

COMUNICADO 01/2019

EDITAL SEBRAE/SC Nº 001/2019

CADASTRAMENTO DE SOLUÇÕES DE MERCADO

PUBLICADO EM 26/04/2019

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina – SEBRAE/SC, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 82.515.859/0001-06, com sede na Rodovia SC 401, km 01, Parque Tecnológico Alfa, João Paulo, Florianópolis/SC, por meio da Gerência de Mercado, torna público que **em complemento ao Edital nº 001/2019**, será realizado processo para **CADASTRAMENTO DE SOLUÇÕES DE MERCADO**, que poderão ser utilizadas para atendimento do público alvo do SEBRAE/SC, integrando o **CADASTRO DE SOLUÇÕES DE MERCADO DO SEBRAE/SC**.

1. INFORMAÇÕES GERAIS

- 1.1. O Edital de Cadastro de Soluções de Mercado nº 001/2019 é para o SEBRAE/SC, sendo que cada estado pode ter seu processo de cadastramento.
- 1.2. **O acompanhamento de todas as etapas do cadastramento será de inteira responsabilidade dos interessados** que deverão tomar ciência dos resultados de cada etapa, convocações e andamento do processo pelo site sebrae.sc/editais item “Editais abertos”.
- 1.3. Todo e qualquer esclarecimento sobre esse processo deverá ser feito somente por escrito através do e-mail editaldesolucoes@sc.sebrae.com.br.
- 1.4. Serão consideradas válidas para o presente comunicado somente as inscrições realizadas até o prazo estipulado no item **4. Cronograma**, mediante o envio dos documentos solicitados nos itens 4 e 5 do Edital de Cadastro de Soluções de Mercado n.º 001/2019.

2. INFORMAÇÕES GERAIS

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastro de Soluções de Mercado n.º 001/2019, este processo está aberto para todas as regiões do estado de Santa Catarina, conforme demandas descritas a seguir, que podem ser atendidas por soluções de mercado (consultorias, capacitações, softwares, ferramentas de gestão, etc.):

| Demanda | Foco/Ênfase | Público-alvo (*) |
|---|---|---|
| Gestão de Empresas de Pequeno Porte – EPP | Gestão de Pessoas, Gestão Financeira, Marketing Digital, Negócios Digitais, Planejamento Empresarial, Gestão da Qualidade e Produtividade; Internacionalização; Gestão de Marketing; Gestão de Vendas; Logística; Sucessão; Questões societárias; dentre outros temas relevantes para o aumento da competitividade destas empresas. | Empresas de Pequeno Porte – EPP, assim entendidas como aquelas empresas que, além do enquadramento legal pela sua faixa de faturamento, apresentam nível mais avançado de maturidade de gestão, e necessitam de soluções diferenciadas que as levem ao próximo patamar de crescimento e desenvolvimento |

