

EDITAL Nº 01/2022



# EDITAL DE CREDENCIAMENTO

DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA  
E/OU INSTRUTORIA  
SEBRAE EM RONDÔNIA  
**Edital Nº 01/2022**



SISTEMA DE  
GESTÃO DE  
FORNECEDORES

**SEBRAE**

**Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas  
no Estado de Rondônia**



**SISTEMA DE  
GESTÃO DE  
FORNECEDORES**

---

Sebrae em Rondônia

**Edital nº 01/2022**

Credenciamento de Fornecedores de Serviços  
de Consultoria e/ou Instrutoria

## PREÂMBULO

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Rondônia – Sebrae/RO inscrito no CNPJ/MF sob o 04.774.105/0001-59, com sede no Av. Campos Sales, n°. 3421, Bairro Olaria, por meio da Unidade de Suporte Operacional, torna público estarem abertas, a partir de 24/08/2022, as inscrições para o **Credenciamento de Fornecedores** para integrarem o **Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria do Sebrae**, na forma estabelecida neste Edital, com fundamento no art. 46 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema Sebrae, aprovado pela Resolução CDN 391/2021 de 25 de novembro de 2021.

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

O presente Edital de Credenciamento de fornecedores de serviços de consultoria e instrutoria e seus anexos estão disponíveis no site do Sebrae/RO, no endereço: <https://www.sebrae.ro/editalcredenciamento>

1. O credenciamento não estabelece obrigação do Sebrae de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de fornecedores de serviços aptas a atenderem às demandas, quando houver.
2. Fica assegurado ao Sebrae o direito de revogar ou anular, no todo ou em parte, este Edital de Credenciamento, sem decisão motivada e sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer indenização ou compensação aos fornecedores credenciados.
3. O acompanhamento de todas as etapas do credenciamento será de inteira responsabilidade dos fornecedores interessados.
4. Finalizado o processo de análise das etapas do credenciamento (inscrição, habilitação jurídica e qualificação técnica), o resultado final do credenciamento será por mensagem eletrônica endereçada ao e-mail do representante legal informado no cadastro (formulário de inscrição) do fornecedor.
5. O prazo para envio do comunicado com o resultado final do credenciamento será de até 30 dias a contar da data da finalização da inscrição. Este prazo poderá ser ampliado por igual período, mediante comunicação prévia.
6. A relação de fornecedores credenciados será divulgada e atualizada periodicamente no Portal da Transparência.
7. Este edital atende às demandas do Sebrae/RO e substitui as regras do Edital de Credenciamento N.º 03/2019.
8. Quando o Sebrae/RO tomar conhecimento de fatos que possam caracterizar irregularidade, adotará as providências cabíveis e deliberará sobre a continuidade do credenciamento do fornecedor em questão, nos termos do presente Edital.
9. Todo e qualquer esclarecimento com relação a este Edital deverá ser feito somente por escrito, dirigido ao e-mail: [credenciamento@ro.sebrae.com.br](mailto:credenciamento@ro.sebrae.com.br). O prazo para resposta pelo Sebrae será de até 10 (dez) dias.

<b>ÍNDICE</b>		
<b>1</b>	<b>Objeto</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Condições para Credenciamento</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Etapas do Processo de Credenciamento</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Etapa 1 - Inscrição</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>Etapa 2 – Habilitação Jurídica e Qualificação Técnica</b>	<b>7</b>
<b>6</b>	<b>Resultados</b>	<b>11</b>
<b>7</b>	<b>Cadastro de Credenciados</b>	<b>12</b>
<b>8</b>	<b>Contratação para Prestação de Serviços</b>	<b>12</b>
<b>9</b>	<b>Alinhamento Metodológico</b>	<b>14</b>
<b>10</b>	<b>Metodologia Fechada Empretec</b>	<b>16</b>
<b>11</b>	<b>Acompanhamento e Avaliação da Prestação de Serviço</b>	<b>16</b>
<b>12</b>	<b>Pagamento da Prestação de Serviços e Despesas com Viagens</b>	<b>17</b>
<b>13</b>	<b>Advertência, Suspensão e Descredenciamento</b>	<b>18</b>
<b>14</b>	<b>Disposições Finais</b>	<b>20</b>

<b>ANEXOS</b>		
<b>I.</b>	<b>Áreas e Subáreas de Conhecimento</b>	<b>21</b>
<b>II.</b>	<b>Dados Cadastrais e Relato de Experiência do Fornecedor (Modelo)</b>	<b>58</b>
<b>III.</b>	<b>Atestado de Capacidade Técnica (Modelo)</b>	<b>60</b>
<b>IV.</b>	<b>Empretec</b>	<b>61</b>

## 1 OBJETO

Este Edital tem como objeto o **Credenciamento de Fornecedores para integrar o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria do Sebrae**, que poderão ser chamados para prestar serviços, na forma presencial e/ou à distância(*on-line*), quando houver demanda, em regime de não exclusividade.

## 2 CONDIÇÕES PARA CREDENCIAMENTO

2.1 Poderão ser credenciados para prestar serviços ao Sebrae/RO as sociedades empresárias, sociedades simples (inclusive Sociedades Limitadas Unipessoais – SLU); EIRELI; Sociedade Unipessoal de Advocacia, Empresário Individual – EI, operando nos termos da legislação vigente, cuja finalidade e ramo de atuação permitam a prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria nas áreas e subáreas de conhecimento ora ofertadas.

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

2.3 O prazo mínimo de carência estabelecido no item 2.2 não se aplica a ex-membros dos Conselhos Deliberativos e Fiscais do SEBRAE ou SEBRAE/UF, que será de 60 (sessenta) dias, contados a partir do respectivo desligamento.

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

2.5 A participação neste credenciamento implicará a aceitação integral e irrestrita das condições estabelecidas neste Edital.

2.6 É vedada a participação de fornecedores que:

a) estejam cumprindo a penalidade de suspensão do direito de licitar e/ou de contratar com o Sistema Sebrae, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição;

b) estiverem sob decretação de falência, dissolução ou liquidação;

c) possuam quaisquer das condições previstas no art. 42 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae;

d) possuam em seu quadro societário ou sejam constituídos por, cônjuge ou companheiro, parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade até o 2º grau, de empregado, diretor ou conselheiro do SEBRAE ou SEBRAE/UF de credenciamento e/ou contratante;

e) tenham sido descredenciados por iniciativa de alguma unidade do Sistema Sebrae, enquanto durar o prazo do descredenciamento.



### 3 ETAPAS DO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO

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

#### a) Etapa 1 – Inscrição;

- I. Preenchimento completo dos dados cadastrais do fornecedor e do relato de experiência na(s) área(s) e subárea(s) de conhecimento e natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, a partir de **05/09/2022**, sem data prevista de encerramento, pelo link: <https://www.sebrae.ro/editalcredenciamento>
- II. O Edital está com as inscrições permanentemente abertas para o credenciamento no Sebrae / RO.
- III. Inserção por meio digital de toda a documentação listada nos itens 5.2 e 5.3, como condição para finalização do cadastro de inscrição e participação no processo de credenciamento.

#### b) Etapa 2 – Habilitação jurídica e qualificação técnica;

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

### 4 ETAPA 1 – INSCRIÇÃO

4.1 O fornecedor que desejar participar do processo de credenciamento deverá efetuar sua inscrição a partir de **05/09/2022**, sem data prevista para encerramento, pelo site: <https://www.sebrae.ro/editalcredenciamento>, preenchendo os seus dados cadastrais e relato de experiência no sistema informatizado e anexando os demais documentos obrigatórios, conforme estabelecido nos itens 5.2 e 5.3, observando os requisitos correspondentes às áreas e subáreas de conhecimento pretendidas, optando pela natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria.

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

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

de Trabalho e Previdência Social (CTPS), no caso de empregados e no contrato de prestação de serviços, no caso de pessoa física prestadora de serviços.

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

4.5 Após comunicação final acerca da habilitação neste credenciamento, o fornecedor credenciado poderá indicar novos profissionais ou substituir aqueles já indicados na(s) área(s), e subárea(s) de conhecimento e natureza(s) na(s) qual(is) foi credenciado, observados os requisitos evidenciados nas alíneas “b” e “c” do item 5.3 deste Edital. O Sebrae/RO terá o prazo de até 15 (quinze) dias para a validação de novos profissionais.

4.6 O fornecedor poderá se inscrever:

- a) em até 04 (quatro) áreas de conhecimento, sem limite de subáreas, conforme sua especialidade (Anexo I);
- b) no SEBRAE ou no(s) Sebrae/UF(s) em que possuir interesse.

4.7 O representante legal do fornecedor poderá editar os dados do formulário de inscrição e inserir documentos enquanto a inscrição não estiver com a situação “finalizada”. Ao editar os dados, o fornecedor deverá certificar-se que os novos dados alterados foram salvos e a inscrição foi finalizada.

4.8 Ao finalizar a inscrição não será permitida a alteração dos dados, exceto quando o Sebrae/RO enviar comunicado que terá como objetivo: esclarecimentos, atualização ou substituição de documentos ilegíveis.

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

4.10 Ao final do cadastro de inscrição os fornecedores farão, por meio digital, autodeclaração de “Inexistência de Vedações para Credenciamento” e de “Compatibilidade do capital social com a quantidade de empregados”.

4.11 O Sebrae/RO não se responsabiliza por inscrição não finalizada 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.

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

## **5 ETAPA 2 – HABILITAÇÃO JURÍDICA E QUALIFICAÇÃO TÉCNICA**

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

5.2 Habilitação Jurídica: serão exigidos os seguintes documentos:

ITEM	DOCUMENTO	OBSERVAÇÕES
a)	Ato constitutivo, estatuto ou contrato social ou Requerimento de Empresário, para EI, e respectivas alterações posteriores consolidadas, devidamente registrados nos órgãos competentes.	O objeto social do fornecedor deve ser compatível com o foco de atuação escolhido no momento do cadastro (área de conhecimento e natureza da prestação de serviços se consultoria e/ou instrutoria).  <b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: <a href="https://www.sebrae.ro/credenciamento">https://www.sebrae.ro/credenciamento</a></b>
b)	Comprovante de inscrição Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ.	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: <a href="https://www.sebrae.ro/credenciamento">https://www.sebrae.ro/credenciamento</a></b>
c)	Declaração da pessoa jurídica que demonstre capital social compatível com a quantidade de empregados, observados os seguintes parâmetros:  <b>c1)</b> pessoa jurídica com até dez empregados – capital mínimo de R\$10.000,00 (dez mil reais); <b>c2)</b> pessoa jurídica com mais de dez e até vinte empregados – capital mínimo de R\$25.000,00 (vinte e cinco mil reais); <b>c3)</b> pessoa jurídica com mais de vinte e até cinquenta empregados – capital mínimo de R\$45.000,00 (quarenta e cinco mil reais); <b>c4)</b> pessoa jurídica com mais de cinquenta e até cem empregados – capital mínimo de R\$100.000,00 (cem mil reais);	a) Mesmo os fornecedores que não possuem empregados registrados devem enviar o respectivo comprovante.  b) Essa documentação não será exigida do EI.  <b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: <a href="https://www.sebrae.ro/credenciamento">https://www.sebrae.ro/credenciamento</a></b>

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

5.2.2. Será exigido, como condição para participar do rodízio e consequentemente, para a celebração do contrato, que o fornecedor esteja regular perante a Fazenda Federal (Tributos Federais e dívida ativa da União), Municipal e Comprovante de Regularidade relativo ao FGTS, conforme itens 8.2 e 8.4 deste Edital.

### 5.3 Qualificação Técnica:

A etapa de qualificação técnica consiste na análise documental a partir da descrição do relato de experiência (descrição do histórico de atuação do fornecedor na área, subárea de conhecimento e natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria) na inscrição realizada no sistema informatizado e do(s) atestado(s) de capacidade técnica das prestações de serviços realizadas em cada área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria, realizados pelo fornecedor, conforme estabelecido neste Edital de Credenciamento, mediante o envio/preenchimento dos seguintes documentos:

- a) Relato de experiência (Modelo Anexo II – preenchimento exclusivo no Portal de inscrição), com a descrição das prestações de serviços do fornecedor na(s) área(s) de conhecimento, subárea(s), e na natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, descritas no Anexo I.



b) Atestados de capacidade técnica (Anexo III). O fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais atestados, que somados deverão comprovar o número mínimo de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada área/subárea de conhecimento que se inscrever, por natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria. Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sistema Sebrae.

b.1. Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, apresentado em papel timbrado do cliente, identificado e assinado (razão social do cliente e CNPJ, nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura), comprovando que o trabalho foi executado, mediante a apresentação de síntese, indicando ainda, o nome do fornecedor que realizou o serviço, o título do serviço prestado, período, quantidade de horas e resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade.

b.1.1 Os atestados apresentados deverão comprovar a experiência do fornecedor na área/subárea, natureza e setor ou segmento (se for o caso), conforme especificado no Anexo I;

c) Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradoras de empresas e natureza do serviço, O fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos, que somados, deverão comprovar 5 (cinco) empreendimentos incubados, graduados ou acelerados.

d) Registro ou inscrição na entidade profissional competente de todos os sócios, empregado(s) e/ou pessoa(s) física(s) prestadora(s) de serviço, quando for o caso, seguindo especificação do Anexo I.

5.3.1 Qualificação técnica: será exigida a inserção no sistema informatizado dos seguintes documentos:

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
a)	Atestados de capacidade técnica	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</b> <a href="https://www.sebrae.ro/credenciam_ento">https://www.sebrae.ro/credenciam_ento</a>	<p>a) O fornecedor deverá apresentar um ou mais atestados, que somados comprove(m) a quantidade mínima de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada área e subárea de conhecimento que se inscrever (e setor ou segmento, se o caso), a depender da natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria</p> <p>b) Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sistema Sebrae.</p> <p>c) Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, apresentado em papel timbrado do cliente, identificado e assinado (razão social do cliente e CNPJ, nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura), comprovando que o trabalho foi executado, comprovando a</p>

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
			<p>experiência do fornecedor na área/subárea, natureza e setor ou segmento mediante a apresentação de síntese, indicando, ainda, nome do fornecedor que realizou o serviço, título do serviço prestado, período, quantidade de horas, resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade;</p> <p>d) Não serão aceitos atestados emitidos por pessoa física.</p> <p>e) Serão considerados os atestados de capacidade técnica em nome de seu(s) sócio(s) e/ou empregado(s) do fornecedor para fins de comprovação de sua qualificação técnica. Caso o(s) sócio(s) ou empregado(s) deixem de integrar o fornecedor, deverá(ão) ser substituído(s) por outro(s) que atendam aos requisitos previstos neste edital (exclusivamente para Ufs que trabalham com edital por excepcionalidade)</p>
b)	Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos incubados, graduados ou acelerados.	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</b> <a href="https://www.sebrae.ro/credenciam ento">https://www.sebrae.ro/credenciam ento</a>	<p>a) O fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos, que somados deverão comprovar 5 (cinco) empreendimentos graduados ou acelerados.</p> <p>b) Não serão aceitos contratos emitidos por pessoa física.</p> <p>c) Não serão aceitos contratos em nome da equipe técnica (pessoa física).</p>
c)	Contrato social, no caso do(s) sócio(s), Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), no caso de empregado(s) e no Contrato de prestação de serviços, no caso de pessoa(s) física(s) prestadora(s) de serviços indicada.	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</b> <a href="https://www.sebrae.ro/credenciam ento">https://www.sebrae.ro/credenciam ento</a>	
d)	Comprovante de formação mínima de cada sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços indicado pelo fornecedor para compor sua equipe técnica.	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</b> <a href="https://www.sebrae.ro/credenciam ento">https://www.sebrae.ro/credenciam ento</a>	Diploma que comprove a formação acadêmica (nível superior completo) de todos os sócios, empregados indicados e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços, conforme requisitos do Anexo I, deste Edital.

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
e)	Registro ou inscrição dos sócios, empregado(s) ou prestador(es) de serviços na entidade profissional competente, quando houver.	<b>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</b> <a href="https://www.sebrae.ro/credenciam ento">https://www.sebrae.ro/credenciam ento</a>	Nas subáreas de conhecimento que exigirem, conforme estabelecido no Anexo I deste Edital.

5.4 Caberá a banca examinadora verificar a pertinência dos atestados apresentados e relato de experiência com as atividades listadas na área, subárea de conhecimento (e setor ou segmento, se o caso) e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria.

5.5 Sempre que necessário, o Sebrae/RO, em qualquer fase do processo de credenciamento, promoverá diligências destinadas a esclarecer ou a complementar a instrução do processo de credenciamento do fornecedor candidato, podendo inclusive, solicitar à pessoa jurídica candidata cópias de contratos e/ou notas fiscais que comprovem a realização dos serviços informados no relato de experiência e/ou atestados de capacidade técnica apresentados.

5.6 Os atestados de capacidade técnica deverão ser apresentados na língua portuguesa. Nos casos de atestados emitidos em outro idioma, deverão ser acompanhados de tradução do texto.

## 6 RESULTADOS

6.1 Todas as alterações neste Edital serão divulgadas no site do Sebrae/RO <https://www.sebrae.ro/editalcredenciamento>

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

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

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

6.5 Ao receber o comunicado – Parecer Parcial – o fornecedor terá o prazo máximo de 5 (cinco) dias para realizar os ajustes/esclarecimentos solicitados. Findo esse prazo sem manifestação ou com manifestação insuficiente para as correções necessárias, o fornecedor será reprovado.

