

COMUNICADO 01/2020

EDITAL SEBRAE/SC Nº 02/2020

CADASTRAMENTO DE SOLUÇÕES DE MERCADO

PUBLICADO EM 10/01/2020

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 02/2020**, 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 02/2020 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 em andamento”.
- 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 Soluções de Mercado n.º 02/2020.

2. INFORMAÇÕES GERAIS

2.1. Em consonância com o Edital de Cadastro de Soluções de Mercado n.º 02/2020, 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 (*)
Lei Geral de Proteção de dados - n.º 13.709/2018	Implantação e adequação à LGPD	Micro e Pequenas Empresas
Programas de Compliance	Implantação de programa em conformidade com a lei, sobretudo em questões contábeis, jurídicas, financeiras, ambientais, de segurança e trabalhistas, entre outras, também para a obtenção de crédito e para a exportação e importação de produtos.	Micro e Pequenas Empresas
Gestão da Inovação e transformação digital.	Soluções e ferramentas para gestão da inovação e transformação digital.	Escritórios de Advocacia e Administração Pública

Planejamento empresarial e Gestão de Marketing	Soluções e ferramentas de planejamento empresarial e gestão de marketing	Escritórios de advocacia
Orientação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas.	Soluções que contemplem desde a definição dos desafios das grandes empresas, o acompanhamento e monitoramento das startups, do aprimoramento tecnológico das startups, da capacitação para apresentação comercial das soluções de startups para médias e grandes empresas até a capacitação em alternativas de captação de recursos para startups, etc.	Startups
Orientação de startups para Fundos de investimento de risco e suas teses.	Soluções para capacitar e orientar Startups sobre alternativas de capitalização via capital empreendedor, promover a aproximação com investidores, fundos de investimento e mecanismos legais. Mentorias nas áreas de negócios e comportamental.	Startups
Constituição e operação de Empresa Simples de Crédito-ESC	Workshops e consultorias sobre o passo a passo para constituição da ESC e para operação da ESC (Análise do risco de crédito, gestão da carteira de clientes e inadimplência, gestão da cobrança, antecipação de recebíveis, outros). Tecnologias para análise de risco de crédito e gestão da Empresa Simples de Crédito.	Potenciais empresários e Empresas Simples de Crédito
Desenvolvimento de territórios inovativos.	Soluções com foco em planejamento e desenvolvimento de ações para implementação de um ecossistema de inovação.	Prefeituras, empresas, universidades, instituições empresariais
Implementação de indicadores na empresa para otimizar as vendas.	Soluções ágeis com alto impacto na empresa; soluções focadas em gestão, principalmente em processos de vendas atrelados ao marketing digital.	EPP
Implementação de indicadores na empresa para otimizar as vendas.	Soluções ágeis com alto impacto na empresa; soluções focadas em gestão, principalmente em gestão de indicadores.	EPP
Orientação sobre finança doméstica e/ou plano de aposentadoria para funcionários.	Capacitação e/ou consultoria que apresente diferentes módulos a serem contratados de acordo com a necessidade, contendo orientações com relação a finanças pessoais e planos de aposentadoria.	EPP
Desenvolvimento de competências técnicas (hard skills) e competências socioemocionais (soft skills) das mulheres.	As soluções deverão trabalhar de acordo com o momento empresarial das clientes atendidas, assim como habilidades, competências e comportamentos específicos das mulheres ao empreender.	Potenciais empreendedores, empresários e empregados formais
Neurovendas, inteligência emocional, PNL	Soluções em formato de curso, workshop ou palestra abordando técnicas pertinentes aos temas.	MEI, ME, EPP
Implantação da Base Nacional Curricular Comum.	As soluções propostas podem incluir palestras e workshops visando à disseminação do conhecimento sobre a BNCC e suas competências gerais, bem como consultoria	Professores de escolas da educação básica (Educação Infantil, Ensino