| | | |
|--|---|--|
| Modelos de negócios | Modelagem de negócios rurais; Canvas. | Micro e Pequenas Empresas Rurais |
| Empreendedorismo feminino | Empoderamento; equidade; liderança feminina; gestão do tempo; carreira familiar e profissional; negociação; sororidade; inteligência emocional; autoconhecimento; autoconfiança; etc. | Potenciais empreendedoras, candidatas a empresárias, microempreendedoras individuais, empresárias de micro e pequenas empresas |
| Gestão e inovação | Soluções inovadoras voltadas a advocacia ou a serviços advocatícios; planejamento empresarial; melhoria de processos; gestão de pessoas; gestão financeira; Marketing Jurídico. | Escritórios de advocacia e advogados |
| Aplicativo para elaboração de Plano de Negócio | Estudos de viabilidade; identificação de oportunidades; elaboração de planos de negócios e análise de viabilidade mercadológica e financeira. | Empreendedores |
| Ferramenta de apoio para gestão financeira | Controles financeiros. | Microempreendedor Individual e microempresa. |
| Empreendedorismo e inovação | Desenvolvimento econômico e social; inovação; metodologias ativas de aprendizagem; capacitações de formação pedagógicas e vivenciais que promovam o desenvolvimento de comportamentos, habilidades e atitudes empreendedoras. | Instituições de ensino, estudantes universitários, professores universitários, gestores de educação, e prefeituras municipais. |
| Programa de Desenvolvimento de Startups | Formação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas; acompanhamento e monitoramento do aprimoramento tecnológico de startups; capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes empresas; capacitação em alternativas de captação de recursos para startups. | Startups |
| Diagnóstico de Presença Digital | Posicionamento na Internet como plataforma para realização de negócios e/ou promoção comercial; análise de mídias sociais e site corporativo para entendimento do posicionamento digital. Uso de métricas de marketing digital para avaliar a efetividade da presença digital das empresas. Plano de ação para reposicionamento digital e maior geração de leads. Consultoria de implantação das ações do plano. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Design de Serviços | Aplicação de soluções de design de serviços em pequenos negócios, buscando inovação na atuação dos mesmos. No mínimo, a solução de design de serviços deve contemplar: Mapa de valores; Jornada do usuário; Objetivos de negócio, necessidades do usuário e pontos de contato; Mapa emocional; Arco dramático; Ferramentas e métodos de investigação; Frame para definir insights; Ideação; Priorização de ideias; <i>Storytelling</i> ; Técnicas e ferramentas para prototipagem; <i>Service blueprint</i> ; <i>Design thinking</i> ; <i>Frozen stories/ investigative rehearsal</i> . | Microempresas e empresas de pequeno porte |
| Empreendedorismo Criativo para o Turismo | Gestão integrada de negócios criativos de turismo, para melhorar o desempenho das experiências ofertadas pelas empresas, focando especialmente nos conceitos e valores do branding. Buscar novas formas de gestão, entendendo as particularidades dos negócios criativos ligados ao turismo, procurando também implantar a cultura da | Microempresas e empresas de pequeno porte |

| | | |
|---|---|--|
| | inovação no público-alvo. Uso de metodologias contemporâneas de gestão e de criatividade, para ampliação da competitividade dos negócios. | |
| Urban Hackings: desenvolvimento e execução de projetos e ações de ocupação criativa de espaços públicos | Planejar, estruturar e executar projetos de ocupação criativa de espaços públicos, integrando empreendedores, produtores e artistas locais em prol do desenvolvimento de um evento diferenciado para moradores e turistas. Intervenções artísticas como grafite, instalações, museus a céu aberto, exposições de arte, artesanato, ocupação de museus, parcerias com escolas e universidades, feira de livros, feira de antiguidades, feira de produtores rurais, experiências sonoras, vídeo <i>mapping</i> , entre outras coisas, poderão ser exploradas. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Aplicativo de realidade aumentada para inovar a oferta turística | Uso de um aplicativo ou software de realidade aumentada, com áudio (em até 03 línguas), vídeo e animação, informações complementares e enriquecedoras da história, cultura, costumes ou curiosidades locais, que sirva como guia de atrativos turísticos. Criação de personagens digitais, com conteúdo histórico e criativo, usando técnicas de <i>storytelling</i> ; sinalização inteligente nos locais de interação dos turistas. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Marketing de Lugares | Elaborar diagnósticos, estratégias e planejamentos para construir, posicionar, reposicionar e promover a imagem de territórios turísticos. Utilização do composto mercadológico aplicado a lugares. Uso de ferramentas de marketing aplicadas a lugares. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Benchmarking turístico | Planejar, preparar grupos e acompanhar missão técnica de benchmark com o objetivo de conhecer destino de referência em turismo, com foco em segmento da oferta turística, boas práticas de gestão turística ou destinos turísticos inteligentes, evidenciando aos participantes seu diferencial e suas estratégias de promoção e comercialização vinculadas as fases da Jornada de compras do turista, on ou off-line. Elaborar e imprimir materiais da viagem, pesquisas com os participantes, relatório final. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Referral Marketing | Utilização das estratégias e técnicas do referral marketing para promoção e geração de negócios para o público-alvo. Criar um funil em espiral; Concursos voltados a indicação de amigos; Campanhas sazonais; Campanhas sazonais; Concurso de indicação; Aproveitar o marketing viral; Presentes sociais; técnicas para utilizar um influenciador ou um cliente como embaixador. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Turismo de Base Comunitária | Planejar, estruturar e implantar o turismo de base comunitária, alinhado aos princípios norteadores dessa atividade. Empoderamento de comunidades e grupos de risco, associativismo, estímulo à produção associada, buscando a sustentabilidade em suas diversas dimensões. Desenvolver e apoiar a implantação de modelo de governança, criação de produtos turísticos, interface com o mercado, gestão participativa e coletiva do turismo, turismo de experiência, promoção, uso de tecnologias digitais, <i>storytelling</i> , resgate histórico-cultural. | Candidatos a empresário, microempresas e empresas de pequeno porte |
| Plano Territorial de Desenvolvimento Turístico | Plano Territorial de Desenvolvimento Turístico executado no padrão estabelecido pelo Ministério do Turismo. O plano deve seguir o termo de referência elaborado pelo próprio Ministério que prevê a fundamentação do documento nos eixos de atuação do Programa de | Entidades públicas e privadas |