6.6 Caso o fornecedor queira questionar o resultado do credenciamento, o representante legal, o único canal para tanto será encaminhar mensagem eletrônica endereçada a [credenciamento@ro.sebrae.com.br](mailto:credenciamento@ro.sebrae.com.br), devendo mencionar no assunto da mensagem a frase “ESCLARECIMENTO RESULTADO FINAL CREDENCIAMENTO, CNPJ e RAZÃO SOCIAL DO FORNECEDOR”. Não será disponibilizado formulário ou modelo para tal procedimento.

6.6.1 – O fornecedor terá o prazo de 05 (cinco) dias para encaminhar seu questionamento, apresentado seus argumentos em relação à decisão de reprovação.

6.6.2. – O Sebrae/RO irá emitir resposta à pessoa jurídica no prazo de até 15 (quinze) dias.

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

## 7 CADASTRO DE FORNECEDORES CREDENCIADOS

7.1 Todos os fornecedores aprovados no processo de credenciamento, inclusive de editais anteriores, integrarão o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Instrutoria e/ou Consultoria do Sebrae/RO, não existindo número mínimo ou máximo de fornecedores credenciados, estando aptos a prestar serviços quando demandadas.

7.2 Após aprovação do cadastro, o canal para utilização dos fornecedores será o portal <https://www.sgf.sebrae.com.br/Home/> na área destinada ao fornecedor credenciado ou diretamente pelo portal do fornecedor no endereço <https://www.sebrae.ro/credenciamento>

7.3 O fornecedor que já compõe o banco de credenciados deverá apresentar termo de adesão às regras deste edital até **05/09/2022**, sob pena de exclusão do cadastro, complementando a documentação quando solicitado pelo Sebrae/RO. A partir da assinatura do termo de adesão do fornecedor poderá solicitar seu credenciamento para:

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

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

7.5 A atualização dos dados cadastrais do fornecedor credenciado é de responsabilidade exclusiva deste e é condição para a continuidade da prestação dos serviços.

7.6 Após o credenciamento, o fornecedor deverá solicitar a alteração da habilitação, quando houver alteração da razão social, fusão, incorporação, cisão ou em casos assemelhados, devendo a nova condição ser informada em até 5 (cinco) dias úteis, obedecendo aos requisitos estabelecidos neste Edital. A comprovação documental deverá ser encaminhada em até 30 (trinta) dias corridos, ficando o cadastro inativo da data da comunicação até a regularização. O descumprimento deste prazo acarretará a aplicação da penalidade de descredenciamento.

## 8 CONTRATAÇÃO PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

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



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

1. Área e subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria;
2. Produto/serviço, quando houver, caso sejam aprovados no respectivo alinhamento metodológico, quando houver.
3. Manutenção da Regularidade fiscal válida do fornecedor perante a Fazenda Federal (Tributos Federais e dívida ativa da União); Municipal; e Comprovante de Regularidade relativo ao FGTS.
4. Proximidade do local de execução dos serviços em relação ao domicílio do fornecedor credenciado, quando a forma de prestação dos serviços for presencial; no raio de distância de até 50 km, não haverá distinção para o critério de proximidade entre os fornecedores credenciados no rodízio.

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

8.4 O fornecedor credenciado deverá manter atualizada a documentação de regularidade fiscal válida, como condição para participar da seleção e celebração do contrato de prestação de serviços.

8.5 Para o primeiro rodízio será realizado sorteio entre os fornecedores da respectiva área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria, por sistema informatizado (modo randômico). Novos fornecedores serão inseridos no final da fila, observados os critérios estabelecidos no item 8.2.

8.6 Quando se tratar da prestação de serviços na forma à distância(on-line), não se aplica a regra do item 4, subitem 8.2.

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

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

8.9 O representante legal do fornecedor deverá se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa à consulta para a prestação de serviços no prazo de 24 (vinte e quatro) horas corridas, improrrogável.

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

8.10 Expirado o prazo para manifestação a que se refere o item 8.9 sem que haja resposta do fornecedor, a consulta será encaminhada, automaticamente, via sistema informatizado, ao próximo fornecedor da fila, sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer direito de reclamação.



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

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

8.13 O aceite da consulta pelo fornecedor gera apenas mera expectativa de prestação de serviços, que dependerá de autorização prévia da autoridade competente do Sebrae/RO para a celebração do contrato.

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

8.14 A prestação de serviços ocorrerá mediante demanda e somente iniciará após assinatura do contrato.

8.15 A celebração do contrato de prestação de serviços ficará condicionada à apresentação e à validade dos documentos relacionados no item 5.2.

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

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

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

## 9 ALINHAMENTO METODOLÓGICO

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

9.1.1 O alinhamento metodológico é facultativo, online, gratuito e será composto por duas fases, uma genérica (Fase 1) comum a todos a fornecedores credenciados, de caráter introdutório e a aprovação é condição para a específica (Fase 2) definida de acordo com critérios na área e subárea e foco de atuação constante do comunicado.

9.1.1.1 Fase 1 – comum a todos os fornecedores, independente da área/subárea de conhecimento, tem caráter introdutório, e é condição para participação na fase 2.

- a. O alinhamento será gratuito e o comprovante de participação (declaração) terá validade indeterminada.
- b. Será ofertado de forma contínua.
- c. O fornecedor poderá participar independente da área e subárea a qual está credenciado.
- d. O fornecedor estará apto caso alcance a pontuação mínima de 90% de acertos na avaliação de conhecimento nesta fase.
- e. O fornecedor poderá indicar quantos profissionais desejar, não havendo limite máximo de participantes por fornecedor.
- f. O comprovante de participação será emitido em nome do fornecedor e do profissional indicado habilitado.
- g. Caso não atinja na primeira tentativa a pontuação mínima estabelecida, será oportunizado até 2 (duas) novas tentativas mediante solicitação formal.
- h. Ter obtido o certificado nessa fase não habilita a participação do fornecedor no rodízio por produto.

9.1.1.2 Fase 2 – a participação do fornecedor está condicionada ao atendimento dos critérios, complexidade e foco das áreas e subáreas de conhecimento. Ressalte-se que, neste caso, os repasses de conhecimento e suas avaliações são vinculados exclusivamente sobre o produto/solução do SEBRAE a ser aplicado. Não se trata, portanto, de conhecimento que possa ser adquirido no mercado.

- a. A certificação será gratuita e declaração estará válida enquanto a versão do produto estiver em uso pelo Sebrae;
- b. Será ofertada de forma contínua aos fornecedores credenciados na área e subárea e natureza relacionada;
- c. A participação do fornecedor está condicionada:
  - I. comprovação de participação do indicado da equipe técnica aprovado na Fase 1, de acordo com o estabelecido na chamada técnica;
  - II. apresentar a comprovação das competências técnicas necessárias da equipe técnica de acordo com os critérios da chamada pública relacionada a área, subárea e natureza do credenciamento;
  - III. garantir que não esteja cumprindo nenhuma penalidade;
  - IV. estiver com a situação cadastral da equipe técnica atualizada;
  - V. comprovar o credenciamento na área/subárea e natureza vinculado ao alinhamento metodológico.
- d. O fornecedor estará apto caso alcance a pontuação mínima de 70% de acertos na avaliação de conhecimento nesta fase.
  - I. A avaliação será feita por meio digital, utilizando-se de estratégias avaliativas como estudos de caso, miniaulas, questões discursivas e de múltipla escolha.
- e. Caso não atinja na primeira tentativa a pontuação mínima estabelecida, será oportunizado até 2 (duas) novas tentativas mediante solicitação formal.

f. O certificado será emitido em nome do fornecedor e do profissional da equipe técnica a qual está vinculado a área e subárea.

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

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

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

9.5 Caso o único profissional habilitado se desvincule do fornecedor, este perderá sua habilitação e não aparecerá no rodízio daquele produto até que seja vinculado novo profissional.

9.6 Caso o profissional certificado se vincule a outro fornecedor credenciado no Sebrae ou Sebrae/UF e caso o produto esteja vigente, o fornecedor a que foi vinculado estará apto a participar no rodízio por produto, mediante atualização cadastral.

## 10 METODOLOGIA FECHADA – EMPRETEC

10.1 O EMPRETEC possui formato e metodologia fechada, pois foi desenvolvido no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD, órgão da Organização das Nações Unidas – ONU e licenciado em caráter exclusivo no Brasil para o Sebrae, não sendo permitido alterar esse formato.

10.2 Os Seminários EMPRETEC são conduzidos por Facilitadores e Consultores Seleccionadores, seguindo o que preconiza a metodologia EMPRETEC. Um dos pontos mais importantes para o sucesso e para a sustentação da qualidade do seminário é, sem dúvida, o processo de formação de seus facilitadores e demais profissionais envolvidos.

10.3 A formação dos facilitadores e consultores seleccionadores EMPRETEC se inicia com uma capacitação feita na prática, segundo a metodologia EMPRETEC, **“Training of Trainers (TOT)”**, realizada por Trainees de Facilitadores e Consultores Seleccionadores EMPRETEC, que são selecionados dentre os perfis que mais se enquadram para compor essas equipes.

10.4 Como pré-requisito para participar dessa seleção é atuar em um Seminário EMPRETEC, como Trainee de Facilitador ou Trainee de Consultor Seleccionador, o candidato deverá ter realizado um seminário do EMPRETEC como participante e demonstrar outros requisitos de acordo com a metodologia EMPRETEC, definidas no Anexo IV.

## 11 ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

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

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

- a) análise se o atendimento é satisfatório, se a equipe técnica está qualificada e se há monitoramento do contrato pelo representante legal do contratado;
- b) análise se houve falhas no atendimento, e, acaso existentes, se foram prontamente corrigidas pelo contratado sem prejuízo ao Sebrae/RO;
- c) análise acerca da qualidade e satisfação com relação às entregas previstas no contrato e se houve recusas ou aplicação de penalidades contratuais;
- d) análise se as entregas previstas no contrato ou instrumento de contratação definido pelo SEBRAE ou Sebrae/UF e respectivo aditivo, se houver ocorreram dentro do prazo pactuado.

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

- a) pelo cliente (quando houver), e
- b) pela unidade contratante.

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

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

I – Avaliação do gestor do contrato: acompanhará a realização do serviço prestado e o avaliará, registrando desvios e necessidade de ajustes. Esta avaliação é obrigatória e corresponderá a 40% (quarenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado; e

II – Avaliação do cliente atendido: avaliará a qualidade do serviço prestado. Esta avaliação é recomendada e corresponde a 60% (sessenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado; sendo que nos casos de serviços de instrutoria a avaliação poderá ser realizada por amostragem;

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

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

## **12 PAGAMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E DESPESAS COM VIAGENS**

12.1 O pagamento pelos serviços prestados será efetuado por entrega e de acordo com as regras definidas no contrato de prestação de serviços ou instrumento de contratação e nas normas internas do Sebrae/RO, sobre valores de consultoria e instrutoria.



12.2 Os pagamentos somente serão efetuados por depósito em conta corrente, mediante apresentação dos seguintes documentos, que deverão ser entregues na unidade responsável pela contratação:

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

12.3 As despesas com viagens, caso ocorram, serão pagas de acordo com as normas internas definidas pelo Sebrae/RO.

### **13 ADVERTÊNCIA, SUSPENSÃO E DESCREDECIMENTO**

13.1 O fornecedor será advertido quando:

- a) receber 1(uma) avaliação, com nota final inferior a 70% (setenta por cento);
- b) não se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa da proposta (consulta) de prestação de serviços ao Sebrae/RO por 2 (duas) vezes;

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

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

13.3 O fornecedor será descredenciado quando:

- a) Descumprir ou violar, no todo ou em parte, as normas contidas neste Edital de Credenciamento ou no instrumento de contratação da prestação de serviços;
- b) Apresentar, a qualquer tempo, na vigência do respectivo instrumento contratual, documentos que contenham informações inverídicas;
- c) Não manter sigilo sobre as informações decorrentes das contratações;
- d) Entregar e/ou divulgar material promocional de sua empresa ou de outras empresas e/ou de seus serviços, durante os contatos mantidos em nome do Sistema Sebrae;
- e) Utilizar qualquer material desenvolvido pelo Sistema Sebrae para seus produtos e seus programas sem prévia autorização;



- f) Cobrar qualquer honorário profissional, complementar ou não, relativos aos trabalhos executados no âmbito do contrato de prestação de serviços firmado com o SEBRAE e ou Sebrae/RO;
- g) Comercializar qualquer produto/serviço do Sistema Sebrae sem sua prévia autorização;
- h) Afastar-se da prestação de serviço, mesmo temporariamente, sem razão fundamentada ou notificação prévia;
- i) Designar outra pessoa jurídica, credenciada ou não, ou membro da equipe técnica que não esteja vinculado ao credenciado, para executar o serviço pelo qual foi contratada pelo Sebrae/RO, seja no todo, seja em parte;
- j) Utilizar o nome ou a logomarca do SEBRAE como referência para a realização de serviços não contratados em assinaturas, cartões de visita, portais/sites corporativos, redes sociais e outros canais sem autorização prévia da Instituição;
- k) Articular e/ou formalizar parcerias em nome do SEBRAE e/ou Sebrae/xx, sem autorização prévia da Instituição;
- l) Pressionar, desabonar, ofender, seja por qualquer motivo, qualquer cliente, parceiro, empregado ou representante legal do Sebrae/RO;
- m) Atuar em desacordo com os princípios do respeito e da moral individual, social e profissional;
- n) Recusar-se a entregar o “Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais”, caso o resultado da execução do contrato seja produto ou obra sujeito ao regime de propriedade intelectual;
- o) Alterar seu objeto social de modo que a torne incompatível com a prestação de serviços de consultoria/instrutoria;
- p) Encerrar as suas atividades, ou seja, o fornecedor estar inativo e/ou com baixa na junta comercial, cartório, Receita Federal do Brasil, dentre outros;
- q) Receber 3 (três) avaliações com nota inferior a 70% (setenta por cento);
- r) Atuar em desacordo com o Código de Ética para Fornecedor do Sistema Sebrae.

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

13.5 A relação das irregularidades relacionadas na: advertência, suspensão ou descredenciamento não exclui outras condutas irregulares que venham a ser verificadas.

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

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

13.8 O fornecedor credenciado poderá requerer ao Sebrae/RO, sua inativação temporária ou ainda a sua exclusão (descredenciamento a pedido), mediante solicitação formal.

#### 14. DISPOSIÇÕES FINAIS

14.1 A participação neste credenciamento importa a aceitação integral e irrevogável das normas contidas neste Edital.

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

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

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

14.5. Integram este Edital de Credenciamento os seguintes Anexos:

I – Áreas e Subáreas de Conhecimento;

II – Dados cadastrais e relato de experiência do Fornecedor (Preenchimento exclusivo no Portal de Inscrição);

III - Atestado de Capacidade Técnica (Modelo).