	voltada para auxiliar a adequação do currículo da escola à essa nova proposta.	Fundamental e Ensino Médio)
Capacitação de professores no uso de metodologias ativas no processo de aprendizagem.	<p>As soluções devem proporcionar ao aluno a habilidade de pensar de maneira diferente e resolver problemas conectando ideias que, em princípio, parecem desconectadas. Podem incluir palestras e workshops visando à preparação de professores para o uso de metodologias ativas em suas salas de aula e devem abordar diferentes metodologias ativas, como por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprendizagem baseada em problemas ▪ Aprendizagem baseada em projetos ▪ Aprendizagem entre times ▪ Classe de aula invertida ▪ Fish Bowl (método do aquário) ▪ Gamificação 	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Empreendedorismo alinhado à Educação 4.0 utilizando gamificação.	As soluções propostas neste tema devem trabalhar em forma de jogos (games) o tema do empreendedorismo e dos comportamentos empreendedores para alunos, visando ao exercício desses comportamentos em jogos competitivos ou colaborativos.	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Disseminação da Educação 4.0	<p>As soluções propostas devem objetivar a disseminação do conhecimento do tema, bem como o desenvolvimento das novas competências necessárias aos profissionais envolvidos com a educação. Deve abordar os pilares da Educação 4.0, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ a conectividade dos sistemas e facilidade de acesso ao conhecimento; ▪ a inteligência artificial, automação e sistemas robotizados; ▪ as novas mídias e Big Data (análise e interpretação de grandes volumes de dados); ▪ a velocidade da inovação; ▪ o desenvolvimento de novas habilidades e conhecimentos constantes. 	Pessoas e empresas envolvidas na educação (alunos, professores, consultores, gestores de instituições de ensino, entre outros).
Realização de Cliente Oculto	Soluções que permitam apontar pontos de oportunidades nos estabelecimentos comerciais, no que diz respeito ao atendimento, desempenho da equipe, fluxo de clientes, qualidade do serviço prestado, entre outros aspectos relevantes para alavancar a performance de vendas e o relacionamento com os clientes.	Estabelecimentos comerciais que fazem comercialização de produtos ou serviços para cliente final, independente do porte MEI, ME, EPP.
Melhoria da performance em vendas	Capacitações que abordem planejamento estratégico de vendas, levando em consideração o treinamento da equipe, análise do mix de produtos e de mercado, entre outros pontos relevantes para uma melhor performance de vendas.	Estabelecimentos comerciais que fazem comercialização de produtos ou serviços para cliente final, independente do porte MEI, ME, EPP.

Técnicas de Vendas e Atendimento	Soluções focadas em apresentar técnicas efetivas para fechamento de vendas e excelência no atendimento, de forma a fidelizar e encantar os clientes com seus produtos e/ou serviços.	Estabelecimentos comerciais que fazem comercialização de produtos ou serviços para cliente final, independente do porte MEI, ME, EPP
Gestão da Mudança	Soluções com o objetivo de trabalhar o papel da liderança e do processo criativo como base do processo de mudança nos diferentes âmbitos organizacionais.	Empreendedores e gestores de empresas
Gestão de conflitos	Soluções que abordem diferentes estratégias e técnicas de manejo de conflito, utilizando o modo de comunicação mais eficaz para cada situação.	MEI, ME, EPP
Humanização no atendimento para clínicas e hospitais	As capacitações devem contemplar temas pertinentes ao cotidiano de estabelecimentos de saúde, como por exemplo a relação entre profissionais e familiares, cooperação, gerenciamento de conflitos e emoções, entre outros.	Clínicas e Hospitais
Treinamento para restaurantes e bares, como melhorar o atendimento e aumentar as vendas.	Capacitação com foco em manter um bom fluxo de clientes e aumentar o ticket médio, abordando temas como qualidade no atendimento e treinamento da equipe.	ME, EPP
Missão Disney	Solução que proporcione a vivência guiada (in loco) com intuito de experimentar as melhores práticas de gestão e atendimento adotadas na Disney.	MEI, ME, EPP
Neurocomunicação	A capacitação deve abordar conceitos da neurocomunicação, a fim de compreender as correlações do comportamento cerebral da fala, da linguagem e da função auditiva. Com isso, pretende-se aumentar a compreensão de que as emoções influenciam na maneira de se comunicar e de entender.	Empreendedores, funcionários e gestores de empresas MEI, ME, EPP
Marketing e atendimento para consultório médico	Orientar médicos e pessoas ligadas ao setor da saúde que desejam desenvolver o trabalho no consultório ampliando horizontes e que pretendam exercer a abordagem empresarial, comercial e empreendedora. A capacitação deve contemplar conceitos básicos do marketing e seus respectivos processos, aplicado em consultórios médicos e em sistemas de saúde, analisando suas oportunidades e ameaças.	Clínicas e consultórios médicos
Plano de Ação para aperfeiçoamento das estratégias e do nível de internacionalização	Matriz de serviço para aperfeiçoamento das empresas visando melhoria nas práticas de internacionalização.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Realizar avaliação para compreensão do Nível de Maturidade de Internacionalização da empresa.	Realização de diagnóstico prático e eficiente para compreensão e graduação do nível de internacionalização das empresas.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços

