do acompanhamento da prestação de serviços será apresentado ao fornecedor contratado para que, se necessário, sejam efetuados ajustes à consecução dos trabalhos, no nível de qualidade estabelecido pelo Sebrae/MS.

11.5 Caberá ao fornecedor credenciado substituir qualquer profissional cuja atuação, permanência e/ou comportamento sejam julgados prejudiciais, inconvenientes ou insatisfatórios ao interesse do SEBRAE/MS.

12. PAGAMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

12.1 O pagamento pelos serviços prestados será efetuado por entrega e de acordo com as regras estabelecidas no contrato de prestação de serviços ou instrumento de contratação definido pelo Sebrae/MS e nas normas internas do SEBRAE/MS, sobre valores de consultoria e instrutoria, mediante apresentação de nota fiscal e evidência do serviço realizado.

12.2 Os pagamentos sofrerão retenção de tributos, conforme legislação vigente.

12.3 Os pagamentos irão obedecer ao calendário estabelecido pelo Sebrae/MS, o qual será divulgado sempre que necessário.

12.4 Os pagamentos somente serão efetuados por depósito em conta corrente, mediante apresentação dos seguintes documentos, que deverão ser entregues na unidade responsável pelo recebimento e/ou em sistema eletrônico a ser informado pelo Sebrae/MS.

- a. nota fiscal preenchida com as seguintes informações: natureza do serviço prestado, discriminando se o fornecedor atende aos requisitos do Art. 157 da Ordem de Serviço INSS/DAF nº. 100/03; especificação dos serviços realizados; período de realização dos serviços; número do contrato; local (cidade) da prestação dos serviços; valor total, com adedução dos impostos devidos; banco, n.º da agência e da conta corrente do fornecedor;
- b. outros elementos que o contrato assim definir, como, por exemplo, relatório de serviços.

12.5 O pagamento dos honorários e as despesas com viagens, caso ocorram, serão pagas de acordo com as normas internas definidas pelo SEBRAE/MS.

12.6 Sempre que necessário, caberá ao fornecedor comprovar perante o SEBRAE/MS, os vínculos empregatícios mantidos com seus empregados, mediante exibição de suas carteiras de trabalho e/ou Contrato de Prestação de Serviço, devidamente anotadas e atualizadas e apresentar a comprovação de recolhimento de todos os seus encargos e obrigações trabalhistas, previdenciárias e fiscais.

13. ADVERTÊNCIA, SUSPENSÃO E DESCRENCIAMENTO

13.1 O fornecedor será advertido quando:

- a. Receber 1 (uma) avaliação com nota inferior a 70% (setenta por cento);
- b. Não se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa da proposta de prestação de serviços ao SEBRAE/MS por 2 (duas) vezes.

13.2 O fornecedor será suspenso, pelo período de 6 (seis) meses, quando:

- a. Receber 2 (duas) avaliações, com nota final inferior a 70% (setenta por cento);
- b. Não comparecer ao local da realização das atividades contratadas com antecedência, para garantir a sua plena execução;
- c. Não se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa da proposta (consulta) de prestação de serviços ao SEBRAE/MS por 3 (três) vezes;
- d. Deixar de entregar quaisquer documentos solicitados pelo SEBRAE/MS no prazo estipulado;
- e. Desistir de realizar os serviços após o aceite da proposta e antes de firmado a Solicitação de Serviço e/ou contrato, exceto em casos justificados e aceitos pelo SEBRAE/MS.

13.3 O fornecedor será descredenciado quando:

- a. Descumprir ou violar, no todo ou em parte, as normas contidas neste Edital de Credenciamento ou no instrumento de contratação da prestação de serviços;

- b. Apresentar, a qualquer tempo, na vigência do respectivo instrumento contratual, documentos que contenham informações inverídicas;
- c. Não manter sigilo sobre as informações decorrentes das contratações;
- d. Entregar e/ou divulgar material promocional de sua empresa ou de outras empresas e/ou de seus serviços, durante os contatos mantidos em nome do Sistema SEBRAE;
- e. Utilizar qualquer material desenvolvido pelo Sistema SEBRAE para seus produtos e seus programas sem prévia autorização;
- f. Cobrar qualquer honorário profissional, complementar ou não, relativos aos trabalhos executados no âmbito do contrato de prestação de serviços firmado com o SEBRAE ou SEBRAE/MS;
- g. Comercializar qualquer produto/serviço do Sistema SEBRAE sem sua prévia autorização;
- h. Afastar-se da prestação de serviço, mesmo temporariamente, sem razão fundamentada ou notificação prévia;
- i. Designar outra pessoa jurídica, credenciada ou não, ou membro da equipe técnica que não esteja vinculado ao credenciado, para executar o serviço pelo qual foi contratada pelo SEBRAE, ou SEBRAE/MS, seja no todo, seja em parte;
- j. Utilizar o nome ou a logomarca do SEBRAE como referência para a realização de serviços não contratados ou utilizar a logomarca do SEBRAE em assinaturas, cartões de visita, portais/sites corporativos, redes sociais e outros canais sem autorização prévia da Instituição;
- k. Articular e/ou formalizar parcerias em nome do SEBRAE ou SEBRAE/MS sem autorização prévia da Instituição;
- l. Pressionar, desabonar, ofender, seja por qualquer motivo, qualquer cliente, parceiro, empregado ou representante legal do Sebrae/MS;
- m. Atuar em desacordo com os princípios do respeito e da moral individual, social e profissional;
- n. Recusar-se a entregar o "Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais", caso o resultado da execução do contrato seja produto ou obra sujeito ao regime de propriedade intelectual;
- o. Alterar seu objeto social de modo que o torne incompatível com a prestação de serviços de consultoria/instrutoria;
- p. Encerrar as suas atividades, ou seja, o fornecedor estar inativo e/ou com baixa na junta comercial, cartório, Receita Federal do Brasil, dentre outros;

- q. Receber 03 (três) avaliações com nota inferior a 70% (setenta por cento);
- r. Atuar em desacordo com o Código de Ética para Fornecedor do Sistema Sebrae;
- s. Denegrir a imagem do Sebrae por qualquer meio, de modo a expor as especificidades da instituição.

13.4 O fornecedor descredenciado pelos motivos acima, fica impedido de participar de novo processo de credenciamento do Sistema Sebrae pelo prazo de 24 (vinte e quatro) meses, a partir da data de comunicação do descredenciamento.

13.5 O fornecedor credenciado terá 5 (cinco) dias úteis para apresentar defesa prévia, contados a partir da notificação formal de suspensão ou descredenciamento.

13.6 O Sebrae/MS analisará a defesa prévia apresentada pelo fornecedor credenciado e a alçada competente designada para este fim pelo Sebrae/MS decidirá sobre a aplicação da penalidade

13.7 O fornecedor credenciado poderá requerer ao SEBRAE/MS, sua inativação temporária ou ainda a sua exclusão (descredenciamento a pedido), mediante solicitação formal.

13.8 O rol de irregularidades relacionadas na advertência, suspensão ou descredenciamento não exclui outras condutas irregulares que venham a ser verificadas.

14. DISPOSIÇÕES FINAIS

14.1 A participação neste credenciamento importa na aceitação integral e irretratável das normas contidas neste Edital.

14.2 A qualquer tempo poderá ser alterado, suspenso ou cancelado o registro cadastral do fornecedor que deixar de satisfazer às exigências estabelecidas no edital de credenciamento ou no contrato de prestação de serviços.

14.3 O SEBRAE/MS poderá, a qualquer tempo, proceder à revisão da documentação dos fornecedores credenciados, a fim de garantir a conformidade do processo de credenciamento, podendo excluir/inativar o fornecedor que não atender às normas contidas no edital.

14.4 O representante legal do fornecedor é responsável, em qualquer época, pela fidelidade e pela legitimidade das informações e pelos documentos apresentados.

14.5 Os fornecedores poderão receber demandas vinculadas a Produção/Solução, que conforme disponibilidade do Sebrae Nacional, poderão ser ofertados como Certificação em Soluções Sebrae.

14.6 O Sebrae/MS reserva-se no direito de realizar certificações em soluções, para o público de consultores e instrutores no Estado de Mato Grosso do Sul e disponibilidade orçamentária.

14.7 Caso haja quaisquer alterações no Regulamento de Credenciamento de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria para o Sistema Sebrae, caberá ao Fornecedor credenciado se adaptar a essas alterações para manter seu credenciamento ativo.

15. ANEXOS

15.1 Integram este Edital de Credenciamento os seguintes Anexos:

- Anexo I – Área(s) e Subárea(s) de Conhecimento;
- Anexo II – Área(s) e Subárea(s) de Conhecimento permitidas para MEI;
- Anexo III – Relato de Experiência e Termo de Adesão ao Edital de Credenciamento;
- Anexo IV – Declaração de Inexistência de Vedações ao denciamento;
- Anexo V – Declaração de não exclusividade do Fornecedor;
- Anexo VI – Atestado de Capacidade Técnica;
- Anexo VII - Política de honorários

ANEXOS

EDITAL DE

CREDENCIAMENTO N.º

02/2020

SGF – SISTEMA DE
GESTÃO DE
FORNECEDORES

ANEXO I
ÁREA(S) E SUBÁREA(S) DE CONHECIMENTO

<p>PESSOAS</p> <p>1.1 Provisão</p> <p>1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados</p> <p>1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas</p> <p>1.4 Gestão Trabalhista</p> <p>1.5 Cultura e Clima Organizacional</p> <p>1.6 Liderança</p> <p>1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho</p> <p>1.8 Condução de Grupos</p> <p>1.9 Qualidade de Vida no Trabalho</p> <p>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal</p> <p>1.11 Inteligência Emocional</p> <p>EMPREENDEDORISMO</p> <p>2.1 Comportamento Empreendedor</p> <p>2.2 Negociação</p> <p>2.3 Sucessão Empresarial</p> <p>2.4 Empreendedorismo Social</p> <p>EDUCAÇÃO</p> <p>3.1 Educacional Pedagógico</p> <p>3.2 Educação à Distância – WEB</p> <p>3.3 Educação à Distância - Vídeo/TV</p> <p>3.4 Educação à Distância – Telessala</p> <p>3.5 Educação à Distância – Rádio</p> <p>3.6 Educação à Distância – Videoconferência</p> <p>3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel</p> <p>3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação</p> <p>3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA)</p> <p>3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva)</p> <p>3.11 Aprendizagem Adaptativa</p> <p>3.12 Gamificação</p> <p>3.13 Design Educacional</p> <p>3.14 Ensino Fundamental</p> <p>3.15 Ensino Médio</p> <p>3.16 Educação Profissional</p> <p>3.17 Educação Superior</p> <p>3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação</p> <p>3.19 Inovação na Educação</p> <p>3.20 Referenciais BNCC</p> <p>FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</p> <p>4.1 Gestão Econômico/Financeira</p> <p>4.2 Projetos de Viabilidade</p> <p>4.3 Captação de Recursos Financeiros</p> <p>4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito</p> <p>4.5 Capitalização de Empresas</p> <p>4.6 Sistema de Garantia de Crédito</p> <p>4.7 Acesso a Serviços Financeiros</p> <p>4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento</p> <p>4.9 Tributação para Pequenos Negócios</p> <p>4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal</p> <p>4.11 Seguros Gerais</p> <p>4.12 Cooperativismo Financeiro</p> <p>4.13 Empresa Simples de Crédito</p> <p>4.14 Fintech</p> <p>4.15 Fundos de Investimento</p> <p>4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos</p> <p>4.17 Ativos Imobiliários</p>	<p>MARKETING E VENDAS</p> <p>5.1 Marketing Estratégico</p> <p>5.2 Marketing Territorial</p> <p>5.3 Franquias</p> <p>5.4 Vendas</p> <p>5.5 Negócios Digitais</p> <p>5.6 Marketing de Relacionamento</p> <p>5.7 Canais digitais</p> <p>5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica</p> <p>5.9 Inteligência Competitiva</p> <p>5.10 Atendimento ao Cliente</p> <p>5.11 Gestão de Categoria</p> <p>5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing</p> <p>5.13 Branding e gestão de marcas e patentes</p> <p>5.14 Negócios de Nicho</p> <p>5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial</p> <p>5.16 Marketing Digital</p> <p>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</p> <p>6.1 Comércio Exterior</p> <p>6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional</p> <p>6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação</p> <p>6.4 Procedimento de exportação e importação</p> <p>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas</p> <p>6.6. Planejamento Estratégico Internacional</p> <p>6.7 Devida Diligência</p> <p>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</p> <p>7.1 Diagnóstico Empresarial</p> <p>7.2 Planejamento Estratégico</p> <p>7.3 Gestão de Processos Empresariais</p> <p>7.4 Plano de Negócio</p> <p>7.5 Design Estratégico</p> <p>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</p> <p>8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo</p> <p>8.2 Logística</p> <p>8.3 Suprimentos e Produção</p> <p>8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade</p> <p>8.5 Normalização e Certificação</p> <p>8.6 Segurança do Alimento</p> <p>8.7 Regulamentação Técnica</p> <p>8.8 Metrologia</p> <p>8.9 Avaliação da Conformidade</p> <p>8.10 Gestão de Projetos</p> <p>8.11 Planejamento e Controle de Produção</p> <p>LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS</p> <p>9.1 Direito Tributário/Fiscal</p> <p>9.2 Direito Empresarial</p> <p>9.3 Direito do Trabalho e Direito Previdenciário</p> <p>9.4 Propriedade Intelectual</p> <p>9.5 Proteção Sui Generis</p> <p>9.6 Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios</p> <p>9.7 Mediação Conciliação e Arbitragem</p> <p>9.8 Direito Constitucional</p> <p>9.9 Direito Civil</p> <p>9.10 Direito Autoral</p>	<p>9.11 Direito Digital</p> <p>9.12 Direito Econômico e Defesa Comercial</p> <p>9.13 Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios</p> <p>9.14 Direito Ambiental</p> <p>9.15 Direito Administrativo</p> <p>SUSTENTABILIDADE</p> <p>10.1 Sustentabilidade</p> <p>10.2 Gestão Ambiental</p> <p>10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais</p> <p>10.4 Gestão Energética</p> <p>10.5 Resíduos Sólidos</p> <p>10.6 Produção Sustentável</p> <p>10.7 Responsabilidade Social</p> <p>INOVAÇÃO</p> <p>11.1 Habitats de Inovação</p> <p>11.2 Design Gráfico</p> <p>11.3 Design de Produto</p> <p>11.4 Design Digital</p> <p>11.5 Design de Moda</p> <p>11.6 Gestão do Conhecimento</p> <p>11.7 Prospecção Tecnológica</p> <p>11.8 Inovação</p> <p>11.9 Transferência de Tecnologia</p> <p>11.10 Cidades Inteligentes</p> <p>11.11 Startup</p> <p>11.12 Design de Ambiente</p> <p>11.13 Design de Serviços</p> <p>11.14 Indicações Geográficas</p> <p>11.15 Inteligência Artificial</p> <p>11.16 Internet das Coisas</p> <p>11.17 Inovação Aberta</p> <p>11.18 Gestão de comunidades</p> <p>11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais</p> <p>11.20 Inovação tecnológica</p> <p>11.21 Aceleradoras de empresas</p> <p>11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação)</p> <p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p> <p>12.1 Governança da Tecnologia da Informação</p> <p>12.2 Segurança da Informação</p> <p>12.3 Administração de Redes</p> <p>12.4 Infraestrutura Computacional</p> <p>12.5 Desenvolvimento de Sistemas</p> <p>12.6 Gestão de Dados</p> <p>12.7 Big Data</p> <p>12.8 Business Intelligence</p> <p>12.9 Gestão Documental</p> <p>DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL</p> <p>13.1 Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais</p> <p>13.2 Planejamento Territorial</p> <p>13.3 Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento</p> <p>13.4 Governança Territorial</p>
--	---	--

