



## Manual de Cadastramento de Soluções de Mercado (de Propriedade de Fornecedores Credenciados)

De acordo com o Edital de Credenciamento 01/2024, o Sebrae/TO poderá contratar soluções de instrutoria, de propriedade do fornecedor, para atendimento exclusivo de seu público-alvo.

Não são consideradas soluções para fins deste Edital: **webinars, softwares de gestão, consultorias** (somente se for atrelado a uma capacitação) e **mentorias** (somente se for atrelado a uma capacitação).

As soluções de propriedade do fornecedor deverão ter:

- a. características técnicas e de tendência de mercado;
- b. conteúdo específico de uma determinada especialidade, com possibilidade de adequação de formato e tempo de execução;
- c. atualização constante.

Os certificados de conclusão da capacitação deverão ser emitidos pelo SEBRAE/TO, salvo em situações excepcionais em que poderá ser acordado com o gestor contratante.

Fornecedores detentores de soluções próprias ou ainda oficialmente habilitados para aplicação de soluções de terceiros, poderão ser contratados para aplicação destas, em atendimento exclusivo do público-alvo do Sebrae/TO, não sendo aplicado, nesse caso, o critério de rodízio por tratar-se de contratação do fornecedor detentor da solução ou oficialmente habilitado para sua aplicação.

As orientações para o cadastramento de soluções próprias dos fornecedores estão descritas neste Manual de Cadastramento de Soluções de Mercado.

Para apresentação de solução de propriedade do fornecedor credenciado deverá detalhar a sua solução no Formulário de Cadastramento da solução (Anexo I deste Manual), contendo os seguintes itens:

- a) Identificação da Solução;
- b) *Pictch da Solução: link do vídeo no Youtube, gravado na posição horizontal, o qual deverá ficar disponível tanto para avaliação da comissão quanto para disponibilização na loja Sebrae, no momento da comercialização, enquanto a solução estiver credenciada;*
- c) Objeto da Solução proposta;
- d) Modalidade da Solução;
- e) Público-alvo da Solução proposta;

- f) Detalhamento da Solução;
- g) Objetivo da Solução;
- h) Descrição da Solução;
- i) Conteúdo Programático;
- j) Material didático;
- k) Argumento de venda da solução;
- l) Valor da solução; indicação de preço a ser praticado em parceria com o Sebrae/TO, valor diferenciado para o SEBRAE/TO (com desconto mínimo de 25%). O preço a ser praticado em parceria com o Sebrae/TO não pode ser maior do que o preço praticado pela empresa no mercado, para a mesma solução.

Nas soluções em que o valor for definido **por número de participantes**, o valor final a ser pago a pessoa jurídica levará em consideração o número real de participantes pagantes da turma, podendo sofrer variação, seja para acréscimo ou supressão, conforme interesse do SEBRAE/TO e previamente acordado entre as partes, mediante termo aditivo. No ato da contratação o gestor poderá prever quantidade de participantes inferior ou superior ao indicado no credenciamento da solução, condicionado à aceitação do fornecedor.

Nas soluções em que o **valor for definido por turma**, a quantia final a ser paga à pessoa jurídica levará em consideração o valor fechado da turma, independente do quantitativo de participantes. Caso o número de participantes da turma exceder a quantidade máxima informada pela pessoa jurídica no ato do credenciamento, caberá negociação entre as partes quanto ao acréscimo de participantes sem custos para o SEBRAE/TO.

A análise será realizada por equipe técnica do Sebrae/TO e consiste em verificar se a solução atende, atende parcialmente ou não atende à demanda aberta.

É de responsabilidade da contratada fornecer o material didático relacionado diretamente com a solução (apostilas, arquivos digitais, apresentações e demais itens necessários).

É de responsabilidade do Sebrae/TO a organização do espaço para a realização do curso, e equipamentos audiovisuais para aplicação da solução.

O Sebrae/TO terá o direito de indicar a participação de até 2 (dois) colaboradores em cada turma da solução contratada, a fim de acompanhar e avaliar a aplicação da metodologia oferecida pela empresa credenciada.