Internacionalização – Inteligência de Mercado	Serviços voltados para identificação de mercados, compradores e vendedores, empresas de due diligence, prospecção de mercados.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Internacionalização – Logística	Serviços voltados para logística nacional e internacional, frete internacional.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços, Freight forwarders, agenciamento de cargas, terminais aduaneiros e portuários
Marketing Internacional	Serviços voltados para identificação e elaboração de estratégias de marketing internacional, entendimento da cultura local de interesse e elaboração de estratégias mais eficientes	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Internacionalização para StartUps	Elaboração de modelo de negócio, expansão, estratégias de marketing, busca de investidor, abertura de filiais, venda de serviços, recebimento de valores, contratos de parcerias comerciais, preparação para pitch, investimentos	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Construção Civil	A solução deve apresentar um programa de competitividade da Indústria da Construção Civil, contemplando módulos de consultoria e instrutoria, abordando temas como planejamento, finanças, qualidade, processos e atuação inovadora junto a cadeia da construção civil.	Empresas da cadeia da construção civil que fornecem soluções para construtoras e incorporadoras da região; e Construtoras que buscam desenvolver sua cadeia de fornecedores para melhor qualificação, produtividade e qualidade de seus produtos e serviços
Inovação	Solução com foco em práticas de gerenciamento de projetos por meio de ferramentas ágeis e utilizadas no planejamento e desenvolvimento de projetos de inovação voltado a produtos, serviços e processos nas organizações. Deve abordar temas como as principais etapas de projetos de inovação, captação de recursos, definição de diretrizes e indicadores, entre outros assuntos pertinentes ao tema.	EPP do segmento de comércio, serviços e indústrias
Transformação Digital no Agronegócio	Solução que permita implantar transformação digital junto ao agronegócio, sobretudo nas pequenas propriedades rurais para que possam melhorar a gestão, produtividade e aspectos relacionadas a qualidade de vida das pessoas envolvidas. Modelo para aumento da busca e adoção de tecnologias em pequenas propriedades rurais.	Pequenas propriedades rurais, empresas e cooperativas que queiram atuar junto a cadeia produtiva do agronegócio e seus associados
Logística Internacional	Capacitação das empresas da cadeia de logística internacional, abordando temas como planejamento, finanças, marketing e vendas.	Pequenos negócios da cadeia de logística internacional, agentes marítimos, transportadores,