<p>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO</p> <p>14.1 Organização, Constituição e Funcionamento</p> <p>14.2 Cooperação</p> <p>DESENVOLVIMENTO SETORIAL</p> <p>15.1 Turismo</p> <p>15.2 Ecoturismo</p> <p>15.3 Turismo Rural</p> <p>15.4 Turismo de Aventura</p> <p>15.5 Turismo de Negócios e Eventos</p> <p>15.6 Turismo Cultural</p> <p>15.7 Turismo de Sol e Praia</p> <p>15.8 Destino Turístico Inteligente</p> <p>15.9 Encadeamento Produtivo</p> <p>15.10 Encadeamento Produtivo - Políticas corporativas</p> <p>15.11 Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva</p> <p>15.12 Encadeamento Produtivo - Desenvolvimento empresarial</p> <p>15.13 Encadeamento Produtivo - Acesso a mercados</p> <p>15.14 Encadeamento Produtivo - Redes de aprendizagem</p> <p>15.15 Encadeamento Produtivo - Gestão por indicadores</p> <p>15.16 Gestão do Agronegócio</p> <p>15.17 Agronegócio Sustentável</p> <p>15.18 Agroindustrialização e Produção Artesanal</p> <p>15.19 Competitividade na Produção Animal</p> <p>15.20 Competitividade na Produção Vegetal</p> <p>15.21 Economia Criativa</p> <p>15.22 Serviços de Alimentação</p> <p>15.23 Negócios de Impacto Social</p> <p>15.24 Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor</p> <p>15.25 Artesanato</p> <p>15.26 Beleza e Cosméticos</p> <p>15.27 Saúde e Bem-Estar</p> <p>15.28 Mercado Pet</p> <p>15.29 Indústria de Alimentos e Bebidas</p> <p>15.30 Varejo</p> <p>15.31 Moda</p> <p>15.32 Casa e Construção</p> <p>15.33 Serviços</p> <p>15.34 Energia Renovável</p> <p>15.35 Energia – Óleo e Gás Natural</p> <p>POLÍTICAS PÚBLICAS</p> <p>16.1 Gestão Pública</p> <p>16.2 Desenvolvimento Local e Políticas Públicas</p> <p>16.3 Políticas Públicas de Apoio aos Pequenos Negócios</p> <p>16.4 Consórcio Público</p> <p>16.5 Compras Públicas</p> <p>16.6 Desburocratização</p> <p>16.7 Microempreendedor Individual</p> <p>16.8 Microempresa e Empresa de Pequeno Porte</p> <p>16.9 Licenciamento Sanitário</p> <p>16.10 Licenciamento Rural Sanitário</p> <p>16.11 Licenciamento Ambiental</p> <p>16.12 Licenciamento Rural Ambiental</p> <p>16.13 Licenciamento para Prevenção de Incêndio e Pânico</p> <p>16.14 Compras Públicas – Agricultura Familiar</p> <p>16.15 Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo</p>	<p>ARQUITETURA E ENGENHARIA</p> <p>17.1 Serviços Técnicos de Arquitetura</p> <p>17.2 Serviços Técnicos de Engenharia</p>	
---	---	--

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
1. PESSOAS	
1.1. Provedimento: definição de perfil, recrutamento e seleção, ferramentas e instrumentos de mapeamento de perfil.	Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
1.2. Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e de Resultados: sistemas de gestão de carreira, métodos de acompanhamento, métodos de avaliação, preparação para aposentadoria, remuneração fixa, tabela salarial, remuneração variável, reconhecimento não financeiro, benefícios, sistemas de gestão do desempenho, técnicas de elaboração de metas, indicadores de desempenho, gestão de dados (People Analytics).	Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
1.3. Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas: levantamento de necessidades, programas de treinamento, educação e desenvolvimento profissional, indicadores, soluções de treinamento.	Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Possuir cursos de Condução de Grupos e/ou PNL. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
1.4. Gestão Trabalhista: admissão, registro, rescisão contratual, obrigações trabalhistas do empregador, encargos, folha de pagamento, relações de trabalho, acordo coletivo, relações sindicais.	Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Ciências Contábeis, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
1.5. Cultura e Clima Organizacional: estudo da cultura e clima organizacional, fatores culturais, comportamento organizacional, ações de intervenção.	Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>1.6. Liderança: identificação de lideranças, desenvolvimento de líderes, estilos de liderança, gestão da diversidade na empresa.</p>	<p>Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Ciências Contábeis, Administração, Economia, Recursos Humanos ou áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Possuir Formação em Coaching ou Mentoring, com C/H mínima de 60 horas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
<p>1.7. Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho: Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA), Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA), indicadores de saúde.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Medicina, Enfermagem, Engenharia de Segurança no Trabalho ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>1.8. Condução de Grupos: metodologias de condução de grupos, processo, ferramentas, dinâmicas, vivências, percepção de movimentos grupais, mediação do processo de construção da aprendizagem em grupo, leitura, análise e avaliação de processos grupais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Possuir Formação em Coaching ou Condução de Grupos, com C/H mínima de 60 horas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>1.9. Qualidade de Vida no Trabalho: programas de qualidade de vida, programas de prevenção e cuidados com a saúde, indicadores de qualidade de vida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas e/ou saúde. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>1.10. Planejamento Estratégico de Pessoal dimensionamento quantitativo e qualitativo do quadro de pessoal, definição quanto às lacunas de competências, revisão e automatização de processos, redefinição de papéis, alçadas e responsabilidades, alinhamento da estrutura de pessoal ao Direcionamento Estratégico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>1.11. Inteligência Emocional: Levantamento do perfil psicológico de candidatos em processos seletivos; desenvolvimento e aplicação de treinamento utilizando metodologias comportamentais para aprimoramento da Inteligência Emocional coletiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
2. EMPREENDEDORISMO	
<p>2.1. Comportamento Empreendedor: mapear, planejar, desenvolver e aplicar soluções e metodologias para o desenvolvimento de atitudes e características do comportamento empreendedor (soft skills) – fatores psicológicos e sociológicos de empreendedorismo em corporações, fatores influenciadores na criação e desenvolvimento de novos empreendimentos, empreendedorismo coletivo.</p>	<p>Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Graduação completa, com Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).

<p>2.2. Negociação: mapear, planejar, desenvolver e aplicar soluções e metodologias de técnicas e habilidades de negociação e seus principais elementos (perfis e papéis de negociadores, poder de barganha, acordos e concessão).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Ciências Contábeis, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado Possuir Formação em Coaching ou Mentoring, com C/H mínima de 60 horas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
<p>2.3. Sucessão Empresarial: programas de sucessão empresarial, instrumentos de profissionalização e conscientização da gestão de empresas familiares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Pedagogia, Psicologia, Serviço Social, Direito, Ciências Contábeis, Administração, Economia, Recursos Humanos ou em áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado - Possuir Formação em Coaching ou Mentoring, com C/H mínima de 60 horas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
<p>2.4. Empreendedorismo Social: desenvolver e aplicar soluções para apoiar pequenos negócios que resolvam problemas sociais da base da pirâmide, em comunidades e territórios deprimidos e fragilizados; atuação com políticas públicas e desenvolvimento territorial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
3. EDUCAÇÃO	
<p>3.1. Educacional Pedagógico: analisar e propor teorias e práticas educacionais para o desenvolvimento de produtos e serviços educacionais, referenciais, metodologias, aprendizagem por competência, aprendizagem adaptativa, técnicas e instrumentos de avaliação de aprendizagem, estratégias participativas, dialógicas e lúdicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Psicologia, Letras, Direito, Economia ou Recursos Humanos ou Ciência da Informação. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
<p>3.2. Educação à Distância - WEB: estratégias de aprendizagem para aprendizado via internet (Aprendizagem baseada em problemas, sala de aula invertida, instrução linear, trilha de aprendizagem, aprendizagem adaptativa entre outros) e objetos de aprendizagem variados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>3.3. Educação à Distância - Vídeo/TV: conteúdo educativo com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para televisão e canais na Web, roteiros de vídeos educativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.4. Educação à Distância - Telessala: conteúdo educativo para telessalas, material didático de aprendizagem, formação de orientadores de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.5. Educação à Distância - Rádio: conteúdo educativo para veiculação no rádio com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.6. Educação à Distância - Videoconferência: conteúdo educativo para veiculação via videoconferência com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.7. Educação à Distância – Dispositivo Móvel: conteúdo educativo para veiculação via <i>mobile</i> com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para aprendizagem por dispositivos móveis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.8. Didática e Metodologias Ativas na Educação: Conhecer e desenvolver soluções com foco em metodologias ativas; atualizar soluções com olhar metodológico que promova engajamento dos participantes para uma aprendizagem efetiva do que é aprendido para uso imediato, prático e conectado com o mundo real.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Psicologia, Letras, Direito, Economia ou Recursos Humanos ou Ciência da Informação. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>3.9. Educação de Jovens e Adultos (EJA): programa educativo para empreendedores jovens e adultos (EJA), não alfabetizados ou com baixa escolaridade (1º segmento do Ensino Fundamental), soluções educacionais de capacitação empresarial, referenciais, metodologias, educação por competência, avaliação de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Psicologia, Letras, Direito, Economia ou Recursos Humanos ou Ciência da Informação. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).

3.10. Ensino Especial (Educação Inclusiva): programa educativo para empreendedores e empresários com deficiência, soluções educacionais, referenciais, metodologias, educação por competência, avaliação de aprendizagem para o deficiente, objetos de aprendizagem acessíveis.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.11. Aprendizagem Adaptativa: teorias e técnicas educacionais, produtos e serviços educacionais, referenciais, metodologias, objetos de aprendizagem, teorias de intermediação da aprendizagem, níveis de proficiência específicos de cada aluno, aprendizagem personalizada, aprendizagem para o domínio, desenvolvimento de recursos digitais dinâmicos, interativos e reutilizáveis destinado à diferentes ambientes de aprendizagem a partir de uma base tecnológica e a sua granularização em objetos de aprendizagem.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.12. Gamificação: educomunicação (jogos educativos) para o desenvolvimento de soluções em diferentes áreas de capacitação empresarial e como recurso motivacional. Estruturação do cenário do ecossistema de games, mercado global de games, excelência em gestão empresarial, governança do ambiente de negócios de games, formação de redes estratégicas, distribuição e comercialização, Legislação, direitos autorais, tributação, expertise em jogos eletrônicos, Estudos e Mapeamentos do segmento de games.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.13. Design Educacional: Planejar, desenvolver e utilizar métodos, técnicas, atividades, materiais, eventos e soluções educacionais em situações didáticas específicas, a fim de facilitar a aprendizagem a partir dos princípios de aprendizagem e instrução conhecidos. Entregar propostas inovadoras e criativas, indicando a melhor metodologia para o público definido, por meio de uma engenharia pedagógica (conjunto de técnicas, métodos, tecnologias educacionais, etc) que facilita e potencializa/otimiza a aprendizagem do participante.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.- Apresentação de portfólio da empresa.
3.14. Ensino Fundamental: Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.15. Ensino Médio: Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.16. Educação Profissional: Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>3.17. Educação Superior: Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.18. Legislação e Políticas Públicas em Educação: Conhecimento dos temas atuais e centrais no contexto das políticas públicas e legislações que repercutem direta ou indiretamente na inserção de conteúdos de empreendedorismo na educação brasileira (BNCC, LDB, Educação Integral, etc) para desenvolvimento de conteúdos, atividades, projetos, soluções. Consultoria em territórios para atuar em rede; elaboração, fomento e implementação de ações de empreendedorismo integradas e articuladas entre diferentes organizações da sociedade civil e poder público (secretarias de educação) e grandes grupos educacionais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.19. Inovação na Educação: Desenvolvimento, validação e aplicação de ferramentas de design e de modelagem de negócios para inovação junto a jovens empreendedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>3.20. Referenciais BNCC: Desenvolvimento, validação e atualização de metodologias fundamentadas nos marcos legais que embasam a BNCC; atuação em metodologias com base na BNCC; articulação para desenvolvimento e implantação de currículos de educação empreendedora e empreendedorismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS	
<p>4.1. Gestão Econômico/Financeira: diagnóstico financeiro; controles financeiros; Fluxo de caixa(Construção de plano de contas, separação de despesas fixas e variáveis, análise e interpretação de um fluxo de caixa, planejamento futuro do fluxo de caixa); Formação de preço de venda (Cálculo dos custos de produção ou prestação de serviço, formação de preço de venda no comércio, indústria e serviços, cálculo da margem e lucratividade, markup, estratégias de precificação); Capital de giro (Ciclo operacional e financeiro, cálculo do capital de giro, estratégias de otimização do capital de giro, gestão eficiente do capital de giro no comércio, indústria e serviços); Indicadores financeiros e econômicos (Construção e análise de indicadores de fluxo de caixa, balanço patrimonial, precificação, liquidez, ponto de equilíbrio, capital de giro, rentabilidade e lucratividade, entre outros, para comércio, indústria e serviços).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Ciências Contábeis ou Engenharia ou graduação em áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos,com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>4.2. Projetos de Viabilidade: Projetos de viabilidade econômico/financeiro, análise de mercado, indicadores de rentabilidade e retorno do projeto; análise de projeção de receitas; projeção de custos, despesas e os investimentos necessários; análise de indicadores: Valor presente, investimento líquido; taxa de desconto; payback, VPL, TIR.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia ou Ciências Contábeis. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos,com carga horaria inferior a 20 horas).