| | | |
|--|--|--|
| | Regionalização do Turismo e orienta ações estratégicas de apoio à gestão, estruturação e promoção do turismo. A proposta segue a visão e a metodologia definidas pelo MTUR, composta por equipe multidisciplinar. | |
| Estruturação de eventos turísticos | Planejamento e estruturação de eventos voltada para a construção de um "Produto Turístico". Fortalecimento da produção associada ao turismo, grupos culturais e folclóricos e da cadeia de valor da atividade, para gerar maiores resultados à comunidade local e maior visibilidade ao destino. Elaboração de calendário de eventos como estratégia de fortalecimento do turismo. Incorporação nos eventos de recursos e ativos vinculados a cultura regional e a produção associada. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Aceleração Criativa de Territórios | Diagnosticar, planejar e elaborar estratégias para fomentar a economia criativa de territórios, e a formação de redes de negócios criativos. Desenvolver plano de aceleração criativa de territórios, com base nos recursos e ativos naturais e culturais, estimulando a diversificação da matriz econômica local e o surgimento de empreendimentos criativos. Consultorias e palestras de sensibilização e planejamento participativo local. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Gestão integrada da propriedade aquícola | Consultoria para a regularização ambiental das propriedades e obtenção de RGP (Registro Geral do Pescador) e licença em aquicultura; Consultoria no manejo de viveiros de aquicultura, em sistemas intensivos e superintensivos de peixes e camarões de água doce; Consultoria em manejo nutricional, manejo sanitário, tecnologia de despesca e pós-despesca. | Aquicultores (de água doce) |
| Negócios Digitais | Elaboração de estratégia de acesso à ambiente web (websites, e-commerce, hotspots, blogs) e ao comércio eletrônico; metodologias e ferramentas de apoio na convergência digital. | Microempresas e empresas de pequeno porte |
| Missão Técnica orientada | Potencialização de resultados da participação em feiras, eventos e em missões empresariais de estudo, interpretação, adaptação e implementação de estratégias vivenciadas. | Microempresas e empresas de pequeno porte do varejo |
| Estratégias de comunicação integradas | Integração do ambiente offline (loja física, mix de produtos, gestão de pessoas, experiência na loja) e online (criação de estratégias de comunicação integradas, construção de conteúdo textual e visual para redes sociais e e-commerce) de operações varejistas através da apresentação de conceitos e estratégias práticas e eficazes com aplicabilidade e consequente melhoria nos resultados do negócio. | Microempresas e empresas de pequeno porte do varejo |
| CoolHunting | Técnicas e ferramentas para captação de tendências. | Micro e pequenas empresas |
| Design de Conteúdo (Brand Content) | Autoridade e valorização da marca; estratégia de conteúdo; reputação e propriedade da marca; personalidade e bandeiras da marca. | Microempresas e empresas de pequeno porte do Varejo |

