



EDITAL DE CREDENCIAMENTO N.º 03/2023

**CREDCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS
DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**

SEBRAE/SC

Florianópolis, 30 de outubro de 2023

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**PREÂMBULO**

O SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 82.515.859/0001-06, com sede à SC 401, Km 01, lote 02, Parque Tecnológico Alfa, João Paulo, CEP 88030-000, Florianópolis/SC, por meio da Gerência de Mercado, torna público estarem abertas, a partir de **30/10/2023** as inscrições para o **Credenciamento de Fornecedores** para integrarem o **Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria do Sebrae/SC**, na forma estabelecida neste Edital, com fundamento no art. 46 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema Sebrae, aprovado pela Resolução CDN nº 391/2021 de 25 de novembro de 2021.

1. O presente Edital de Credenciamento está disponível no site do Sebrae/SC, no link sebrae.sc/editais, item Credenciamento de fornecedores para consultoria e instrutoria.
2. O credenciamento não estabelece obrigação do Sebrae/SC de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de fornecedores aptos a atenderem às demandas, quando houver.
3. O Sebrae/SC se reserva no direito de revogar ou anular, no todo ou em parte, este Edital, sem que caiba qualquer indenização ou compensação aos fornecedores credenciados.
4. O acompanhamento de todas as etapas do credenciamento será de inteira responsabilidade dos fornecedores interessados.
5. Finalizado o processo de credenciamento o resultado final será enviado para o e-mail do representante legal informado no cadastro de inscrição do fornecedor.
6. 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.
7. Este edital atende às demandas do Sebrae/SC e substitui o Edital de Credenciamento n.º 01/2023.
8. Quando o Sebrae/SC 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@sc.sebrae.com.br. O prazo para resposta é de 05 (cinco) dias.

ELIANE DA ROSA FIGUEIRA COSTA
Gerência de Relacionamento

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ÍNDICE		
1	Objeto	04
2	Condições para Credenciamento	04
3	Etapas do Processo de Credenciamento	05
4	Etapa 1 - Inscrição	05
5	Etapa 2 - Habilitação Jurídica e Qualificação Técnica	06
6	Resultados	10
7	Cadastro Fornecedores Credenciados	11
8	Contratação para Prestação de Serviços	12
9	Prestação de Serviços/Metodologias	14
10	Alinhamento Metodológico	15
11	Acompanhamento e Avaliação da Prestação de Serviços	17
12	Pagamento da Prestação de Serviços e Despesas com Viagens	18
13	Advertência, Suspensão e Descredenciamento	19
14	Disposições Finais	20

ANEXOS		
I.	Áreas e Subáreas de Conhecimento	22
II.	Áreas e Subáreas de Conhecimento permitidas para Credenciamento do Microempreendedor Individual - MEI	38
III.	Orientações para o Atestado de Capacidade Técnica – Emitido por Empresa Cliente	39
IV.	Minuta da Carta Contrato	41

Os Anexos estão disponíveis no site: sebrae.sc/editais, em “Editais Abertos”, no item “Edital de credenciamento 01/2023”, em “Arquivos para download”.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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 credenciadas empresas fornecedoras de consultoria e/ou instrutoria que atuam nas áreas e subáreas de conhecimento descritas no Anexo I e Anexo II e que operam nos termos da legislação vigente.

2.2. Podem prestar serviços ao SEBRAE as Sociedades Empresárias e Sociedades Simples (inclusive Sociedades Limitadas Unipessoais – SLU); EIRELI; Sociedade Unipessoal de Advocacia; Cooperativas; Associações e Fundações; Microempreendedor Individual - MEI e Empresário Individual - EI, Empresas Juniores, cuja finalidade e ramo de atuação permitam a prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria nas áreas e subáreas de conhecimento.

2.1.1. Somente poderá prestar serviços ao Sebrae, o Microempreendedor Individual - MEI instrutor de cursos gerenciais nas áreas e subáreas definidas no Anexo II e previstas em edital, restrita à natureza instrutoria, e em observância à legislação pertinente.

2.1.2. Também poderá prestar serviços ao Sistema Sebrae, o Microempreendedor Individual – MEI instrutor de arte e cultura em geral independente, especificamente na área Desenvolvimento Setorial, subáreas Turismo, Turismo Cultural, Turismo de Sol e Praia, Economia Criativa, Artesanato e Moda, se previstas em edital, restrita à natureza instrutoria, e em observância à legislação pertinente.

2.3. Poderão ser credenciados para prestar serviços ao Sebrae, fornecedores que:

- a) possuam em seu quadro de empregados ou quadro societário, ex-empregados ex-diretores ou ex-conselheiros do Sebrae, observado o prazo mínimo de carência de 18 (dezoito) meses, contados da data do desligamento ou do término do mandato. No caso de ex-membros dos Conselhos Deliberativos e Fiscais, o prazo de carência deve ser de 60 (sessenta) dias, contados a partir do respectivo desligamento;
- b) 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.

2.4. Caso ex-colaborador tenha aderido ao PDI do Sebrae/SC, deverá observar o prazo de carência estabelecido no respectivo programa.