		despachantes, empresas de logística e de armazenamento
Equilíbrio emocional /Autoconhecimento e desenvolvimento Pessoal	Workshop/palestra com foco no autoconhecimento e desenvolvimento pessoal do participante com intuito de descobrir suas qualidades, capacidades, bem como oportunidade de melhorias.	MEI, ME, EPP, Pessoa física
O futuro do Trabalho	Workshop/ palestra que aborde a transformação pela qual o mercado está passando, sendo necessário um olhar diferenciado e visão de um futuro próximo. Estar atento às mudanças do mercado (novas profissões e outras que deixaram de existir)	MEI, ME, EPP, potencial empreendedor, candidato a empresário
Formação para o RH	Capacitação em formato de workshop/oficina para instigar e/ou desenvolver o RH, alinhando gestão de pessoas ao planejamento estratégico da empresa.	ME, EPP
Atitude Protagonista	Workshop, capacitação, palestra voltada à conscientização do participante, buscando ferramentas para seu autodesenvolvimento para que possa ser o protagonista da sua própria jornada.	Pessoa física, ME, MEI, EPP, empreendedores, startups
Diagnóstico de cultura / Cultura por propósito	Consultoria, workshop ou palestra com foco em trabalhar a cultura da empresa, o jeito de ser, o perfil dos funcionários, ter alinhamento e criar sinergia entre a cultura e o propósito de cada empresa.	ME, EPP, startups
Sensibilização para Engajamento	Essa capacitação tem o objetivo de mitigar a grande dificuldade e busca constante das empresas pelo engajamento dos funcionários, enfatizando a cooperação e o trabalho em equipe.	ME, EPP, startups
Equipes protagonistas	Capacitação no formato de workshop ou palestra, com objetivo de trazer a independência e senso de “dono do negócio” para todos os funcionários e despertar o intraempreendedorismo.	ME, EPP, startups
Equipes de Alta Performance	Elevar o desenvolvimento e nível das equipes, objetivando uma maior entrega de resultados.	ME, EPP, startups
Design organizacional	Consultoria voltada a criar organogramas, construir e desconstruir equipes e alocando corretamente em seus espaços ocupacionais, onde possam entregar mais resultados.	ME, EPP, startups
Sucesso do Cliente	Capacitação e/ou consultoria objetivando trabalhar técnicas de fidelização dos clientes.	ME, EPP, startups
Liderança	Solução modulada, buscando desenvolver características e habilidades de liderança e com isso melhorar os resultados das equipes.	ME, EPP, startups
Endomarketing	A proposta de capacitação e/ou consultoria deve enfatizar a correta comunicação interna dos colaboradores como forma de minimizar os	ME, EPP, startups

	conflitos causados por uma comunicação não efetiva.	
EXCEL/VBA/POWER BI	Essa capacitação deve apresentar formas mais acessíveis para as empresas melhorarem os controles financeiros e de gestão, bem como formas de acompanhar seus indicadores.	ME, EPP
Formação de Preço de Venda e análise de Custos	Capacitação com ênfase em formação de preço de venda para indústria, comércio e serviço, bem como análise para redução dos custos da empresa, trazendo em melhores resultados.	ME, EPP
Apicultura e meliponicultura	Consultorias e capacitações em apicultura e/ou meliponicultura (palestras, oficinas, seminários, cursos, workshops), para manejo de colmeias, produção de mel, pólen, própolis e demais derivados, polinização, produção de rainhas, divisão de colmeias, manejo de pragas doenças e predadores, processamento em legislação de mel, receitas gastronômicas e comercialização.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva do mel e produtores rurais
Agroecologia e agricultura orgânica	Consultorias e capacitações em agroecologia e agricultura orgânica (palestras, oficinas, seminários, cursos, workshops), para manejo de culturas vegetais e criações animais, comercialização e processamento de produtos vegetais e animais, boas práticas de produção e segurança alimentar.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva de produtos agroecológicos e produtores rurais
Indicações Geográficas (IGs),	Consultorias e capacitações que levem a estruturação de processos de IG, incluindo seu depósito no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), ou a gestão de IGs em vias de aprovação ou já registradas no INPI. A organização da governança, diagnósticos e pesquisas, definição das regras de uso e gestão da IG, publicações vinculadas a notoriedade e aspectos técnicos de produtos, construção do dossiê a ser depositado no INPI, mercado para IGs.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) de cadeias produtivas de produtos territoriais e produtores rurais
Produção associada ao turismo	Consultorias e capacitações em desenvolvimento e adequação da produção associada ao turismo (palestras, oficinas, seminários, cursos, workshops), com foco em profissionalização da gestão, criatividade e inovação, desenvolvimento e melhoria de produtos e coleções, diagnósticos, iconografias, mercado e comercialização, e integração com turismo.	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva do turismo, artesãos, empreendedores criativos, indígenas, comunidades tradicionais, quilombolas e produtores rurais
Monitoramento de mercado e concorrência	Software de monitoramento que apresente dados sobre a concorrência, o mercado e tendências, análise da reputação da marca nos principais canais digitais, detalhando entre outros pontos: <ul style="list-style-type: none"> • conteúdos impressos, radiofônicos, televisivos e digitais com o uso de palavras-chave e filtros estratégicos; • Categorizar conteúdos noticiosos por tipo de veículo jornalísticos; 	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP), e municípios