| | | |
|---|---|--|
| Marketing Digital | Estratégias online; reputação online; ampliação da presença digital; estruturação e aprimoramento dos processos de marketing e vendas; mídias digitais; redes sociais; conceito e estratégias de marketing digital; planejamento de marketing digital; diagnóstico de reposicionamento digital. | Empreendedores, Microempreendedor Individual, micro e pequenas empresas de todos os segmentos e também ligados à economia criativa e artesanato. |
| Posicionamento de Marca | Fortalecimento da marca nos aspectos relacionados a autoridade e experiência; percepção e valor da marca. | Microempresas e empresas de pequeno porte |
| Gamificação | Fidelização de clientes, aumento de produtividade, engajamento de times. | Microempresas e empresas de pequeno porte |
| Team Building de Lego Serious Play | Gestão de Times. | Prefeituras municipais |
| Gestão de processos jurídicos e peticionamento eletrônico | Integração de sistemas entre Tribunais. | Prefeituras municipais |
| Gestão fiscal e de arrecadação | Ferramentas que auxiliem na gestão fiscal e de arrecadação municipal objetivando promover o desenvolvimento local. | Prefeituras municipais |
| Gestão digital de processos e documentos | Ferramentas que promovam a transformação digital, otimizando processos de trabalho e aumentando a produtividade. | Prefeituras municipais. |
| Gestão de Frota de Veículos | Deslocamento, rastreamento e monitoramento de frota, relatórios comparativos, controle de horas. | Prefeituras municipais |
| Gestão de agendamento de consultas médicas | Redução de custos, redução de absenteísmo em consultas médicas. | Prefeituras municipais |
| Plano Estratégico do Turismo | Desenvolvimento sustentável do turismo; mercado turístico (demanda e oferta); quadro institucional da área turística; análise dos aspectos socioambientais na área turística. | Prefeituras municipais |
| Plano de Marketing Turístico | Atração do público alvo; avaliação da estrutura organizacional do turismo no município; desafios e oportunidades; tendências; mercado; foco de atuação; estratégias; plano de ações. | Prefeituras municipais |
| Desenvolvimento e Promoção do Turismo | Promoção do Turismo nos municípios de SC; Plano Nacional de Turismo; Sensibilização dos atores; Qualificação da oferta; Turismo em números; Promoção do destino. | Prefeituras municipais |
| Gestão de Compras Públicas | Integração entre instituições públicas e empresas fornecedoras. | Prefeituras municipais |
| Gestão de alimentação escolar (merenda) e institucional | Integração entre instituições públicas e empresas fornecedoras; agricultura familiar; elaboração de cardápios, aquisição de alimentos, preparo de alimentos, gestão de resíduos de refeitórios. | Empresários rurais, Microempresas, empresas de pequeno porte fornecedoras e Prefeituras municipais |
| Cultura empreendedora | Solução coletiva de problemas, estruturação de soluções inovadoras. | Prefeituras municipais |
| Políticas de Crédito | Constituição do Fundo de Desenvolvimento Municipal – FDM, Programa Juro Zero, Fundo de Aval e meios eletrônicos de pagamento para utilização como moeda social. | Prefeituras municipais |