IV - Empretec

**ANEXO I**
**ÁREAS E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO**

<p><b>PESSOAS</b></p> <p>1.1 Provimento</p> <p>1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados</p> <p>1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas</p> <p>1.4 Gestão Trabalhista</p> <p>1.5 Cultura e Clima Organizacional</p> <p>1.6 Liderança</p> <p>1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho</p> <p>1.8 Condução de Grupos</p> <p>1.9 Qualidade de Vida no Trabalho</p> <p>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal</p> <p>1.11 Inteligência Emocional</p> <p><b>EMPREENDEDORISMO</b></p> <p>2.1 Comportamento Empreendedor</p> <p>2.2 Negociação</p> <p>2.3 Sucessão Empresarial</p> <p>2.4 Empreendedorismo Social</p> <p><b>EDUCAÇÃO</b></p> <p>3.1 Educacional Pedagógico</p> <p>3.2 Educação à Distância – WEB</p> <p>3.3 Educação à Distância – Vídeo/TV</p> <p>3.4 Educação à Distância – Telessala</p> <p>3.5 Educação à Distância – Rádio</p> <p>3.6 Educação à Distância – Videoconferência</p> <p>3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel</p> <p>3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação</p> <p>3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA)</p> <p>3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva)</p> <p>3.11 Aprendizagem Adaptativa</p> <p>3.12 Gamificação</p> <p>3.13 Design Educacional</p> <p>3.15 Ensino Fundamental</p> <p>3.15 Ensino Médio</p> <p>3.16 Educação Profissional</p> <p>3.17 Educação Superior</p> <p>3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação</p> <p>3.19 Inovação na Educação</p> <p>3.20 Referenciais BNCC</p> <p><b>FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</b></p> <p>4.1 Gestão Econômico/Financeira</p> <p>4.2 Projetos de Viabilidade</p> <p>4.3 Captação de Recursos Financeiros</p> <p>4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito</p> <p>4.5 Capitalização de Empresas</p> <p>4.6 Sistema de Garantia de Crédito</p> <p>4.7 Acesso a Serviços Financeiros</p> <p>4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento</p> <p>4.9 Tributação para Pequenos Negócios</p> <p>4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal</p> <p>4.11 Seguros Gerais</p> <p>4.12 Cooperativismo Financeiro</p> <p>4.13 Empresa Simples de Crédito</p> <p>4.14 Fintech</p> <p>4.15 Fundos de Investimento</p> <p>4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos</p> <p>4.17 Ativos Imobiliários</p> <p><b>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO</b></p> <p>14.1 Organização, Constituição e Funcionamento</p> <p>14.2 Cooperação</p>	<p><b>MARKETING E VENDAS</b></p> <p>5.1 Marketing Estratégico</p> <p>5.2 Marketing Territorial</p> <p>5.3 Franquias</p> <p>5.4 Vendas</p> <p>5.5 Negócios Digitais</p> <p>5.6 Marketing de Relacionamento</p> <p>5.7 Canais digitais</p> <p>5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica</p> <p>5.9 Inteligência Competitiva</p> <p>5.10 Atendimento ao Cliente</p> <p>5.11 Gestão de Categoria</p> <p>5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing</p> <p>5.13 Branding e gestão de marcas e patentes</p> <p>5.14 Negócios de Nicho</p> <p>5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial</p> <p>5.16 Marketing Digital</p> <p><b>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</b></p> <p>6.1 Comércio Exterior</p> <p>6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional</p> <p>6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação</p> <p>6.4 Procedimento de exportação e importação</p> <p>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas</p> <p>6.6. Planejamento Estratégico Internacional</p> <p>6.7 Devida Diligência</p> <p><b>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</b></p> <p>7.1 Diagnóstico Empresarial</p> <p>7.2 Planejamento Estratégico</p> <p>7.3 Gestão de Processos Empresariais</p> <p>7.4 Plano de Negócio</p> <p>7.5 Design Estratégico</p> <p><b>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</b></p> <p>8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo</p> <p>8.2 Logística</p> <p>8.3 Suprimentos e Produção</p> <p>8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade</p> <p>8.5 Normalização e Certificação</p> <p>8.6 Segurança do Alimento</p> <p>8.7 Regulamentação Técnica</p> <p>8.8 Metrologia</p> <p>8.9 Avaliação da Conformidade</p> <p>8.10 Gestão de Projetos</p> <p>8.11 Planejamento e Controle de Produção</p> <p><b>LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS</b></p> <p>9.1 Direito Tributário/Fiscal</p> <p>9.2 Direito Empresarial</p> <p>9.3 Direito do Trabalho e Direito Previdenciário</p> <p>9.4 Propriedade Intelectual</p> <p>9.5 Proteção <i>Sui Generis</i></p> <p>9.6 Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios</p> <p>9.7 Mediação Conciliação e Arbitragem</p> <p>9.8 Direito Constitucional</p> <p>9.9 Direito Civil</p> <p>9.10 Direito Autoral</p> <p><b>ARQUITETURA E ENGENHARIA</b></p> <p>17.1 Serviços Técnicos de Arquitetura</p> <p>17.2 Serviços Técnicos de Engenharia</p>	<p>9.11 Direito Digital</p> <p>9.12 Direito Econômico e Defesa Comercial</p> <p>9.13 Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios</p> <p>9.14 Direito Ambiental</p> <p>9.15 Direito Administrativo</p> <p><b>SUSTENTABILIDADE</b></p> <p>10.1 Sustentabilidade</p> <p>10.2 Gestão Ambiental</p> <p>10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais</p> <p>10.4 Gestão Energética</p> <p>10.5 Resíduos Sólidos</p> <p>10.6 Produção Sustentável</p> <p>10.7 Responsabilidade Social</p> <p><b>INOVAÇÃO</b></p> <p>11.1 Habitats de Inovação</p> <p>11.2 Design Gráfico</p> <p>11.3 Design de Produto</p> <p>11.4 Design Digital</p> <p>11.5 Design de Moda</p> <p>11.6 Gestão do Conhecimento</p> <p>11.7 Prospecção Tecnológica</p> <p>11.8 Inovação</p> <p>11.9 Transferência de Tecnologia</p> <p>11.10 Cidades Inteligentes</p> <p>11.11 <i>Startup</i></p> <p>11.12 Design de Ambiente</p> <p>11.13 Design de Serviços</p> <p>11.14 Indicações Geográficas</p> <p>11.15 Inteligência Artificial</p> <p>11.16 Internet das Coisas</p> <p>11.17 Inovação Aberta</p> <p>11.18 Gestão de comunidades</p> <p>11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais</p> <p>11.20 Inovação tecnológica</p> <p>11.21 Aceleradoras de empresas</p> <p>11.22 Gestão de Projetos de PD&amp;I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação)</p> <p><b>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</b></p> <p>12.1 Governança da Tecnologia da Informação</p> <p>12.2 Segurança da Informação</p> <p>12.3 Administração de Redes</p> <p>12.4 Infraestrutura Computacional</p> <p>12.5 Desenvolvimento de Sistemas</p> <p>12.6 Gestão de Dados</p> <p>12.7 <i>Big Data</i></p> <p>12.8 <i>Business Intelligence</i></p> <p>12.9 Gestão Documental</p> <p><b>DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL</b></p> <p>13.1 Aglomerações Produtivas/ Arranjos Produtivos Locais</p> <p>13.2 Planejamento Territorial</p> <p>13.3 Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento</p> <p>13.4 Governança Territorial</p>
---	--	--

**DESENVOLVIMENTO SETORIAL**

- 15.1 Turismo
- 15.2 Ecoturismo
- 15.3 Turismo Rural
- 15.4 Turismo de Aventura
- 15.5 Turismo de Negócios e Eventos
- 15.6 Turismo Cultural
- 15.7 Turismo de Sol e Praia
- 15.8 Destino Turístico Inteligente
- 15.9 Encadeamento Produtivo
- 15.10 Encadeamento Produtivo – Políticas corporativas
- 15.11 Encadeamento Produtivo – Inteligência competitiva
- 15.12 Encadeamento Produtivo – Desenvolvimento empresarial
- 15.13 Encadeamento Produtivo – Acesso a mercados
- 15.14 Encadeamento Produtivo – Redes de aprendizagem
- 15.15 Encadeamento Produtivo – Gestão por indicadores
- 15.16 Gestão do Agronegócio
- 15.17 Agronegócio Sustentável
- 15.18 Agroindustrialização e Produção Artesanal
- 15.19 Competitividade na Produção Animal
- 15.20 Competitividade na Produção Vegetal
- 15.21 Economia Criativa
- 15.22 Serviços de Alimentação
- 15.23 Negócios de Impacto Social
- 15.24 Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor
- 15.25 Artesanato
- 15.26 Beleza e Cosméticos
- 15.27 Saúde e Bem-Estar
- 15.28 Mercado Pet
- 15.29 Indústria de Alimentos e Bebidas
- 15.30 Varejo
- 15.31 Moda
- 15.32 Casa e Construção
- 15.33 Serviços
- 15.34 Energia Renovável
- 15.35 Energia – Óleo e Gás Natural

**POLÍTICAS PÚBLICAS**

- 16.1 Gestão Pública
- 16.2 Desenvolvimento Local e Políticas Públicas
- 16.3 Políticas Públicas de Apoio aos Pequenos Negócios
- 16.4 Consórcio Público
- 16.5 Compras Públicas
- 16.6 Desburocratização
- 16.7 Microempreendedor Individual
- 16.8 Microempresa e Empresa de Pequeno Porte
- 16.9 Licenciamento Sanitário
- 16.10 Licenciamento Rural Sanitário
- 16.11 Licenciamento Ambiental
- 16.12 Licenciamento Rural Ambiental
- 16.13 Licenciamento para Prevenção de Incêndio e Pânico
- 16.14 Compras Públicas – Agricultura Familiar
- 16.15 Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
<b>1. PESSOAS</b>	
<b>1.1. Provimento:</b> definição de perfil, recrutamento e seleção, ferramentas e instrumentos de mapeamento de perfil.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.2. Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e de Resultados:</b> sistemas de gestão de carreira, métodos de acompanhamento, métodos de avaliação, preparação para aposentadoria, remuneração fixa, tabela salarial, remuneração variável, reconhecimento não financeiro, benefícios, sistemas de gestão do desempenho, técnicas de elaboração de metas, indicadores de desempenho, gestão de dados (People Analytics).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.3. Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas:</b> levantamento de necessidades, programas de treinamento, educação e desenvolvimento profissional, indicadores, soluções de treinamento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.4. Gestão Trabalhista:</b> admissão, registro, rescisão contratual, obrigações trabalhistas do empregador, encargos, folha de pagamento, relações de trabalho, acordo coletivo, relações sindicais.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração ou Ciências Contábeis.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.5. Cultura e Clima Organizacional:</b> estudo da cultura e clima organizacional, fatores culturais, comportamento organizacional, ações de intervenção.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.6. Liderança:</b> identificação de lideranças, desenvolvimento de líderes, estilos de liderança, gestão da diversidade na empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>1.7. Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho:</b> Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA), Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (CIPA), indicadores de saúde.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Medicina, Enfermagem, Engenharia de Segurança no Trabalho ou Administração.</li> <li>- Certidão de regularidade da empresa junto ao Conselho Profissional responsável pelo serviço prestado.</li> <li>- As Anotações de Responsabilidade Técnica – ARTs emitidas deverão ser vinculadas ao CNPJ da empresa cadastrada.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>1.8. Condução de Grupos:</b> metodologias de condução de grupos, processo, ferramentas, dinâmicas, vivências, percepção de movimentos grupais, mediação do processo de construção da aprendizagem em grupo, leitura, análise e avaliação de processos grupais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>1.9. Qualidade de Vida no Trabalho:</b> programas de qualidade de vida, programas de prevenção e cuidados com a saúde, indicadores de qualidade de vida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal</b> dimensionamento quantitativo e qualitativo do quadro de pessoal, definição quanto às lacunas de competências, revisão e automatização de processos, redefinição de papéis, alçadas e responsabilidades, alinhamento da estrutura de pessoal ao Direcionamento Estratégico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>1.11. Inteligência Emocional:</b> Levantamento do perfil psicológico de candidatos em processos seletivos; desenvolvimento e aplicação de treinamento utilizando metodologias comportamentais para aprimoramento da Inteligência Emocional coletiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>2. EMPREENDEDORISMO</b>	
<p><b>2.1. Comportamento Empreendedor:</b> mapear, planejar, desenvolver e aplicar soluções e metodologias para o desenvolvimento de atitudes e características do comportamento empreendedor (soft skills) – fatores psicológicos e sociológicos de empreendedorismo em corporações, fatores influenciadores na criação e desenvolvimento de novos empreendimentos, empreendedorismo coletivo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>2.2 Negociação:</b> mapear, planejar, desenvolver e aplicar soluções e metodologias de técnicas e habilidades de negociação e seus principais elementos (perfis e papéis de negociadores, poder de barganha, acordos e concessão).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>2.3 Sucessão Empresarial:</b> programas de sucessão empresarial, instrumentos de profissionalização e conscientização da gestão de empresas familiares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>2.4 Empreendedorismo Social:</b> desenvolver e aplicar soluções para apoiar pequenos negócios que resolvam problemas sociais da base da pirâmide, em comunidades e territórios deprimidos e fragilizados; atuação com políticas públicas e desenvolvimento territorial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
<b>3. EDUCAÇÃO</b>	
<p><b>3.1 Educacional Pedagógico:</b> analisar e propor teorias e práticas educacionais para o desenvolvimento de produtos e serviços educacionais, referenciais, metodologias, aprendizagem por competência, aprendizagem adaptativa, técnicas e instrumentos de avaliação de aprendizagem, estratégias participativas, dialógicas e lúdicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.2. Educação à Distância – WEB:</b> estratégias de aprendizagem para aprendizado via internet (Aprendizagem baseada em problemas, sala de aula invertida, instrução linear, trilha de aprendizagem, aprendizagem adaptativa entre outros) e objetos de aprendizagem variados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.3. Educação à Distância – Vídeo/TV:</b> conteúdo educativo com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para televisão e canais na Web, roteiros de vídeos educativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>3.4. Educação à Distância – Telessala:</b> conteúdo educativo para telessalas, material didático de aprendizagem, formação de orientadores de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.5. Educação à Distância – Rádio:</b> conteúdo educativo para veiculação no rádio com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.6. Educação à Distância – Videoconferência:</b> conteúdo educativo para veiculação via videoconferência com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.7. Educação à Distância – Dispositivo Móvel:</b> conteúdo educativo para veiculação via <i>mobile</i> com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para aprendizagem por dispositivos móveis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.8. Didática e Metodologias Ativas na Educação:</b> Conhecer e desenvolver soluções com foco em metodologias ativas; atualizar soluções com olhar metodológico que promova engajamento dos participantes para uma aprendizagem efetiva do que é aprendido para uso imediato, prático e conectado com o mundo real.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.9. Educação de Jovens e Adultos (EJA):</b> programa educativo para empreendedores jovens e adultos (EJA), não alfabetizados ou com baixa escolaridade (1º segmento do Ensino Fundamental), soluções educacionais de capacitação empresarial, referenciais, metodologias, educação por competência, avaliação de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.10. Ensino Especial (Educação Inclusiva):</b> programa educativo para empreendedores e empresários com deficiência, soluções educacionais, referenciais, metodologias, educação por competência, avaliação de aprendizagem para o deficiente, objetos de aprendizagem acessíveis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</li> </ul>

	- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<p><b>3.11. Aprendizagem Adaptativa:</b> teorias e técnicas educacionais, produtos e serviços educacionais, referenciais, metodologias, objetos de aprendizagem, teorias de intermediação da aprendizagem, níveis de proficiência específicos de cada aluno, aprendizagem personalizada, aprendizagem para o domínio, desenvolvimento de recursos digitais dinâmicos, interativos e reutilizáveis destinado à diferentes ambientes de aprendizagem a partir de uma base tecnológica e a sua granularização em objetos de aprendizagem.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>3.12. Gamificação:</b> educomunicação (jogos educativos) para o desenvolvimento de soluções em diferentes áreas de capacitação empresarial e como recurso motivacional. Estruturação do cenário do ecossistema de games, mercado global de games, excelência em gestão empresarial, governança do ambiente de negócios de games, formação de redes estratégicas, distribuição e comercialização, Legislação, direitos autorais, tributação, expertise em jogos eletrônicos, Estudos e Mapeamentos do segmento de games.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>3.13. Design Educacional:</b> Planejar, desenvolver e utilizar métodos, técnicas, atividades, materiais, eventos e soluções educacionais em situações didáticas específicas, a fim de facilitar a aprendizagem a partir dos princípios de aprendizagem e instrução conhecidos. Entregar propostas inovadoras e criativas, indicando a melhor metodologia para o público definido, por meio de uma engenharia pedagógica (conjunto de técnicas, métodos, tecnologias educacionais, etc) que facilita e potencializa/otimiza a aprendizagem do participante.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p> <p>- Apresentação de portfólio.</p>
<p><b>3.14. Ensino Fundamental:</b> Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>3.15. Ensino Médio:</b> Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>3.16. Educação Profissional:</b> Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>3.17. Educação Superior:</b> Desenvolvimento, validação e atualização de conteúdos curriculares, soluções e metodologias para o nível de ensino; aplicação de soluções; métodos de acompanhamento e avaliação; levantamento de necessidades; estratégias didáticas; empreendedorismo na educação integral; arquitetura pedagógica para o empreendedorismo.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.18. Legislação e Políticas Públicas em Educação:</b> Conhecimento dos temas atuais e centrais no contexto das políticas públicas e legislações que repercutem direta ou indiretamente na inserção de conteúdos de empreendedorismo na educação brasileira (BNCC, LDB, Educação Integral, etc) para desenvolvimento de conteúdos, atividades, projetos, soluções. Consultoria em territórios para atuar em rede; elaboração, fomento e implementação de ações de empreendedorismo integradas e articuladas entre diferentes organizações da sociedade civil e poder público (secretarias de educação) e grandes grupos educacionais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo..</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.19. Inovação na Educação:</b> Desenvolvimento, validação atualização e aplicação de ferramentas de design e de modelagem de negócios para inovação junto a jovens empreendedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>3.20. Referenciais BNCC:</b> Desenvolvimento, validação e atualização de metodologias fundamentadas nos marcos legais que embasam a BNCC; atuação em metodologias com base na BNCC; articulação para desenvolvimento e implantação de currículos de educação empreendedora e empreendedorismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</b>	
<p><b>4.1. Gestão Econômico/Financeira:</b> diagnóstico financeiro; controles financeiros; Fluxo de caixa(Construção de plano de contas, separação de despesas fixas e variáveis, análise e interpretação de um fluxo de caixa, planejamento futuro do fluxo de caixa); Formação de preço de venda (Cálculo dos custos de produção ou prestação de serviço, formação de preço de venda no comércio, indústria e serviços, cálculo da margem e lucratividade, markup, estratégias de precificação); Capital de giro ( Ciclo operacional e financeiro, cálculo do capital de giro, estratégias de otimização do capital de giro, gestão eficiente do capital de giro no comércio, indústria e serviços); Indicadores financeiros e econômicos (Construção e análise de indicadores de fluxo de caixa, balanço patrimonial, precificação, liquidez, ponto de equilíbrio, capital de giro, rentabilidade e lucratividade, entre outros, para comércio, indústria e serviços).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia, Administração ou Contabilidade.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.2. Projetos de Viabilidade:</b> Projetos de viabilidade econômico/financeiro, análise de mercado, indicadores de rentabilidade e retorno do projeto; análise de projeção de receitas; projeção de custos, despesas e os investimentos necessários; análise de indicadores: Valor presente, investimento líquido; taxa de desconto; payback, VPL, TIR.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>4.3. Captação de Recursos Financeiros:</b> projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea..</li> </ul>
<p><b>4.4. Orientação para crédito e microcrédito:</b> políticas públicas para acesso a crédito e microcrédito, formação de redes e organizações de microcrédito, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO (Lei do PNMPO, critérios de elegibilidade, levantamento socioeconômico, projeto para aplicação dos recursos, acompanhamento pós crédito), aspectos relacionados à orientação pré e pós-crédito (Planejamento para o crédito, critérios de avaliação das instituições financeiras, <i>credit score</i>, cálculo da capacidade de pagamento, renegociação de dívidas).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.5. Capitalização de Empresas:</b> Financiamento de pequenos negócios inovadores por meio de investimentos de capital empreendedor e de risco com investidores-anjo, fundos de private equity e venture capital. Aspectos jurídicos, organizacionais e de finanças aplicadas ao investimento e financiamento de pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.6. Sistemas de Garantia de Crédito:</b> política de concessão de garantia de crédito para MPE – conceito, objetivo, tipos de garantia, aplicação, público alvo, atribuições de papéis, índice de inadimplência, relação concessão de garantia x honra de aval x recuperação de garantias, formas de composição Fundo de Risco local / estadual / nacional, construção de rede de parceiros, integração com projetos de atendimento e conhecimento, desenho de relacionamento com instituições financeiras e empresariais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.7. Acesso a Serviços Financeiros:</b> Sistema Financeiro Nacional, produtos e serviços disponíveis no mercado financeiro com aplicabilidade aos pequenos negócios, cenário de crédito nacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia, Administração ou Contabilidade.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.8. Meios Eletrônicos de Pagamento:</b> plataformas eletrônicas de pagamento e recebimento, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, normativos sobre meios eletrônicos de pagamento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.9. Tributação para Pequenos Negócios:</b> tributos, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, livros exigidos, contabilidade fiscal, obrigações/guias, renegociação de dívida fiscal, legislação das MPE e regimes especiais e</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>

