

**COMUNICADO 02/2020**

**EDITAL SEBRAE/SC Nº 02/2020**

**CADASTRAMENTO DE SOLUÇÕES DE MERCADO**

PUBLICADO EM 15/05/2020

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](http://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](mailto: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.):

<b>Demanda</b>	<b>Foco/Ênfase</b>	<b>Público-alvo (*)</b>
Gestão da Inovação e transformação digital em tempos de Pandemia COVID-19	Soluções e ferramentas para gestão da inovação e transformação digital.	Escritórios de Advocacia e Administração Pública; Clínicas e Consultórios Médicos e de Odontologia; Micro e Pequenas Empresas em geral.
Planejamento empresarial e Gestão de Marketing em tempos de Pandemia COVID-19	Soluções e ferramentas de planejamento empresarial e gestão de marketing	Escritórios de advocacia; Clínicas e Consultórios Médicos e de Odontologia; Micro e Pequenas Empresas em geral.

Internacionalização – Consultoria em Importação e Exportação	Serviços estruturados de consultoria voltados para Importação e Exportação. Análise documental, classificação fiscal e serviços específicos.	Empresários, Pequenos, Médios e Grandes Negócios, Indústria, StartUps, Comércio e Serviços
Internacionalização – Capacitação/ Consultoria Direito Internacional	Serviços estruturados voltados para Direito Internacional, Acordos internacionais, contratos, intermediações e ações, identificação de mercados, compradores e vendedores. Análise documental, contratos, normas, legislações, enquadramentos.	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 – Sustentabilidade Empresarial	Análise de produção, menor qualidade de produtos, insumos para melhor entrega de produto final com foco em redução de efeito ao meio ambiente, premissas de nível internacional.	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
Internacionalização – primeiros passos	Orientar e capacitar os empresários dos primeiros passos para internacionalizar a sua empresa, analisar o ambiente interno da empresa e do mercado, quais os aspectos legais envolvidos, os principais desafios de ingressar nesse mercado, definir um planejamento estratégico.	ME, EPP
Capacitação em metodologia de vendas Spin Selling	Capacitação com a possibilidade de mentoria para os participantes, com pelo menos os seguintes atributos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Despertar nos participantes a importância do planejamento das abordagens de vendas;</li> <li>• Demonstrar quais são os aspectos mais relevantes neste planejamento;</li> </ul>	Empresas ME e EPP

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Contribuir para que desenvolvam suas competências e aprimorem as suas apresentações de vendas consultivas;</li> <li>● Permitir que ao final do programa, os mesmos tenham condições de refletir sobre a importância do planejamento em vendas e, de imediato, possam aplicar os conhecimentos que vivenciaram, aumentando suas chances de sucesso nas vendas.</li> <li>● Técnicas de Vendas</li> </ul>	
Inovação nos processos, produtos e serviços	<p>Capacitações que abordem algumas dificuldades das MPEs, tais como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Dificuldade de gerenciar os recursos para inovar;</li> <li>● Dificuldade de acesso aos recursos disponibilizados pelas organizações de apoio à pesquisa e desenvolvimento;</li> <li>● Ausência de capacitação no processo de pesquisa e desenvolvimento de inovação;</li> <li>● Não conseguem responder a tempo a necessidade de inovação que o mercado demanda;</li> <li>● Necessidade de criar e/ou organizar os processos de inovação da empresa;</li> <li>● Diminuição de receita perante a competitividade e concorrência;</li> <li>● Evolução tecnológica permanente;</li> </ul>	Empresas ME e EPP
Marketing Digital	Capacitações e/ou consultorias que abordem formas de comunicação do negócio, especificamente em marketing digital, possibilitando às empresas a diferenciação no mercado.	MEI, ME e EPP, principalmente do setor de serviços.
Apicultura e meliponicultura	Consultorias e/ou capacitações em apicultura e/ou meliponicultura, 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
Vitivinicultura	Consultorias e/ou capacitações em vitivinicultura, focadas em mercado doméstico e internacional e os processos de adequação, abordando estratégias de crescimento dessa indústria por meio de novos mercados, tanto doméstico quanto internacional. Necessidade de ajuste nos processos, finanças e marketing.	MEI, ME e EPP da cadeia produtiva do vinho e produtores rurais.
Agroecologia e agricultura orgânica	Consultorias e/ou capacitações em agroecologia e agricultura orgânica, para manejo de culturas vegetais e criações animais, comercialização e processamento de produtos vegetais e animais,	Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) da cadeia produtiva de produtos agroecológicos e produtores rurais