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;

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

- b) Estiverem sob decretação de falência, dissolução ou liquidação;
- c) Possuam algum dirigente, sócio ou empregado que seja conselheiro, diretor ou empregado 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/SC;
- 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 será composto de duas etapas, de caráter eliminatório:

a) Etapa 1 – Inscrição

- I. Preenchimento dos dados cadastrais do fornecedor e do relato de experiência na(s) subárea(s) de conhecimento desejada(s) e na natureza da prestação de serviço, se consultoria e/ou instrutoria, a partir de **30/10/2023**, sem data prevista de encerramento.

b) Etapa 2 - Habilitação jurídica e qualificação técnica

- I. Análise dos dados cadastrais do fornecedor, relato de experiência na(s) subárea(s) de conhecimento e natureza da prestação serviços inseridos no sistema informatizado.
- II. Análise documental da habilitação jurídica e qualificação técnica do fornecedor de acordo com os critérios estabelecidos neste Edital.

4. ETAPA 1 - INSCRIÇÃO

4.1. O fornecedor que desejar participar do processo de credenciamento deverá efetuar sua inscrição pelo site: sebrae.sc/editais, item Credenciamento de Fornecedor de serviços de Consultoria e Instrutoria, 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.

4.1.1. O fornecedor poderá seguir as orientações para inscrição, descritas no Manual para Inscrição, disponível juntamente com o Edital, em arquivos para download.

4.2. O fornecedor indicará, no ato da inscrição, a relação nominal e os dados cadastrais do(s) sócio(s), do(s) empregado(s) e/ou da(s) pessoa(s) físicas(s) prestador(as) de serviços contratada(s), que se responsabilizarão pelos serviços prestados ao Sebrae/SC.

- a) O fornecedor deverá atualizar junto ao Sebrae/SC, sempre que houver alterações de sócio(s), e/ou do(s) empregado(s) e/ou da(s) pessoa(s) físicas(s) prestador(as) responsáveis pela prestação de serviços.

4.3. O fornecedor poderá indicar tantos profissionais quantos desejar, de acordo com a qualificação técnica e demais exigências estabelecidas neste Edital.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

4.4. Após aprovação no credenciamento o fornecedor credenciado poderá indicar novos profissionais ou substituir aqueles já indicados na(s) subárea(s) de conhecimento e natureza(s) na(s) qual(is) foi credenciado, observados os requisitos evidenciados no item 5.3.1 deste Edital. O Sebrae/SC terá o prazo de até 15 (quinze) dias para a validação de novos profissionais.

4.5. O fornecedor poderá se inscrever:

a) em até 03 (três) áreas de conhecimento, sem limite de subáreas, conforme sua especialidade (Anexo I e Anexo II).

b) No Sebrae/SC ou nos Sebrae/UFs em que possuir interesse.

4.6. As informações inseridas na inscrição, assim como a inserção dos documentos poderão ser alterados enquanto a inscrição estiver em andamento. Ao editar dados, o fornecedor deverá certificar-se que estes foram salvos e a inscrição foi finalizada.

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

4.8. 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”.

4.9. O Sebrae/SC 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.

4.10. 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, contrato social ou Requerimento de Empresário, para EI, ou Certificado da Condição de Microempreendedor Individual, para MEI, e respectivas alterações posteriores consolidadas, devidamente registrados nos órgãos competentes. Se sociedade de advogados, no Conselho Seccional da OAB/SC, com Certidão de Regularidade da Sociedade e dos advogados associados. No caso de Cooperativas, Certificado/Certidão de registro a cooperativa na Organização das	O objeto social da pessoa jurídica e/ou CNAE deve ser compatível com o foco de atuação escolhido no momento do cadastro (natureza da prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria). Se sociedade de advogados, inserir também Certidão de Regularidade da Sociedade e dos advogados associados. Envio virtual: sebrae.sc/editais

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ITEM	DOCUMENTO	OBSERVAÇÕES
	Cooperativas Brasileiras (OCB); Ata da Assembleia Geral que fixe as regras de funcionamento da cooperativa e a forma de execução dos trabalhos; Ficha de matrícula dos cooperados inscritos e Declaração de Cumprimento dos Direitos Sociais previstos no art. 7º da Lei nº 12.690/12.	
b)	Comprovante de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ.	Envio virtual: sebrae.sc/editais Será considerado válido o cartão do CNPJ emitido há menos de 90 dias.
c)	<p>Declaração da pessoa jurídica que demonstre capital social compatível com a quantidade de empregados, observados os seguintes parâmetros, exceto para MEI, EI, Associação e Fundações que estão dispensados para a apresentação deste documento.</p> <p>c1) pessoas jurídicas com até dez empregados – capital mínimo de R\$10.000,00 (dez mil reais);</p> <p>c2) pessoas jurídicas com mais de dez e até vinte empregados – capital mínimo de R\$25.000,00 (vinte e cinco mil reais);</p> <p>c3) pessoas jurídicas com mais de vinte e até cinquenta empregados – capital mínimo de R\$45.000,00 (quarenta e cinco mil reais);</p> <p>c4) pessoas jurídicas com mais de cinquenta e até cem empregados – capital mínimo de R\$100.000,00 (cem mil reais);</p> <p>c5) pessoas jurídicas com mais de cem empregados – capital mínimo de R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais).</p>	<p>Mesmo os fornecedores que não possuem empregados registrados devem enviar o respectivo comprovante.</p> <p>Essa documentação não será exigida para MEI, EI, Associações e Fundações.</p> <p>Envio virtual: sebrae.sc/editais</p>

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.