4.3. Captação de Recursos Financeiros: projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia ou Ciências Contábeis.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.4. Orientação para crédito e microcrédito: políticas públicas para acesso a crédito e microcrédito, formação de redes e organizações de microcrédito, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPPO (Lei do PNMPPO, critérios de elegibilidade, levantamento socioeconômico, projeto para aplicação dos recursos, acompanhamento pós crédito), aspectos relacionados à orientação pré e pós-crédito (Planejamento para o crédito, critérios de avaliação das instituições financeiras, <i>credit score</i> , cálculo da capacidade de pagamento, renegociação de dívidas).	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.5. Capitalização de Empresas: Financiamento de pequenos negócios inovadores por meio de investimentos de capital empreendedor e de risco com investidores-anjo, fundos de private equity e venture capital. Aspectos jurídicos, organizacionais e de finanças aplicadas ao investimento e financiamento de pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.6. Sistemas de Garantia de Crédito: política de concessão de garantia de crédito para MPE - conceito, objetivo, tipos de garantia, aplicação, público alvo, atribuições de papéis, índice de inadimplência, relação concessão de garantia x honra de aval x recuperação de garantias, formas de composição Fundo de Risco local / estadual / nacional, construção de rede de parceiros, integração com projetos de atendimento e conhecimento, desenho de relacionamento com instituições financeiras e empresariais.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.7. Acesso a Serviços Financeiros: Sistema Financeiro Nacional, produtos e serviços disponíveis no mercado financeiro com aplicabilidade aos pequenos negócios, cenário de crédito nacional.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).

4.8. Meios Eletrônicos de Pagamento: plataformas eletrônicas de pagamento e recebimento, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, normativos sobre meios eletrônicos de pagamento.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.9. Tributação para Pequenos Negócios: tributos, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, livros exigidos, contabilidade fiscal, obrigações/guias, renegociação de dívida fiscal, legislação das MPE e regimes especiais e Processo de tributação para o mercado externo - importação e exportação e regimes aduaneiros.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.10. Contabilidade Financeira e Fiscal: coleta, classificação, registros, análise e geração de relatórios oficiais (balanço, balancetes, diário, demonstrativo de resultados) sobre as transações econômicas e financeiras que afetam o patrimônio da empresa; o balanço patrimonial (Ativos, Passivos e Patrimônio Líquido); cálculo e apuração de impostos (PIS, COFINS, IFPJ, ICMS, entre outros), apuração do lucro, registro de tributos compensáveis, imobilizado contábil (correção, depreciação), demonstrativos patrimoniais, perícias.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.11. Seguros Gerais: Sistema Nacional de Seguros Gerais, seguros de garantia de crédito, microsseguros.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
4.12. Cooperativismo Financeiro: composição do sistema nacional de cooperativismo de crédito. Constituição e gestão de cooperativas de crédito de empresários de pequenos negócios. Legislação sobre cooperativismo de crédito, análise de crédito para MPE, estruturação e gestão de carteira comercial PJ.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial ou Cooperativismo.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).

<p>4.13. Empresa Simples de Crédito: gestão e estudo de viabilidade para empresas simples de crédito, análise e gestão de carteira de crédito, precificação de crédito, securitização de crédito.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Engenharia, Ciências Contábeis, ou áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>4.14. Fintech: Sistema Financeiro Nacional, gestão e estudo de viabilidade para fintechs, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, operacionalização de fintechs e normativos sobre fintechs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>4.15. Fundos de Investimento: Sistema Financeiro Nacional, estruturação, gestão e estudo de viabilidade para criação de fundos de investimento, inclusive FIDC, normativos referentes à Fundos de Investimento, inclusive FIDC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>4.16. Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos: projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras, para a viabilização de projetos de modernização administrativa e tributária em prefeituras e outros órgãos públicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>4.17. Ativos Imobiliários: Avaliações de imóveis; Análises de investimento; Estudos estratégicos de compra, venda, <i>built to suit</i> e <i>sale & leaseback</i>; Estruturação e aprovação de documentações para obtenção de alvarás, aprovações junto a autoridades competentes (bombeiros, administração, etc); Estruturação condominial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
5. MARKETING E VENDAS	
<p>5.1. Marketing Estratégico: diagnóstico, estratégias de marketing, metodologia de análise e segmentação de mercado e de ambiente, comportamento do consumidor, construção de Naming, canais de distribuição, promoção e propaganda, metodologias de inteligência comercial, planejamento de mídia, endomarketing, plano de marketing, identificação de novos mercados e oportunidades de negócios, avaliação do mercado, posicionamento e administração de marcas e patrimônio intangível.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com a pessoa. -Graduação completa em Administração, Economia, Marketing, Comunicação Social, Publicidade e Propaganda ou áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos,com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>5.2. Marketing Territorial: estratégias de comunicação territorial e de grupos de empresas, comunicação e identidade territorial, agregação de valor decorrentes das especificidades do território.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com a pessoa. -Graduação completa em Administração, Economia, Marketing, Comunicação Social, Publicidade e Propaganda ou áreas correlatas. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos,com carga horaria inferior a 20 horas).

<p>5.3. Franquias: modelos de gestão de franquias envolvendo franqueador e rede de franqueados, planejamento e formatação de franquias, estruturação de formas de supervisão e gestão da rede de franquias, logística de suprimentos e distribuição para franquias, estratégias de expansão, marketing e comunicação da rede, planos de <i>delivery</i>, estruturação de manuais de franquias, orientação para escolha de franquia, requisitos para escolha de potenciais franqueados, elaboração e análise de contratos de franquias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Empresa deverá apresentar portfólio de Análise de Franqueabilidade e/ou Formatação de Franquia de no mínimo 5 empresas.
<p>5.4. Vendas: planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.5. Negócios Digitais: estratégias de acesso ao ambiente web (<i>website</i>, <i>e-commerce</i>, <i>hotsite</i>, blog, redes sociais, marketplaces), metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios na convergência digital, economia digital, perfil e comportamento do consumidor, economia digital.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo preferencialmente na área de Tecnologia da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - A empresa deverá apresentar um portfólio de no mínimo 10 sites construídos.
<p>5.6. Marketing de Relacionamento: estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento com o cliente, pós-venda, fidelização.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.7. Canais Digitais: administração de <i>mobile</i> sites e serviços on-line, metodologia de criação, implantação e lançamento de canais digitais, produtos e serviços via <i>mobile</i>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo preferencialmente na área de Tecnologia da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - A empresa deverá apresentar um portfólio de no mínimo 10 aplicativos Mobile.
<p>5.8. Pesquisa de Mercado e Análise Metodológica: escopo da pesquisa, elaboração e aplicação de pesquisas quantitativas e/ou qualitativas, relatórios, análise e interpretação de dados, metodologias, questionários, dados sobre o segmento e contexto de atuação, comportamento do consumidor, relação com fornecedores, posicionamento da concorrência, definição e aplicação de estratégias e ferramentas de análise de mercado, com foco no entendimento do mercado da empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Marketing, Comunicação Social ou Publicidade e Propaganda. - Possuir Mestrado e/ou Doutorado em áreas correlatas da subárea. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - A empresa deverá apresentar Portfólio de pesquisas realizadas.
<p>5.9. Inteligência Competitiva: modelos, sistemas, ferramentas, processos, fatores críticos de sucesso, aplicabilidade de inteligência competitiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - A empresa deverá apresentar Portfólio de trabalhos realizados.
<p>5.10. Atendimento ao Cliente: processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>5.11. Gestão de Categoria: Avaliação da composição do sortimento e definição de estratégia por categorias de produtos, composição de mix da loja, análise de curva ABC e elaboração de cronograma das gondolas e ambiente de loja.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.12. Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing: Diagnóstico de cenário, planejamento da jornada de compra do cliente, elaboração de persona, definição das etapas do funil, configuração dos gatilhos de conversão, produção dos conteúdos (artigos, e-books e materiais ricos), configuração da ferramenta de automação de campanhas, redação dos e-mails, determinação e acompanhamento das métricas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.13. Branding e gestão de marcas e patentes: análise, planejamento e criação de marcas e de identidade e comunicação visual de produtos, serviços, empresas e territórios, definição de estratégias, ferramentas de gerenciamento constante da marca ou patente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.14. Negócios de Nicho: Pesquisa de cenários, diagnósticos e estratégias de acesso a mercados de nicho. Metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios na convergência digital, economia digital, perfil e comportamento do consumidor, economia digital, promoção comercial e gestão de canais presenciais para estes públicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.15. Novos negócios e estratégias de diferenciação comercial: Pesquisa de cenários, modelagem de negócios, promoção comercial, comportamento e jornada do consumidor, gestão de canais, diagnósticos e estratégias diferenciadas de acesso a mercados on line e off line para novas metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios, como Central de Negócios, Redes de Cooperação Empresarial, Comércio Justo, Economia Circular e Colaborativa e Geração de Negócios em Ambientes Lab, Acesso a Feiras e Eventos de Negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>5.16. Marketing Digital: Desenvolvimento de ações de comunicação por meio da internet, de telefonia celular e outros meios digitais, para divulgar e comercializar produtos, conquistar novos clientes e melhorar rede de relacionamentos com clientes, trabalho de SEO (Search Engine Optimization), otimização de sites.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação, Marketing ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
<p>6.1. Comércio Exterior: políticas nacionais e internacionais de comércio exterior, barreiras tarifárias e não tarifárias, acordos comerciais bilaterais e multilaterais, subsídios ao comércio exterior, órgãos e mecanismos de apoio às exportações, logística internacional, procedimentos de exportação e importação (Siscomex, Sistema Fcomex - exportação, procedimentos aduaneiros, incoterms).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>6.2. Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional: modalidades de negócios internacionais, bases de dados nacionais e internacionais de comércio, diagnóstico de aptidão exportadora, planos de internacionalização, prospecção de mercados e oportunidades de negócios e parcerias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>6.3. Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação: formação de preços de importação e exportação, modalidades de pagamento, certificação, registros, procedimentos alfandegários, transporte internacional, despacho aduaneiro, requisitos técnicos e comerciais de destino, processamento de exportação (ZPE), formação e funcionamento de estação aduaneira de interior (AEDI), consórcios de exportação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>6.4. Procedimento de exportação e importação: sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas: estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>6.6. Planejamento Estratégico Internacional: Cenários, análise do ambiente externo e interno, perspectivas conjunturais, indicadores, identificação do diferencial competitivo, avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade, estratégias e visão sistêmica do negócio, adequação de processo para internacionalização.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>6.7. Devida Diligência: adequação das empresas aos padrões internacionais da OCDE para avaliação de riscos, visando elevar o nível de competitividade das empresas para adentrar as cadeias globais de valor segundo as normas da OCDE.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração e Comércio Exterior. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
7. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL	
<p>7.1. Diagnóstico Empresarial: mapeamento da situação global da empresa, levantamento e análise das práticas de planejamento e de gestão, governança, ferramentas de gestão, estratégia de recursos humanos, sistemática de comunicação e informatização, visão, missão, valores, diretrizes estratégicas, indicadores de desempenho e mercadológicos, processo produtivo, tecnologia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Ciências Contábeis ou Engenharia ou graduação em áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).

<p>7.2. Planejamento Estratégico: cenários, análise do ambiente externo e interno, perspectivas conjunturais, indicadores, identificação do diferencial competitivo, avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade, estratégias e visão sistêmica do negócio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Ciências Contábeis ou Engenharia ou graduação em áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>7.3. Gestão de Processos Empresariais: mapeamento, fluxos, métodos, técnicas e ferramentas de gestão de processos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Ciências Contábeis ou Engenharia ou graduação em áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>7.4. Plano de Negócio: estudos de viabilidade, identificação de oportunidades, elaboração de planos de negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Graduação completa em Administração, Economia, Ciências Contábeis ou Engenharia ou graduação em áreas correlatas de Gestão Empresarial. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>7.5. Design Estratégico: aplicação do design para subsidiar processos de tomada de decisão a fim de aumentar as qualidades inovadoras e competitivas de um empreendimento, englobando o <i>branding</i> e <i>design thinking</i>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Marketing, Comunicação, Administração, Publicidade ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - A empresa deverá apresentar Portfólio de trabalhos realizados.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE	
<p>8.1. Gestão e Administração do Processo Produtivo: layout fabril, organização e métodos de trabalho, sistemas produtivos, processos produtivos, administração de materiais, planejamento e controle da produção, linhas de produção, manufatura enxuta, manufatura avançada (integração horizontal entre redes de valor, a integração vertical e a integração perfeita da engenharia em toda a cadeia de valor).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia de Produção. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).

8.2. Logística: sistematização e automatização de compras de materiais, insumos e serviços, organização e gestão de transporte, distribuição, armazenamento de bens e materiais, controle do fluxo, normatização, aspectos legais e responsabilidades sobre insumos e produtos relativos à logística reversa, gestão patrimonial, técnicas de realização de inventário.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Engenharia ou Logística.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
8.3. Suprimentos e Produção: administração de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
8.4. Gestão da Qualidade e Produtividade: programas de gestão da qualidade e da produtividade, indicadores de desempenho, ferramentas de qualidade e produtividade.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
8.5. Normalização e Certificação: normas ISO, normalização, certificação, auditoria da qualidade.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).
8.6. Segurança do Alimento: boas práticas de fabricação, análise de perigos e pontos críticos de controle (APPCC), práticas de fabricação e manipulação de alimentos, procedimentos padrões de higiene operacional (PPHO), perigos biológicos, físicos e químicos, critérios de segurança em cada uma das etapas da produção e manipulação de alimentos, plano de amostragem para análise microbiológica, controle de qualidade.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente Engenharia de Alimentos, Engenharia Química, Química, Nutrição, Biologia ou Medicina Veterinária.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na Subárea.* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horária inferior a 20 horas).