	<ul style="list-style-type: none"> • Analisar a audiência de veículos jornalísticos; • Calcular a centimetragem e valoração; • Compilar as informações obtidas com o monitoramento sobre o cliente, concorrência e outros; • Categorizar automaticamente o sentimento de menções sobre as marcas em neutras, negativas e positivas. • Analisar a reputação de marcas nos principais canais sociais, automaticamente. 	
Estudo Sócio Ambiental	Regularização de empreendimentos que se encontram em áreas de preservação permanente perante a atual legislação ambiental.	Prefeituras, empresas

(*) soluções que atendam demandas de mais de um público-alvo específico devem estar adequadas 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. DO ENVIO DOS DOCUMENTOS

- 3.1. As empresas deverão inserir os documentos solicitados nos itens 4 e 5 do Edital de cadastramento de Soluções de Mercado n.º 02/2020 em plataforma específica, cujo acesso será indicado e liberado por e-mail, ao representante legal da empresa detentora da solução de mercado.
 - 3.1.1. O acesso à plataforma deverá ser solicitado pelo representante legal da empresa interessada em participar do processo de cadastramento de sua solução, para o e-mail editaldesolucoes@sc.sebrae.com.br, para inserção dos documentos solicitados nos itens 4 e 5 deste Edital.
 - 3.1.2. O período para solicitação de acesso à plataforma e para a inserção dos documentos descritos nos itens 4 e 5 deste Edital estarão informados no cronograma descrito em Comunicado de Abertura de Processo de Cadastramento de Solução de Mercado.
- 3.2. A documentação completa deverá ser inserida na plataforma, por meio de arquivos digitalizados em pdf ou power point, neste caso em atendimento ao item 5.4, observado o cronograma definido no Comunicado de Abertura de processo de cadastramento de soluções de mercado.
- 3.3. O SEBRAE/SC não se responsabiliza pela inserção incompleta de documentos 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.
- 3.4. As informações inseridas na plataforma durante o período de inscrição poderão ser inseridas ou reinseridas a qualquer momento. Após o encerramento do período de inscrição a plataforma não permite mais alteração.
- 3.5. As informações prestadas no ato da inscrição serão de inteira responsabilidade da empresa candidata, dispondo o SEBRAE/SC do direito de excluir aquela que não inserir os documentos corretos e completos, na forma descrita no item 7.2.
- 3.6. 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).
- 3.7. 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 5.8 do Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado n.º 02/2020.

4. CRONOGRAMA

4.1. Os resultados das etapas ou qualquer alteração nas informações descritas no Edital de Cadastramento de Soluções de Mercado nº 02/2020 ou neste Comunicado serão divulgados no site sebrae.sc/editais item “Editais em andamento”.

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 (inserção dos documentos solicitados no Edital de Cadastramento n.º 02/2020) em plataforma específica (até às 18h do dia 27/01/2020)	13 a 27/01/2020
Divulgação do resultado preliminar da Etapa de Habilitação	07/02/2020
Prazo para entrega de recursos da Etapa de Habilitação	10 e 11/02/2020
Prazo para análise de recursos da Etapa de Habilitação	12 e 13/02/2020
Divulgação do resultado definitivo do Processo de Cadastramento	14/02/2020

* 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 em andamento”.

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 do 2º dia) serão desconsiderados.

Florianópolis, 10 de janeiro de 2020.

SORAYA TONELLI
Gerente de Mercado
SEBRAE/SC