5.2.2. Será exigido, como condição para participar do rodízio e conseqüentemente, 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 item 8.3, alínea “c”.

5.2.3. Todos os fornecedores que ao final do processo comprovarem habilitação jurídica e qualificação técnica comporão o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria do Sebrae/SC, não existindo número mínimo ou máximo de fornecedores

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

credenciados. A regularidade fiscal será analisada no momento do rodízio e da contratação, conforme previsto no art. 21 inciso III e art. 26 deste Regulamento.

5.3 – Qualificação Técnica:

A etapa de qualificação técnica consiste na análise das informações inseridas no sistema informatizado, em:

- a) relato de experiência, com a descrição das prestações de serviços do fornecedor na(s) subárea(s) de conhecimento descritas no Anexo I e II, no caso de MEIs, em consultoria e/ou instrutoria.
- b) atestados de capacidade técnica emitidos por empresa cliente, conforme modelo e orientações descritas no Anexo III. O fornecedor deverá apresentar 01 (um) ou mais atestados que somados deverão comprovar o número mínimo de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada subárea de conhecimento que se inscrever, e em cada natureza da prestação de serviços (consultoria e/ou instrutoria).
- c) os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, 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, nome do fornecedor que realizou o serviço, título do serviço prestado, período, quantidade de horas, resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade. Serão aceitos atestados em nome da pessoa jurídica candidata.
- d) Para a área de conhecimento Inovação e subárea Aceleradoras de Empresas, 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.
- e) Para a área de conhecimento Legislação Aplicada aos Pequenos Negócios, subáreas Direito Tributário/Fiscal, Direito Empresarial, Direito do Trabalho e Direito Previdenciário, Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios, Mediação, Conciliação e Arbitragem, Direito Constitucional, Direito Civil, Direito Autoral, Direito Digital, Direito Econômico e Defesa Comercial, Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios, Direito Ambiental e Direito Administrativo, o fornecedor deverá apresentar Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil da equipe técnica indicada.
- f) Registro ou inscrição na entidade profissional competente de todos os sócios empregados ou prestadores de serviços indicados, quando for o caso, de acordo com os escopos das subáreas de conhecimento descrito no Anexo I e Anexo II.

5.3.1. Será obrigatória a inserção no sistema informatizado dos seguintes documentos:

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
a)	Atestado(s) de capacidade técnica	<p>Envio virtual sebrae.sc/editais</p>	<p>Atentar para as orientações descritas no Anexo III.</p> <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, por subárea de conhecimento que se inscrever, e a quantidade mínima de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços na natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria.</p> <p>b) Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos por clientes, inclusive pelo Sistema Sebrae.</p> <p>c) Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, identificado e assinado (nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura), comprovando que o trabalho foi executado na subárea e na natureza do serviço</p> <p>d) Será verificada a pertinência dos atestados apresentados e relato de experiência com as atividades listadas na subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria.</p> <p>e) Serão considerados os atestados emitidos pela empresa cliente, em nome da equipe técnica indicada pelo fornecedor ou em nome do fornecedor.</p> <p>f) Para a área de conhecimento Inovação e subárea Aceleradoras de Empresas 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>
b)	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	<p>Envio virtual sebrae.sc/editais</p>	

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
	<p>peessoa(s) física(s) prestadora(s) de serviços indicada.</p>		
c)	<p>Comprovante de formação mínima de cada sócio, empregado e/ou pessoa física prestadora de serviços indicado pelo fornecedor para compor sua equipe técnica.</p>	<p>Envio virtual sebrae.sc/editais</p>	<p>a) Diploma que comprove a formação acadêmica (nível superior completo) de todos os sócios, empregados indicados e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços.</p> <p>b) Para empresas juniores, os profissionais indicados deverão inserir Atestado de Matrícula emitido no semestre em curso, no momento da inscrição.</p> <p>c) Para a área de conhecimento Legislação Aplicada aos Pequenos Negócios, subáreas Direito Tributário/Fiscal, Direito Empresarial, Direito do Trabalho e Direito Previdenciário, Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios, Mediação, Conciliação e Arbitragem, Direito Constitucional, Direito Civil, Direito Autoral, Direito Digital, Direito Econômico e Defesa Comercial, Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios, Direito Ambiental e Direito Administrativo, o fornecedor deverá apresentar Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil da equipe técnica indicada.</p>
d)	<p>Registro ou inscrição dos sócios e/ou empregados na entidade profissional competente, quando houver.</p>	<p>Envio virtual sebrae.sc/editais</p>	<p>Conforme escopos das subáreas de conhecimentos descritos no Anexo I e Anexo II.</p>

5.4. A qualquer tempo, se constatada alguma irregularidade, o Sebrae/SC pode promover diligências destinadas a esclarecer ou a complementar a instrução do processo do fornecedor, podendo, inclusive, solicitar ao fornecedor candidato 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.