<p>8.7. Regulamentação Técnica: tendências da regulamentação técnica, regulamentos técnicos vigentes, impactos da regulamentação técnica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>8.8. Metrologia: metrologia aplicada à melhoria da qualidade de produtos e serviços.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos, com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>8.9. Avaliação da Conformidade: mecanismos de avaliação da conformidade de sistemas de gestão, processos, produtos e pessoas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Administração ou Medicina Veterinária. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>8.10. Gestão de Projetos: aplicação de técnicas e conhecimentos de gestão de projetos e aplicação de metodologias referências na área, tais como PMBOK, Pert, Waterfall, Scrum, Agile, Kanban etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>8.11. Planejamento e Controle de Produção: técnicas de gerenciamento das atividades e recursos operacionais de produção de uma empresa, incluindo o planejamento (o que e quando será produzido), a programação (recursos e fluxo de trabalho) e o controle (monitoramento e correção de desvios da produção).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
9. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS	
<p>9.1. Direito Tributário/Fiscal: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, impostos, em especial ICMS, IPI, ISS e PIS/COFINS, incluindo regime de Substituição Tributária, taxas e contribuições sociais, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, processo administrativo tributário, Conselhos de Contribuintes, autos de infração, Receita Federal do Brasil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito ou Contabilidade. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horária inferior a 20 horas).
<p>9.2. Direito Empresarial: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, tipos de empresas, constituição das sociedades, contratos sociais, tipos de sociedade, procedimentos formais e legais contratos, títulos de crédito, direito e código de defesa do consumidor, estabelecimento e nome empresarial, abertura e fechamento de empresas, livros comerciais, contratos bancários, trespasse, fusão, cisão e incorporação, sucessão empresarial, falência e recuperação judicial, incluindo tratamento favorecido para pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horária inferior a 20 horas).
<p>9.3. Direito do Trabalho e Direito Previdenciário: legislação, doutrina, jurisprudência nacional e comparada, encargos, exigências das leis, incentivos, incidências, alíquotas, obrigações trabalhistas e previdenciárias, contratos de trabalho, direitos e deveres dos empregados, pessoas com deficiência, menor aprendiz, estagiários, terceirização, solidariedade, cálculos trabalhistas, perícia trabalhista, rotinas trabalhistas e previdenciárias, regulamento de empresa, plano de cargos e salários, grupo econômico, teoria do conglomeramento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horária inferior a 20 horas).
<p>9.4. Propriedade Intelectual: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada (conhecimento nos tratados, acordos e Sistemas de Registros Nacional e Internacionais) envolvendo direitos autorais, direitos conexos, indicações geográficas, marcas, patentes, software e programa de computador, desenhos industriais, proteção de novas variedades de plantas, concorrência desleal, tramitação de processos no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horária inferior a 20 horas).
<p>9.5. Proteção <i>Sui Generis</i>: registro e proteção de cultivares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horária inferior a 20 horas).

<p>9.6. Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios: legislação internacional específica de apoio aos pequenos negócios, legislação comercial internacional para pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Direito.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.7. Mediação, Conciliação e Arbitragem: legislação aplicável aos métodos extra judiciais de soluções de conflitos, teoria do conflito, técnicas de negociação, mediação, conciliação e arbitragem.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Direito.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.8. Direito Constitucional: direito comparado, legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, Direito Público e Direto Privado: princípios, relações e hermenêutica, princípios gerais da atividade econômica, tratamento favorecido e jurídico diferenciado para pequenos negócios, intervenção do estado no domínio econômico, regulação.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Direito.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.9. Direito Civil: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, pessoas naturais, pessoas jurídicas, bens, negócio jurídico, atos jurídicos, obrigações, contratos em geral e contratos específicos, títulos de crédito, responsabilidade civil, Direito de Empresa, empresário, sociedade, estabelecimento e institutos complementares, posse e propriedade, usufruto, penhor, hipoteca e anticrese.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Direito.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.10. Direito Autoral: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, Lei 9.610/98, registro de obras no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Direito.- Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado.- Domínio dos conteúdos listados na subárea* Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

<p>9.11. Direito Digital: legislação, doutrina, jurisprudência comparadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.12. Direito Econômico e Defesa Comercial: Direito e Economia, legislação, doutrina, jurisprudência (administrativa e judicial) nacional ou comparada, Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência - SBDE: Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência - CADE, Secretaria de Direito Econômico - SDE e Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE, contestação judicial das decisões do SBDE, a defesa da concorrência e a defesa comercial nos organismos internacionais, concentração de mercados, estudos de microeconomia, a defesa da concorrência e a defesa comercial nos Países Recentemente Industrializados (<i>Newly Industrialized Countries</i> – NICs).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.13. Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios: legislação referente às políticas de desenvolvimento e às políticas industriais de diferentes países, principais desafios ao desenvolvimento e políticas industriais para promoção dos pequenos negócios, novas abordagens de políticas para a promoção de arranjos de pequenos negócios, índice de desenvolvimento dos pequenos negócios e referencial para a promoção de políticas de desenvolvimento locais e territoriais, programas de desenvolvimento industriais, organismos internacionais, legislação dos Países Recentemente Industrializados (<i>Newly Industrialized Countries</i> - NICs).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.14. Direito Ambiental: legislação ambiental, águas, código de minas, código florestal, crimes ambientais, parcelamento do solo, patrimônio genético, patrimônio natural, histórico e artístico, Resoluções do CONAMA da doutrina e da jurisprudência nacional ou comparada, marco legal, política nacional do meio ambiente, SNUC, Unidade de Conservação, animais, áreas de interesse turístico, concessão de uso especial, desapropriação, detergentes biodegradáveis, educação ambiental, estações ecológicas, estatuto da cidade, fauna, fertilizantes, fundo do meio ambiente, impactos do licenciamento, infrações administrativas, pesca, política agrícola, poluição, substâncias controladas, transportes, zoológicos. Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>9.15. Direito Administrativo: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, proteção ao patrimônio histórico e artístico nacional, parcerias público-privadas, serviços públicos, licitações e contratos, pregão, consórcios públicos, estatuto da cidade, poder de polícia, ato administrativo, administração direta e indireta, bens públicos, controle da administração pública, Sistema de Gestão de Convênios e Contratos de Repasse - SICONV, certidões negativas, regularidade fiscal, prestação de contas, credenciamento, chamadas públicas, contratos de repasse, termos de cooperação e outros instrumentos congêneres e os contratos administrativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
10. SUSTENTABILIDADE	
10.1. Sustentabilidade: diagnóstico, desenvolvimento de ações que possibilitem a manutenção dos recursos naturais, uso dos recursos naturais de forma eficiente, monitoramento e análise de indicadores de sustentabilidade, adequação de empresas a critérios de sustentabilidade, identificação das oportunidades de mercado voltadas às práticas sustentáveis dos pequenos negócios, planejamento para atender os objetivos do desenvolvimento sustentável - ODS.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
10.2. Gestão Ambiental: licenciamento ambiental (EIA, RIMA, empreendimentos industriais, comércio e serviços), plano de controle ambiental (PCA), sistema de gestão ambiental (SGA), tratamento de efluentes industriais, controle da poluição industrial e doméstica, auditoria e contabilidade ambiental, programas de gestão e educação ambiental, manejo florestal, produção mais limpa, redução de desperdício.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
10.3. Preparação e Adequação às Normas Ambientais: diagnóstico e adequação à legislação ambiental, implementação de programas de certificação, plano de ação para atendimento de critérios legais.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
10.4. Gestão Energética: elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos de eficiência energética, fontes alternativas (energia solar, eólica, bioenergia, entre outras) e etiquetagem e selo de energia.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia Elétrica. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
10.5. Resíduos Sólidos: elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos, classificação dos resíduos sólidos (não perigosos e perigosos), análise da destinação e reaproveitamento de materiais. Redução da poluição e tratamento dos resíduos produzidos, tratamento de efluentes industriais, auditoria e contabilidade ambiental, programas de gestão e educação ambiental, certificação ISO, Política Nacional de Resíduos Sólidos, serviços tecnológicos para tratamento de resíduos, avaliação da viabilidade econômica na cadeia de resíduos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

<p>10.6. Produção Sustentável: processos de produção não poluente, medição e redução de impacto ambiental, social e econômico, desenvolvimento de ações sustentáveis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
<p>10.7. Responsabilidade Social: ética empresarial, conceitos e princípios de gestão responsável, atuação social das empresas, normas de responsabilidade social, ferramentas e indicadores sociais, elaboração de balanço social, consumo responsável, aplicação da norma de responsabilidade social, compras sustentáveis, acessibilidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
11. INOVAÇÃO	
<p>11.1. Habitats de Inovação: gerenciamento, processos de seleção de empresas, modelos de gestão dos ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, polos e parques tecnológicos, espaços de coworking.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.2. Design Gráfico: técnicas e ferramentas de design gráfico, comunicação visual, marca, gestão estratégica de marca, identidade visual, editorial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.
<p>11.3. Design de Produto: aplicações do design com soluções estéticas formais, de funcionalidade, e tecnologias para criação de um produto, sistema ou conjunto de produtos, embalagens, rótulos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.
<p>11.4. Design Digital: aplicações do design para mídias, interfaces e plataformas digitais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação, Programação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.
<p>11.5. Design de Moda: técnicas e ferramentas de design de moda, criação gráfica para a confecção de roupas, sapatos e acessórios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação, Moda ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.

<p>11.6. Gestão do Conhecimento: modelos, indicadores, ferramentas, infraestrutura, socialização do conhecimento, tratamento de informações e documentos, capitais do conhecimento, gestão de ativos intangíveis de conhecimento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciência da Informação ou Biblioteconomia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.
<p>11.7. Prospecção Tecnológica: mapas de tecnologias protegidas, informações tecnológicas contidas em patentes e tendências tecnológicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.8. Inovação: conceitos de inovação e de inovação tecnológica, indicadores, sistemas e processos voltados a cultura da gestão da inovação, ambiente para apoio à inovação nos pequenos negócios, modelos de atuação em inovação, marco legal, políticas públicas voltadas à inovação, processos e ferramentas para estímulo da criatividade e inovação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.9. Transferência de Tecnologia: modalidades de cessões e licenciamentos de patentes, desenhos industriais e marcas, assistência técnica e do fornecimento de tecnologia (know-how).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.10. Cidades Inteligentes: novas formas de organização territorial e integração entre cidadãos, negócios e lideranças, por meio da tecnologia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.11. Startup: gestão e operação de <i>startup</i>, modelagem e validação de modelos de negócios, análise de mercado, definição de métricas, pitches de negócios (gestão do negócio). valuation de startups, indicação de fontes de investimentos e preparação para conexão com investidores (investimento).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.12. Design de Ambiente: aplicações de soluções estéticas, técnicas e funcionais, ferramentas de design de ambientes, layout, iluminação, vitrinismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Design de Interiores ou Arquitetura. - Domínio dos conteúdos listados na subárea
<p>11.13. Design de Serviços: design voltado a experiências dos usuários, trabalhado por meio de técnicas, metodologias e ferramentas de design para desenvolvimento e melhoria de serviços.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea
<p>11.14. Indicações Geográficas: diagnóstico de potenciais indicações geográficas, estruturação, mecanismos de controle de indicações geográficas, gestão de indicações geográficas registradas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.15. Inteligência Artificial: disseminação do conceito de Inteligência Artificial, prospecção e implantação de sistemas de suporte a decisão baseado em Inteligência Artificial no contexto de processos produtivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Computação, Ciência da Computação, Engenharia Biomédica, Matemática, Mecatrônica, Engenharia de Controle e Automação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio.

<p>11.16. Internet das Coisas: disseminação do conceito de Internet das Coisas (IoT), Integração de equipamentos, sistemas e processos automatizados sob o conceito de Internet das Coisas (IoT), prospecção de tecnologias de Internet das Coisas (IoT).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia da Computação, Engenharia Eletrônica, Engenharia de Controle e Automação, Engenharia de Redes, Engenharia Mecatrônica, Engenharia de Telecomunicações. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.17. Inovação Aberta gestão do relacionamento entre pequenos negócios inovadores, demandantes de soluções tecnológicas e outros atores-chave do ecossistema de inovação aberta; inteligência de uso de instrumentos e políticas de incentivo à inovação aberta; gestão de desafios tecnológicos entre atores do ecossistema de inovação e avaliação de propostas submetidas; elaboração de propostas técnico-comerciais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.18. Gestão de comunidades: Desenvolvimento e ativação de comunidades empresariais, com promoção de interações e prospecção de membros, planejamento de eventos emanando de ambientes físicos (ex. labs) e virtuais (ex. workplace); produção de conteúdos de interesse das comunidades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.19. Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais: processos e ferramentas para o design, modelagem e gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais; co-criação de valor; ecossistemas de inovação e cadeias de valor; conexão de empreendedores e negócios (oferta e demanda); efeitos de rede.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.20. Inovação tecnológica: Technology Roadmap (TRM), plataformas tecnológicas e inovação em produtos, tecnologias-chave e o desenvolvimento de portfólio de produtos, desenvolvimento tecnológico aplicado ao pipeline de projetos, estratégia de inovação tecnológica empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.21. Aceleradoras de empresas: processos de seleção de startups, desenvolvimento de produtos/serviços inovadores direcionado ao mercado, realização de mentorias e suporte à mentores, gestão de startups e conceitos relacionados à inovação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>11.22. Gestão de Projetos de PD&I: gestão de projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação): competência na elaboração e gestão de projetos de PD&I, no acompanhamento e validação de entregas técnicas/tecnológicas previstas nos projetos, na realização e registro de visitas técnicas in loco às empresas com projetos de PD&I em execução, e na prestação de contas dos recursos econômicos e financeiros desses projetos - sejam dos recursos próprios (contrapartida da empresa) e/ou captados de instituições públicas (Finep, Cnpq, etc.) ou privadas - e eventualmente sujeitas a auditorias de órgão oficiais de controle ou regulação setorial como TCU, ANP, e outros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	
12.1. Governança da Tecnologia da Informação: diagnosticar e propor soluções que contribuam para que as necessidades, decisões e objetivos corporativos estejam alinhados com os objetivos de TI, além de estabelecer critérios de monitoramento e desempenho dos processos de governança e gestão que assegurem o cumprimento das conformidades legais e normativas estabelecidas.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de Portfólio da Empresa.
12.2. Segurança da Informação: diagnóstico e desenvolvimento de soluções que contribuam para o aperfeiçoamento e aplicação da política de segurança da informação, visando preservar o valor que elas possuem para a empresa, observando os atributos de confidencialidade, integridade, disponibilidade e autenticidade.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.3. Administração de Redes: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para administração de servidores e sistemas de TI para a conectividade de dados, voz e vídeo utilizados pela empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação, Redes de Computadores e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.4. Infraestrutura Computacional: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para o planejamento e disponibilização da infraestrutura (hardware e software) de Tecnologia da Informação necessária ao bom desempenho das atividades da empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.5. Desenvolvimento de Sistemas: diagnóstico e desenvolvimento de Sistemas de Informações necessários ao pleno funcionamento da empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação, Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Sistemas de Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.6. Gestão de Dados: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para integração e controle dos dados corporativos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação, Banco de Dados, Ciências de Dados, e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.7. Big Data: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para a prospecção, captura, análise e armazenamento de dados – estruturados e não estruturados - visando à obtenção de insights de apoio às decisões estratégicas da empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.8. Business Intelligence: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas que visem apoiar as empresas na tomada de decisões inteligentes, mediante dados e informações recolhidas pelos diversos sistemas de informação.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Gestão da Tecnologia da Informação e áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.9. Gestão Documental: arquivo de documentos, organização de documentos, organização do arquivo; gestão de documentos; digitalização de documentos; elaboração de tabela de temporalidade; elaboração do plano de classificação de documentos; avaliação e seleção de documentos para fins de eliminação.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, em Arquivologia ou Biblioteconomia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
13. DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL	
13.1. Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais: aglomeração de empresas, governança entre lideranças, entidades e empresários locais, arranjos produtivos, <i>clusters</i> , cadeias produtivas, distritos industriais, parceria estado/mercado/sociedade, cenário local, diagnóstico, proposição de soluções, cadeia produtiva, mobilização, gestão de recursos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Gestão de Políticas Públicas ou Relações Internacionais. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado, preferencialmente em Desenvolvimento Territorial ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
13.2. Planejamento Territorial: metodologias, estratégias de desenvolvimento a partir da abordagem territorial, diagnósticos, pesquisas que indiquem de que forma as potencialidades econômicas internas e externas podem ser desenvolvidas nos territórios, redes de atores locais, governança compartilhada, ofertas e soluções de fomento ao empreendedorismo e aperfeiçoamento da gestão empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Gestão de Políticas Públicas ou Relações Internacionais. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado, preferencialmente em Desenvolvimento Territorial ou áreas correlatas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
13.3. Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento: Levantamento de informações, indicadores sócio econômicos, análises qualitativas e quantitativas, comparações com indicadores regionais, estaduais e internacionais. Produção de material a partir de indicadores que possam nortear planejamentos, monitoramento e acompanhamento da evolução de resultados, metas e indicadores que impactem em avanços sócio econômicos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
13.4. Governança Territorial: Aplicação de metodologias, técnicas e ferramentas para a criação, formação, fortalecimento e dinamização dos atores e instituições dos territórios e estabelecimento de nexos setoriais, empresariais e institucionais.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO	
14.1. Organização, Constituição e Funcionamento: modelo de gestão e ferramentas para melhoria de resultados em associações, cooperativas, clubes de serviços, organizações não governamentais, centrais de negócios, OSCIP e demais formas associativas, legislação, sistema contábil e tributário aplicada às diversas formas associativas.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).
14.2. Cooperação: cultura da cooperação, cooperação empresarial, formação, implantação e fortalecimento de redes associativas, organizações de cooperação de pequenos empreendimentos, redes empresariais, ações coletivas.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Possuir Pós-Graduação ou Mestrado ou Doutorado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. * Serão considerados como pós-graduação, cursos de extensão na área de conhecimento que somados tenham no mínimo 360 horas (não serão aceitos certificados/ cursos com carga horaria inferior a 20 horas).