A participação do colaborador indicado pelo Sebrae/TO será concedida de forma gratuita, não acarretando qualquer ônus financeiro para o colaborador ou para o Sebrae/TO.

Caso seja identificada solução que atenda parcialmente, esta poderá ser

complementada e/ou adaptada para o pleno atendimento.

No caso de contratação cujo resultado da execução do contrato seja o desenvolvimento de produto ou obra sujeito ao regime de propriedade intelectual, a empresa contratada deverá entregar “Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais”, conforme disposto no item 13.3, alínea “n”, do Edital de Credenciamento 01/2024.

A qualquer momento a Unidade de Relacionamento com o Cliente poderá solicitar ajuste ou até mesmo a atualização na solução/material, sendo condição para permanência no referido sistema.

As pessoas jurídicas poderão ser demandadas para aplicação de suas soluções em qualquer região do estado do Tocantins, de acordo com a demanda, conforme valores inseridos pelo Fornecedor, para cada Regional especificada, no item 12.3 do Anexo I (os valores mencionados contemplarão as despesas de deslocamento, hospedagem e alimentação).

Quando se tratar de **PALESTRA** serão exigidos 15 atestados de fornecedores distintos, não sendo obrigatório as 200h requeridas para as demais modalidades de soluções.

É vedado o uso da imagem pessoal dos credenciados na divulgação em redes sociais (cards) e outdoors na comercialização de soluções ou prestação de serviço do Sebrae Tocantins. Casos específicos deverão ser solicitada a autorização expressa da Unidade de Comunicação do Sebrae e Unidade de Relacionamento com o Cliente, ficando o (a) credenciado (a), no caso do descumprimento, sujeito as penalidades previstas no Edital 01/2024.

As Soluções de Mercado credenciadas junto ao Sistema de Gestão de Fornecedores do SEBRAE – TO, deverão ser ofertadas e comercializadas pelo SEBRAE – TO, sendo ele o realizador.

Todas as condições para contratação, acompanhamento da prestação de serviços e comprovações inerentes deverão ocorrer de acordo com o descrito no Edital de Credenciamento 01/2024.

## ANEXO I – FORMULÁRIO DE CADASTRAMENTO DA SOLUÇÃO

<b>Pessoa Jurídica</b>	
<b>CNPJ:</b>	

**1. IDENTIFICAÇÃO DA SOLUÇÃO**

<b>NOME COMERCIAL DA SOLUÇÃO</b>	
<b>ÁREA DE GESTÃO</b>	Inserir nesse campo a principal área de gestão (Conforme o anexo IX).
<b>SUBÁREA</b>	Inserir nesse campo a principal subárea de gestão (Conforme o anexo IX).

**2. PICTH DA SOLUÇÃO (ATÉ 5 MINUTOS)**

*Inserir o link do vídeo no Youtube, conforme item 5.2, letra I)*

**3. OBJETO DA SOLUÇÃO PROPOSTA (Marcar somente uma alternativa)**

Curso  Oficina  Capacitação com consultoria/mentoria  Palestra  Workshop  Seminário

**4. MODALIDADE DA SOLUÇÃO (Forma de aplicação)**

*(Quando a solução puder ser aplicada tanto presencial quanto online, marcar as opções presencial e online).*

Presencial

On-line

Híbrido *(Quando a solução for aplicada parte presencial e parte on-line).*

**5. PÚBLICO ALVO DA SOLUÇÃO PROPOSTA (Assinale com o X a opção abaixo)**

<b>PÚBLICO DIRETO</b> (Microempreendedor Individual, Microempresa, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Artesão/Trabalhador Manual, Pessoas Físicas).	<input type="checkbox"/>
<b>REDE SEBRAE</b> (Prefeituras, Instituições de Ensino Públicas e Privadas, Parceiros Empresariais e Entidades de Classe, Agentes de Crédito e o Ecossistema de Inovação).	<input type="checkbox"/>

**6. DETALHAMENTO DA SOLUÇÃO**

<b>6.1 ESTIMATIVA DE PARTICIPANTES:</b>	<b>Mínima:</b>
	<b>Máxima:</b>
<b>6.2 CARGA HORÁRIA:</b>	
<b>6.3 QUANTIDADE DE ENCONTROS:</b> <i>Descrever se os encontros são sequenciais ou não, e qual o intervalo entre eles.</i>	

**7. OBJETIVO DA SOLUÇÃO**

*Descrição do resultado específico que se deseja alcançar por meio da solução.*

**8. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO**

*Descrição das atividades e etapas previstas na aplicação da solução*

**9. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

1.