	boas práticas de produção e segurança alimentar.	
Organização da gestão e governança turística para municípios e regiões	<p>Consultorias e/ou capacitações com escopo de mapear e analisar a estrutura institucional local e regional voltada para o turismo - políticas de turismo do município/região, os instrumentos legais utilizados, situação da governança para o turismo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar os atores do turismo - analisar a composição atual da governança, identificar os formadores de opinião, empresas e instituições envolvidas com a atividade.</li> <li>● Capacitar para atuação em rede – conteúdos de políticas públicas para o turismo, gestão cooperada, modelos de governança atuante e responsável pelos resultados do destino.</li> <li>● Propor modernização de instrumentos e um modelo de gestão integrada da atividade.</li> </ul>	Prefeituras Municipais, COMTURs, Empresários, Roteiros/Rotas (destinos turísticos)
Técnicas da Economia da Experiência para inovação em produtos turísticos	<p>Serviços voltados a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Reconhecimento da situação atual - Definição dos produtos/segmentos, diagnóstico dos produtos e serviços ofertados aos turistas, seus pontos favoráveis e gargalos, reconhecimento dos atores que fazem parte da prestação de serviços.</li> <li>● Sensibilização dos gestores, funcionários e empreendedores para implantação do conceito da Economia da Experiência.</li> <li>● Diagnóstico por empreendimento e realização dos planos individuais por empresa – aplicação do conceito em cada um dos momentos/empreendimentos da visitação.</li> <li>● Construção do plano coletivo de promoção e do novo posicionamento – gestão mercadológica com aplicação do conceito e relação com mercado.</li> <li>● Organização da rede de cooperação para inovação e do cardápio de produtos.</li> <li>● Lançamento em evento nacional – aplicando as ferramentas de promoção turística, como imprensa, visitas institucionais, visitas estandes de operadoras.</li> </ul>	Prestadores de serviços turísticos, empresários, gestores públicos, COMTURs, Roteiros/Rotas (destinos turísticos)
Plano Integrado de Marketing Turístico	<p>Serviços voltados a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Organização do diagnóstico mercadológico – definição e análise da situação do destino/produto quanto ao mercado, organização de dados – qualitativo e quantitativo</li> </ul>	Prestadores de serviços turísticos, empresários líderes do setor, gestores públicos, terceiro setor, turistas em potencial,

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Visita de reconhecimento ao território – identificar atores, ver a situação de funcionamento dos principais atrativos e equipamentos.</li> <li>● Sensibilização para mercado e política comercial – mobilização dos atores, palestra de capacitação para organização do plano, envolvimento dos atores.</li> <li>● Realização de workshops de capacitação e organização das estratégias, plano de ações.</li> </ul>	COMTURs , Roteiros/Rotas (destinos turísticos)
PRESS TRIP - viagem técnica com objetivo de promoção de destinos	Serviços voltados ao tema, considerando as etapas: preparação, realização e aferição de resultados, estratégia de seleção dos influenciadores, comunicação antes, durante e pós viagem, organização de roteiro de viagens, captação dos serviços turísticos, realização da viagem e execução do roteiro, clipping do retorno editorial entre tantas outras providências.	Prefeituras Municipais, COMTURs, Roteiros/Rotas (destinos turísticos), empresas de serviços e produtos turísticos
FAMTOUR – viagem técnica com objetivo de promoção de destinos.	Serviços voltados ao tema, considerando as etapas: preparação, realização da viagem e aferição de resultados, estratégia de seleção dos operadores e agentes, comunicação antes, durante e pós viagem, organização de roteiro de viagens, captação dos serviços turísticos, realização da viagem, entre tantas outras providências.	Prefeituras Municipais, COMTURs, Roteiros/Rotas (destinos turísticos), empresas de serviços e produtos turísticos
Seminário de Vendas de Destinos e Produtos Turísticos.	Serviços voltados ao tema, considerando as etapas: preparação, realização do evento e aferição de resultados, estratégia de mercados, seleção dos operadores e agentes, preparação de materiais, treinamento de receptivos e empresas participantes, durante e pós evento, entre tantas outras providências.	Prefeituras Municipais, COMTURs, Roteiros/Rotas (destinos turísticos), empresas de serviços e produtos turísticos
METODOLOGIA DE MENU DE ATRATIVOS E SERVIÇOS TURISTICOS - Organização da Oferta.	Serviços voltados ao tema, considerando: conceitual sobre mercado e tendências, seleção de parceiros, organização d a gestão do menu e o trade turístico, lançamento e operacionalização da entrega.	Prefeituras Municipais, COMTURs, Roteiros/Rotas (destinos turísticos), empresas de serviços e produtos turísticos
Preparação comercial para o mercado	Capacitações que abordem a vitrine comercial do negócio, ou seja, apresentar seu produto ao mercado nacional, finalização do produto, formatação de pacotes com precificação e segmentação do mercado alvo.	Empresas privadas do setor de turismo, Destinos e rotas, COMTURs, Prefeituras.
RoadShow SC	Capacitações focadas em potencializar a promoção de produtos, roteiros e destinos, em especial quem representa ou vende esses atrativos e que não conseguem estar na ponta, gerando valor e resultados para as empresas.	Empresas privadas do setor de turismo, Destinos e rotas, COMTURs, Prefeituras.
Organização do Trade turístico para comercialização integrada.	Capacitação focada na organização de destinos, na intenção de promover seus produtos de forma integrada em ações de mercado, promovendo assim uma região e agregando valor na entrega final e maior competitividade.	Empresas privadas do setor de turismo, Destinos e rotas, COMTURs, Prefeituras.