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
15.1. Turismo: diagnósticos e inventários de oportunidades de negócios e perfis de investimentos, projetos de empreendimentos turísticos, políticas governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo ao turismo, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação do setor turístico, comercialização de produtos turísticos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.2. Ecoturismo: produtos e roteiros de ecoturismo, destinos turísticos, normas de sustentabilidade em empreendimentos de ecoturismo, tendências mundiais, normas do Sistema Nacional de Unidades de Conservação.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.3. Turismo Rural: territórios rurais, normas e legislações vigentes, competitividade dos empreendimentos rurais, negócios voltados para o turismo rural, produtos e roteiros de turismo rural, tendências mundiais para o segmento de turismo rural, oportunidades para a produção rural, normas de sustentabilidade em empreendimentos de turismo rural.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.4. Turismo de Aventura: normas técnicas, tendências mundiais e interfaces do turismo de aventura com os elos da cadeia de valor do turismo.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.5. Turismo de Negócios e Eventos: modelos de negócios, oportunidades para encadeamento produtivo, estratégias de competitividade e vocação para o segmento, procedimentos de candidatura dos destinos para captação de eventos nacionais e internacionais.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.6. Turismo Cultural: modelos de negócios, soluções tecnológicas para o segmento, turismo de experiência, tendências mundiais do segmento turismo cultural.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>15.7. Turismo de Sol e Praia: normas de sustentabilidade em empreendimentos turísticos de sol e praia, produtos e roteiros do segmento, certificação no Programa Bandeira Azul, estratégias de competitividade e vocação para o segmento, turismo de experiência.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.8. Destino Turístico Inteligente: processos de fortalecimento da governança turística e processos de planejamento participativo, gestão de destino turístico inteligente, gargalostecnológicos dos empreendimentos, processos de fortalecimento da governança turística e processos de planejamento participativo, identificação de oportunidades de inserção da produção associada no mercado turístico e interfaces de atuação com os diversos elos da cadeia de valor do turismo, formatação de produtos e roteiros turísticos baseados em experiências turísticas, uso de tecnologias e metodologias de desenvolvimento de territórios turísticos, identificação de tendências turísticas relacionadas ao turismo inteligente, novos modelos de negócio e de entraves para o destino ser considerado como inteligente, modelos de negócio e de entraves para o destino ser considerado como inteligente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.9. Encadeamento Produtivo: oportunidades de negócios entre pequenas e grandes empresas, diagnósticos da cadeia de suprimentos de grandes empresas para identificação de oportunidades de inserção competitiva dos pequenos negócios, estratégia de desenvolvimento de pequeno negócio para reduzir o <i>gap</i> de competitividade entre os requisitos do mercado, competência tecnológica e de gestão dos pequenos negócios, demandas tecnológicas, redes de aprendizagem, políticas públicas para inserção competitiva dos pequenos negócios nas cadeias de valor das grandes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.10. Encadeamento Produtivo - Políticas corporativas: ações, análises e estudos sobre planejamento, ação e tomadas de decisão com base nas políticas corporativas das grandes empresas, principalmente as de compra e as de marketing/distribuição, identificação dos requisitos a serem atendidos pelos pequenos negócios, ações para que grandes empresas incorporem nas suas políticas corporativas a inserção competitiva e sustentável de pequenos negócios na sua cadeia de valor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.11. Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva: análises e estudos sobre o mercado no qual uma empresa atua e sobre seus competidores, sobre os mercados demandantes e ofertantes, usando como base os interesses e as necessidades das grandes empresas como indutoras da melhoria da competitividade dos pequenos a elas vinculadas e, consequentemente, da cadeia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.12. Encadeamento Produtivo - Desenvolvimento empresarial: análises e estudos sobre demanda tecnológica e de gestão das grandes empresas e a oferta das pequenas junto às grandes empresas, podendo incluir elaboração de grade de qualificação dos pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.13. Encadeamento Produtivo - Acesso a mercados: análises e estudos sobre as oportunidades e desafios para os pequenos negócios terem contatos comerciais com as grandes empresas e com outras companhias da sua cadeia de valor, podendo incluir análises de necessidades de diferenciação e inovação de produtos/serviços dos pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

15.14. Encadeamento Produtivo - Redes de aprendizagem: análises e estudos sobre construção e fortalecimento de conexões entre pequenos negócios, grandes empresas e instituições de suporte, com o objetivo de construir uma rede de aprendizagem.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.15. Encadeamento Produtivo - Gestão por indicadores: análises e estudos sobre gestão por indicadores no âmbito do desenvolvimento e acompanhamento dos pequenos negócios a montante e a jusante de médios e grandes negócios, podendo incluir levantamento de indicadores, acompanhamento das consultorias temáticas, elaboração e aplicação de oficinas.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.16. Gestão do Agronegócio: diagnóstico de competitividade do empreendimento, estudos de viabilidade, logística, armazenagem, preços agropecuários, comercialização de produtos, identificação de nichos de mercado, estudos de cadeias produtivas, estudos prospectivos, políticas públicas, legislação, ferramentas de gestão, custos, controles, indicadores de resultados econômicos, conhecimento de oportunidades de mercado em cadeias de valor do agronegócio.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciência Agrárias, Economia ou Administração.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.17. Agronegócio Sustentável: sistemas de produção integrada, tecnologias da agricultura de baixa emissão de carbono, produção orgânica e agroecológica, bioeconomia.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciência Agrárias, Economia ou Administração.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.18. Agroindustrialização e Produção Artesanal: Processamento de produtos agroalimentares de origem animal e vegetal; adequação da produção agroindustrial e artesanal aos normativos; implantação de Boas Práticas Agropecuárias e de Fabricação; obtenção dos Selos de Inspeção e/ou do Selo ARTE; Inteligência de dados e análises de tendências; prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão do negócio rural.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.19. Competitividade na Produção Animal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos: Suinocultura; Avicultura; Bovinocultura; Caprinocultura; Ovinocultura de Corte; Aquicultura; Pesca; Apicultura; e Meliponicultura. Os estudos e análises devem contemplar: os três níveis de competitividade (sistêmica, estrutural e empresarial), articulação para melhoria do ambiente de negócios, regulamentações (legislação, licenças, normas e certificações), desenvolvimento de governanças e redes, inteligência e acesso a mercados, padrões tecnológicos avançados, agroindustrialização, prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, estudos de cadeias produtivas, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão da propriedade rural.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

15.20. Competitividade na Produção Vegetal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos e seus respectivos derivados: Fruticultura; Cafeicultura; Cana de Açúcar; Cacau; Vitivinicultura; Hortaliças; Grãos; Flores; Plantas Ornamentais; e Mandiocultura. Os estudos e análises devem contemplar: os três níveis de competitividade (sistêmica, estrutural e empresarial), incluindo articulação para melhoria do ambiente de negócios, regulamentações (legislação, licenças, normas e certificações), desenvolvimento de governanças e redes, inteligência e acesso a mercados, padrões tecnológicos avançados, agroindustrialização, prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, estudos de cadeias produtivas, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão da propriedade rural.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.21. Economia Criativa: elaboração de cenários do ecossistema de economia criativa em âmbito nacional e internacional, prospecção de novos modelos de negócios, formação de redes, Legislação, direitos autorais, normas, regimento interno e leis que delimitam a atuação da economia criativa. Estudos e Mapeamentos setoriais dos empreendimentos criativos.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.22. Serviços de Alimentação: elaboração de análises e estudos de serviços de alimentação (alimentação fora do lar, marmitaria e delivery), considerando temáticas transversais e específicas do ramo, visando garantir processos, produtos e serviços integrados aos novos modelos de negócios, em seus polos gastronômicos e conforme demanda do consumidor.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Alimentos, Administração, Gastronomia ou Nutrição.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.23. Negócios de Impacto Social: Conceitos, modelagens, processos e ferramentas de prospecção, análise, gestão e aceleração; fontes de acesso a financiamentos e investimentos; atuação transversal com o desenvolvimento territorial e ODS - objetivos do desenvolvimento sustentável; ecossistema e geração de valor para as classes C, D e E no âmbito de cadeias de valor e consumidor final; atuação com políticas públicas.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.24. Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor: cadeias produtivas, cadeias de valor, cadeias globais e inteligência setorial.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.25. Artesanato: apoiar a produção de conteúdo, pesquisa para o setor, com conhecimento em: ecossistema do artesanato, base conceitual do artesanato, design de produtos, modelos de negócios, processos, prospecção de novos mercados e criação de redes, além de legislação, certificações, normas, direitos autorais, regimento interno e normas que balizam a atuação do artesanato, entre outros.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.26. Beleza e Cosméticos: diagnóstico de competitividade, estudos de viabilidade, logística, armazenagem e estoque, precificação, tributação, comercialização de produtos e serviços, identificação de nichos de mercado, estudos de cadeias produtivas, estudos prospectivos, legislação, ferramentas de gestão, custos, controles, indicadores de resultados econômicos, design de processo e de loja, automação, oportunidades e tendências de mercado, entre outros.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

15.27. Saúde e Bem-Estar: conhecimento em: regulamentação e inovação de negócios relacionados a saúde e bem-estar.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.28. Mercado Pet: diagnósticos setoriais e de empreendimentos, inventários e relatórios de oportunidades de negócios e perfis empreendedor e de investimentos, projetos de empreendimentos para o mercado pet, gestão e incentivo ao setor, levantamento e adequação da normatização e regulamentação de atividades do setor pet, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação do setor pet, comercialização de produtos e serviços on line e off line, produção e atualização de conteúdos para negócios pet.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.29. Indústria de Alimentos e Bebidas: estudos de identificação de oportunidades de negócios e perfis de investimentos nos mercados B2B, B2C, B2G e internacional, políticas governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo aos segmentos, considerando temáticas transversais, desenvolvimento de produtos, avaliação e construção decenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação, comercialização de produtos das indústrias de alimentos e bebidas e logística de alimentos, conforme demanda específica dos segmentos.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.30. Varejo : Ações, análises e estudos de desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de Varejo, apoiar produção de conteúdos, apoio em eventos, consultoria em análise, planejamento, implementação e monitoramento de diagnósticos ,planos, técnicas, ferramentas, tendências e cenários em negócios relacionados ao tema, consultorias de planos de negócio e de marketing para varejo , construção e mensuração de indicadores de resultados do varejo, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial, considerando temáticas transversais (sustentabilidade, presença digital, e outras) e específicas (mix de produtos - gerenciamento por categoria, merchandising visual, gestão de estoque – ruptura), análise de impacto de outros modelos de negócios (ex. atacarejo) sobre a competitividade do pequeno negócio do varejo, modelagens de negócio (franquia e outros), bem como necessidades estruturais e sistêmicas do segmento em sua cadeia. Construção de jornada do cliente nos diferentes canais com foco na melhor experiência do cliente, varejo sem atrito, humanização e personalização, estratégias de compra/venda assertiva, entre outros.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>15.31. Moda: estudos e pesquisas em moda, produção de conteúdo específico para o setor, diagnósticos e identificação de oportunidades de negócios e perfis de investimentos, políticas governamentais, gestão financeira, de pessoas, comunicação, marketing, estratégica, design de processos produtivos, gestão qualidade, gestão de processos industriais, lean manufacturing e gestão da sustentabilidade, indústria 4.0, conhecimento e aplicação de conceitos de varejo 4.0 para a moda (dados como matéria-prima para entrega de experiência do consumidor, internet das coisas, inteligência artificial, aplicativos, integração on/offline, omnicanalidade, e-commerce, etc.) com foco e experiência em moda e nos segmentos de atuação do Sebrae em moda (calçados, acessórios, têxtil, confecções, joias/bijuterias, serviços) e gestão e atendimento para empresas. Construção e mensuração de indicadores de resultados, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, comercialização de produtos do setor, internacionalização para moda. Identificação e produção de cadernos de tendências, gestão de mídias sociais para moda, entre outros. Modelagem de negócios para startups de moda e serviços de moda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.32. Casa e Construção: produção de conteúdos, apoio em eventos, consultoria em análise, planejamento, implementação e monitoramento de diagnósticos, planos, técnicas, ferramentas, tendências e cenários em negócios relacionados à cadeia da construção, arquitetura, engenharia, e móveis e às indústrias do setor mobiliário, imobiliário e da construção e habitação, entre outros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.33. Serviços : Ações de Desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de serviços, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.34. Energia Renovável: Levantamentos, ações com foco no desenvolvimento e qualificação dos pequenos negócios, atividades de networking, promoção de negócios e acesso a mercado, mapeamentos de oportunidades, estudos de futuro, análises de cenários e tendências setoriais e de mercado do segmento, estudos, pesquisas, desenvolvimento de projetos, desenvolvimento de conteúdo para o tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p>15.35. Energia óleo e Gás Natural: Levantamentos, ações com foco no desenvolvimento e qualificação dos pequenos negócios, atividades de networking, promoção de negócios e acesso a mercado, mapeamentos de oportunidades, estudos de futuro, análises de cenários e tendências setoriais e de mercado do segmento, consultoria, estudos, pesquisas, desenvolvimento de projetos, desenvolvimento de conteúdo, estudos de viabilidade técnica para o tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
16. POLÍTICAS PÚBLICAS	
<p>16.1. Gestão Pública: ferramentas e instrumentos de gestão pública (Lei Orçamentária Anual, Lei de Diretrizes Orçamentárias, Código de Postura, Código Tributário, Plano Plurianual, Lei de Responsabilidade Fiscal, Plano Diretor, Lei Orgânica etc.), boas práticas em gestão pública, empreendedorismo, liderança e negociação focada na gestão pública.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Economia, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