6. RESULTADOS

6.1. O resultado do credenciamento será comunicado por **e-mail, ao representante legal, informado no cadastro de inscrição do fornecedor.**

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

- 6.2. O fornecedor, ao final do processo de credenciamento, terá seu cadastro aprovado ou reprovado.
- 6.3. Durante a Etapa 2 – Habilitação jurídica e qualificação técnica, a equipe de credenciamento do Sebrae/SC poderá, excepcionalmente, encaminhar comunicado por e-mail solicitando esclarecimentos ou o envio de documentação complementar, nesse caso emitirá um Parecer Parcial.
- 6.4. Ao receber o comunicado - Parecer Parcial – o fornecedor terá o **prazo máximo de 05 (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 e novo processo de inscrição poderá ser realizado a qualquer momento.
- 6.5. Caso o fornecedor queira questionar o resultado final do credenciamento, o representante legal deverá encaminhar e-mail para credenciamento@sc.sebrae.com.br, devendo mencionar no assunto da mensagem a frase “ESCLARECIMENTO RESULTADO FINAL CREDENCIAMENTO, CNPJ e RAZÃO SOCIAL DO FORNECEDOR”.
- 6.5.1. Não será disponibilizado formulário ou modelo para tal procedimento.
- 6.5.2. O fornecedor terá o **prazo de 02 (dois) dias** para encaminhar seu questionamento, apresentado seus argumentos em relação à decisão de reprovação.
- 6.5.3. O Sebrae/SC irá emitir resposta à pessoa jurídica no **prazo de até 05 (cinco) dias**.
- 6.6. Qualquer informação encaminhada cujo teor despreze a banca examinadora, as instituições ou qualquer colaborador do Sebrae/SC será preliminarmente indeferida.

7. CADASTRO DE FORNECEDORES CREDENCIADOS

- 7.1. Todos os fornecedores aprovados no processo de credenciamento integrarão o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Instrutoria e/ou Consultoria do Sebrae/SC, estando aptas a prestar serviços quando demandadas.
- 7.2. Após aprovação, o canal para utilização dos fornecedores será o portal SGF, no endereço www.sgf.sebrae.com.br/credenciado .
- 7.3. O fornecedor que já compõe o banco de credenciados deverá apresentar termo de adesão às regras deste edital até **14/12/2023**, (45 dias a partir da data da abertura de inscrição) sob pena de exclusão do cadastro, complementando a documentação quando solicitado pelo Sebrae/SC. A partir da assinatura do termo de adesão o fornecedor poderá solicitar seu credenciamento para:
- ampliar áreas de conhecimento, de acordo com o disposto no item 4.5, e/ou natureza da prestação de serviços;
 - ampliar subáreas dentro da área de conhecimento já credenciada e/ou natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, independente do quantitativo de subáreas.
 - Adequar o escopo do credenciamento, no caso de MEIs, de acordo com o item 2.1.1.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

7.3.1. O fornecedor já credenciado que desejar ampliar seu credenciamento deverá seguir as orientações descritas no arquivo Orientações para Ampliação do Credenciamento - Empresas Já Credenciadas, disponível juntamente com o Edital, em arquivos para download (sebrae.sc/editais).

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

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

7.6. Após o credenciamento o fornecedor poderá 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 05 (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.

7.7. Após o credenciamento, o fornecedor deverá informar ao Sebrae/SC, quando houver alteração de razão social, fusão, incorporação, cisão ou em casos assemelhados.

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 ou à distância (*on-line*).

8.2. A contratação para serviços de consultoria e/ou instrutoria poderá ser realizada para atendimento de demandas:

- a) do público-alvo do Sebrae; ou
- b) do próprio Sebrae/SC.

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

- a) Área e subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria;
- b) Produto/serviço, caso sejam aprovados no respectivo alinhamento metodológico, quando houver, de acordo com o item 10;
- c) Manutenção da regularidade fiscal do fornecedor perante a Fazenda Federal (Tributos Federais e dívida ativa da União), Municipal e Comprovante de Regularidade relativo ao FGTS;
- d) 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

8.4. Cumpridas as regras do rodízio, serão disponibilizados à unidade demandante apenas os dados do fornecedor na prioridade do rodízio, para a emissão do contrato de prestação de serviço ou instrumento de contratação definido pelo Sebrae/SC.

8.5. 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.

8.6. Para o primeiro rodízio será realizado sorteio entre os fornecedores da respectiva área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, por sistema informatizado (modo randômico). Novos fornecedores serão inseridos no final da fila, observados os critérios estabelecidos no item 8.3.

8.7. Quando se tratar da prestação de serviços na forma à distância(*on-line*), não se aplica a regra da alínea “d” do item 8.3.

8.8. Caberá ao fornecedor credenciado, quando for consultado a prestar serviços, analisar se possui a estrutura e capacidade operacional, técnica e econômica adequadas para atender a demanda.

8.8.1. O fornecedor deverá analisar o escopo do serviço e cliente a ser atendido, observando para que não haja conflito de interesse, que pode ocorrer quando há um confronto entre interesses públicos e privados, prejudicando o interesse organizacional ou coletivo.

8.8.2. É considerado conflito de interesse quando o fornecedor ocupar cargo público de forma ativa, ser Pessoa Politicamente Exposta (PPE), ser dirigente de partido político e/ou possuir qualquer vínculo com a Administração Pública.

8.9. O fornecedor credenciado indicará o responsável técnico e substituto pela entrega do trabalho a ser contratado bem como os membros da equipe técnica que atuarão na prestação de 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, observado o disposto no item 10.

8.10. 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 horas, improrrogável.

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

8.11. 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.

8.12. 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 realocada ao final da respectiva fila de distribuição dos serviços.