<p>Processo de tributação para o mercado externo – importação e exportação e regimes aduaneiros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Contabilidade.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.10. Contabilidade Financeira e Fiscal:</b> coleta, classificação, registros, análise e geração de relatórios oficiais (balanço, balancetes, diário, demonstrativo de resultados) sobre as transações econômicas e financeiras que afetam o patrimônio da empresa; o balanço patrimonial (Ativos, Passivos e Patrimônio Líquido); cálculo e apuração de impostos (PIS, COFINS, IFPJ, ICMS, entre outros), apuração do lucro, registro de tributos compensáveis, imobilizado contábil (correção, depreciação), demonstrativos patrimoniais, perícias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Contabilidade, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.11. Seguros Gerais:</b> Sistema Nacional de Seguros Gerais, seguros de garantia de crédito, microsseguros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.12. Cooperativismo Financeiro:</b> composição do sistema nacional de cooperativismo de crédito. Constituição e gestão de cooperativas de crédito de empresários de pequenos negócios. Legislação sobre cooperativismo de crédito, análise de crédito para MPE, estruturação e gestão de carteira comercial PJ.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.13. Empresa Simples de Crédito:</b> gestão e estudo de viabilidade para empresas simples de crédito, análise e gestão de carteira de crédito, precificação de crédito, securitização de crédito.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.14. Fintech:</b> Sistema Financeiro Nacional, gestão e estudo de viabilidade para fintechs, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, operacionalização de fintechs e normativos sobre fintechs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.15. Fundos de Investimento:</b> Sistema Financeiro Nacional, estruturação, gestão e estudo de viabilidade para criação de fundos de investimento, inclusive FIDC, normativos referentes à Fundos de Investimento, inclusive FIDC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>4.16. Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos:</b> projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras, para a viabilização de projetos de modernização administrativa e tributária em prefeituras e outros órgãos públicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> </ul>

	- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>4.17. Ativos Imobiliários:</b> Avaliações de imóveis; Análises de investimento; Estudos estratégicos de compra, venda, <i>built to suit</i> e <i>sale &amp; leaseback</i> ; Estruturação e aprovação de documentações para obtenção de alvarás, aprovações junto a autoridades competentes (bombeiros, administração, etc); Estruturação condominial.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
5. MARKETING E VENDAS	
<b>5.1. Marketing Estratégico:</b> diagnóstico, estratégias de marketing, metodologia de análise e segmentação de mercado e de ambiente, comportamento do consumidor, construção de Naming, canais de distribuição, promoção e propaganda, metodologias de inteligência comercial, planejamento de mídia, endomarketing, plano de marketing, identificação de novos mercados e oportunidades de negócios, avaliação do mercado, posicionamento e administração de marcas e patrimônio intangível.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Marketing.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>5.2. Marketing Territorial:</b> estratégias de comunicação territorial e de grupos de empresas, comunicação e identidade territorial, agregação de valor decorrentes das especificidades do território.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Marketing.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>5.3. Franquias:</b> modelos de gestão de franquias envolvendo franqueador e rede de franqueados, planejamento e formatação de franquias, estruturação de formas de supervisão e gestão da rede de franquias, logística de suprimentos e distribuição para franquias, estratégias de expansão, marketing e comunicação da rede, planos de <i>delivery</i> , estruturação de manuais de franquias, orientação para escolha de franquia, requisitos para escolha de potenciais franqueados, elaboração e análise de contratos de franquias.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>5.4. Vendas:</b> planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>5.5. Negócios Digitais:</b> estratégias de acesso ao ambiente web ( <i>website</i> , <i>e-commerce</i> , <i>hotsite</i> , blog, redes sociais, marketplaces), metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios na convergência digital, economia digital, perfil e comportamento do consumidor, economia digital.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.



<p><b>5.6. Marketing de Relacionamento:</b> estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento com o cliente, pós-venda, fidelização.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação ou Marketing.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.7. Canais Digitais:</b> administração de <i>mobile</i> sites e serviços on-line, metodologia de criação, implantação e lançamento de canais digitais, produtos e serviços via <i>mobile</i>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>5.8. Pesquisa de Mercado e Análise Metodológica:</b> escopo da pesquisa, elaboração e aplicação de pesquisas quantitativas e/ou qualitativas, relatórios, análise e interpretação de dados, metodologias, questionários, dados sobre o segmento e contexto de atuação, comportamento do consumidor, relação com fornecedores, posicionamento da concorrência, definição e aplicação de estratégias e ferramentas de análise de mercado, com foco no entendimento do mercado da empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.9. Inteligência Competitiva:</b> modelos, sistemas, ferramentas, processos, fatores críticos de sucesso, aplicabilidade de inteligência competitiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.10. Atendimento ao Cliente:</b> processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação ou Marketing.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.11. Gestão de Categoria:</b> Avaliação da composição do sortimento e definição de estratégia por categorias de produtos, composição de mix da loja, análise de curva ABC e elaboração de cronograma das gondolas e ambiente de loja.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.12. Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing:</b> Diagnóstico de cenário, planejamento da jornada de compra do cliente, elaboração de persona, definição das etapas do funil, configuração dos gatilhos de conversão, produção dos conteúdos (artigos, e-books e materiais ricos), configuração da ferramenta de automação de campanhas, redação dos e-mails, determinação e acompanhamento das métricas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>5.13. Branding e gestão de marcas e patentes:</b> análise, planejamento e criação de marcas e de identidade e comunicação visual de produtos, serviços, empresas e territórios, definição de estratégias, ferramentas de gerenciamento constante da marca ou patente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.14. Negócios de Nicho:</b> Pesquisa de cenários, diagnósticos e estratégias de acesso a mercados de nicho. Metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios na convergência digital, economia digital, perfil e comportamento do consumidor, economia digital, promoção comercial e gestão de canais presenciais para estes públicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.15. Novos negócios e estratégias de diferenciação comercial:</b> Pesquisa de cenários, modelagem de negócios, promoção comercial, comportamento e jornada do consumidor, gestão de canais, diagnósticos e estratégias diferenciadas de acesso a mercados on line e off line para novas metodologias e ferramentas de apoio aos pequenos negócios, como Central de Negócios, Redes de Cooperação Empresarial, Comércio Justo, Economia Circular e Colaborativa e Geração de Negócios em Ambientes Lab, Acesso a Feiras e Eventos de Negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>5.16. Marketing Digital:</b> Desenvolvimento de ações de comunicação por meio da internet, de telefonia celular e outros meios digitais, para divulgar e comercializar produtos, conquistar novos clientes e melhorar rede de relacionamentos com clientes, trabalho de SEO (Search Engine Optimization), otimização de sites.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b></p>	<p><b>REQUISITOS</b></p>
<p><b>6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</b></p>	
<p><b>6.1. Comércio Exterior:</b> políticas nacionais e internacionais de comércio exterior, barreiras tarifárias e não tarifárias, acordos comerciais bilaterais e multilaterais, subsídios ao comércio exterior, órgãos e mecanismos de apoio às exportações, logística internacional, procedimentos de exportação e importação (Siscomex, Sistema Fcomex – exportação, procedimentos aduaneiros, incoterms).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.2. Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional:</b> modalidades de negócios internacionais, bases de dados nacionais e internacionais de comércio, diagnóstico de aptidão exportadora, planos de internacionalização, prospecção de mercados e oportunidades de negócios e parcerias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.3. Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação:</b> formação de preços de importação e exportação, modalidades de pagamento, certificação, registros, procedimentos alfandegários, transporte internacional, despacho aduaneiro, requisitos técnicos e comerciais de destino, processamento de exportação (ZPE), formação e funcionamento de estação aduaneira de interior (AEDI), consórcios de exportação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.4. Procedimento de exportação e importação:</b> sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas:</b> estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.6. Planejamento Estratégico Internacional:</b> Cenários, análise do ambiente externo e interno, perspectivas conjunturais, indicadores, identificação do diferencial competitivo, avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade, estratégias e visão sistêmica do negócio, adequação de processo para internacionalização.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>6.7. Devida Diligência:</b> adequação das empresas aos padrões internacionais da OCDE para avaliação de riscos, visando elevar o nível de competitividade das empresas para adentrar as cadeias globais de valor segundo as normas da OCDE.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
<b>7. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</b>	
<p><b>7.1. Diagnóstico Empresarial:</b> mapeamento da situação global da empresa, levantamento e análise das práticas de planejamento e de gestão, governança, ferramentas de gestão, estratégia de recursos humanos, sistemática de comunicação e informatização, visão, missão, valores, diretrizes estratégicas, indicadores de desempenho e mercadológicos, processo produtivo, tecnologia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>7.2. Planejamento Estratégico:</b> cenários, análise do ambiente externo e interno, perspectivas conjunturais, indicadores, identificação do diferencial competitivo, avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade, estratégias e visão sistêmica do negócio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>7.3. Gestão de Processos Empresariais:</b> mapeamento, fluxos, métodos, técnicas e ferramentas de gestão de processos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>7.4. Plano de Negócio:</b> estudos de viabilidade, identificação de oportunidades, elaboração de planos de negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>7.5. Design Estratégico:</b> aplicação do design para subsidiar processos de tomada de decisão a fim de aumentar as qualidades inovadoras e competitivas de um empreendimento, englobando o <i>branding</i> e <i>design thinking</i>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE	
<p><b>8.1. Gestão e Administração do Processo Produtivo:</b> layout fabril, organização e métodos de trabalho, sistemas produtivos, processos produtivos, administração de materiais, planejamento e controle da produção, linhas de produção, manufatura enxuta, manufatura avançada (integração horizontal entre redes de valor, a integração vertical e a integração perfeita da engenharia em toda a cadeia de valor).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia de Produção.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.2. Logística:</b> sistematização e automatização de compras de materiais, insumos e serviços, organização e gestão de transporte, distribuição, armazenamento de bens e materiais, controle do fluxo, normatização, aspectos legais e responsabilidades sobre insumos e produtos relativos à logística reversa, gestão patrimonial, técnicas de realização de inventário.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Engenharia ou Logística.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.3. Suprimentos e Produção:</b> administração de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia .</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.4. Gestão da Qualidade e Produtividade:</b> programas de gestão da qualidade e da produtividade, indicadores de desempenho, ferramentas de qualidade e produtividade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.5. Normalização e Certificação:</b> normas ISSO, normalização, certificação, auditoria da qualidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.6. Segurança do Alimento:</b> boas práticas de fabricação, análise de perigos e pontos críticos de controle (APPCC), práticas de fabricação e manipulação de alimentos, procedimentos padrões de higiene operacional (PPHO), perigos biológicos, físicos e químicos, critérios de segurança em cada uma das etapas da produção e manipulação de alimentos, plano de amostragem para análise microbiológica, controle de qualidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente Engenharia de Alimentos, Engenharia Química, Química, Nutrição ou Biologia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.7. Regulamentação Técnica:</b> tendências da regulamentação técnica, regulamentos técnicos vigentes, impactos da regulamentação técnica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.8. Metrologia:</b> metrologia aplicada à melhoria da qualidade de produtos e serviços.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>8.9. Avaliação da Conformidade:</b> mecanismos de avaliação da conformidade de sistemas de gestão, processos, produtos e pessoas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.10. Gestão de Projetos:</b> aplicação de técnicas e conhecimentos de gestão de projetos e aplicação de metodologias referências na área, tais como PMBOK, Pert, Waterfall, Scrum, Agile, Kanban etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>8.11. Planejamento e Controle de Produção:</b> técnicas de gerenciamento das atividades e recursos operacionais de produção de uma empresa, incluindo o planejamento (o que e quando será produzido), a programação (recursos e fluxo de trabalho) e o controle (monitoramento e correção de desvios da produção).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>REQUISITOS</b></p>
<p><b>9. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS</b></p>	
<p><b>9.1. Direito Tributário/Fiscal:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, impostos, em especial ICMS, IPI, ISS e PIS/COFINS, incluindo regime de Substituição Tributária, taxas e contribuições sociais, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, processo administrativo tributário, Conselhos de Contribuintes, autos de infração, Receita Federal do Brasil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.2. Direito Empresarial:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, tipos de empresas, constituição das sociedades, contratos sociais, tipos de sociedade, procedimentos formais e legais contratos, títulos de crédito, direito e código de defesa do consumidor, estabelecimento e nome empresarial, abertura e fechamento de empresas, livros comerciais, contratos bancários, trespasse, fusão, cisão e incorporação, sucessão empresarial, falência e recuperação judicial, incluindo tratamento favorecido para pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>9.3. Direito do Trabalho e Direito Previdenciário:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional e comparada, encargos, exigências das leis, incentivos, incidências, alíquotas, obrigações trabalhistas e previdenciárias, contratos de trabalho, direitos e deveres dos empregados, pessoas com deficiência, menor aprendiz, estagiários, terceirização, solidariedade, cálculos trabalhistas, perícia trabalhista, rotinas trabalhistas e previdenciárias, regulamento de empresa, plano de cargos e salários, grupo econômico, teoria do conglobamento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.4. Propriedade Intelectual:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada (conhecimento nos tratados, acordos e Sistemas de Registros Nacional e Internacionais) envolvendo direitos autorais, direitos conexos, indicações geográficas, marcas, patentes, software e programa de computador, desenhos industrial, proteção de novas variedades de plantas, concorrência desleal, tramitação de processos no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.5. Proteção <i>Sui Generis</i>:</b> registro e proteção de cultivares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.6. Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios:</b> legislação internacional específica de apoio aos pequenos negócios, legislação comercial internacional para pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.7. Mediação, Conciliação e Arbitragem:</b> legislação aplicável aos métodos extra judiciais de soluções de conflitos, teoria do conflito, técnicas de negociação, mediação, conciliação e arbitragem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.8. Direito Constitucional:</b> direito comparado, legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, Direito Público e Direito Privado: princípios, relações e hermenêutica, princípios gerais da atividade econômica, tratamento favorecido e jurídico diferenciado para pequenos negócios, intervenção do estado no domínio econômico, regulação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.9. Direito Civil:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, pessoas naturais, fornecedores, bens, negócio jurídico, atos jurídicos, obrigações, contratos em geral e contratos específicos, títulos de crédito, responsabilidade civil, Direito de Empresa, empresário, sociedade, estabelecimento e institutos complementares, posse e propriedade, usufruto, penhor, hipoteca e anticrese.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.10. Direito Autoral:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, Lei 9.610/98, registro de obras no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>9.11. Direito Digital:</b> legislação, doutrina, jurisprudência comparadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>9.12. Direito Econômico e Defesa Comercial:</b> Direito e Economia, legislação, doutrina, jurisprudência (administrativa e judicial) nacional ou comparada, Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDE: Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência – CADE, Secretaria de Direito Econômico – SDE e Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, contestação judicial das decisões do SBDE, a defesa da concorrência</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>