16.2. Desenvolvimento Local e Políticas Públicas: estratégias de desenvolvimento local e regional por meio de políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Economia, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.3. Políticas Públicas de Apoio aos Pequenos Negócios: estratégias de desenvolvimento focadas em políticas de apoio aos pequenos negócios, políticas públicas tributárias de incentivo aos pequenos negócios, políticas e programas setoriais que contemplem os pequenos negócios, estratégias e metodologias de formulação, implementação e avaliação de programas e políticas públicas, ferramentas de análise e interpretação dos <i>incomes</i> , <i>outcomes</i> e resultados de políticas públicas.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Economia, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.4. Consórcio Público: apoio jurídico, viabilidade de consórcio, criação de consórcio, gestão de consórcio, legislação, estratégia, estrutura organizacional, gestão contábil e financeira de consórcio público para consórcios públicos, intermunicipais, multifinalitários ou com finalidade específica.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Economia, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.5. Compras Públicas: legislação, doutrina, jurisprudência nacional e comparada, sobre o tema licitações públicas, com foco no tratamento favorecido para os pequenos negócios nas compras públicas, previsto no Art. 170 CF, na LC 123/06, Lei 8.666/93 e demais Normativos sobre Licitação; procedimentos e fluxos de cada modalidade de licitação, sistemas adotados pela administração pública federal, estadual e municipal; conhecimento sobre formulação, adequação e avaliação de editais; formulação de novas propostas legislativas sobre o tema.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Economia, Ciências Contábeis, Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas ou Medicina Veterinária.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.- A empresa deverá apresentar portfólio de trabalhos relativos a compras públicas e/ou APPCC – Análise de Perigo e pontos críticos de controle para órgãos da Administração públicas e privada
16.6. Desburocratização: processos e fluxos da administração pública federal, municipal e estadual de abertura, baixa e alteração de pequenos negócios, estratégias para atores relacionados aos processos públicos burocráticos relacionados ao funcionamento de negócios de sistemas relacionados aos processos de abertura, baixa e alteração de pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.7. Microempreendedor Individual: regras e procedimentos burocráticos públicos específicos do Microempreendedor Individual (MEI), políticas e procedimentos públicos para aplicação dos benefícios da legislação relativa ao MEI.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.8. Microempresa e Empresa de Pequeno Porte: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, definição de MPE, inscrição e baixa da empresa, tributos e contribuições, fiscalização, associativismo, regras civis e empresariais, acesso à justiça, formalização, simplificação, desburocratização, regulamentação da Lei Geral nos estados e municípios, Simples Nacional, limites para enquadramento (federal, estadual e municipal), registro de empresas, tipos de empresas e de sociedades, constituição das sociedades, contratos sociais, tratamento favorecido e jurídico diferenciado para as MPE.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Ciências Contábeis, Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

16.9. Licenciamento Sanitário: regras e processos da administração pública de licenciamento sanitário para abertura e funcionamento de pequenos negócios, fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração, Ciências Contábeis, Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas ou Medicina Veterinária.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.-
16.10. Licenciamento Rural Sanitário: regras e processos da administração pública de licenciamento sanitário, conhecimento das regras e procedimentos relativos à Serviço de Inspeção Municipal (SIM), Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SISBI-POA), Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Vegetal (SISBI-POV), Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária (SUASA), mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenas propriedades rurais.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Ciências Contábeis, Administração, Políticas Públicas, Gestão Pública, Medicina Veterinária ou Engenharia Ambiental.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.11. Licenciamento Ambiental: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental para abertura e funcionamento de pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Ciências Contábeis, Administração, Políticas Públicas, Gestão Pública, Medicina Veterinária ou Engenharia Ambiental.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.12. Licenciamento Rural Ambiental: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental, para zonas rurais, mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenas propriedades rurais.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Ciências Contábeis, Administração, Políticas Públicas, Gestão Pública, Medicina Veterinária ou Engenharia Ambiental.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.-
16.13. Licenciamento para Prevenção de Incêndio e Pânico: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento de prevenção de incêndio e pânico para abertura e funcionamento de pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Ciências Contábeis, Administração, Políticas Públicas, Gestão Pública.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.-
16.14. Compras Públicas – Agricultura Familiar: legislação, doutrina e jurisprudência nacional e comparada, relativos ao tratamento favorecido e diferenciado para agricultores familiares e cooperativas em compras públicas; procedimentos e fluxos para aquisição de alimentos e produtos agrícolas; regimes especiais de contratação; conhecimento sobre formulação, adequação e avaliação de editais para chamadas públicas, compras diretas, compras institucionais (PNAE, PAA e PRONAF); formulação de novas propostas legislativas sobre o tema.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão em Políticas Públicas, Gestão Pública.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.15. Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo: Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento urbano, diretrizes para construção e ocupação do solo, mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenos negócios urbanos.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Ciências Contábeis, Administração, Políticas Públicas, Gestão Pública.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

AREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
17. ARQUITETURA E ENGENHARIA	
17.1. Serviços Técnicos de Arquitetura: Desenvolvimento de estudo técnico preliminar; Desenvolvimento de Projeto básico; Desenvolvimento de Projeto executivo; Desenho de plantas baixas, cortes e detalhamentos; Desenvolvimento de memorial descritivo; Desenvolvimento de planilhas descritivas; desenvolvimento de orçamento-base com memória de cálculo; Assessoramento técnico no desenvolvimento e acompanhamento de ações de arquitetura; Estudos de Viabilidade; Laudo técnico de arquitetura.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Arquitetura.- Inscrição no Conselho de Arquitetura e Urbanismo/CAU- Domínio dos conteúdos listados na subárea.- Apresentação de Portfólio de Trabalhos da Empresa conforme descrição da subárea.
17.2. Serviços Técnicos de Engenharia: Desenvolvimento de estudo técnico preliminar; Desenvolvimento de Projeto básico; Desenvolvimento de Projeto executivo; Desenho de plantas baixas, cortes e detalhamentos; Desenvolvimento de memorial descritivo; Desenvolvimento de planilhas descritivas; desenvolvimento de orçamento-base com memória de cálculo; Assessoramento técnico no desenvolvimento e acompanhamento de ações de engenharia; Estudos de Viabilidade; Laudo técnico de engenharia.	<ul style="list-style-type: none">- Vínculo formal de sócio ou empregado com o fornecedor.- Formação escolar: nível superior completo em Engenharia.- Inscrição no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia / CREA- Domínio dos conteúdos listados na subárea.- Apresentação de Portfólio de Trabalhos da Empresa conforme descrição da subárea.

**ANEXO II - ÁREAS E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO PERMITIDAS PARA O
CREDENCIAMENTO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - MEI**

<p>PESSOAS</p> <p>1.1 Provimento</p> <p>1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados</p> <p>1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas</p> <p>1.4 Gestão Trabalhista</p> <p>1.5 Cultura e Clima Organizacional</p> <p>1.6 Liderança</p> <p>1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho</p> <p>1.8 Condução de Grupos</p> <p>1.9 Qualidade de Vida no Trabalho</p> <p>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal</p> <p>1.11 Inteligência Emocional</p> <p>EMPREENDEDORISMO</p> <p>2.1 Comportamento Empreendedor</p> <p>2.2 Negociação</p> <p>2.3 Sucessão Empresarial</p> <p>2.4 Empreendedorismo Social</p> <p>EDUCAÇÃO</p> <p>3.1 Educacional Pedagógico</p> <p>3.2 Educação à Distância – WEB</p> <p>3.3 Educação à Distância - Vídeo/TV</p> <p>3.4 Educação à Distância – Telessala</p> <p>3.5 Educação à Distância – Rádio</p> <p>3.6 Educação à Distância – Videoconferência</p> <p>3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel</p> <p>3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação</p> <p>3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA)</p> <p>3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva)</p> <p>3.11 Aprendizagem Adaptativa</p> <p>3.12 Gamificação</p> <p>3.13 Design Educacional</p> <p>3.14 Ensino Fundamental</p>	<p>5.4 Vendas</p> <p>5.5 Negócios Digitais</p> <p>5.6 Marketing de Relacionamento</p> <p>5.7 Canais digitais</p> <p>5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica</p> <p>5.9 Inteligência Competitiva</p> <p>5.10 Atendimento ao Cliente</p> <p>5.11 Gestão de Categoria</p> <p>5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing</p> <p>5.13 Branding e gestão de marcas e patentes</p> <p>5.14 Negócios de Nicho</p> <p>5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial</p> <p>5.16 Marketing Digital</p> <p>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</p> <p>6.1 Comércio Exterior</p> <p>6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional</p> <p>6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação</p> <p>6.4 Procedimento de exportação e importação</p> <p>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas</p> <p>6.6. Planejamento Estratégico Internacional</p> <p>6.7 Devida Diligência</p> <p>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</p> <p>7.1 Diagnóstico Empresarial</p> <p>7.2 Planejamento Estratégico</p> <p>7.3 Gestão de Processos Empresariais</p> <p>7.4 Plano de Negócio</p> <p>7.5 Design Estratégico</p> <p>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</p> <p>8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo</p> <p>8.2 Logística</p> <p>8.3 Suprimentos e Produção</p> <p>8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade</p>	<p>11.12 Design de Ambiente</p> <p>11.13 Design de Serviços</p> <p>11.14 Indicações Geográficas</p> <p>11.15 Inteligência Artificial</p> <p>11.16 Internet das Coisas</p> <p>11.17 Inovação Aberta</p> <p>11.18 Gestão de comunidades</p> <p>11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais</p> <p>11.20 Inovação tecnológica</p> <p>11.21 Aceleradoras de empresas</p> <p>11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação)</p> <p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p> <p>12.1 Governança da Tecnologia da Informação</p> <p>12.2 Segurança da Informação</p> <p>12.3 Administração de Redes</p> <p>12.4 Infraestrutura Computacional</p> <p>12.5 Desenvolvimento de Sistemas</p> <p>12.6 Gestão de Dados</p> <p>12.7 <i>Big Data</i></p> <p>12.8 <i>Business Intelligence</i></p> <p>12.9 Gestão Documental</p> <p>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO</p> <p>14.1 Organização, Constituição e Funcionamento</p> <p>14.2 Cooperação</p> <p>DESENVOLVIMENTO SETORIAL</p> <p>15.1 Turismo</p> <p>15.2 Ecoturismo</p> <p>15.3 Turismo Rural</p> <p>15.4 Turismo de Aventura</p> <p>15.5 Turismo de Negócios e Eventos</p> <p>15.6 Turismo Cultural</p> <p>15.7 Turismo de Sol e Praia</p> <p>15.8. Destino Turístico Inteligente</p> <p>15.9 Encadeamento Produtivo</p> <p>15.10 Encadeamento Produtivo - Políticas corporativas</p>
---	---	--

3.15 Ensino Médio 3.16 Educação Profissional 3.17 Educação Superior 3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação 3.19 Inovação na Educação 3.20 Referenciais BNCC FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS 4.1 Gestão Econômico/Financeira 4.2 Projetos de Viabilidade 4.3 Captação de Recursos Financeiros 4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito 4.5 Capitalização de Empresas 4.6 Sistema de Garantia de Crédito 4.7 Acesso a Serviços Financeiros 4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento 4.9 Tributação para Pequenos Negócios 4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal 4.11 Seguros Gerais 4.12 Cooperativismo Financeiro 4.13 Empresa Simples de Crédito 4.14 Fintech 4.15 Fundos de Investimento 4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos 4.17 Ativos Imobiliários MARKETING E VENDAS 5.1 Marketing Estratégico 5.2 Marketing Territorial 5.3 Franquias	8.5 Normalização e Certificação 8.6 Segurança do Alimento 8.7 Regulamentação Técnica 8.8 Metrologia 8.9 Avaliação da Conformidade 8.10 Gestão de Projetos 8.11 Planejamento e Controle de Produção SUSTENTABILIDADE 10.1 Sustentabilidade 10.2 Gestão Ambiental 10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais 10.4 Gestão Energética 10.5 Resíduos Sólidos 10.6 Produção Sustentável 10.7 Responsabilidade Social INOVAÇÃO 11.1 Habitats de Inovação 11.2 Design Gráfico 11.3 Design de Produto 11.4 Design Digital 11.5 Design de Moda 11.6 Gestão do Conhecimento 11.7 Prospecção Tecnológica 11.8 Inovação 11.9 Transferência de Tecnologia 11.10 Cidades Inteligentes 11.11 Startup	15.11 Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva 15.12 Encadeamento Produtivo - Desenvolvimento empresarial 15.13 Encadeamento Produtivo - Acesso a mercados 15.14 Encadeamento Produtivo - Redes de aprendizagem 15.15 Encadeamento Produtivo - Gestão por indicadores 15.16 Gestão do Agronegócio 15.17 Agronegócio Sustentável 15.18 Agroindustrialização e Produção Artesanal 15.19 Competitividade na Produção Animal 15.20 Competitividade na Produção Vegetal 15.21 Economia Criativa 15.22 Serviços de Alimentação 15.23 Negócios de Impacto Social 15.24 Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor 15.25 Artesanato 15.26 Beleza e Cosméticos 15.27 Saúde e Bem-Estar 15.28 Mercado Pet 15.29 Indústria de Alimentos e Bebidas 15.30 Varejo 15.31 Moda 15.32 Casa e Construção 15.33 Serviços 15.34 Energia Renovável 15.35 Energia – Óleo e Gás Natural
---	--	--