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

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

8.14. Excepcionalmente, poderá haver contratação do fornecedor que não esteja na prioridade do rodízio, quando for continuidade de trabalho anteriormente realizado, cujo objeto esteja a ele relacionado na mesma área e subárea de conhecimento, devidamente justificado pela unidade demandante e aprovado pelo Núcleo Gestor (Credenciamento) do Sebrae/SC.

8.14.1. A continuidade de trabalho pressupõe que, em até um ano após o primeiro contrato, haja a identificação, pelo gestor, da necessidade de realização de outro serviço a ele relacionado, que não foi possível prever durante o planejamento da contratação e que seja essencial para o alcance do resultado pretendido.

8.15. Quando os serviços forem prestados ao cliente do Sistema Sebrae, este poderá, de forma livre, impessoal e isenta, escolher diretamente o fornecedor credenciado, sendo obrigatória a disponibilização pelo Sebrae/SC de todos os fornecedores que se encontrem na correspondente área e subárea, natureza de prestação de serviços e/ou produto/solução, quando houver.

8.16. O aceite da consulta pelo fornecedor produz mera expectativa de prestação de serviços, que dependerá de autorização prévia da autoridade competente do Sebrae/SC para a celebração do contrato.

8.16.1. O Sebrae/SC 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.

8.17. A prestação de serviços ocorrerá mediante demanda e somente iniciará após o aceite e assinatura da carta contrato (Anexo IV).

8.18. A celebração do contrato de prestação de serviços ficará condicionada à apresentação e à validade dos documentos relacionados no item 5.2, bem como o documento comprobatório da eleição de coordenação para a prestação dos serviços, na forma do art. 7º, § 6º da Lei 12.690/2012, caso o fornecedor seja cooperativa.

8.19. O contrato 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.

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

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

8.22. Fornecedores credenciados detentores de solução própria, poderão ser contratados para aplicação da sua solução, para atendimento exclusivo do público-alvo do Sebrae/SC, não sendo aplicado, nesse caso, o critério de rodízio por tratar-se de contratação da empresa detentora da solução.

8.22.1. Todas as orientações para o cadastramento de soluções próprias das pessoas jurídicas credenciadas estão descritas no Manual de Cadastramento de Solução de Mercado, disponível juntamente com o Edital, em arquivos para download.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**9. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS / METODOLOGIAS**

9.1. Os serviços a serem contratados são de consultoria e/ou instrutoria no escopo das subáreas de conhecimento descritas no Anexo I e Anexo II, podendo ser metodologia Sebrae ou do fornecedor.

9.2. Para aplicação das soluções metodologia Sebrae, é necessário que a equipe técnica indicada pelo fornecedor passe pelo Alinhamento metodológico descrito no item 10.

9.3. O Sebrae/SC poderá contratar soluções de consultoria ou instrutoria, de propriedade do fornecedor, para atendimento exclusivo de seu público-alvo.

9.4. As soluções de propriedade do fornecedor deverão ter:

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

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

9.5.1. Todas as orientações para o cadastramento de soluções próprias dos fornecedores estão descritas no Manual de Cadastramento de Soluções de Mercado.

9.6. O Sebrae/SC poderá abrir chamadas públicas para atendimento de demandas específicas, que serão obrigatoriamente divulgadas a todos os fornecedores credenciados, de acordo com subáreas de conhecimento (Anexo I e Anexo II) e natureza da prestação de serviços (consultoria e/ou instrutoria), contendo detalhamento da demanda a ser atendida, bem como seu público-alvo, para apresentação de soluções próprias por parte dos fornecedores credenciados.

9.6.1. Caso seja identificada solução que atenda parcialmente demanda aberta em chamada pública especial, esta poderá ser complementada e/ou adaptada para o pleno atendimento.

9.7. Caso mais de um fornecedor apresente soluções aderentes à demanda aberta na chamada pública especial, caberá ao cliente, de forma livre, impessoal e isenta, escolher diretamente o fornecedor cuja solução melhor lhe atenda, sendo obrigatória a disponibilização pelo Sebrae/SC de todas as soluções disponíveis.

9.8. No caso de contratação cujo resultado da execução do contrato seja o desenvolvimento de produto ou obra sujeito ao regime de propriedade intelectual, a empresa contratada deverá entregar "Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais", conforme disposto no item 13.2, alínea "n".

9.9. O contrato estabelecerá as condições da prestação de serviços, os direitos e as obrigações das partes, pactuados no instrumento contratual, quando da sua celebração.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**10. ALINHAMENTO METODOLÓGICO**

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

10.2. O alinhamento metodológico é facultativo, gratuito e será composto por duas fases, uma genérica (Fase 1) comum a todas os 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.

10.2.1. **Fase 1** - comum a todas as pessoas jurídicas, 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 credenciada.
- 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.

10.2.2. **Fase 2** - a participação do fornecedor está condicionada ao atendimento dos critérios, complexidade e foco das áreas e subáreas de conhecimento a que está vinculada cada 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 de conhecimento e natureza do serviço;
- c. A participação do fornecedor está condicionada a:
 - I. comprovação de participação do profissional indicado pela pessoa jurídica credenciada aprovado na Fase 1;

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

- II. comprovação das competências técnicas necessárias de acordo com os critérios da chamada pública;
 - III. não estar cumprindo nenhuma penalidade;
 - IV. atualização da situação cadastral da equipe técnica;
 - V. comprovação do 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.