<p>e a defesa comercial nos organismos internacionais, concentração de mercados, estudos de microeconomia, a defesa da concorrência e a defesa comercial nos Países Recentemente Industrializados (<i>Newly Industrialized Countries – NICs</i>).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.13. Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios:</b> legislação referente às políticas de desenvolvimento e às políticas industriais de diferentes países, principais desafios ao desenvolvimento e políticas industriais para promoção dos pequenos negócios, novas abordagens de políticas para a promoção de arranjos de pequenos negócios, índice de desenvolvimento dos pequenos negócios e referencial para a promoção de políticas de desenvolvimento locais e territoriais, programas de desenvolvimento industriais, organismos internacionais, legislação dos Países Recentemente Industrializados (<i>Newly Industrialized Countries – NICs</i>).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.14. Direito Ambiental:</b> legislação ambiental, águas, código de minas, código florestal, crimes ambientais, parcelamento do solo, patrimônio genético, patrimônio natural, histórico e artístico, Resoluções do CONAMA da doutrina e da jurisprudência nacional ou comparada, marco legal, política nacional do meio ambiente, SNUC, Unidade de Conservação, animais, áreas de interesse turístico, concessão de uso especial, desapropriação, detergentes biodegradáveis, educação ambiental, estações ecológicas, estatuto da cidade, fauna, fertilizantes, fundo do meio ambiente, impactos do licenciamento, infrações administrativas, pesca, política agrícola, poluição, substâncias controladas, transportes, zoológicos. Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>9.15. Direito Administrativo:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, proteção ao patrimônio histórico e artístico nacional, parcerias público-privadas, serviços públicos, licitações e contratos, pregão, consórcios públicos, estatuto da cidade, poder de polícia, ato administrativo, administração direta e indireta, bens públicos, controle da administração pública, Sistema de Gestão de Convênios e Contratos de Repasse – SICONV, certidões negativas, regularidade fiscal, prestação de contas, credenciamento, chamadas públicas, contratos de repasse, termos de cooperação e outros instrumentos congêneres e os contratos administrativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Direito.</li> <li>- Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b></p>	<p><b>REQUISITOS</b></p>
<p><b>10. SUSTENTABILIDADE</b></p>	
<p><b>10.1. Sustentabilidade:</b> diagnóstico, desenvolvimento de ações que possibilitem a manutenção dos recursos naturais, uso dos recursos naturais de forma eficiente, monitoramento e análise de indicadores de sustentabilidade, adequação de empresas a critérios de sustentabilidade, identificação das oportunidades de mercado voltadas às práticas sustentáveis dos pequenos negócios, planejamento para atender os objetivos do desenvolvimento sustentável – ODS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>10.2. Gestão Ambiental:</b> licenciamento ambiental (EIA, RIMA, empreendimentos industriais, comércio e serviços), plano de controle ambiental (PCA), sistema de gestão ambiental (SGA), tratamento de efluentes industriais, controle da poluição industrial e doméstica, auditoria e contabilidade ambiental, programas de gestão e educação ambiental, manejo florestal, produção mais limpa, redução de desperdício.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>10.3. Preparação e Adequação às Normas Ambientais:</b> diagnóstico e adequação à legislação ambiental, implementação de programas de certificação, plano de ação para atendimento de critérios legais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>10.4. Gestão Energética:</b> elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos de eficiência energética, fontes alternativas (energia solar, eólica, bioenergia, entre outras) e etiquetagem e selo de energia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia Elétrica.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>10.5. Resíduos Sólidos:</b> elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos, classificação dos resíduos sólidos (não perigosos e perigosos), análise da destinação e reaproveitamento de materiais. Redução da poluição e tratamento dos resíduos produzidos, tratamento de efluentes industriais, auditoria e contabilidade ambiental, programas de gestão e educação ambiental, certificação ISSO, Política Nacional de Resíduos Sólidos, serviços tecnológicos para tratamento de resíduos, avaliação da viabilidade econômica na cadeia de resíduos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>10.6. Produção Sustentável:</b> processos de produção não poluente, medição e redução de impacto ambiental, social e econômico, desenvolvimento de ações sustentáveis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p><b>10.7. Responsabilidade Social:</b> ética empresarial, conceitos e princípios de gestão responsável, atuação social das empresas, normas de responsabilidade social, ferramentas e indicadores sociais, elaboração de balanço social, consumo responsável, aplicação da norma de responsabilidade social, compras sustentáveis, acessibilidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b></p>	<p><b>REQUISITOS</b></p>
<p><b>11. INOVAÇÃO</b></p>	
<p><b>11.1. Habitats de Inovação:</b> gerenciamento, processos de seleção de empresas, modelos de gestão dos ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, polos e parques tecnológicos, espaços de coworking.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.2. Design Gráfico:</b> técnicas e ferramentas de design gráfico, comunicação visual, marca, gestão estratégica de marca, identidade visual, editorial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação ou Design.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>
<p><b>11.3. Design de Produto:</b> aplicações do design com soluções estéticas formais, de funcionalidade, e tecnologias para criação de um produto, sistema ou conjunto de produtos, embalagens, rótulos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Design ou Arquitetura.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>
<p><b>11.4. Design Digital:</b> aplicações do design para mídias, interfaces e plataformas digitais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação, Programação ou Design.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>

<p><b>11.5. Design de Moda:</b> técnicas e ferramentas de design de moda, criação gráfica para a confecção de roupas, sapatos e acessórios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Moda ou Design.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>
<p><b>11.6. Gestão do Conhecimento:</b> modelos, indicadores, ferramentas, infraestrutura, socialização do conhecimento, tratamento de informações e documentos, capitais do conhecimento, gestão de ativos intangíveis de conhecimento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciência da Informação ou Biblioteconomia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>
<p><b>11.7. Prospecção Tecnológica:</b> mapas de tecnologias protegidas, informações tecnológicas contidas em patentes e tendências tecnológicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.8. Inovação:</b> conceitos de inovação e de inovação tecnológica, indicadores, sistemas e processos voltados a cultura da gestão da inovação, ambiente para apoio à inovação nos pequenos negócios, modelos de atuação em inovação, marco legal, políticas públicas voltadas à inovação, processos e ferramentas para estímulo da criatividade e inovação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.9. Transferência de Tecnologia:</b> modalidades de cessões e licenciamentos de patentes, desenhos industriais e marcas, assistência técnica e do fornecimento de tecnologia (know-how).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.10. Cidades Inteligentes:</b> novas formas de organização territorial e integração entre cidadãos, negócios e lideranças, por meio da tecnologia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>



<p><b>11.11. Startup:</b> gestão e operação de <i>startup</i>, modelagem e validação de modelos de negócios, análise de mercado, definição de métricas, pitches de negócios (gestão do negócio). Valuation de startups, indicação de fontes de investimentos e preparação para conexão com investidores (investimento).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.12. Design de Ambiente:</b> aplicações de soluções estéticas, técnicas e funcionais, ferramentas de design de ambientes, layout, iluminação, vitrinismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Design de Interiores ou Arquitetura.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.13. Design de Serviços:</b> design voltado a experiências dos usuários, trabalhado por meio de técnicas, metodologias e ferramentas de design para desenvolvimento e melhoria de serviços.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Design ou Comunicação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.14. Indicações Geográficas:</b> diagnóstico de potenciais indicações geográficas, estruturação, mecanismos de controle de indicações geográficas, gestão de indicações geográficas registradas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>11.15. Inteligência Artificial:</b> disseminação do conceito de Inteligência Artificial, prospecção e implantação de sistemas de suporte a decisão baseado em Inteligência Artificial no contexto de processos produtivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Computação, Ciência da Computação, Engenharia Biomédica, Matemática, Mecatrônica, Engenharia de Controle e Automação.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> <li>- Apresentação de portfólio.</li> </ul>
<p><b>11.16. Internet das Coisas:</b> disseminação do conceito de Internet das Coisas (IoT), Integração de equipamentos, sistemas e processos automatizados sob o conceito de Internet das Coisas (IoT), prospecção de tecnologias de Internet das Coisas (IoT).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia da Computação, Engenharia Eletrônica, Engenharia de Controle e Automação, Engenharia de Redes, Engenharia Mecatrônica, Engenharia Mecânica, Engenharia de Telecomunicações.</li> </ul>

	- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.17. Inovação Aberta</b> gestão do relacionamento entre pequenos negócios inovadores, demandantes de soluções tecnológicas e outros atores-chave do ecossistema de inovação aberta; inteligência de uso de instrumentos e políticas de incentivo à inovação aberta; gestão de desafios tecnológicos entre atores do ecossistema de inovação e avaliação de propostas submetidas; elaboração de propostas técnico-comerciais.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.18. Gestão de comunidades:</b> Desenvolvimento e ativação de comunidades empresariais, com promoção de interações e prospecção de membros, planejamento de eventos e manutenção de ambientes físicos (ex. labs) e virtuais (ex.workplace); produção de conteúdos de interesse das comunidades.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.19. Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais:</b> processos e ferramentas para o design, modelagem e gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais; co-criação de valor; ecossistemas de inovação e cadeias de valor; conexão de empreendedores e negócios (oferta e demanda); efeitos de rede.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.20. Inovação tecnológica:</b> Technology Roadmap (TRM), plataformas tecnológicas e inovação em produtos, tecnologias-chave e o desenvolvimento de portfólio de produtos, desenvolvimento tecnológico aplicado ao pipeline de projetos, estratégia de inovação tecnológica empresarial.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.21. Aceleradoras de empresas:</b> processos de seleção de startups, desenvolvimento de produtos/serviços inovadores direcionado ao mercado, realização de mentorias e suporte à mentores, gestão de startups e conceitos relacionados à inovação.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>11.22. Gestão de Projetos de PD&amp;I:</b> gestão de projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação): competência na elaboração e gestão de projetos de PD&I, no acompanhamento e validação de entregas técnicas/tecnológicas previstas nos projetos, na realização e registro de visitas técnicas in loco às empresas com projetos de PD&I em execução, e na prestação de contas dos recursos econômicos e financeiros desses projetos – sejam dos recursos próprios (contrapartida da empresa) e/ou captados de instituições públicas (Finep, Cnpq, etc.) ou privadas – e eventualmente sujeitas a auditorias de órgão oficiais de controle ou regulação setorial como TCU, ANP, e outros.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.  - Formação escolar: nível superior completo.  - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</b>	

<p><b>12.1. Governança da Tecnologia da Informação:</b> diagnosticar e propor soluções que contribuam para que as necessidades, decisões e objetivos corporativos estejam alinhados com os objetivos de TI, além de estabelecer critérios de monitoramento e desempenho dos processos de governança e gestão que assegurem o cumprimento das conformidades legais e normativas estabelecidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.2. Segurança da Informação:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções que contribuam para o aperfeiçoamento e aplicação da política de segurança da informação, visando preservar o valor que elas possuem para a empresa, observando os atributos de confidencialidade, integridade, disponibilidade e autenticidade.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.3. Administração de Redes:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para administração de servidores e sistemas de TI para a conectividade de dados, voz e vídeo utilizados pela empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.4. Infraestrutura Computacional:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para o planejamento e disponibilização da infraestrutura (hardware e software) de Tecnologia da Informação necessária ao bom desempenho das atividades da empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.5. Desenvolvimento de Sistemas:</b> diagnóstico e desenvolvimento de Sistemas de Informações necessários ao pleno funcionamento da empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.6. Gestão de Dados:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para integração e controle dos dados corporativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.7. Big Data:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para a prospecção, captura, análise e armazenamento de dados – estruturados e não estruturados – visando à obtenção de insights de apoio às decisões estratégicas da empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.8. Business Intelligence:</b> diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas que visem apoiar as empresas na tomada de decisões inteligentes, mediante dados e informações recolhidas pelos diversos sistemas de informação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>12.9. Gestão Documental:</b> arquivo de documentos, organização de documentos, organização do arquivo; gestão de documentos; digitalização de documentos; elaboração de tabela de temporalidade; elaboração do plano de classificação de documentos; avaliação e seleção de documentos para fins de eliminação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em arquivologia.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
13. DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL	
<p><b>13.1. Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais:</b> aglomeração de empresas, governança entre lideranças, entidades e empresários locais, arranjos produtivos, <i>clusters</i>, cadeias produtivas, distritos industriais, parceria estado/mercado/sociedade, cenário local, diagnóstico, proposição de soluções, cadeia produtiva, mobilização, gestão de recursos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>13.2. Planejamento Territorial:</b> metodologias, estratégias de desenvolvimento a partir da abordagem territorial, diagnósticos, pesquisas que indiquem de que forma as potencialidades econômicas internas e externas podem ser desenvolvidas nos territórios, redes de atores locais, governança compartilhada, ofertas e soluções de fomento ao empreendedorismo e aperfeiçoamento da gestão empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Gestão de Políticas Públicas ou Relações Internacionais.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>13.3. Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento:</b> Levantamento de informações, indicadores sócio econômicos, análises qualitativas e quantitativas, comparações com indicadores regionais, estaduais e internacionais. Produção de material a partir de indicadores que possam nortear planejamentos, monitoramento e acompanhamento da evolução de resultados, metas e indicadores que impactem em avanços sócio econômicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>13.4. Governança Territorial:</b> Aplicação de metodologias, técnicas e ferramentas para a criação, formação, fortalecimento e dinamização dos atores e instituições dos territórios e estabelecimento de nexos setoriais, empresariais e institucionais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> </ul>



	- Domínio dos conteúdos listados na subárea.
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO	
<b>14.1. Organização, Constituição e Funcionamento:</b> modelo de gestão e ferramentas para melhoria de resultados em associações, cooperativas, clubes de serviços, organizações não governamentais, centrais de negócios, OSCIP e demais formas associativas, legislação, sistema contábil e tributário aplicada às diversas formas associativas.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>14.2. Cooperação:</b> cultura da cooperação, cooperação empresarial, formação, implantação e fortalecimento de redes associativas, organizações de cooperação de pequenos empreendimentos, redes empresariais, ações coletivas.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
<b>15.1. Turismo:</b> diagnósticos e inventários de oportunidades de negócios e perfis de investimentos, projetos de empreendimentos turísticos, políticas governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo ao turismo, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação do setor turístico, comercialização de produtos turísticos.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>15.2. Ecoturismo:</b> produtos e roteiros de ecoturismo, destinos turísticos, normas de sustentabilidade em empreendimentos de ecoturismo, tendências mundiais, normas do Sistema Nacional de Unidades de Conservação.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>15.3. Turismo Rural:</b> territórios rurais, normas e legislações vigentes, competitividade dos empreendimentos rurais, negócios voltados para o turismo rural, produtos e roteiros de turismo rural, tendências mundiais para o segmento de turismo rural, oportunidades para a produção rural, normas de sustentabilidade em empreendimentos de turismo rural.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
<b>15.4. Turismo de Aventura:</b> normas técnicas, tendências mundiais e interfaces do turismo de aventura com os elos da cadeia de valor do turismo.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p><b>15.5. Turismo de Negócios e Eventos:</b> modelos de negócios, oportunidades para encadeamento produtivo, estratégias de competitividade e vocação para o segmento, procedimentos de candidatura dos destinos para captação de eventos nacionais e internacionais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.6. Turismo Cultural:</b> modelos de negócios, soluções tecnológicas para o segmento, turismo de experiência, tendências mundiais do segmento turismo cultural.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo..</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea</li> </ul>
<p><b>15.7. Turismo de Sol e Praia:</b> normas de sustentabilidade em empreendimentos turísticos de sol e praia, produtos e roteiros do segmento, certificação no Programa Bandeira Azul, estratégias de competitividade e vocação para o segmento, turismo de experiência.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.8. Destino Turístico Inteligente:</b> processos de fortalecimento da governança turística e processos de planejamento participativo, gestão de destino turístico inteligente, gargalos tecnológicos dos empreendimentos, processos de fortalecimento da governança turística e processos de planejamento participativo, identificação de oportunidades de inserção da produção associada no mercado turístico e interfaces de atuação com os diversos elos da cadeia de valor do turismo, formatação de produtos e roteiros turísticos baseados em experiências turísticas, uso de tecnologias e metodologias de desenvolvimento de territórios turísticos, identificação de tendências turísticas relacionadas ao turismo inteligente, novos modelos de negócio e de entraves para o destino ser considerado como inteligente, modelos de negócio e de entraves para o destino ser considerado como inteligente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.9. Encadeamento Produtivo:</b> oportunidades de negócios entre pequenas e grandes empresas, diagnósticos da cadeia de suprimentos de grandes empresas para identificação de oportunidades de inserção competitiva dos pequenos negócios, estratégia de desenvolvimento de pequeno negócio para reduzir o gap de competitividade entre os requisitos do mercado, competência tecnológica e de gestão dos pequenos negócios, demandas tecnológicas, redes de aprendizagem, políticas públicas para inserção competitiva dos pequenos negócios nas cadeias de valor das grandes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.10. Encadeamento Produtivo – Políticas corporativas:</b> ações, análises e estudos sobre planejamento, ação e tomadas de decisão com base nas políticas corporativas das grandes empresas, principalmente as de compra e as de marketing/distribuição, identificação dos requisitos a serem atendidos pelos pequenos negócios, ações para que grandes empresas incorporem nas suas políticas corporativas a inserção competitiva e sustentável de pequenos negócios na sua cadeia de valor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.11. Encadeamento Produtivo – Inteligência competitiva:</b> análises e estudos sobre o mercado no qual uma empresa atua e sobre seus competidores, sobre os mercados demandantes e ofertantes, usando como base os interesses e as necessidades das grandes empresas como</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> </ul>

<p>indutoras da melhoria da competitividade dos pequenos a elas vinculadas e, conseqüentemente, da cadeia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.12. Encadeamento Produtivo – Desenvolvimento empresarial:</b> análises e estudos sobre demanda tecnológica e de gestão das grandes empresas e a oferta das pequenas junto às grandes empresas, podendo incluir elaboração de grade de qualificação dos pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.13. Encadeamento Produtivo – Acesso a mercados:</b> análises e estudos sobre as oportunidades e desafios para os pequenos negócios terem contatos comerciais com as grandes empresas e com outras companhias da sua cadeia de valor, podendo incluir análises de necessidades de diferenciação e inovação de produtos/serviços dos pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.14. Encadeamento Produtivo – Redes de aprendizagem:</b> análises e estudos sobre construção e fortalecimento de conexões entre pequenos negócios, grandes empresas e instituições de suporte, com o objetivo de construir uma rede de aprendizagem.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.15. Encadeamento Produtivo – Gestão por indicadores:</b> análises e estudos sobre gestão por indicadores no âmbito do desenvolvimento e acompanhamento dos pequenos negócios a montante e a jusante de médios e grandes negócios, podendo incluir levantamento de indicadores, acompanhamento das consultorias temáticas, elaboração e aplicação de oficinas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.16. Gestão do Agronegócio:</b> diagnóstico de competitividade do empreendimento, estudos de viabilidade, logística, armazenagem, preços agropecuários, comercialização de produtos, identificação de nichos de mercado, estudos de cadeias produtivas, estudos prospectivos, políticas públicas, legislação, ferramentas de gestão, custos, controles, indicadores de resultados econômicos, conhecimento de oportunidades de mercado em cadeias de valor do agronegócio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciências Agrárias, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.17. Agronegócio Sustentável:</b> sistemas de produção integrada, tecnologias da agricultura de baixa emissão de carbono, produção orgânica e agroecológica, bioeconomia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciências Agrárias, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.18. Agroindustrialização e Produção Artesanal:</b> Processamento de produtos agroalimentares de origem animal e vegetal; adequação da produção agroindustrial e artesanal aos normativos; implantação de Boas Práticas Agropecuárias e de Fabricação; obtenção dos Selos de Inspeção e/ou do Selo ARTE; Inteligência de dados e análises de tendências;</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> </ul>