| | | |
|---|--|--|
| Gestão de Comunidades | Engajamento de times, cultura de participação. | Prefeituras municipais |
| Gestão de Licitações públicas | Agilidade em contratações públicas. | Prefeituras municipais |
| Conceitos de design thinking, metodologias ágeis para ideação de negócios | Negócios inovadores (maker spaces e creative spaces), gestão de negócios, ideação de negócio, incubação de empresas, design thinking, metodologias ágeis, trabalho colaborativo. | Microempresas, empresas de pequeno porte e entidades públicas e privadas |
| Finanças Pessoais | Elaboração, controle e análise do orçamento pessoal e familiar. | Empreendedores |
| Gestão de Collabs | Estratégias de vendas e desenvolvimento de produtos em colaboração com marcas afins. | Candidatos a empresários, Microempreendedor individual, microempresas e empresas de pequeno porte. |
| Gestão de Negócios de Artesanato, Técnicas de Gestão | Ferramentas e técnicas de gestão e controles gerenciais para negócios de artesanato | Candidatos a empresários, Microempreendedor individual e microempresas. |
| Gestão comercial e Políticas de vendas, Formação de preço de venda | Gestão comercial e Políticas de vendas, Formação de preço de venda para o artesanato | Candidatos a empresários, Microempreendedor individual e microempresas. |
| Gestão de Marca | Imagem Pessoal, Posicionamento e Imagem do Artesão como Marca; Gestão de Imagem. | Candidatos a empresários, microempreendedor individual e microempresas. |

(*) importante destacar que nas demandas em que haja descrição de mais de um público-alvo específico – por exemplo, que descreva tanto microempresas quanto empresas de pequeno porte, a empresa detentora da solução deve atentar para a adequação da solução para cada segmento, considerando suas características, necessidades próprias de cada porte e estágio no ciclo de vida empresarial.

2.2. Para atendimento das demandas, informamos a definição do público-alvo do Sebrae/SC:

2.2.1. **Microempreendedor individual (MEI)** - é o empresário optante pelo Simples Nacional e enquadrado no SIMEI, com faturamento anual bruto de no máximo R\$ 81.000,00.

2.2.2. **Microempresa (ME)** - empresas com faturamento bruto anual de no máximo R\$ 360.000,00 e que não sejam microempreendedores individuais.

2.2.3. **Empresa de pequeno porte (EPP)** - empresas com faturamento bruto anual maior que R\$ 360.000 e menor ou igual a R\$ 4.800.000,00, somadas às empresas exportadoras aderentes ao Simples Nacional com faturamento anual de até R\$ 4.800.000,00 no exterior.

2.2.4. **Candidatos a empresários** - pessoas físicas que possuem negócio próprio sem registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), DAP, inscrição estadual ou registro de pescador (no caso dos produtores rurais), Carteira Nacional de Artesão ou de Trabalhador Manual para os artesãos; e os indivíduos que ainda não possuem negócio próprio, mas que estão efetivamente envolvidos em sua estruturação.

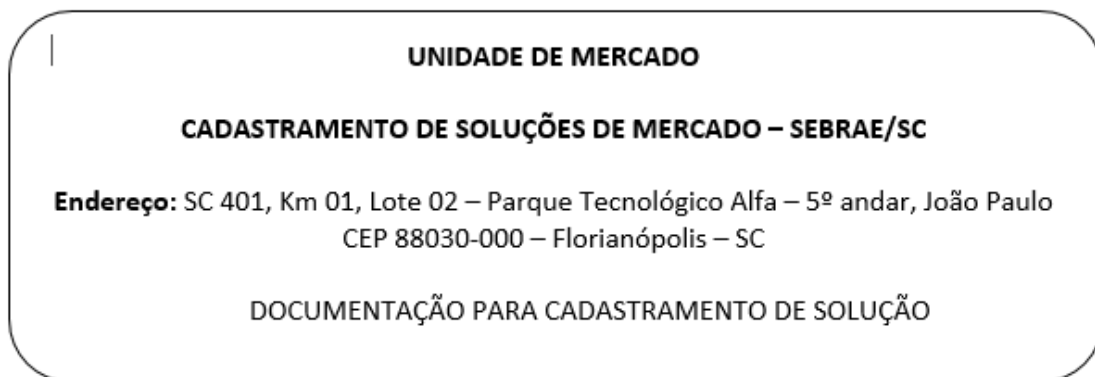
2.2.5. **Potenciais empreendedores** - pessoas físicas que ainda não possuem um negócio, nem estão efetivamente envolvidas na estruturação de um negócio e com as quais o Sebrae pode contribuir para despertar o espírito empreendedor e desenvolver capacidades empreendedoras.