Organização e acompanhamento em feiras	Capacitações focadas em orientar destinos, agentes, trade turístico para participação em feiras nacionais. Abordar temas como apresentação em stand, agendamento de reuniões, organização e preparação para participação em eventos, network.	Empresas privadas do setor de turismo, Destinos e rotas, COMTURS, Prefeituras.
Validação de ideias	Capacitação com foco nas etapas de uma ideia, desde a sua criação, prototipagem e validação.	MEI, ME, EPP
Instagram nos Pequenos Negócios	Uso do Instagram com intuito de aumentar as vendas do pequeno negócio. Incluir pontos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Como criar e ou configurar sua conta empresarial no Instagram;</li> <li>• Conhecer as principais funcionalidades;</li> <li>• Como postar no Instagram (Stories e Feed);</li> <li>• Como fazer vídeos, Stories e posts criativos com aplicativos gratuitos;</li> <li>• O passo-a-passo para fazer uma Boa Live (Ao vivo);</li> <li>• Entender melhor o que meu cliente quer ver no Instagram e aumentar minhas vendas.</li> </ul>	MEI, ME, EPP
Divulgação do negócio com pouco investimento	Capacitação com técnicas para fazer, sem grandes produções ou investimentos, ações que promovam o pequeno negócio: live, vídeos.	MEI, ME, EPP
Planejamento para E-commerce	Capacitação sobre o início da operação de e-commerce, desde a definição da plataforma que irá utilizar, cadastro dos produtos que serão vendidos e o conteúdo de divulgação destes, definição de frete, sistemas e formas de pagamentos, que deverão ser integrados ao sistema de gestão financeira e de estoque da empresa, direitos das operadoras e intermediadoras de pagamentos, logística, organização de estoque, embalagens, prazos de segurança e logística reversa e as legislações que regulamentam o comércio eletrônico.	MEI, ME, EPP
Análise da experiência do cliente On Line	Como usar as métricas de redes sociais para analisar o seu negócio, em busca da satisfação e fidelização do cliente.	MEI, ME, EPP
OKR	Planejamento prático de objetivos e resultados chave, com metodologia OKR - workshop prático e com acompanhamentos das metas com consultoria presencial ou a distância (on line).	ME, EPP
Branding e Design de Marca	Branding e design de marca ou plano de marketing - solução para desenho de marca e posicionamento coletivo e/ ou plano de marketing coletivo de grupo, segmento ou território. Abordar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• DNA da marca para descobrir os 5 pilares que movem a empresa e definir um propósito através do que a empresa gostaria de oferecer para os clientes e quais as experiências que irá entregar para o público;</li> </ul>	ME, EPP