2.
3.
4.
5.
6.
...

<b>10. MATERIAL DIDÁTICO UTILIZADO NA APLICAÇÃO DA SOLUÇÃO</b> <i>(Responsabilidade da pessoa jurídica credenciada)</i>	
<b>ITENS</b>	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
...	

<b>11. ARGUMENTO DE VENDA DA SOLUÇÃO</b>
<i>Deve-se descrever a argumentação de venda a ser utilizada pelos gestores Sebrae no momento da comercialização da solução, com o objetivo de desenvolver uma abordagem convincente e eficaz, destacando os benefícios, características distintivas e valor agregado da solução, com o propósito de estimular o interesse e a decisão de compra por parte dos clientes.</i>

## 12. VALOR DA SOLUÇÃO

<b>12.1 SOLUÇÃO POR TURMA OU POR PARTICIPANTE</b>
<b>Assinalar se a precificação da solução é calculada pelo número de participantes ou valor fechado por turma.</b>
<input type="checkbox"/> Por participante <i>(leva em consideração o valor unitário por participante);</i>
<input type="checkbox"/> Valor total da solução <i>(leva em consideração o valor fechado da turma, independente do número de participantes).</i>

<b>12.2 VALOR DA SOLUÇÃO ON-LINE/DOMICÍLIO DA PJ OU REPRES. LEGAL</b>	
<b>Apresentar proposta de valor de mercado para aplicação da solução on-line ou quando for realizada no domicílio da Pessoa Jurídica ou do Representante legal.</b>	
Valor de Mercado	R\$
Valor diferenciado SEBRAE/TO (com desconto mínimo de 25%)	R\$

<b>12.3 VALOR DA SOLUÇÃO PRESENCIAL</b>
<b>Apresentar proposta de valor de mercado para aplicação da solução, conforme Regionais/ Região, e municípios atendidos pelo SEBRAE/TO:</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Regional Bico do Papagaio:</b> Aguiarnópolis, Angico, Araguatins, Augustinópolis, Axixá Do Tocantins, Buriti do Tocantins, Cachoeirinha, Carrasco Bonito, Darcinópolis, Esperantina, Itaguatins, Luzinópolis, Maurilândia do Tocantins, Nazaré, Palmeiras DoTocantins, Praia Norte, Riachinho, Sampaio, Santa Terezinha do Tocantins, São Bento Do Tocantins, São Miguel Do Tocantins, São Sebastião Do Tocantins, Sítio Novo Do Tocantins e Tocantinópolis)</li> <li>2. <b>Regional Norte:</b> Aragominas, Araguañã, Araguaína, Babaçulândia, Barra do ouro, Campos Lindos, Carmolândia, Filadélfia, Goiatins, Muricilândia, Piraquê, Santa Fé do Araguaia, Wanderlândia e Xambioá.</li> <li>3. <b>Regional Médio Norte:</b> Arapoema, Bandeirantes Do Tocantins, Bernardo Sayão, Bom Jesus Do Tocantins, Brasilândia Do Tocantins, Centenário, Colinas Do Tocantins, Colméia, Couto De Magalhães, Fortaleza Do Taboão, Goianorte, Guaraí, Itacajá, Itapiratins, Itaporã Do Tocantins, Juarina, Nova Olinda, Palmeirante, Pau</li> </ol>