10.3. O Sebrae/SC poderá realizar, além da Fase 1 e Fase 2, reunião de alinhamento metodológico, para soluções que utilizem objetos de aprendizagem mais complexos, como forma de orientar os fornecedores sobre a aplicação, devendo convidar todas as empresas habilitadas e aptas à aplicação, ou seja, aprovadas nas referidas Fases 1 e 2.

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

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

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

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

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

11. ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

11.1. O Sebrae/SC acompanhará a prestação de serviços dos fornecedores credenciados, contemplando 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 da contratada;
- b) análise se houve falhas no atendimento, e, acaso existentes, se foram prontamente corrigidas pela contratada sem prejuízo ao Sebrae/SC;

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

- 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/SC e respectivo aditivo, se houver, ocorreram dentro do prazo pactuado.

11.2. A avaliação da prestação de serviço será contemplada de duas formas:

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

11.2.1. 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.

11.2.2. 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;

11.2.3. O gestor do contrato deverá, obrigatoriamente, disponibilizar ao responsável técnico pela prestação de serviço 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/SC, a avaliação do gestor do contrato corresponderá a 100% (cem por cento) da nota final do fornecedor credenciado.

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

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 estabelecidas no contrato de prestação de serviços ou instrumento de contratação definido pelo Sebrae/SC, sobre valores de consultoria e instrutoria.

12.2. Os pagamentos somente serão efetuados por depósito em conta corrente ou boleto bancário, mediante apresentação dos seguintes documentos, que deverão ser inseridos no formulário de pagamento da empresa credenciada, por meio de sistema informatizado, para a devida aprovação do Sebrae/SC. 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

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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, nº. da agência e da conta corrente do fornecedor;

b) Relatório da prestação de serviços de acordo com os modelos estabelecidos pelo Sebrae/SC, no caso de consultoria e/ou lista de presença, no caso de instrutoria.

b.1) O fornecedor credenciado assume a responsabilidade pela guarda e conservação dos documentos de prestação de contas do serviço prestado, tais como: relatórios, listas de presença e/ou outros que comprovem os serviços prestados ao Sebrae/SC, na via original, pelo prazo de 05 (cinco) anos, assumindo inteira responsabilidade pelos documentos sob sua guarda, comprometendo-se a apresentá-los ao Sebrae/SC quando solicitados, bem como por mantê-los em bom estado de conservação até que decorra o prazo supracitado, sob pena de incidência das penalidades e responsabilidades contratuais e legais decorrentes do descumprimento.

b.2) Salvo quando expressamente solicitadas as vias originais pelo Sebrae/SC, os documentos de prestação de contas (relatórios, listas de presença e/ou outros que comprovem os serviços prestados ao Sebrae/SC), deverão ser apresentados digitalizados, por meio do sistema informatizado disponibilizado pelo Sebrae/SC.

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

12.4. A entrega da nota fiscal e documentos comprobatórios da prestação de serviços deverão ser entregues no prazo de até 10 (dez) dias após o término da mesma.

13. ADEVERTÊNCIA, SUSPENSÃO E DESCREDENCIAMENTO

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/SC 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/SC por 3 (três) vezes;
- d) deixar de entregar quaisquer documentos solicitados pelo Sebrae/SC 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/SC.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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 mantiver 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/SC;
- 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/SC, 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/SC, sem autorização prévia da Instituição;
- l) Pressionar, desabonar, ofender, seja por qualquer motivo, qualquer cliente, parceiro, empregado ou representante legal do Sebrae/SC;
- 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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

13.8. O fornecedor credenciado poderá requerer ao Sebrae/SC, 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/SC 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 - Áreas e Subáreas de Conhecimento permitidas para Credenciamento do Microempreendedor Individual - MEI;

III - Orientações para o Atestado de Capacidade Técnica;

IV - Minuta da Carta Contrato.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA
ANEXO I – ÁREAS ESUBÁREAS DE CONHECIMENTO