**ANEXO III – MODELO DE RELATO DE EXPERIÊNCIA DA PESSOA JURÍDICA E
TERMO DE ADESÃO AO EDITAL DE CREDENCIAMENTO**

1. DADOS DA PESSOA JURÍDICA			
Razão Social		Nome Fantasia	
CNPJ			
Classificação da pessoa jurídica: () Sociedade Empresarial () Sociedade Simples () Empresa Individuais de Responsabilidade Limitada – EIRELI () Sociedade Limitada Unipessoal – SLU () Sociedade Unipessoal de Advocacia () Cooperativas () Microempreendedor Individual - MEI () Empresário Individual - EI			
Objeto Social			
CNAE			
Inscrição Municipal			
Quantidade de sócios			
2. ENDEREÇO DO FORNECEDOR			
Endereço		Nº	
Bairro	Cidade	Estado	CEP
Telefone fixo		Telefone celular	
E-mail 1		E-mail 2	
Site do fornecedor			
3. DADOS DO REPRESENTANTE LEGAL			
Nome		RG nº	Órgão Expedidor
Cargo		CPF/MF nº	
Telefone fixo	Telefone celular	E-mail	
Ex-empregado, ex-diretor ou ex-conselheiro do Sebrae? () Sim () Não ____/____/____ Sebrae/____			Data do desligamento
O representante será o preposto? () Sim () Não			
4. DADOS DO PREPOSTO (se houver) preencher somente, se diverge dos dados do representante legal.			
Nome		RG nº	Órgão Expedidor
Cargo		CPF/MF nº	
Telefone fixo	Telefone celular	E-mail	
Ex-empregado, ex-diretor ou ex-conselheiro do Sebrae? () Sim () Não Sebrae/____			Data do desligamento ____/____/____

5. ÁREA, SUBÁREA DE CONHECIMENTO E NATUREZA			
Obs: do item 5º ao 7º, deve-se preencher 01 (um) para cada Área e Subárea e Natureza inscrita, ou seja, duplicar esses itens conforme a necessidade.:			
Área de conhecimento		Subárea	
Natureza da prestação de serviços: Consultoria () Instrutoria ()			
6. RELATO DE EXPERIÊNCIA			
A descrição da experiência deverá ter relação com a área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria em que a pessoa jurídica deseja se inscrever:			
Descrição do histórico de atuação do fornecedor na área/subárea de conhecimento que comprove sua expertise/experiência no tema.			
Deve conter:			
a.	Nome(s) do(s) fornecedor(es) onde realizou a(s) consultoria(s) ou instrutoria(s);		
b.	Caracterização do(s) fornecedor(es) (setor de atividade, nº de empregados);		
c.	Descrição da(s) consultoria(s) (diagnóstico, ações desenvolvidas e resultados alcançados); ou		
d.	Descrição da(s) instrutoria(s) (título, conteúdo e público-alvo)		
NOME DA EMPRESA TOMADORA DO SERVIÇO		QUANTIDADE DE HORAS	
TOTAL DE HORAS POR ÁREA/SUBÁREA DE CONHECIMENTO E NATUREZA DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS			
7. EQUIPE TÉCNICA – ÁREA/SUBÁREA DE CONHECIMENTO			
(O fornecedor deverá vincular, obrigatoriamente, no mínimo, um membro da equipe técnica à área/subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços)			
Nome		RG nº Órgão Expedidor	CPF nº
Tipo de vínculo com o fornecedor	Sócio () Empregado () Pessoa Física prestadora de serviço ()		
Data de nascimento	Telefone celular	E-mail	
Grau de Formação I			
Escolaridade			
Profissão		Nº do registro no Conselho	
Nome da Instituição		Carga horária	
Grau de Formação II			
Escolaridade			
Profissão		Nº do registro no Conselho	
Nome da Instituição		Carga horária	
CURSO(S) DE APERFEIÇOAMENTO RELACIONADO(S) A(S) ÁREA(S) DE CONHECIMENTO			
Será permitida a inserção de, no máximo, 4 cursos, com a carga horária mínima de 350 horas.			
Curso	Nome da Instituição	Ano de conclusão	Total/Horas

8. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

9. TERMO DE ADESÃO AO EDITAL DE CREDENCIAMENTO

(Assinar apenas 01 uma vez)

Eu, [*nome do representante legal*], na condição de representante legal da [*razão social da pessoa jurídica*], inscrita no CNPJ nº [_____], **DECLARO** estar ciente da publicação do edital SGF 02/2020 e venho manifestar a **ADESÃO** da pessoa jurídica credenciada às regras do edital.

Para tanto, **DECLARO** que a pessoa jurídica acima indicada e seus membros de equipe técnica credenciados, cumprem todos os requisitos previstos no Edital.

Por fim, **DECLARO**, para fins de direito, sob as penas do art. 299 do Código Penal Brasileiro, que as informações e os documentos apresentados para realização do presente credenciamento são verdadeiros e autênticos.

[*Cidade*], [*dia*], de [*mês*], de [*202x*].

Nome e assinatura:

[*Representante legal da Pessoa Jurídica*]

**ANEXO IV – MODELO DE DECLARAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE VEDAÇÕES PARA
CREDENCIAMENTO**

O TEXTO ABAIXO DEVE SER INSERIDO, PREFERENCIALMENTE, EM PAPEL TIMBRADO DA FORNECEDORA CANDIDATA. CASO NÃO TENHA DEVERÁ SER PREENCHIDO TODOS OS DADOS (RAZÃO SOCIAL, CNPJ, ENDEREÇO)

OS CAMPOS DEVEM SER PREENCHIDOS E O DOCUMENTO DEVE SER DATADO E ASSINADO PELO REPRESENTANTE LEGAL.

DECLARAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE VEDAÇÕES AO CREDENCIAMENTO

Eu, [*nome do representante legal*], responsável legal da [*razão social do FORNECEDOR*], declaro que o FORNECEDOR a que represento:

- I. não foi suspensa do direito de licitar e/ou de contratar com o Sistema Sebrae, estando a vigor o prazo da suspensão;
- II. não se encontra sob a decretação de falência, dissolução ou liquidação;
- III. não possui em seu quadro societário algum dirigente, empregado ou membro dos Conselhos Deliberativo e Fiscal do Sistema Sebrae;
- IV. não possui em seu quadro societário, ou seja constituído por empregado, dirigente ou membro do Conselho Deliberativo e Fiscal do SEBRAE/MS, bem como cônjuge ou companheiro, parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade até o 2º grau, de empregado, diretor ou conselheiro do SEBRAE/MS;
- V. não possui em seu quadro societário ou de empregados, ex-empregados, ex-dirigentes do Sebrae/MS que tenham sido desligados ou tenham terminado o mandato em prazo inferior a 18 (meses) da inscrição no Edital do Sebrae/MS;
- VI. não possui em seu quadro societário ou de empregados, ex-empregados e/ou ex-diretores do Sebrae/MS que tenha aderido ao Programa de Demissão Incentivada, tenha sido desligado ou tenham terminado o mandato em prazo inferior a 18(dezoito) meses da inscrição no Edital do Sebrae/MS;
- VII. não foi descredenciada por iniciativa de alguma unidade do Sistema Sebrae, estando a vigor o prazo do descredenciamento;
- VIII. não possui restrições de qualquer natureza resultantes de contratos firmados anteriormente com o Sistema Sebrae.

Tenho ciência da minha responsabilidade em informar qualquer alteração que ocorra na composição da FORNECEDOR, sob pena de descredenciamento.

Declaro, ainda, a veracidade das informações acima prestadas, podendo vir a responder às medidas cabíveis em direito.

[*Cidade*], [*dia*], de [*mês*], de [*202x*].

Nome
[*Representante legal do fornecedor*]

ANEXO V – DECLARAÇÃO DE NÃO EXCLUSIVIDADE DO FORNECEDOR

O TEXTO ABAIXO DEVE SER INSERIDO, PREFERENCIALMENTE EM PAPEL TIMBRADO DO FORNECEDOR CANDIDATO. CASO NÃO TENHA DEVERÁ SER PREENCHIDO TODOS OS DADOS (RAZÃO SOCIAL, CNPJ, ENDEREÇO)

OS CAMPOS DEVEM SER PREENCHIDOS E O DOCUMENTO DEVE SER DATADO E ASSINADO PELO REPRESENTANTE LEGAL.

DECLARAÇÃO DE NÃO EXCLUSIVIDADE DO FORNECEDOR

Eu, [nome do representante legal e qualificação completa], responsável legal da [nome e qualificação da PJ], declaro que a empresa a que represento não possui como único tomador de serviços o SEBRAE/MS.

Cidade], [dia], de [mês], de [202x].

Nome e assinatura:
[Representante legal do fornecedor]

ANEXO VI
ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA (SUGESTÃO)

O ATESTADO DEVE CONTER AS INFORMAÇÕES ABAIXO E, PREFERENCIALMENTE, EM PAPEL TIMBRADO DA EMPRESA A QUAL O FORNECEDOR CANDIDATO PRESTOU SERVIÇOS. CASO NÃO TENHA DEVERÁ SER PREENCHIDO TODOS OS DADOS (RAZÃO SOCIAL, CNPJ, ENDEREÇO)

ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

Atesto que o FORNECEDOR [*inserir nome do FORNECEDOR*], inscrita no CNPJ/MF sob o n.º [*inserir CNPJ*], prestou serviços para [*inserir nome da empresa a qual o fornecedor candidato prestou os serviços*], atendendo de forma plena ao objeto contratado, conforme informações abaixo:

Área de conhecimento: [*especificar a área de conhecimento da contratação*]

Subárea de conhecimento: [*especificar a subárea de conhecimento da contratação*]

Objeto da contratação: [*inserir o objeto da contratação*]

Natureza: [*consultoria e/ou instrutoria*]

Descrição das atividades realizadas: [*informar a unidade que contratou o fornecedor*]

Data de início: [*informar a data de início da contratação*]

Data de término: [*informar a data de término da contratação*]

Quantidade de horas: [*informar a quantidade de horas do contrato*]

Cidade, XX de (mês) de 202X.

Nome e assinatura:
[*Representante legal da empresa/Telefone/função*]

ANEXO VII – FORMULÁRIO PARA INCLUSÃO/ALTERAÇÃO DE DADOS

ESTE FORMULÁRIO SOMENTE DEVE SER UTILIZADO PELO FORNECEDOR JÁ CREDENCIADO PARA SOLICITAR A INCLUSÃO DE NOVA ÁREA/SUBÁREA .

ALTERAÇÃO DE DADOS – INCLUSÃO DE ÁREA/SUBÁREA

Empresa:	CNPJ:
Representante Legal:	

Para inclusão de **NOVA/s ÁREA/s, SUBÁREA/s E NATUREZA**, informar qual(is) profissional(is) da empresa irá(ão) atuar, bem como um breve relato de experiência para comprovação de domínio na área, citando a empresa/empresas para a qual prestou os serviços.

ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
PROFISSIONAL:	
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	

ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
PROFISSIONAL:	
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	

ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
PROFISSIONAL:	
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	

ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
PROFISSIONAL:	
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	

ANEXO VIII – FORMULÁRIO PARA INCLUSÃO/ALTERAÇÃO DE DADOS**ESTE FORMULÁRIO SOMENTE DEVE SER UTILIZADO PELO FORNECEDOR JÁ CREDENCIADO PARA SOLICITAR A INCLUSÃO DE NOVO PROFISSIONAL NO CORPO TÉCNICO.****ALTERAÇÃO DE DADOS – INCLUSÃO DE PROFISSIONAIS**

Empresa:	CNPJ:
Representante Legal:	

Para inclusão de **NOVO/S PROFISSIONAL/AIS**, informar qual(is) **área/s, subárea/s e natureza** que o/s mesmo/s irá(ão) atuar, bem como um breve relato de experiência para comprovação de domínio na área, citando a empresa/empresas para a qual prestou os serviços.

PROFISSIONAL:	
ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	
PROFISSIONAL:	
ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	
PROFISSIONAL:	
ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	
PROFISSIONAL:	
ÁREA:	
SUBÁREA:	NATUREZA:
RELATO DE EXPERIÊNCIA:	

ANEXO IX - POLÍTICA DE HONORÁRIOS

Anexo 2 – Matriz de Valores de Instrutoria e Consultoria do Sebrae/MS (Versão 7)

Tabela I

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		CONSULTORIA											
		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até
De	Até	0	3	4	4	5	15	16	30	31	50	51	80
0	50	R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110	
51	100	R\$ 165		R\$ 151		R\$ 121		R\$ 116		R\$ 113		R\$ 112	
101	150	R\$ 291		R\$ 246		R\$ 146		R\$ 148		R\$ 133		R\$ 128	
151	200	R\$ 318		R\$ 266		R\$ 152		R\$ 151		R\$ 134		R\$ 129	
201	250	R\$ 346		R\$ 287		R\$ 157		R\$ 153		R\$ 136		R\$ 130	
251	300	R\$ 373		R\$ 308		R\$ 163		R\$ 156		R\$ 138		R\$ 131	
301	350	R\$ 401		R\$ 328		R\$ 168		R\$ 159		R\$ 139		R\$ 132	
351	400	R\$ 428		R\$ 349		R\$ 174		R\$ 162		R\$ 141		R\$ 133	
401	500	R\$ 483		R\$ 390		R\$ 185		R\$ 167		R\$ 144		R\$ 135	
501	800	R\$ 648		R\$ 514		R\$ 218		R\$ 184		R\$ 154		R\$ 141	
801	1000	R\$ 758		R\$ 596		R\$ 240		R\$ 195		R\$ 161		R\$ 145	
1001	1200	R\$ 868		R\$ 679		R\$ 262		R\$ 206		R\$ 167		R\$ 150	
1201	1500	R\$ 1.033		R\$ 803		R\$ 295		R\$ 222		R\$ 177		R\$ 156	
1501	1800	R\$ 1.198		R\$ 926		R\$ 328		R\$ 239		R\$ 187		R\$ 162	
Acima de 1800		R\$ 1.308		R\$ 1.009		R\$ 350		R\$ 250		R\$ 194		R\$ 166	