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posicionamento de marca: para empresas que querem definir como se comunicar com o cliente e alinhar essa comunicação nas redes sociais, no online e offline e na entrega de produtos e serviços;</li> </ul>	
Finanças Pessoais	Elaboração, controle e análise do orçamento pessoal e familiar.	Empreendedores
Estudo Sócio Ambiental	Regularização de empreendimentos que se encontram em áreas de preservação permanente perante a atual legislação ambiental.	Prefeituras, empresas
Marketplace	Apresentar a ferramenta, como a empresa pode se inserir nessa plataforma e realizar suas vendas, quais cuidados as empresas precisam ter e benefícios para o negócio.	MEI, ME, EPP
Mindfulness	Técnicas e práticas utilizadas e possam auxiliá-los em suas empresas. Abordar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auxiliar os empreendedores a desenvolver novos padrões mentais e estimular a resolução criativa de problemas;</li> <li>• Colaborar para que os empreendedores desenvolvam uma maneira mais saudável e eficaz de lidar com suas emoções;</li> </ul>	MEI, ME, EPP
Lean Thinking	Capacitação e consultoria utilizando o método Lean Thinking (pensamento enxuto) em empresas. Abordar a redução de custos, aumentar a produtividade e otimizar os recursos de maneira a gerar maior valor ao cliente e a empresa.	ME, EPP
Educação Inclusiva	Prestar suporte técnico, pedagógico aos professores das escolas, grupos e associações que atuam com a Educação Inclusiva, vindo a enriquecer seus currículos, práticas e atendimentos especializados, através da disseminação do Empreendedorismo, estimular a superação, mediação, cooperação, aceitação e a inovação, tornando as aulas mais atrativas e prazerosas, conectadas a projetos que podem ultrapassar o limite da escola e sociedade.	Docentes em geral do Ensino Especializado (professores, monitores, estagiários, profissionais técnicos, pais, APP – Associação de Pais e Professores)
Ensino do Futuro	Estimular reflexão de docentes e discentes em geral (Ensino Médio e Superior) a refletir sobre mudanças, fatos, fenômenos e transformações impactantes, com o uso da tecnologia, os processos informatizados, as projeções futuras e os objetivos de vida a curto/médio e longo prazo.	Secretaria de Educação, Estudantes: Ensino Médio e superior, colaboradores de empresas, gestores) e setores afins.
Consultoria Educacional	Prestar subsídio técnico e especializado, à equipe gestora de cada unidade escolar, que anualmente precisam validar, ajustando seu PPPP Escolar, documento este que norteia todas as decisões escolares, dá autonomia à escola e professores, reconhece a prática pedagógica e norteia o coletivo escolar (bem como alunos, professores e funcionários), referente questões	Secretaria de Educação, Diretor de escola, Coordenadores Pedagógicos e especialistas (Profissional ATP), Orientador e Supervisor. Escolas Públicas e privadas (Educação Básica)

	e ações diversas, metodologias de ensino, avaliação, dentre outras questões importantes, que em síntese são apresentadas e aprovadas na Assembleia de Pais.	
Formação de startups para atendimento dos gargalos tecnológicos e de mercado de médias e grandes empresas e outros mercados.	Soluções 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
Fundos de investimento de risco.	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
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 voltada para auxiliar a adequação do currículo da escola à essa nova proposta.	Professores de escolas da educação básica (Educação Infantil, Ensino Fundamental e Ensino Médio)
Falta de conhecimento sobre como constituir e operar uma Empresa Simples de Crédito-ESC em função de ser uma nova modalidade de empresa e por possuir aspectos técnicos muito específicos em sua gestão.	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.
Capacitação de professores no uso de metodologias ativas no processo de aprendizagem.	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: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aprendizagem baseada em problemas</li> <li>● Aprendizagem baseada em projetos</li> <li>● Aprendizagem entre times</li> <li>● Classe de aula invertida</li> <li>● Fish Bowl (método do aquário)</li> <li>● Gamificação</li> </ul>	Instituições de Ensino de diferentes níveis (Educação Básica, Educação Profissionalizante, Educação Superior e Educação de Jovens e Adultos)
Competitividade no ambiente digital e nas suas práticas sustentáveis pós COVID-19	Consultoria ou curso para empresa individual ou um grupo específico do trade, envolvendo atividades coletivas e individuais. Sugere-se aulas presenciais, mentorias, e-book, realização de um projeto de evento em grupo e apresentação posterior para profissionais experientes do setor, em ambiente digital.	Hotéis, agências de viagens e turismo, empresas de transporte e receptivo, buffets, bares e restaurantes, casas noturnas, espaços de eventos, empresas de