<p>PESSOAS</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Provisamento 1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados 1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas 1.4 Gestão Trabalhista 1.5 Cultura e Clima Organizacional 1.6 Liderança 1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho 1.8 Condução de Grupos 1.9 Qualidade de Vida no Trabalho 1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal 1.11 Inteligência Emocional <p>EMPREENDEDORISMO</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Comportamento Empreendedor 2.2 Negociação 2.3 Sucessão Empresarial 2.4 Empreendedorismo Social <p>EDUCAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Educacional Pedagógico 3.2 Educação à Distância – WEB 3.3 Educação à Distância - Vídeo/TV 3.4 Educação à Distância – Telessala 3.5 Educação à Distância – Rádio 3.6 Educação à Distância – Videoconferência 3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel 3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação 3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA) 3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva) 3.11 Aprendizagem Adaptativa 3.12 Gamificação 3.13 Design Educacional 3.15 Ensino Fundamental 3.15 Ensino Médio 3.16 Educação Profissional 3.17 Educação Superior 3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação 3.19 Inovação na Educação 3.20 Referenciais BNCC <p>FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</p> <ul style="list-style-type: none"> 4.1 Gestão Econômico/Financeira 4.2 Projetos de Viabilidade 4.3 Captação de Recursos Financeiros 4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito 4.5 Capitalização de Empresas 4.6 Sistema de Garantia de Crédito 4.7 Acesso a Serviços Financeiros 4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento 4.9 Tributação para Pequenos Negócios 4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal 4.11 Seguros Gerais 4.12 Cooperativismo Financeiro 4.13 Empresa Simples de Crédito 4.14 Fintech 4.15 Fundos de Investimento 4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos 4.17 Ativos Imobiliários 	<p>MARKETING E VENDAS</p> <ul style="list-style-type: none"> 5.1 Marketing Estratégico 5.2 Marketing Territorial 5.3 Franquias 5.4 Vendas 5.5 Negócios Digitais 5.6 Marketing de Relacionamento 5.7 Canais digitais 5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica 5.9 Inteligência Competitiva 5.10 Atendimento ao Cliente 5.11 Gestão de Categoria 5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing 5.13 Branding e gestão de marcas e patentes 5.14 Negócios de Nicho 5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial 5.16 Marketing Digital <p>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</p> <ul style="list-style-type: none"> 6.1 Comércio Exterior 6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional 6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação 6.4 Procedimento de exportação e importação 6.5 Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas 6.6 Planejamento Estratégico Internacional 6.7 Devida Diligência <p>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1 Diagnóstico Empresarial 7.2 Planejamento Estratégico 7.3 Gestão de Processos Empresariais 7.4 Plano de Negócio 7.5 Design Estratégico <p>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo 8.2 Logística 8.3 Suprimentos e Produção 8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade 8.5 Normalização e Certificação 8.6 Segurança do Alimento 8.7 Regulamentação Técnica 8.8 Metrologia 8.9 Avaliação da Conformidade 8.10 Gestão de Projetos 8.11 Planejamento e Controle de Produção <p>LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> 9.1 Direito Tributário/Fiscal 9.2 Direito Empresarial 9.3 Direito do Trabalho e Direito Previdenciário 9.4 Propriedade Intelectual 9.5 Proteção <i>Sui Generis</i> 9.6 Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios 9.7 Mediação Conciliação e Arbitragem 9.8 Direito Constitucional 9.9 Direito Civil 9.10 Direito Autoral 	<ul style="list-style-type: none"> 9.11 Direito Digital 9.12 Direito Econômico e Defesa Comercial 9.13 Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios 9.14 Direito Ambiental 9.15 Direito Administrativo <p>SUSTENTABILIDADE</p> <ul style="list-style-type: none"> 10.1 Sustentabilidade 10.2 Gestão Ambiental 10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais 10.4 Gestão Energética 10.5 Resíduos Sólidos 10.6 Produção Sustentável 10.7 Responsabilidade Social <p>INOVAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> 11.1 Habitats de Inovação 11.2 Design Gráfico 11.3 Design de Produto 11.4 Design Digital 11.5 Design de Moda 11.6 Gestão do Conhecimento 11.7 Prospecção Tecnológica 11.8 Inovação 11.9 Transferência de Tecnologia 11.10 Cidades Inteligentes 11.11 <i>Startup</i> 11.12 Design de Ambiente 11.13 Design de Serviços 11.14 Indicações Geográficas 11.15 Inteligência Artificial 11.16 Internet das Coisas 11.17 Inovação Aberta 11.18 Gestão de comunidades 11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais 11.20 Inovação tecnológica 11.21 Aceleradoras de empresas 11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação) <p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> 12.1 Governança da Tecnologia da Informação 12.2 Segurança da Informação 12.3 Administração de Redes 12.4 Infraestrutura Computacional 12.5 Desenvolvimento de Sistemas 12.6 Gestão de Dados 12.7 <i>Big Data</i> 12.8 <i>Business Intelligence</i> 12.9 Gestão Documental <p>DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> 13.1 Aglomerações Produtivas/ Arranjos Produtivos Locais 13.2 Planejamento Territorial 13.3 Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento 13.4 Governança Territorial
--	---	---

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

<p>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO 14.1 Organização, Constituição e Funcionamento 14.2 Cooperação</p> <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</p> <p>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</p>	<p>ARQUITETURA E ENGENHARIA 17.1 Serviços Técnicos de Arquitetura 17.2 Serviços Técnicos de Engenharia</p>	
---	---	--

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO
1. PESSOAS
1.1. Provedimento: definição de perfil, recrutamento e seleção, ferramentas e instrumentos de mapeamento de perfil.
1.2. Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e de Resultados: 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).
1.3. Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas: levantamento de necessidades, programas de treinamento, educação e desenvolvimento profissional, indicadores, soluções de treinamento.
1.4. Gestão Trabalhista: admissão, registro, rescisão contratual, obrigações trabalhistas do empregador, encargos, folha de pagamento, relações de trabalho, acordo coletivo, relações sindicais.
1.5. Cultura e Clima Organizacional: estudo da cultura e clima organizacional, fatores culturais, comportamento organizacional, ações de intervenção.
1.6. Liderança: identificação de lideranças, desenvolvimento de líderes, estilos de liderança, gestão da diversidade na empresa.
1.7. Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho: 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.
1.8. Condução de Grupos: 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.
1.9. Qualidade de Vida no Trabalho: programas de qualidade de vida, programas de prevenção e cuidados com a saúde, indicadores de qualidade de vida.
1.10. Planejamento Estratégico de Pessoal 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.
1.11. Inteligência Emocional: Levantamento do perfil psicológico de candidatos em processos seletivos; desenvolvimento e aplicação de treinamento utilizando metodologias comportamentais para aprimoramento da Inteligência Emocional coletiva.
2. EMPREENDEDORISMO
2.1. Comportamento Empreendedor: 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.
2.2. Negociação: 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).
2.3. Sucessão Empresarial: programas de sucessão empresarial, instrumentos de profissionalização e conscientização da gestão de empresas familiares.
2.4. Empreendedorismo Social: 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.
3. EDUCAÇÃO
3.1. Educacional Pedagógico: 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.
3.2. Educação à Distância - WEB: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