<p>prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão do negócio rural.</p>	<p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>15.19. Competitividade na Produção Animal:</b> elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos: <b>Suínocultura; Avicultura; Bovinocultura; Caprinocultura; Ovinocultura de Corte; Aquicultura; Pesca; Apicultura; e Meliponicultura.</b> Os estudos e análises devem contemplar: os três níveis de competitividade (sistêmica, estrutural e empresarial), articulação para melhoria do ambiente de negócios, regulamentações (legislação, licenças, normas e certificações), desenvolvimento de governanças e redes, inteligência e acesso a mercados, padrões tecnológicos avançados, agroindustrialização, prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, estudos de cadeias produtivas, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão da propriedade rural.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>15.20. Competitividade na Produção Vegetal:</b> elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos e seus respectivos derivados: <b>Fruticultura; Cafeicultura; Cana de Açúcar; Cacau; Vitivinicultura; Hortaliças; Grãos; Flores; Plantas Ornamentais; e Mandiocultura.</b> Os estudos e análises devem contemplar: os três níveis de competitividade (sistêmica, estrutural e empresarial), incluindo articulação para melhoria do ambiente de negócios, regulamentações (legislação, licenças, normas e certificações), desenvolvimento de governanças e redes, inteligência e acesso a mercados, padrões tecnológicos avançados, agroindustrialização, prospecção de canais de distribuição, análise e estruturação de área comercial, sistema de logística, estudos de cadeias produtivas, modelos de negócios, viabilidade técnica, econômico-financeira, planejamento da produção, sistemas de produção, gestão da propriedade rural.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>15.21. Economia Criativa:</b> elaboração de cenários do ecossistema de economia criativa em âmbito nacional e internacional, prospecção de novos modelos de negócios, formação de redes, Legislação, direitos autorais, normas, regimento interno e leis que delimitam a atuação da economia criativa. Estudos e Mapeamentos setoriais dos empreendimentos criativos.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>15.22. Serviços de Alimentação:</b> elaboração de análises e estudos de serviços de alimentação (alimentação fora do lar, marmitaria e delivery), considerando temáticas transversais e específicas do ramo, visando garantir processos, produtos e serviços integrados aos novos modelos de negócios, em seus polos gastronômicos e conforme demanda do consumidor.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Alimentos, Administração, Gastronomia ou Nutrição.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p><b>15.23. Negócios de Impacto Social:</b> Conceitos, modelagens, processos e ferramentas de prospecção, análise, gestão e aceleração; fontes de acesso a financiamentos e investimentos; atuação transversal com o desenvolvimento territorial e ODS – objetivos do desenvolvimento sustentável; ecossistema e geração de valor para as classes C, D e E no âmbito de cadeias de valor e consumidor final; atuação com políticas públicas.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <p>- Formação escolar: nível superior completo.</p> <p>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>



<p><b>15.24. Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor:</b> cadeias produtivas, cadeias de valor, cadeias globais e inteligência setorial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.25. Artesanato:</b> apoiar a produção de conteúdo, pesquisa para o setor, com conhecimento em: ecossistema do artesanato, base conceitual do artesanato, design de produtos, modelos de negócios, processos, prospecção de novos mercados e criação de redes, além de legislação, certificações, normas, direitos autorais, regimento interno e normas que balizam a atuação do artesanato, entre outros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.26. Beleza e Cosméticos:</b> diagnóstico de competitividade, estudos de viabilidade, logística, armazenagem e estoque, precificação, tributação, comercialização de produtos e serviços, identificação de nichos de mercado, estudos de cadeias produtivas, estudos prospectivos, legislação, ferramentas de gestão, custos, controles, indicadores de resultados econômicos, design de processo e de loja, automação, oportunidades e tendências de mercado, entre outros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.27. Saúde e Bem-Estar:</b> conhecimento em: regulamentação e inovação de negócios relacionados a saúde e bem-estar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.28. Mercado Pet:</b> diagnósticos setoriais e de empreendimentos, inventários e relatórios de oportunidades de negócios e perfis empreendedor e de investimentos, projetos de empreendimentos para o mercado pet, gestão e incentivo ao setor, levantamento e adequação da normatização e regulamentação de atividades do setor pet, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação do setor pet, comercialização de produtos e serviços on line e off line, produção e atualização de conteúdos para negócios pet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.29. Indústria de Alimentos e Bebidas:</b> estudos de identificação de oportunidades de negócios e perfis de investimentos nos mercados B2B, B2C, B2G e internacional, políticas governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo aos segmentos, considerando temáticas transversais, desenvolvimento de produtos, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, identificação e segmentação, comercialização de produtos das indústrias de alimentos e bebidas e logística de alimentos, conforme demanda específica dos segmentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.30. Varejo :</b> Ações, análises e estudos de desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de Varejo, apoiar produção de conteúdos, apoio em eventos, consultoria em análise, planejamento, implementação e monitoramento de diagnósticos ,planos, técnicas, ferramentas, tendências e cenários em negócios relacionados ao tema, consultorias de planos de negócio e de marketing para varejo , construção e mensuração de indicadores de resultados do varejo, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial, considerando temáticas transversais (sustentabilidade, presença digital, e outras) e específicas (mix de produtos – gerenciamento por categoria,</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

<p>merchandising visual, gestão de estoque – ruptura), análise de impacto de outros modelos de negócios (ex. atacarejo) sobre a competitividade do pequeno negócio do varejo, modelagens de negócio (franquia e outros), bem como necessidades estruturais e sistêmicas do segmento em sua cadeia. Construção de jornada do cliente nos diferentes canais com foco na melhor experiência do cliente, varejo sem atrito, humanização e personalização, estratégias de compra/venda assertiva, entre outros.</p>	
<p><b>15.31. Moda:</b> estudos e pesquisas em moda, produção de conteúdo específico para o setor, diagnósticos e identificação de oportunidades de negócios e perfis de investimentos, políticas governamentais, gestão financeira, de pessoas, comunicação, marketing, estratégica, design de processos produtivos, gestão qualidade, gestão de processos industriais, lean manufacturing e gestão da sustentabilidade, indústria 4.0, conhecimento e aplicação de conceitos de varejo 4.0 para a moda (dados como matéria-prima para entrega de experiência do consumidor, internet das coisas, inteligência artificial, aplicativos, integração on/offline, omnicanalidade, e-commerce, etc.) com foco e experiência em moda e nos segmentos de atuação do Sebrae em moda (calçados, acessórios, têxtil, confecções, joias/bijuterias, serviços) e gestão e atendimento para empresas. Construção e mensuração de indicadores de resultados, avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional, comercialização de produtos do setor, internacionalização para moda. Identificação e produção de cadernos de tendências, gestão de mídias sociais para moda, entre outros. Modelagem de negócios para startups de moda e serviços de moda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.32. Casa e Construção:</b> produção de conteúdos, apoio em eventos, consultoria em análise, planejamento, implementação e monitoramento de diagnósticos, planos, técnicas, ferramentas, tendências e cenários em negócios relacionados à cadeia da construção, arquitetura, engenharia, e móveis e às indústrias do setor mobiliário, imobiliário e da construção e habitação, entre outros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.33. Serviços :</b> Ações de Desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de serviços, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.34. Energia Renovável:</b> Levantamentos, ações com foco no desenvolvimento e qualificação dos pequenos negócios, atividades de networking, promoção de negócios e acesso a mercado, mapeamentos de oportunidades, estudos de futuro, análises de cenários e tendências setoriais e de mercado do segmento, estudos, pesquisas, desenvolvimento de projetos, desenvolvimento de conteúdo para o tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>15.35. Energia óleo e Gás Natural:</b> Levantamentos, ações com foco no desenvolvimento e qualificação dos pequenos negócios, atividades de networking, promoção de negócios e acesso a mercado, mapeamentos de oportunidades, estudos de futuro, análises de cenários e tendências setoriais e de mercado do segmento, consultoria, estudos, pesquisas, desenvolvimento de projetos, desenvolvimento de conteúdo, estudos de viabilidade técnica para o tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>16. POLÍTICAS PÚBLICAS</b>	

<p><b>16.1. Gestão Pública:</b> ferramentas e instrumentos de gestão pública (Lei Orçamentária Anual, Lei de Diretrizes Orçamentárias, Código de Postura, Código Tributário, Plano Plurianual, Lei de Responsabilidade Fiscal, Plano Diretor, Lei Orgânica etc.), boas práticas em gestão pública, empreendedorismo, liderança e negociação focada na gestão pública.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.2. Desenvolvimento Local e Políticas Públicas:</b> estratégias de desenvolvimento local e regional por meio de políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas, Direito, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.3. Políticas Públicas de Apoio aos Pequenos Negócios:</b> estratégias de desenvolvimento focadas em políticas de apoio aos pequenos negócios, políticas públicas tributárias de incentivo aos pequenos negócios, políticas e programas setoriais que contemplem os pequenos negócios, estratégias e metodologias de formulação, implementação e avaliação de programas e políticas públicas, ferramentas de análise e interpretação dos <i>incomes</i>, <i>outcomes</i> e resultados de políticas públicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Gestão Pública ou Políticas Públicas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.4. Consórcio Público:</b> apoio jurídico, viabilidade de consórcio, criação de consórcio, gestão de consórcio, legislação, estratégia, estrutura organizacional, gestão contábil e financeira de consórcio público para consórcios públicos, intermunicipais, multifinalitários ou com finalidade específica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito ou Contabilidade</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.5. Compras Públicas:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional e comparada, sobre o tema licitações públicas, com foco no tratamento favorecido para os pequenos negócios nas compras públicas, previsto no Art. 170 CF, na LC 123/06, Lei 8.666/93 e demais Normativos sobre Licitação; procedimentos e fluxos de cada modalidade de licitação, sistemas adotados pela administração pública federal, estadual e municipal; conhecimento sobre formulação, adequação e avaliação de editais; formulação de novas propostas legislativas sobre o tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Políticas Públicas, Gestão Pública, Direito, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.6. Desburocratização:</b> processos e fluxos da administração pública federal, municipal e estadual de abertura, baixa e alteração de pequenos negócios, estratégias para atores relacionados aos processos públicos burocráticos relacionados ao funcionamento de negócios de sistemas relacionados aos processos de abertura, baixa e alteração de pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.7. Microempreendedor Individual:</b> regras e procedimentos burocráticos públicos específicos do Microempreendedor Individual (MEI), políticas e procedimentos públicos para aplicação dos benefícios da legislação relativa ao MEI.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade ou Políticas Públicas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.8. Microempresa e Empresa de Pequeno Porte:</b> legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, definição de MPE, inscrição e baixa da empresa, tributos e contribuições, fiscalização, associativismo, regras civis e empresariais, acesso à justiça, formalização, simplificação, desburocratização, regulamentação da Lei Geral nos estados e municípios, Simples Nacional, limites para enquadramento (federal, estadual e municipal), registro de empresas, tipos de empresas e de sociedades, constituição das sociedades, contratos sociais, tratamento favorecido e jurídico diferenciado para as MPE.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar nível superior completo, preferencialmente em Direito, Políticas Públicas ou Contabilidade.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.9. Licenciamento Sanitário:</b> regras e processos da administração pública de licenciamento sanitário para abertura e funcionamento de pequenos negócios, fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.10. Licenciamento Rural Sanitário:</b> regras e processos da administração pública de licenciamento sanitário, conhecimento das regras e procedimentos relativos à Serviço de Inspeção Municipal (SIM), Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SISBI-POA), Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Vegetal (SISBI-POV), Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária (SUASA), mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenas propriedades rurais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.11. Licenciamento Ambiental:</b> fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental para abertura e funcionamento de pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>



<p><b>16.12. Licenciamento Rural Ambiental:</b> fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental, para zonas rurais, mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenas propriedades rurais.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.13. Licenciamento para Prevenção de Incêndio e Pânico:</b> fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento de prevenção de incêndio e pânico para abertura e funcionamento de pequenos negócios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.14. Compras Públicas – Agricultura Familiar:</b> legislação, doutrina e jurisprudência nacional e comparada, relativos ao tratamento favorecido e diferenciado para agricultores familiares e cooperativas em compras públicas; procedimentos e fluxos para aquisição de alimentos e produtos agrícolas; regimes especiais de contratação; conhecimento sobre formulação, adequação e avaliação de editais para chamadas públicas, compras diretas, compras institucionais (PNAE, PAA e PRONAF); formulação de novas propostas legislativas sobre o tema.</p>	<p>Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>16.15. Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo:</b> Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento urbano, diretrizes para construção e ocupação do solo, mapeamento e redesenho de fluxos da administração pública necessários para abertura e funcionamento de pequenos negócios urbanos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas, Direito, Economia ou Administração.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>
<p><b>ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO</b></p>	<p><b>REQUISITOS</b></p>
<p><b>17. ARQUITETURA E ENGENHARIA</b></p>	
<p><b>17.1. Serviços Técnicos de Arquitetura:</b> Desenvolvimento de estudo técnico preliminar; Desenvolvimento de Projeto básico; Desenvolvimento de Projeto executivo; Desenho de plantas baixas, cortes e detalhamentos; Desenvolvimento de memorial descritivo; Desenvolvimento de planilhas descritivas; desenvolvimento de orçamento-base com memória de cálculo; Assessoramento técnico no desenvolvimento e acompanhamento de ações de arquitetura; Estudos de Viabilidade; Laudo técnico de arquitetura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.</li> <li>- Formação escolar: nível superior completo em Engenharia ou Arquitetura.</li> <li>- Inscrição na Conselho Regional de Engenharia e Agronomia – CREA ou Conselho de Arquitetura e Urbanismo – CAU.</li> <li>- Domínio dos conteúdos listados na subárea.</li> </ul>

**17.2. Serviços Técnicos de Engenharia:** Desenvolvimento de estudo técnico preliminar; Desenvolvimento de Projeto básico; Desenvolvimento de Projeto executivo; Desenho de plantas baixas, cortes e detalhes; Desenvolvimento de memorial descritivo; Desenvolvimento de planilhas descritivas; desenvolvimento de orçamento-base com memória de cálculo; Assessoramento técnico no desenvolvimento e acompanhamento de ações de engenharia; Estudos de Viabilidade; Laudo técnico de engenharia.

- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.

- Formação escolar: nível superior completo em Engenharia ou Arquitetura.

- Inscrição na Conselho Regional de Engenharia e Agronomia – CREA ou Conselho de Arquitetura e Urbanismo – CAU.

- Domínio dos conteúdos listados na subárea.

**ANEXO II**
**(PREENCHIMENTO EXCLUSIVO NO PORTAL DE INSCRIÇÃO)  
DADOS CADASTRAIS E RELATO DE EXPERIÊNCIA DO FORNECEDOR**

1. DADOS DO FORNECEDOR	
Razão Social	Nome Fantasia
CNPJ	
Classificação da empresa: ( ) Sociedade empresária ( ) Sociedade Simples ( ) Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI ( ) Sociedades Limitadas Unipessoais – SLU ( ) Sociedade Unipessoal de Advocacia ( ) Cooperativas ( ) Microempreendedor Individual – MEI ( ) Empresário Individual – EI	
Objeto Social	

CNAE
Inscrição Municipal
Quantidade de sócios

2. ENDEREÇO DO FORNECEDOR			
Endereço		Nº	
Bairro	Cidade	Estado	CEP
Telefone fixo		Telefone celular	
E-mail 1		E-mail 2	
Site do fornecedor			

3. DADOS DO REPRESENTANTE LEGAL			
Nome		RG nº	Órgão Expedidor
Cargo		CPF/MF nº	
Telefone fixo	Telefone celular	E-mail	
Ex-empregado, ex-diretor ou ex-conselheiro do Sebrae? ( ) Sim ( ) Não __/__/____ Sebrae/____			Data do desligamento
O representante será o preposto? ( ) Sim ( ) Não			

4. DADOS DO PREPOSTO (se houver)			
Nome		RG nº	Órgão Expedidor
Cargo		CPF/MF nº	
Telefone fixo	Telefone celular	E-mail	
Ex-empregado, ex-diretor ou ex-conselheiro do Sebrae? ( ) Sim ( ) Não __/__/____ Sebrae/____			Data do desligamento

5. ÁREA, SUBÁREA DE CONHECIMENTO E NATUREZA	
Área de conhecimento	Subárea
Natureza da prestação de serviços:      Consultoria ( ) Instrutoria ( )	

8. RELATO DE EXPERIÊNCIA
A descrição da experiência deverá ter relação com a área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria em que o fornecedor deseja se inscrever:
Descrição do histórico de atuação do fornecedor na área/subárea de conhecimento que comprove sua expertise/experiência no tema.
<b>Deve conter:</b>
a. Nome(s) do(s) fornecedor(es) onde realizou a(s) consultoria(s) ou instrutoria(s);
b. Caracterização do(s) fornecedor(es) (setor de atividade, nº de empregados);
c. Descrição da(s) consultoria(s) (diagnóstico, ações desenvolvidas e resultados alcançados); ou
d. Descrição da(s) instrutoria(s) (título, conteúdo e público-alvo)
<b>NOME DO FORNECEDOR</b>
<b>QUANTIDADE DE HORAS</b>
<b>TOTAL DE HORAS POR ÁREA/SUBÁREA DE CONHECIMENTO E NATUREZA DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS</b>

7. EQUIPE TÉCNICA – ÁREA/SUBÁREA DE CONHECIMENTO			
(O fornecedor deverá vincular, obrigatoriamente, no mínimo, um membro da equipe técnica a área/subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços)			
Nome	RG nº	CPF nº	
	Órgão Expedidor	Pessoa Física	
Tipo de vínculo com o fornecedor	Sócio ( )	Empregado ( )	Prestadora de serviço ( )
Data de nascimento	Telefone celular	E-mail	
Grau de Formação I			
Escolaridade			
Profissão	Nº do registro no Conselho		
Nome da Instituição	Carga horária		
Grau de Formação II			
Escolaridade			
Profissão	Nº do registro no Conselho		
Nome da Instituição	Carga horária		
CURSO(S) DE APERFEIÇOAMENTO RELACIONADO(S) A(S) ÁREA(S) DE CONHECIMENTO			
Será permitida a inserção de, no máximo, 4 cursos, com a carga horária mínima de 350 horas.			
Curso	Nome da Instituição	Ano de conclusão	Total/Horas

8. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES



## ANEXO III

### ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA (MODELO)

#### ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

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

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

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

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

Descrição da(s) consultoria(s), instrutoria(s), ações desenvolvidas e resultados alcançados).