		equipamentos de audiovisual, comércio em geral.
Turismo Inteligente	<p>A competitividade dos destinos pós COVID-19 passa pela adoção da prática da inovação e novas tecnologias que podem transformar o destino numa cidade turística inteligente.</p> <p>Consultoria ou curso para empresas ou destinos, individual ou um grupo específico, envolvendo atividades coletivas, individuais, presenciais e online. Sugere-se aulas presenciais, mentorias, e-book, realização de um projeto de evento em grupo e apresentação posterior para profissionais experientes do setor, em ambiente digital.</p>	Gestores de prefeituras, associações e entidades de classe, empreendedores.
Protocolos COVID-19	<p>Consultoria de adequação aos novos protocolos de segurança e saúde para empresas de turismo em convivência com a COVID-19. Abordar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Diagnóstico e Análise do estabelecimento</li> <li>● Palestra de Conscientização para Proprietários e Colaboradores.</li> <li>● Implantar o Protocolo de Atendimento seguro</li> </ul>	Empresas ligadas ao trade turístico, no segmento de alimentos e bebidas, meios de hospedagem, serviços e atrativos turísticos.
Controle de Processos Têxteis	<p>Ferramenta integrada para controle dos processos produtivos e adm/financeiro, com o objetivo de o empresário identificar de forma rápida e eficiente a lucratividade do corte a ser processado, antes mesmo de ser produzido. Sugere-se consultoria para implementação e acompanhamento dos resultados.</p>	MEs ou EPPs do segmento Têxtil
Saneamento e gestão de resíduos sólidos	<p>Solução considerando pelo menos as etapas a seguir:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Constituir grupos de trabalho;</li> <li>● Acompanhar todas as Fases do Trabalho e decidir sobre as responsabilidades legais inerentes ao processo de elaboração do plano;</li> <li>● Acompanhar e decidir sobre a elaboração do diagnóstico da situação do saneamento básico e de seus serviços no município;</li> <li>● Acompanhar e decidir sobre as avaliações dos estudos, projetos e planos existentes dos diferentes componentes do saneamento, bem como outros que tenha relação com o saneamento básico;</li> <li>● Propor ações para implementação ou melhoria dos serviços de saneamento básico do ponto de vista técnico e institucional.</li> <li>● Discutir e avaliar, o trabalho produzido pela Equipe Técnica da Empresa Consultora;</li> </ul>	Prefeituras Municipais

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Acompanhar o andamento dos trabalhos do ponto de vista da sua viabilidade técnica, operacional, financeira, social, ambiental e institucional, buscando promover a integração das ações de saneamento ambiental.</li> <li>● Participar das reuniões preparatórias das estratégias de comunicação na mobilização da comunidade para as Audiências</li> </ul>	
Plataforma on line – Cidades Inteligentes	Elaboração de diagnóstico das cidades com base na captação e análise de indicadores, possibilitando realizar um mapeamento de soluções tecnológicas para aplicação na cidade, visando uma gestão mais eficiente e com serviços públicos melhores - cidade inteligente. Há necessidade de indicadores nas seguintes áreas: Governança, Educação, Saúde, Mobilidade, Energia, Segurança, Tecnologia e Inovação, Empreendedorismo, Urbanismo, Meio Ambiente.	Prefeituras Municipais
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	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: <ul style="list-style-type: none"> <li>● a conectividade dos sistemas e facilidade de acesso ao conhecimento;</li> <li>● a inteligência artificial, automação e sistemas robotizados;</li> <li>● as novas mídias e Big Data (análise e interpretação de grandes volumes de dados);</li> <li>● a velocidade da inovação;</li> <li>● o desenvolvimento de novas habilidades e conhecimentos constantes.</li> </ul>	Pessoas e empresas envolvidas na educação (alunos, professores, consultores, gestores de instituições de ensino, entre outros.
Adaptação de Modelo de Negócio pós COVID-19	Adequação do modelo do negócio, frente ao cenário de distanciamento social, sendo necessário identificar novas estratégias de negócio em relação a tratativas com clientes, empregados ou fornecedores, e identificar quais as novas competências que precisam desenvolver para desenvolver estas estratégias. Sugere-se capacitação presencial e on line. Analisar riscos e oportunidades do negócio, bem como as competências atuais e futuras. Apresentar projeto piloto da transformação.	MEI, ME, EPP

(\*) 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](mailto: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 somente**, 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 (**em pdf ou power point somente**). 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 n.º 02/2020 ou neste Comunicado serão divulgados no site [sebrae.sc/editais](http://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 ( <b>até às 18h do dia 01/06/2020</b> )	<b>18/05 a 01/06/2020</b>
Divulgação do resultado preliminar da Etapa de Habilitação	<b>17/06/2020</b>
Prazo para entrega de recursos da Etapa de Habilitação	<b>18 e 19/06/2020</b>
Prazo para análise de recursos da Etapa de Habilitação	<b>22/06/2020</b>

\* 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](http://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 Comissão de Cadastramento de Soluções de Mercado do SEBRAE/SC, por meio do endereço eletrônico [editaldesolucoes@sc.sebrae.com.br](mailto: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, 15 de maio de 2020.

**ELIANE DA ROSA FIGUEIRA COSTA**  
Gerência de Mercado  
SEBRAE/SC