Tabela II

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		SOLUÇÕES: Curso, Oficina e Seminário											
		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até
De	Até	0	2	3	4	5	8	9	12	13	16	17	20
0	50	R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110		R\$ 110	
51	100	R\$ 340		R\$ 174		R\$ 153		R\$ 139		R\$ 132		R\$ 136	
101	150	R\$ 381		R\$ 246		R\$ 215		R\$ 180		R\$ 162		R\$ 181	
151	200	R\$ 423		R\$ 266		R\$ 225		R\$ 187		R\$ 168		R\$ 186	
201	250	R\$ 464		R\$ 287		R\$ 235		R\$ 194		R\$ 173		R\$ 190	
251	300	R\$ 505		R\$ 308		R\$ 246		R\$ 200		R\$ 178		R\$ 194	
301	350	R\$ 546		R\$ 328		R\$ 256		R\$ 207		R\$ 183		R\$ 198	
351	400	R\$ 588		R\$ 349		R\$ 266		R\$ 214		R\$ 188		R\$ 202	
401	500	R\$ 670		R\$ 390		R\$ 287		R\$ 228		R\$ 198		R\$ 210	
501	800	R\$ 918		R\$ 514		R\$ 349		R\$ 269		R\$ 229		R\$ 235	
801	1000	R\$ 1.083		R\$ 596		R\$ 390		R\$ 297		R\$ 250		R\$ 252	
1001	1200	R\$ 1.248		R\$ 679		R\$ 431		R\$ 324		R\$ 271		R\$ 268	
1201	1500	R\$ 1.495		R\$ 803		R\$ 493		R\$ 365		R\$ 302		R\$ 293	
1501	1800	R\$ 1.743		R\$ 926		R\$ 555		R\$ 407		R\$ 333		R\$ 318	
Acima de 1800		R\$ 1.908		R\$ 1.009		R\$ 596		R\$ 434		R\$ 353		R\$ 334	

Tabela III

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		SOLUÇÕES: Avançadas					
		Horas		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até	De	Até
De	Até	0	4	5	10	11	20
0	50	R\$ 250		R\$ 250		R\$ 250	
51	100	R\$ 445		R\$ 328		R\$ 303	
101	200	R\$ 554		R\$ 372		R\$ 311	
201	300	R\$ 595		R\$ 388		R\$ 319	
301	400	R\$ 636		R\$ 405		R\$ 327	
401	600	R\$ 719		R\$ 438		R\$ 344	
601	800	R\$ 801		R\$ 471		R\$ 360	
Acima de 800		R\$ 863		R\$ 495		R\$ 373	

Tabela IV

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		Palestras			
		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até
De	Até	0	2	3	4
0	50	R\$ 235		R\$ 235	
51	100	R\$ 420		R\$ 328	
101	200	R\$ 548		R\$ 391	
201	300	R\$ 630		R\$ 433	
301	400	R\$ 713		R\$ 474	
401	600	R\$ 878		R\$ 556	
601	800	R\$ 1.043		R\$ 639	
Acima de 800		R\$ 1.166		R\$ 701	

Tabela V

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		SEMINÁRIO EMPRETEC					WORKSHOP 21 dias EMPRETEC	
		Horas	Horas	Horas	Horas	Horas	Horas	
		1º Facilitador	2º Facilitador	3º Facilitador	Trainee	Entrevistador	De	Até
De	Até	Preço fechado por 60h	Preço fechado por 60h	Preço fechado por 60h	Preço fechado por 60h	Por entrevista	0	4
0	50	R\$ 7.623	R\$ 6.303	R\$ 6.303	R\$ 3.817	R\$ 99		R\$ 176
51	100	R\$ 8.813	R\$ 7.493	R\$ 7.493	R\$ 5.007	R\$ 129		R\$ 371
101	200	R\$ 8.978	R\$ 7.658	R\$ 7.658	R\$ 5.172	R\$ 133		R\$ 480
201	300	R\$ 9.143	R\$ 7.823	R\$ 7.823	R\$ 5.337	R\$ 137		R\$ 521
301	400	R\$ 9.308	R\$ 7.988	R\$ 7.988	R\$ 5.502	R\$ 141		R\$ 562
401	600	R\$ 9.638	R\$ 8.318	R\$ 8.318	R\$ 5.832	R\$ 149		R\$ 645
601	800	R\$ 9.968	R\$ 8.648	R\$ 8.648	R\$ 6.162	R\$ 158		R\$ 727
Acima de 800		R\$ 10.298	R\$ 8.978	R\$ 8.978	R\$ 6.492	R\$ 166		R\$ 810

Tabela VI

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		CONSULTORIA ALI - SÊNIOR E BLOQUEIRO											
		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até
De	Até	0	7	8	14	15	21	22	35	36	49	50	70
0	50	R\$ 148		R\$ 148		R\$ 148		R\$ 148		R\$ 148		R\$ 148	
51	100	R\$ 172		R\$ 160		R\$ 156		R\$ 153		R\$ 151		R\$ 150	
101	150	R\$ 226		R\$ 187		R\$ 174		R\$ 180		R\$ 171		R\$ 168	
151	200	R\$ 237		R\$ 193		R\$ 178		R\$ 183		R\$ 173		R\$ 170	
201	250	R\$ 249		R\$ 199		R\$ 182		R\$ 185		R\$ 174		R\$ 171	
251	300	R\$ 261		R\$ 204		R\$ 186		R\$ 187		R\$ 176		R\$ 172	
301	350	R\$ 273		R\$ 210		R\$ 190		R\$ 190		R\$ 178		R\$ 173	
351	400	R\$ 284		R\$ 216		R\$ 193		R\$ 192		R\$ 180		R\$ 174	
401	500	R\$ 308		R\$ 228		R\$ 201		R\$ 197		R\$ 183		R\$ 177	
501	800	R\$ 379		R\$ 263		R\$ 225		R\$ 211		R\$ 193		R\$ 184	
801	1000	R\$ 426		R\$ 287		R\$ 241		R\$ 220		R\$ 200		R\$ 188	
1001	1200	R\$ 473		R\$ 311		R\$ 256		R\$ 230		R\$ 206		R\$ 193	
1201	1500	R\$ 544		R\$ 346		R\$ 280		R\$ 244		R\$ 217		R\$ 200	
1501	1800	R\$ 614		R\$ 381		R\$ 303		R\$ 258		R\$ 227		R\$ 207	
Acima de 1800		R\$ 662		R\$ 405		R\$ 319		R\$ 268		R\$ 233		R\$ 212	

Tabela VII

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		CONSULTORIA ALI: Consultor Educacional											
		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas	
		De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até
De	Até	0	7	8	14	15	21	22	35	36	49	50	70
0	50	R\$ 203		R\$ 203		R\$ 203		R\$ 203		R\$ 203		R\$ 203	
51	100	R\$ 227		R\$ 215		R\$ 211		R\$ 208		R\$ 206		R\$ 205	
101	150	R\$ 281		R\$ 242		R\$ 229		R\$ 235		R\$ 226		R\$ 223	
151	200	R\$ 292		R\$ 248		R\$ 233		R\$ 238		R\$ 228		R\$ 225	
201	250	R\$ 304		R\$ 254		R\$ 237		R\$ 240		R\$ 229		R\$ 226	
251	300	R\$ 316		R\$ 259		R\$ 241		R\$ 242		R\$ 231		R\$ 227	
301	350	R\$ 328		R\$ 265		R\$ 245		R\$ 245		R\$ 233		R\$ 228	
351	400	R\$ 339		R\$ 271		R\$ 248		R\$ 247		R\$ 235		R\$ 229	
401	500	R\$ 363		R\$ 283		R\$ 256		R\$ 252		R\$ 238		R\$ 232	
501	800	R\$ 434		R\$ 318		R\$ 280		R\$ 266		R\$ 248		R\$ 239	
801	1000	R\$ 481		R\$ 342		R\$ 296		R\$ 275		R\$ 255		R\$ 243	
1001	1200	R\$ 528		R\$ 366		R\$ 311		R\$ 285		R\$ 261		R\$ 248	
1201	1500	R\$ 599		R\$ 401		R\$ 335		R\$ 299		R\$ 272		R\$ 255	
1501	1800	R\$ 669		R\$ 436		R\$ 358		R\$ 313		R\$ 282		R\$ 262	
Acima de 1800		R\$ 717		R\$ 460		R\$ 374		R\$ 323		R\$ 288		R\$ 267	

Tabela VIII

Distância entre o KM da sede da PJ e o local da prestação de serviços		CONSULTORIA ALI: Unidade Temática												
		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas		Horas
		De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	De	Até	Acima de
De	Até	0	7	8	14	15	21	22	35	36	49	50	70	70
0	50	R\$ 176		R\$ 176		R\$ 176		R\$ 176		R\$ 176		R\$ 176		R\$ 176
51	100	R\$ 200		R\$ 188		R\$ 184		R\$ 181		R\$ 179		R\$ 178		R\$ 178
101	150	R\$ 254		R\$ 215		R\$ 202		R\$ 208		R\$ 199		R\$ 196		R\$ 190
151	200	R\$ 265		R\$ 221		R\$ 206		R\$ 211		R\$ 201		R\$ 198		R\$ 191
201	250	R\$ 277		R\$ 227		R\$ 210		R\$ 213		R\$ 202		R\$ 199		R\$ 192
251	300	R\$ 289		R\$ 232		R\$ 214		R\$ 215		R\$ 204		R\$ 200		R\$ 193
301	350	R\$ 301		R\$ 238		R\$ 218		R\$ 218		R\$ 206		R\$ 201		R\$ 194
351	400	R\$ 312		R\$ 244		R\$ 221		R\$ 220		R\$ 208		R\$ 202		R\$ 194
401	500	R\$ 336		R\$ 256		R\$ 229		R\$ 225		R\$ 211		R\$ 205		R\$ 196
501	800	R\$ 407		R\$ 291		R\$ 253		R\$ 239		R\$ 221		R\$ 212		R\$ 201
801	1000	R\$ 454		R\$ 315		R\$ 269		R\$ 248		R\$ 228		R\$ 216		R\$ 204
1001	1200	R\$ 501		R\$ 339		R\$ 284		R\$ 258		R\$ 234		R\$ 221		R\$ 208
1201	1500	R\$ 572		R\$ 374		R\$ 308		R\$ 272		R\$ 245		R\$ 228		R\$ 213
1501	1800	R\$ 642		R\$ 409		R\$ 331		R\$ 286		R\$ 255		R\$ 235		R\$ 218
Acima de 1800		R\$ 690		R\$ 433		R\$ 347		R\$ 296		R\$ 261		R\$ 240		R\$ 221

Tabela IX

Criação, Atualização e Repasses de Metodologia	
Descrição	Valor/Hora
➤ Criação de novos conhecimentos ou alteração significativa em determinado campo com introdução de novas tecnologias ou metodologias aos procedimentos existentes	R\$ 235,00/hora
➤ Atualização de conteúdo e revisão de metodologia e análise de estudos de caso a partir de conhecimentos já existentes	R\$ 160,00/hora
➤ Repasse/Alinhamento de metodologias	Acréscimo de 50% ao valor da hora a ser paga

INFORMAÇÕES GERAIS

- Para cálculo de faixa de quilometragem, deve-se levar em conta o município da sede da pessoa jurídica e o município do local da prestação de serviços.
- Nos casos das contratações que envolvam atendimentos em assentamentos, deve-se somar todo km percorrido, devendo levar em conta todo km percorrido da sede da PJ até o local do assentamento, enquadrar o valor do honorário na faixa de km e multiplicar o resultado pelo fator 1,16.
- Ocorrerá pagamento de valor hora base para consultoria nas contratações da modalidade ambos, quando a prestação de serviços de consultoria ocorrer nas datas das instrutorias. Quando ocorrer em datas distintas, deverá ser pago pela soma do KM de cada modalidade.
- Em todas as contratações que envolvam atendimentos em múltiplos municípios, sequenciais ou não, soma-se todo o percurso, enquadrando no valor total das horas de serviços prestados no mês e multiplica-se pelo valor da hora.
- No caso de contratações de projetos, entre outros, sem previsão dos municípios definidos, constará na proposta de aceite as previsões de execução de carga horária e KM máximo para projeção de custo do serviço prestado.
- Ocorrerá pagamento de valor hora base para consultoria e instrutoria, nas contratações na modalidade à distância (remoto).
- Para as contratações de empresas credenciadas no MS para prestarem serviços fora do Estado, quando contratadas pelo Sebrae/MS, deverá ser seguida a tabela de honorários do Sebrae/MS, salvo deliberação via Direx.
- Quando a empresa credenciada do Sebrae/MS for contratada para prestar serviços em outro estado, a unidade demandante poderá adquirir a passagem aérea, através de agência licitada, para deslocamento e, hospedagem para fornecedores credenciados, na modalidade convidado, desde que autorizado por deliberação Direx.
- Em caso de contratação de empresa credenciada de outras UF's, fica estabelecida, mediante autorização por Deliberação Direx, a possibilidade de pagamentos de honorários de outros estados.
- Em caso de contratação de empresa credenciada de outras UF's, fica estabelecido, mediante autorização por Deliberação Direx, a possibilidade de haver pagamento de passagens aéreas ou rodoviárias e/ou locação de veículo, através de agência licitada e, hospedagem para fornecedores credenciados, na modalidade convidado. Neste caso, tratando-se de fornecedor credenciado do EMPRETEC, será pago ao facilitador o valor fechado do Seminário, conforme previsto na Tabela V.
- Na prestação de serviços de Agentes de Orientação Empresarial, não se aplicará nenhum tipo de pagamento ou reembolso de ajuda de custo e deslocamento por parte do Sebrae, ficando por conta da empresa contratada qualquer tipo de despesa.
- Em casos de eventos a serem realizados para os Agentes de Orientação Empresarial, na capital ou no interior, será elaborada Solicitação de Viagens, como convidados, quando convocados para a participação em reuniões, capacitações, Encontros Estaduais e/ou Eventos de interesse do Sebrae. A aquisição de passagens e hospedagens no local da capacitação, será através de empresa licitada do Sebrae/MS.

Tabela aprovada pela Resolução DIREX nº 0805/2017

Histórico:

Versão 01 – Res. DIREX RO 0508/18 – 05/03/18

Versão 02 – Res. DIREX RO 1505/18 – 06/08/18: - Alteração das Informações Gerais

Versão 03 - Res. DIREX RO 1603/19 – 20/05/19: Tabela II – Alterado o título da tabela de SOLUÇÕES: Curso, Oficina, Seminário e Nascer Bem para SOLUÇÕES: Curso, Oficina e Seminário, uma vez que não possui mais solução com o título Nascer Bem. Tabela III - Alterado o título da tabela de Soluções SEBRAE MAIS para Soluções AVANÇADAS, considerando que não possui mais solução com o título SEBRAE MAIS, conforme adequação de soluções pelo Sebrae Nacional. Tabela V – Seminário EMPRETEC – acrescentado na tabela V os valores a serem praticados para o Workshop 21 Dias.

Versão 04 – Res. DIREX RO 4106/19 – 02/12/2019: Atualização de Valores de Instrutoria e Consultoria, com vigência a partir de 01/01/2020.

Versão 05 – Res. DIREX RO 1902/20 – Alteração das Informações Gerais.

Versão 06 – Res. DIREX RO 4805/20 – Atualização de Valores de Instrutoria e Consultoria, com vigência a partir de 05/10/2020.