Natureza: [*consultoria e/ou instrutoria*]

Unidade contratante: [*informar a unidade que contratou a empresa*]

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

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

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

Descrição da(s) consultoria(s), instrutoria(s), ações desenvolvidas e resultados alcançados).

Cidade, XX de (mês) de 202X.

Nome e assinatura:

[*gerente ou gerente-adjunto(a) da unidade contratante*]

## ANEXO IV

### EMPRETEC

#### **1. CRITÉRIOS ESPECÍFICOS DO PROCESSO DE FORMAÇÃO DO FACILITADOR TRAINEE E CONSULTOR SELECIONADOR TRAINEE DO EMPRETEC**

1.1 O EMPRETEC possui formato e metodologia fechada pois foi desenvolvido no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD, órgão da Organização das Nações Unidas – ONU, tendo sido licenciado em caráter exclusivo no Brasil para o Sebrae, não sendo portanto permitido alterar esse formato.

1.2 Os Seminários EMPRETEC são conduzidos por Facilitadores e Consultores Seleccionadores, seguindo o que preconiza a metodologia EMPRETEC. Um dos pontos mais importantes para o sucesso e para a sustentação da qualidade do seminário é, sem dúvida, o processo de formação de seus facilitadores e demais profissionais envolvidos.

1.3 A Formação dos Facilitadores EMPRETEC se inicia com uma capacitação dos profissionais indicados pelas empresas feita na prática, segundo a metodologia EMPRETEC, “Training of Trainers (TOT)”, realizada por Trainees de Facilitadores EMPRETEC, que são selecionados dentre os perfis que mais se enquadram para compor essas equipes.

1.4 Como pré-requisito para participar dessa seleção e atuar em um Seminário EMPRETEC, como Trainee de Facilitador ou Trainee de Consultor Seleccionador, o candidato indicado pela empresa deverá ter realizado um seminário do EMPRETEC como participante e demonstrar outros requisitos de acordo com a metodologia EMPRETEC.

1.5 O Trainee de Facilitador EMPRETEC não terá qualquer tipo de vínculo empregatício com o SEBRAE/RO. Ressalta-se que, de acordo com a metodologia EMPRETEC, apenas a empresa em cujo quadro esteja vinculado o Trainee de Facilitador será remunerada, firmando um contrato de prestação de serviço, pelo prazo de atuação nos Seminários durante o período de sua capacitação.

1.6 O SEBRAE/RO será o responsável por realizar o processo de seleção de Facilitador Trainee indicado pelas empresas, para atuar nos Seminários EMPRETEC de sua área de responsabilidade.

1.7 O Facilitador Trainee participará de um seminário EMPRETEC como Empreteco Convidado e atuará em no mínimo 6 e no máximo 8 Seminários EMPRETEC. Essa capacitação contará com uma formação a distância a cargo da Universidade Corporativa Sebrae – UCSebrae, e também presencial durante os Seminários (TOT – Training of Trainers).

1.8 Durante a formação, o Facilitador Trainee EMPRETEC que não atingir o desempenho previsto na metodologia EMPRETEC, poderá ser eliminado.

1.9 A empresa que não tiver o seu candidato selecionado e desejar participar de nova seleção, poderá indicar e inscrever candidato novamente, durante toda a vigência do edital, aguardando comunicados do SEBRAE/RO, informando novas seleções.

## **2. REGRAS PARA A SELEÇÃO DE FACILITADORES TRAINEE PARA O EMPRETEC**

2.1 Pelas próprias características da metodologia EMPRETEC, a atuação dos Facilitadores é estrategicamente importante para o sucesso dos Seminários desenvolvidos nesse âmbito.

2.2 Como forma de garantir a manutenção da qualidade do Seminário EMPRETEC, buscou-se padronizar todo o processo de seleção, capacitação e avaliação dos profissionais que atuam na realização do produto, começando pela seleção dos Facilitadores.

2.3 A seleção dos candidatos a Facilitadores e Consultores Seleccionadores Trainees do EMPRETEC acontecerá a partir de demanda espontânea dos próprios candidatos considerando o número de vagas disponíveis para função de Facilitador Trainee e Consultor Seleccionador Trainee do EMPRETEC, divulgadas no portal do Sebrae/RO [www.Sebrae.ro/empretec](http://www.Sebrae.ro/empretec)

2.4 O SEBRAE/RO deverá selecionar candidatos a Facilitador e/ou de Consultor Seleccionador Trainee do EMPRETEC quando julgar necessário recompor seu cadastro de Facilitadores e Consultores Seleccionadores EMPRETEC.

2.5 A seleção deverá ser realizada utilizando todos os critérios que reza a metodologia EMPRETEC.

2.6 O processo será composto por três etapas:

- a) Divulgação do edital ou comunicado (condições, vagas, prazos, datas etc.)
- b) Inscrição.
- c) Verificação de conformidade documental e entrevistas\*.

2.7 A primeira etapa do processo de seleção iniciar-se-á com a definição pelo SEBRAE/RO do número de vagas a serem disponibilizadas para a seleção, bem como, os prazos para inscrição e datas das entrevistas.

2.8 A seleção propriamente dita ocorrerá com a análise da documentação e do resultado das entrevistas realizadas conforme previsto na metodologia preconizada no EMPRETEC.

2.9 Para a seleção do Facilitador e Consultor Seleccionador Trainee, buscar-se-á avaliar o perfil dos candidatos de acordo com as competências necessárias a cada função, de maneira a selecionar os melhores candidatos para as vagas disponibilizadas, classificando-os dentro dos critérios de avaliação.

2.10 Os candidatos serão entrevistados pelo gestor estadual do EMPRETEC e por um Consultor Seleccionador, quando serão observados aspectos referentes à motivação, disponibilidade, maturidade profissional, capacidade de comunicação, capacidade de

ouvir e aspectos éticos e ainda com a finalidade de identificar se o interessado possui traços empreendedores. Essa entrevista é a mesma a que são submetidos os candidatos a vagas nos seminários EMPRETEC e darão continuidade ao processo àqueles que obtiverem pontuação mínima de 60 pontos.

#### 2.11 Sequência específica para seleção do Facilitador trainee para o EMPRETEC:

- a) Análise curricular onde será avaliada a formação acadêmica. O candidato deverá apresentar no mínimo formação superior completa e experiência profissional.
- b) Entrevista com o gestor estadual do EMPRETEC, de caráter classificatório, na qual serão observados os aspectos referentes à motivação, disponibilidade, maturidade profissional, capacidade de comunicação, capacidade de ouvir e os aspectos éticos.
- c) Entrevista com Consultor Seleccionador do EMPRETEC com o objetivo de identificar se o interessado possui traços empreendedores. Os candidatos serão classificados em ordem decrescente, da maior pontuação para a menor. Serão eliminados aqueles que obtiverem pontuação menor que 60 pontos.

#### 2.12 Sequência específica para seleção do Consultor Seleccionador trainee para o EMPRETEC:

- a) Análise curricular onde será avaliada a formação acadêmica. O candidato deverá apresentar no mínimo formação superior completa e experiência profissional;
- b) Entrevista com Consultor Seleccionador do EMPRETEC com o objetivo de identificar se o interessado possui traços empreendedores. Os candidatos serão classificados em ordem decrescente da maior pontuação para a menor. Serão eliminados aqueles que obtiverem pontuação menor que 70 pontos.
- c) Entrevista com o gestor estadual do EMPRETEC, de caráter classificatório, quando o candidato fará uma apresentação entre 15 e 20 minutos explanando seu interesse em ser consultor selecionador do Empretec. Essa entrevista tem por objetivo a verificação da desenvoltura do candidato, a fluência na colocação das ideias, bem como no contato pessoal.

### 3. PROCESSO DE FORMAÇÃO DE FACILITADORES TRINEES DO EMPRETEC

3.1 Cumprida a fase de seleção dos candidatos a Facilitador e Consultor Seleccionador Trainee, iniciar-se-á o processo de formação. A qualidade de todo processo ensino-aprendizagem, seja qual for a metodologia utilizada, depende 90% do facilitador (professor) e do participante (aluno).

3.2 Todo processo ensino-aprendizagem tem etapas e conhecimentos importantes ou mesmo essenciais para o exercício de atividades. Evidencia-se nesse processo de formação o monitoramento continuado, que tem por finalidade detectar problemas para que sejam adotadas ações corretivas em tempo hábil, evitando a verificação de falhas de formação apenas no final do processo.

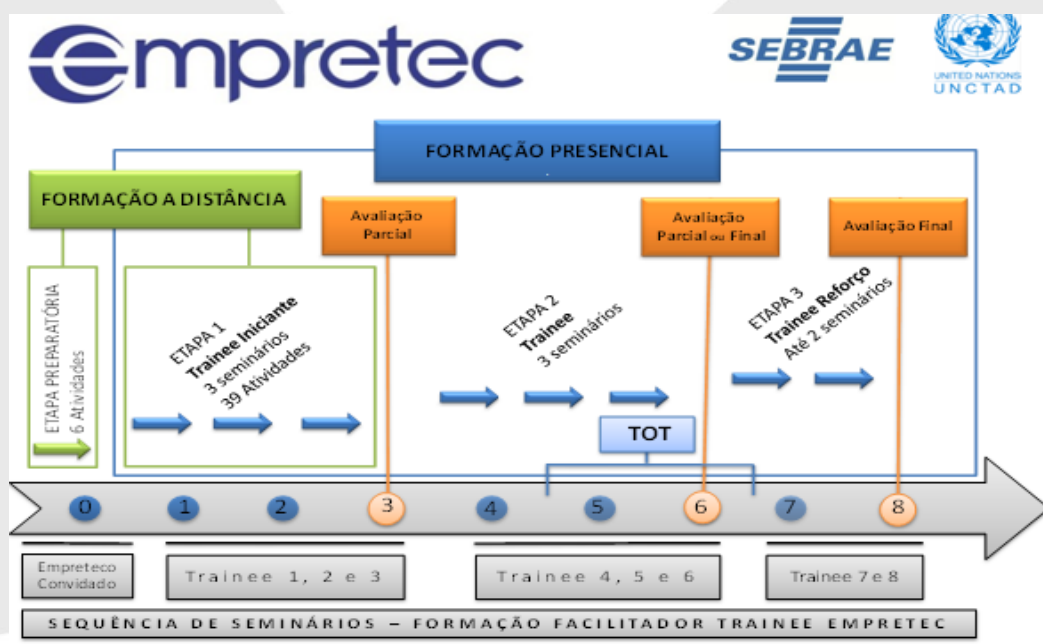
3.3 Tendo em vista que nem todos os Facilitadores e Consultores Seleccionadores Trainee que entram no processo estão em um mesmo nível, a metodologia prevê que



é necessário tempo para equalizar conhecimentos e habilidades.

#### 4. FORMAÇÃO DO FACILITADOR TRAINEE EMPRETEC

A adoção de uma única grade nacional para formação dos Facilitadores Trainees é fundamental, pois, sem esse procedimento, não há como garantir os padrões mínimos necessários e a qualidade do processo para a gestão efetiva do EMPRETEC. Portanto, serão adotados como padrão os seguintes procedimentos:



4.1 O Facilitador Trainee deverá participar de no mínimo seis e de no máximo oito seminários, além do seminário como empreteco convidado, para ser certificado como facilitador EMPRETEC.

4.2 É condição obrigatória a participação do candidato em, pelo menos, seis seminários e ter ministrado todos os módulos previstos em cada fase de sua capacitação, conforme a grade distribuição que ele terá acesso no início da sua formação. Caso o Facilitador Trainee não seja certificado até o oitavo seminário, o processo será concluído e o candidato não estará habilitado. A grade de programação deverá ser seguida rigorosamente por todos – Facilitadores, Gestores e Trainees –, como a principal garantia de um processo de qualidade.

4.3 Em cada seminário, deve ser preenchido um relatório pelo Facilitador que atuar como líder e pelo Facilitador Trainee.

4.4 No processo de formação do Facilitador Trainee, há uma avaliação parcial e uma avaliação final, todas de caráter eliminatório. A avaliação parcial ocorre no terceiro seminário e a avaliação final será feita no sexto seminário, porém, caso seja necessário, poderá ocorrer no sétimo ou no oitavo.

4.5 Essas avaliações deverão ser realizadas pela coordenação estadual do EMPRETEC, em conjunto com os Facilitadores e representantes estaduais da UC Sebrae, embasadas no desempenho do Trainee nas seguintes atividades:

- a) Capacitação a distância (etapa preparatória do empreteco convidado, etapa1 trainee iniciante, sendo trainee 1 que antecede o seminário1, trainee 2 que antecede o seminário 2 e trainee 3 que antecede o seminário 3).
- b) Seminários de corte (terceiro e sexto), com o apoio dos relatórios anteriores e com as informações obtidas nas reuniões de feedback dos referidos seminários, sendo que nesses dois seminários de corte deverão ser contratados facilitadores líderes distintos.
- c) Participação na capacitação presencial Training of Trainers (TOT Trainee).<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub>

4.6 Caso o SEBRAE/AC tenha somente um Facilitador habilitado na função de líder para avaliar o trainee, deve haver uma articulação com outro estado para que o Trainee tenha a oportunidade de participar de algum seminário nessa UF.

4.7 Durante os seis dias de seminário, a coordenação estadual deve acompanhar e avaliar a atuação do Trainee nas atividades previstas na grade de formação, participando, inclusive, da reunião de feedback com o Facilitador líder, o segundo Facilitador e o Trainee. Na oportunidade, deverá também dar o feedback quanto à atuação dos demais facilitadores daquela edição. Essa atividade deverá ser realizada, preferencialmente, em parceria com o interlocutor estadual da Universidade Corporativa.

4.8 Caso não consigam estar presentes em tempo integral no terceiro e no sexto seminário (sétimo e oitavo seminários, se necessário), deverão estar, no mínimo:

- a) No terceiro seminário, para acompanhar o primeiro dia, a manhã do segundo dia e o terceiro dia e participar das reuniões de feedback desses dias.
- b) No sexto seminário, para acompanhar no mínimo três atividades com seus respectivos processamentos conduzidos pelo Facilitador Trainee em dias diferentes, bem como participar das reuniões de feedback desses dias.
- c) Na possibilidade de um sétimo ou oitavo seminário, o coordenador estadual e interlocutor estadual da Universidade Corporativa deve acompanhar aqueles módulos que o Facilitador Trainee está repetindo por necessidade de melhoria de desempenho.

4.9 Todas as avaliações são feitas adotando como referência os 25 critérios listados nas competências: comunicação, conteúdo, planejamento e facilitação. Os cálculos da pontuação são feitos multiplicando o número de itens assinalado em cada um dos 25 quesitos por seu respectivo multiplicador, 1, 2, 3 ou 4, podendo obter um valor máximo de 100 pontos.

4.10 A pontuação mínima das avaliações parciais e da avaliação final está descrita a seguir:

Seminário	Pontuação ou avaliação mínima necessária	Observações
3º	Mínimo de 4 pontos em 13 critérios, 3 pontos em 12 critérios, totalizando pelo menos, 88 pontos.	Não pode ter pontuação 1 ou 2 (insuficiente ou regular) em nenhum critério.  Caso não obtenha a pontuação mínima, será eliminado.
6º	Mínimo de 4 pontos em 19 critérios e 3 pontos em 6 critérios, totalizando, pelo menos, 94 pontos.	Não pode ter pontuação 2 ou 1 em nenhum critério ou "I" (insuficiente) ou "R" (regular).  Caso não obtenha a pontuação mínima, serão concedidos, em caráter excepcional e no máximo, mais dois seminários para se credenciar, aos quais o gestor estadual deverá se organizar para acompanhar.