2.2.6. **Produtor Rural** - pessoas físicas que exploram atividades agropecuárias, que realizam majoritariamente a comercialização de sua produção in natura sem caracterizar-se como agroindústria, que faturam até R\$ 4.800.000,00 por ano e que possuem inscrição estadual (IE) de produtor ou declaração de aptidão ao Pronaf (DAP). Soma-se a esse grupo o dos aquicultores e pescadores com registro emitido pelo governo federal.

2.2.7. **Artesão** - pessoa física que está registrada no Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB), que tem Carteira Nacional do Artesão ou Carteira Nacional de Trabalhador Manual, que fatura até R\$ 4.800.000,00 por ano.

3. HABILITAÇÃO

3.1. Toda a documentação constante no item 5 (Etapa 2: Habilitação Documental da Pessoa Jurídica) do Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 001/2019 deverá ser encaminhada, **obrigatoriamente**, em envelope lacrado, impreterivelmente pelos Correios, respeitando o cronograma divulgado no item 4 deste comunicado, para:



3.2. Os critérios de análise dessa etapa são: a entrega, autenticidade, validade e compatibilidade dos documentos apresentados com o objeto e exigências deste Edital (regularidade jurídica, fiscal e experiência).

3.3. As pessoas jurídicas detentoras de soluções já cadastradas em processos de cadastramento anteriores poderão realizar a inscrição de novas soluções, conforme os critérios definidos no item 5.7 Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 001/2019.

4. CRONOGRAMA

4.1. Os resultados das etapas ou qualquer alteração nas informações descritas no Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado nº 001/2019 ou neste Comunicado serão divulgados no site sebrae.sc/editais item “Editais abertos”.

4.2. É de inteira responsabilidade da pessoa jurídica acompanhar e atentar para todas as condições e etapas do processo de cadastramento, conforme cronograma a seguir:

| ETAPAS | DATA |
|--|------------------------|
| Período de inscrições (envio dos documentos solicitados no Edital de Cadastramento n.º 01/2019) | Até 25/05/2019 |
| Prazo de envio da documentação exigida para a Etapa - Habilitação: data limite para postagem da documentação: 25/05/2019 | |
| Divulgação do resultado preliminar da Etapa de Habilitação | 18/06/2019 |
| Prazo para entrega de recursos da Etapa de Habilitação | 19 e 20/06/2019 |
| Prazo para análise de recursos da Etapa de Habilitação | 25/06/2019 |
| Divulgação do resultado definitivo do Processo de Cadastramento | 26/06/2019 |

* Cronograma sujeito a alteração de acordo com as necessidades do SEBRAE/SC.

5. RESULTADOS DO PROCESSO DE CADASTRAMENTO

5.1. Todas as etapas do processo de cadastramento e seus resultados serão divulgados no site sebrae.sc/editais item “Editais abertos”.

5.2. É de inteira responsabilidade da pessoa jurídica acompanhar a publicação de todos os resultados e atos decorrentes deste Comunicado.

5.3. Após a divulgação do resultado preliminar da etapa de Habilitação, a empresa terá o prazo de 02 (dois) dias úteis para apresentação de recursos.

5.4. Todos os recursos serão dirigidos à Gerência de Mercado/Núcleo Gestão de Portfólio do SEBRAE/SC, por meio do endereço eletrônico editaldesolucoes@sc.sebrae.com.br e não terão efeito suspensivo.

- 5.5. Ao encaminhar um recurso, a empresa deverá mencionar no assunto da mensagem a palavra "RECURSO". Não será disponibilizado formulário ou modelo para tal procedimento.
- 5.6. Recursos ou questionamentos apresentados fora do prazo (data/horário limite – até 23h59 no 2º dia) serão desconsiderados.

Florianópolis, 26 de abril de 2019.

SORAYA TONELLI
Gerente de Mercado
SEBRAE/SC