- d'Arco, Pedro Afonso, Pequizeiro, Presidente Kennedy, Recursolândia, Rio Dos Bois, Santa Maria Do Tocantins, Tupirama e Tupiratins).
4. **Regional Vale do Araguaia:** Abreulândia, Araguacema, Barrolândia, Caseara, Chapada De Areia, Cristalândia, Divinópolis Do Tocantins, Dois Irmãos Do Tocantins, Lagoa Da Confusão, Marianópolis Do Tocantins, Miranorte, Monte Santo Do Tocantins, Nova Rosalândia, Paraíso Do Tocantins, Pium e Pugmil).
  5. **Regional Metropolitana:** Aparecida do Rio Negro, Lajeado, Miracema do Tocantins, Palmas e Tocantínia).
  6. **Regional Portal do Jalapão:** Brejinho De Nazaré, Fátima, Ipueiras, Lagoa Do Tocantins, Monte Do Carmo, Novo Acordo, Oliveira De Fátima, Ponte Alta Do Tocantins, Porto Nacional, Santa Rita Do Tocantins, Santa Rosa Do Tocantins, Santa Tereza Do Tocantins e Silvanópolis).
  7. **Região do Jalapão:** Lizarda, São Félix do Tocantins, Mateiros e Rio Sono);
  8. **Regional Sudeste:** Almas, Arraias, Aurora Do Tocantins, Chapada Da Natividade, Combinado, Conceição do Tocantins, Dianópolis, Lavandeira, Natividade, Novo Alegre, Novo Jardim, Paranã, Pindorama do Tocantins, Ponte Alta Do Bom Jesus, Porto Alegre Do Tocantins, Rio Da Conceição, Taguatinga e Taipas Do Tocantins).
  9. **Regional Sul:** Aliança Do Tocantins, Alvorada, Araguaçu, Cariri Do Tocantins, Crixás Do Tocantins, Dueré, Figueirópolis, Formoso Do Araguaia, Gurupi, Jaú Do Tocantins, Palmeirópolis, Peixe, Sandolândia, São Salvador Do Tocantins, São Valério Da Natividade, Sucupira e Talismã).

Regional	R\$ Valor de mercado	R\$ Valor diferenciado SEBRAE/TO (Desconto 25%)
Regional Bico do Papagaio		
Regional Norte		
Regional Médio Norte		
Regional Vale do Araguaia		
Regional Metropolitana		
Regional Portal do Jalapão		
Região Jalapão		
Regional Sudeste		
Regional Sul		

Conforme solicitação do Manual de Soluções de Mercado, venho declarar que os valores informados acima, são os valores atuais praticados no mercado.

Fica assegurado que a pessoa jurídica não irá comercializar, no mercado, valores inferiores aos aprovados neste credenciamento, sendo essa uma condição para a manutenção da solução no cadastro de Fornecedores. A constatação de tal infração resultará no descredenciamento.

Declaro que possuo a Propriedade Intelectual e/ou a autorização da empresa detentora para aplicação da Solução Credenciada neste Edital 01/2024.

Cidade/UF, dia/mês/ano.

---

Assinatura do Representante Legal

**ANEXO II – MODELO DE ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA DA SOLUÇÃO INDICADA**

**ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA**

Atestamos, a pedido da interessada e para fins de prova, sob as penas da Lei, que a empresa/profissional [**nome da pessoa jurídica ou do profissional prestador de serviços de instrutoria, em negrito**], inscrita no CNPJ ou CPF sob o nº..... , realizou os seguintes serviços:

Nome da solução implementada:
Área:
Subárea:
Quantidade de horas:
Descrição do Serviço Prestado (etapas cumpridas):
Resultados obtidos com o Serviço Prestado:
Período de realização:

Atestamos, ainda, que os compromissos assumidos na prestação de serviços foram cumpridos satisfatoriamente, alcançando os resultados esperados.

Local e data: \_\_\_\_\_

Nome e assinatura do Representante da Empresa Cliente
Telefone de Contato e e-mail
Razão Social
CNPJ



**OBSERVAÇÃO:** Este atestado é um modelo meramente exemplificativo, podendo cada empresa elaborar seu próprio atestado, desde que **dele constem todas as informações citadas no modelo** para sua validade, preferencialmente em papel timbrado.