4.11 A avaliação parcial no terceiro seminário e avaliação final no sexto seminário se justificam pelos seguintes aspectos:

#### 4.11.1 Seminário três:

- Nessa etapa, o Facilitador Trainee já deverá ter concluído a capacitação a distância composta pelas etapas preparatória do empreteco convidado e da etapa 1 trainee iniciante, sendo trainee 1 o que antecede o seminário 1, trainee 2 o que antecede o seminário 2 e trainee 3 o que antecede o seminário 3.
- Já ter aplicado os seguintes módulos por duas vezes: Ciclo de Aprendizagem, Contrato, Os Desafios de Empreender, Qualidade, Plano Empresarial e Planejamento dos Próximos Passos.
- Já ter corrigido selos de, no mínimo, 21 participantes.
- Já ter apresentado uma CCE: Qualidade.

#### 4.11.2 Seminário seis:

- O Facilitador Trainee já deverá ter desenvolvido todos os módulos do seminário e processamentos.
- Já ter apresentado por duas vezes todas as CCEs, exceto correr riscos calculados (uma vez);
- Já ter corrigido selos de, no mínimo, 42 participantes.
- Ter apresentado desempenho satisfatório (de acordo com a pontuação mínima necessária) em todos os módulos desenvolvidos. Na possibilidade de desempenho inferior ao esperado, o Facilitador Trainee deverá ser encaminhado ao sétimo seminário e, se necessário, ao oitavo. Nesses seminários, ele deverá, necessariamente, repetir os módulos que foram aplicados apenas uma vez até o sexto seminário, mesmo que o desempenho tenha sido positivo na primeira aplicação.
- O Facilitador Trainee somente será certificado a partir da conclusão do sexto seminário, após a participação na formação presencial Training of Trainers (TOT Trainee).

4.12 A correção de selos para o processo de desenvolvimento do Trainee é fundamental para que ele se familiarize cada vez mais com os comportamentos empreendedores em situações diversas, melhorando sua habilidade em reconhecê-los e, dessa maneira, possa compreendê-los melhor e, conseqüentemente, explicá-los adequadamente, quando for necessário.

4.13 Caso o Facilitador Trainee não seja recomendado no sexto seminário, terá mais duas oportunidades, devendo, então, atuar no sétimo e no oitavo seminário.

4.14 Se em algum dos seminários de corte o Facilitador Trainee não for bem avaliado em determinado módulo, a grade continuará a ser seguida rigorosamente e o módulo deverá ser repetido nos últimos seminários que ele atuar, para ser novamente avaliado. A coordenação estadual deverá estar ciente dessa situação e exigir a repetição desse módulo.

4.15 É fundamental que o Facilitador Trainee percorra todas as atividades e etapas da formação a distância, paralelamente a sua formação presencial (seminários 1, 2 e 3), para que a grade de distribuição dos módulos tenha validade. É nessa fase que ele desenvolverá conhecimentos, habilidades e atitudes relativos a comportamentos empreendedores e à metodologia do EMPRETEC, além de desenvolver competências relativas ao ciclo de aprendizagem vivencial (CAV) e condução de grupos. Do quarto ao sexto seminário, deverá aprofundar todos os aspectos anteriores aliados às questões de desenvolvimento de módulos mais complexos e que exijam competências paralelas ou complementares ao seminário em si.

4.16 O facilitador Trainee deverá, necessariamente, ser acompanhado e avaliado por pelo menos dois Facilitadores Líderes diferentes até o sexto seminário.

## 5. SISTEMA DE AVALIAÇÃO

Os critérios de avaliação, que se encontram agrupados em quatro grupos básicos – comunicação, conteúdo, planejamento e facilitação – estão detalhados a seguir. Essa avaliação explora somente os aspectos considerados básicos para o exercício competente da função, aqueles que privilegiam a didática e não a abordagem técnica.

COMUNICAÇÃO	
Objetividade	Procura trazer e manter os comentários dentro do contexto que está sendo trabalhado (foco no aqui e agora).
Fluência verbal	Estabelece uma sequência, permitindo que o participante avance progressivamente até a aquisição da informação, partindo do simples para o complexo. Utiliza variação no tom e altura da voz.
Interação com a turma	Está sensível aos movimentos do grupo (necessidades e interesses), percebendo-os e dando rumo adequado. Dirige-se diretamente ao participante.
Expressão corporal	Utiliza adequadamente as expressões corporais (mãos, olhos, cabeça, corpo) que auxiliem a compreensão do conteúdo por parte do grupo.  Movimenta-se de forma natural e dinâmica dentro do ambiente da sala, aproximando-se ou afastando-se do participante quando necessário.
Recursos didáticos	Utiliza de forma adequada (legível e compreensível) os recursos (CCEs, folhas de trabalho, manual, vídeos, flip chart, pincéis e suas cores etc.).



### CONTEÚDO

Conhecimento prático e teórico	Demonstra conhecimento sobre o assunto a partir de sua experiência pessoal e material bibliográfico. Demonstra possuir conhecimento e prática da dinâmica empresarial e ilustra com exemplos, metáforas, ilustrações, analogias e exemplos que apoiem a aprendizagem.
Relações de conteúdo com a vida empresarial nas atividades do seminário	Faz correlações entre o conteúdo abordado com a vida empresarial durante as atividades do seminário.
Utilização do emergente do grupo	Estabelece um ambiente propício para que os participantes se sintam à vontade para fazer comentários e compartilhar conceitos / conteúdos / experiências.
Conteúdos propostos x alcançados	Estabelece uma conclusão/síntese ao final da atividade (amarrões conclusivas), alcançando o objetivo do módulo. Analisa a eficiência e adequação do plano de instrução implementado.
Conhecimento da metodologia	Conhece a metodologia do seminário de forma integrada e sistêmica.

### PLANEJAMENTO

Estrutura e planejamento dos módulos	Estabelece e utiliza um roteiro que oriente a atividade. Estabelece ligações entre os novos conceitos e experiências anteriores. Estabelece relações esclarecedoras entre as CCEs. Busca informações na equipe para preparar seu plano de instrução. Segue o plano estabelecido no Manual do Facilitador.
Tempo planejado x tempo utilizado	Estabelece um tempo para o módulo como um todo e para cada etapa do plano de aula, cumprindo os prazos propostos e fazendo ajustes adequados em situações circunstanciais.
Ambientes materiais e	Trabalha proativamente fazendo a verificação dos materiais utilizados nos módulos e do seminário. Procura conhecer previamente as características e o contexto do grupo.

### FACILITAÇÃO

Empatia	Está aberto às opiniões contrárias. Coloca-se na posição do participante buscando compreender os pontos que geram dificuldade.
Assertividade com a turma e com demais facilitadores	Manifesta sincera e diretamente os sentimentos, expondo a sua percepção, seu ponto de vista e suas ideias de forma adequada e no momento oportuno. Fala de fatos e não faz julgamento de comportamentos dos demais.
Sensibilidade	Procura não passar crenças pessoais ou polemizar no intuito de testar sua força diante do grupo. Sabe atuar nos processos humanos que venham a ocorrer (conflitos interpessoais, discussões polarizadas, resistências, racionalização excessiva etc.).
Flexibilidade	Faz os ajustes necessários à sequência da atividade ou à estratégia de abordagem adequando o tempo e conteúdo. Sabe lidar com situações inesperadas, desestruturadas ou não convencionais de forma coerente.

Ouvir com atenção	Sabe ouvir, interpretar e devolver, de forma esclarecedora, as situações que ocorrem no grupo, sem julgamento.
Capacidade de estimular a participação e entusiasmo	Mantém-se disponível e acessível ao grupo, estabelecendo e mantendo a energia e atenção do grupo. Faz com que os participantes assumam atitudes de risco moderado diante do processo de aprendizagem (autoexposição).
Capacidade de dar <i>feedback</i>	Fornece <i>feedback</i> franco e honesto de maneira clara e educada.
Capacidade de receber <i>feedback</i>	Recebe <i>feedback</i> sem indicação de resistência, registra, reflete sobre cada retorno. Utiliza os <i>feedbacks</i> recebidos.
Pontualidade/Assiduidade	Chega antecipadamente e permanece em sala de aula para atuar e participar efetivamente do seminário. Inicia e conclui as atividades nos horários acordados com o Sebrae, com a turma e com a equipe.
Conhecimento do CAV e condução dos processamentos	Conhece e utiliza adequadamente o Ciclo de Aprendizagem Vivencial, conduzindo os processamentos de maneira correta, percorrendo todas as fases estabelecidas no manual.
Autenticidade e congruência	Mantém coerência entre a verbalização, o que acredita e o efetivamente demonstrado em seu comportamento diante do grupo (sou X digo X faço).
Domínio da turma	Demonstra capacidade de manejo de grupo, estabelecendo questionamentos que façam o participante refletir sobre suas convicções, aplicabilidade, síntese e análise. Permite lacunas (silêncio) a serem complementadas pelos participantes com respostas elaboradas por eles.

## 6. Formação do Consultor Seleccionador Trainee EMPRETEC

6.1 Todo processo que antecede a participação do empreendedor no seminário é muito importante, pois a formação do grupo em que estará inserido no treinamento poderá interferir diretamente no resultado alcançado durante o seminário.

6.2 Portanto, o Consultor Seleccionador exerce um papel fundamental em todo o processo. Sua capacitação e qualificação, assim como o perfeito entendimento dos comportamentos empreendedores, são determinantes para que a seleção seja realizada com qualidade no Empretec. Assim, cumprir rigorosamente cada uma das etapas é responsabilidade dos gestores estaduais, cuja postura deve ser de coerência com aquilo que for ser demandado, em relação à postura dos Consultores Seleccionadores Trainees, no processo de formação.

6.3 É necessário que o candidato converse previamente com o gestor estadual, quando fará uma apresentação de 15 a 20 minutos, explanando o seu interesse em ser Consultor Seleccionador. Essa entrevista tem por objetivo verificar a desenvoltura do selecionado, a fluência na colocação das ideias, bem como a postura no contato pessoal.

6.4 Como uma das etapas da capacitação dos selecionados será realizada por pelo menos dois Consultores Seleccionadores credenciados (etapa 5), esses profissionais

serão denominados, especificamente, como consultor selecionador formador, quando estiverem exercendo a função de capacitação e avaliação do Consultor Selecionador Trainee.

6.5 Visando minimizar os riscos de capacitações inadequadas, com distorções de perfis e equívocos irreparáveis quando os participantes já estiverem em sala de aula e já não existirem mais providências a serem adotadas para corrigir tais erros a capacitação do consultor selecionador trainee deverá, necessária e obrigatoriamente, passar pelas etapas descritas no infográfico a seguir, sendo algumas delas eliminatórias:



6.6 A etapa 1 é constituída de três atividades a distância, sendo que, necessariamente, o Consultor Selecionador Trainee deverá participar de todas elas:

1ª atividade: conhecimento da linha do tempo do Empretec, onde estão registrados momentos importantes do histórico do seminário, principalmente no Brasil;

2ª atividade: leitura e compreensão mais profunda dos comportamentos e características empreendedoras com exercícios práticos de leitura e identificação dos mesmos em momentos de vida de alguns empresários;

3ª atividade: o consultor selecionador trainee irá participar de uma avaliação em que fará a identificação de comportamentos empreendedores por meio de vídeos, visando mensurar a leitura e identificação adequada do candidato no que se refere aos comportamentos empreendedores.

**OBSERVAÇÃO:** A etapa 1 não tem caráter eliminatório.

6.7 A etapa 2 é constituída de uma única atividade presencial, quando o Consultor Selecionador Trainee irá participar de um seminário Empretec, na condição de empreteco convidado, a fim de atuar na correção do exercício Livro de Selos. Nessa fase, o candidato faz a leitura dos comportamentos descritos pelos participantes e aponta a sua opinião. Logo após o posicionamento do Consultor Selecionador Trainee, os Facilitadores fazem a validação ou não. Caberá aos Facilitadores registrarem o

número de comportamentos validados ou não pelo Consultor Seleccionador Trainee, bem como, o índice de acertos e a prática da assertividade durante o seminário. Ao final do processo, o Facilitador Líder fará o levantamento com os demais Facilitadores e totalizará o número de selos corrigidos e o grau de acertos.

6.8 Essa etapa não tem caráter eliminatório, mas os Facilitadores deverão observar se o Consultor Seleccionador Trainee deverá dar continuidade ao processo, considerando o grau de compreensão correta dos comportamentos, por meio da correção de selos em um seminário Empretec. O Facilitador Líder desse seminário emitirá um relatório sobre Consultor Seleccionador Trainee quanto aos selos que ele corrigiu. Esse relatório deverá ser encaminhado pelo líder ao gestor do Empretec do Sebrae UF e/ou da Universidade Corporativa Sebrae.

6.9 A etapa 3 também é constituída de uma única atividade, que é um teste a ser respondido, individualmente, na plataforma EaD do Sebrae, presencialmente, na sede de algum escritório ou sede estadual do Sebrae, quando o candidato será avaliado na identificação de comportamentos empreendedores. O teste contém 100 situações descritas, com comportamentos/características empreendedoras indicadas, onde o candidato a selecionador deverá responder “válido” ou “não válido” para cada situação, após análise e avaliação individualizada. Nessa etapa o Consultor Seleccionador Trainee deverá ter pelo menos 70% de acertos.

**OBSERVAÇÃO:** A etapa 3 tem caráter eliminatório e só pode ser feita uma única vez.

6.10 A etapa 4 é constituída de quatro atividades a distância, sendo que necessariamente o Consultor Seleccionador Trainee deverá participar de todas elas:

1ª atividade: leitura e compreensão da base teórica do processo de seleção, quando o Consultor Seleccionador Trainee se aprofunda em algumas referências que subsidiam a seleção e suas influências no decorrer do seminário.

2ª atividade: nessa atividade, será realizado um estudo mais profundo, visando conhecer e compreender todos os cuidados essenciais a serem adotados na condução das entrevistas.

3ª atividade: por meio de um texto, será realizada uma prática visando desenvolver as competências atitudinais e operacionais necessárias ao Consultor Seleccionador a partir do conhecimento adquirido na segunda atividade desta etapa 4.

4ª atividade: nessa atividade, o Consultor Seleccionador Trainee irá assistir, via plataforma EAD Sebrae, vários relatos de empresários para fazer a leitura e a identificação de comportamentos/características empreendedoras de forma correta. **OBSERVAÇÃO:** A etapa 4 não tem caráter eliminatório, mas será emitido um relatório via plataforma Sebrae para que o gestor estadual possa acompanhar a situação do candidato a consultor selecionador.

6.11 A etapa 5 é constituída de uma atividade presencial, quando o Consultor Seleccionador Trainee participará de no mínimo 50 e no máximo 80 entrevistas, que serão realizadas por pelo menos dois Consultores Seleccionadores credenciados e indicados pelo gestor estadual do Empretec. Nessa fase, o candidato a Consultor Seleccionador poderá receber ajuda de custo, caso ocorra deslocamento durante o seu



treinamento. Os procedimentos de treinamento presencial de participação do Consultor Seleccionador Trainee em entrevistas, referentes a essa etapa, estão descritos em seguida.

**OBSERVAÇÃO:** A etapa 5 tem caráter eliminatório ao final da capacitação das 80 entrevistas.

6.12 Depois de completadas as 50 entrevistas e o Consultor Seleccionador formador entender que o Trainee está apto a conduzir as entrevistas sozinho, deverá fornecer essa informação por escrito ao gestor estadual. Caso o Consultor Seleccionador formador entenda que o Trainee ainda não está apto para conduzir as entrevistas, o processo deverá ser estendido para até 80 entrevistas, limite que deverá ser respeitado para a certificação ou o afastamento definitivo do candidato do processo. Ressalva-se que a qualquer momento o Consultor Seleccionador Trainee poderá ser eliminado do processo de formação, tanto nas etapas de 1 a 4, como na capacitação de entrevistas para consultor selecionador, se houver alguma ação distorcida em relação à conduta e perfil recomendados. Para a certificação como Consultor Seleccionador, o Trainee deverá obter, pelo menos, quatro pontos ou ser indicado como plenamente satisfatório em 13 itens, em um total de 15.

1	2	3	4 Plenamente satisfatório
<b>Critério: RECEPÇÃO E ENTREVISTA PRELIMINAR</b>			
	Recepção do candidato a participante		
	Estabelecimento de <i>rapport</i>		
	Esclarecimentos sobre o Empretec		
	Apresentação da estrutura da		
	Condução direcionada da entrevista		
	Postura corporal durante a entrevista		
<b>Critério: ENTREVISTA FOCADA</b>			
	Identificação correta dos		
	Formulação de perguntas		
	Condução direcionada da entrevista		
	Estratégia de afunilamento		
	Inferências e julgamentos		
	Avaliação do questionário de saúde e adoção de providências necessárias		
<b>Critério: RETORNO AO ENTREVISTADO</b>			
	Devolutiva da entrevista		
	Encaminhamento a outras soluções SEBRAE		

**Critério: CONTROLE DO TEMPO**

Utilização adequada do tempo disponível nas etapas preliminar, focada, devolutiva e de fechamento

6.13 Caso seja da concordância do gestor estadual, o Consultor Seleccionador trainee, que tenha cumprido todas as etapas receberá o devido certificado, que deverá ser solicitado à coordenação nacional da Universidade Corporativa.

6.14 Para a certificação como Consultor Seleccionador, o gestor estadual enviará o mesmo relatório com os 15 itens avaliados à coordenação nacional da Universidade Corporativa, para análise e avaliação.