3.3. Educação à Distância - Vídeo/TV: conteúdo educativo com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para televisão e canais na Web, roteiros de vídeos educativos.
3.4. Educação à Distância - Telessala: conteúdo educativo para telessalas, material didático de aprendizagem, formação de orientadores de aprendizagem.
3.5. Educação à Distância - Rádio: conteúdo educativo para veiculação no rádio com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.
3.6. Educação à Distância - Videoconferência: conteúdo educativo para veiculação via videoconferência com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.
3.7. Educação à Distância – Dispositivo Móvel: conteúdo educativo para veiculação via <i>mobile</i> com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para aprendizagem por dispositivos móveis.
3.8. Didática e Metodologias Ativas na Educação: 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.
3.9. Educação de Jovens e Adultos (EJA): 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.
3.10. Ensino Especial (Educação Inclusiva): 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.
3.11. Aprendizagem Adaptativa: 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.
3.12. Gamificação: 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.
3.13. Design Educacional: 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.
3.14. Ensino Fundamental: 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.
3.15. Ensino Médio: 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.
3.16. Educação Profissional: 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.
3.17. Educação Superior: 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.
3.18. Legislação e Políticas Públicas em Educação: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

3.19. Inovação na Educação: Desenvolvimento, validação atualização e aplicação de ferramentas de design e de modelagem de negócios para inovação junto a jovens empreendedores.
3.20. Referenciais BNCC: 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.
4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS
4.1. Gestão Econômico/Financeira: 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).
4.2. Projetos de Viabilidade: 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.
4.3. Captação de Recursos Financeiros: projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras.
4.4. Orientação para crédito e microcrédito: 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).
4.5. Capitalização de Empresas: 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.
4.6. Sistemas de Garantia de Crédito: 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.
4.7. Acesso a Serviços Financeiros: Sistema Financeiro Nacional, produtos e serviços disponíveis no mercado financeiro com aplicabilidade aos pequenos negócios, cenário de crédito nacional.
4.8. Meios Eletrônicos de Pagamento: plataformas eletrônicas de pagamento e recebimento, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, normativos sobre meios eletrônicos de pagamento.
4.9. Tributação para Pequenos Negócios: tributos, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, livros exigidos, contabilidade fiscal, obrigações/guias, renegociação de dívida fiscal, legislação das MPE e regimes especiais e Processo de tributação para o mercado externo - importação e exportação e regimes aduaneiros.
4.10. Contabilidade Financeira e Fiscal: 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); calculo e apuração de impostos (PIS, COFINS, IFPJ, ICMS, entre outros), apuração do lucro, registro de tributos compensáveis, imobilizado contábil (correção, depreciação), demonstrativos patrimoniais, perícias.
4.11. Seguros Gerais: Sistema Nacional de Seguros Gerais, seguros de garantia de crédito, microsseguros.
4.12. Cooperativismo Financeiro: 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.
4.13. Empresa Simples de Crédito: gestão e estudo de viabilidade para empresas simples de crédito, análise e gestão de carteira de crédito, precificação de crédito, securitização de crédito.
4.14. Fintech: 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.

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

<p>4.15. Fundos de Investimento: 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>
<p>4.16. Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos: 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>
<p>4.17. Ativos Imobiliários: Avaliações de imóveis; Análises de investimento; Estudos estratégicos de compra, venda, <i>built to suit</i> e <i>sale & leaseback</i>; Estruturação e aprovação de documentações para obtenção de alvarás, aprovações junto a autoridades competentes (bombeiros, administração, etc); Estruturação condominial.</p>

5. MARKETING E VENDAS

<p>5.1. Marketing Estratégico: 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.</p>
<p>5.2. Marketing Territorial: estratégias de comunicação territorial e de grupos de empresas, comunicação e identidade territorial, agregação de valor decorrentes das especificidades do território.</p>
<p>5.3. Franquias: 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.</p>
<p>5.4. Vendas: planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.</p>
<p>5.5. Negócios Digitais: 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.</p>
<p>5.6. Marketing de Relacionamento: estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento com o cliente, pós-venda, fidelização.</p>
<p>5.7. Canais Digitais: 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>
<p>5.8. Pesquisa de Mercado e Análise Metodológica: 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>
<p>5.9. Inteligência Competitiva: modelos, sistemas, ferramentas, processos, fatores críticos de sucesso, aplicabilidade de inteligência competitiva.</p>
<p>5.10. Atendimento ao Cliente: processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.</p>
<p>5.11. Gestão de Categoria: 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>
<p>5.12. Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing: 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>
<p>5.13. Branding e gestão de marcas e patentes: 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>
<p>5.14. Negócios de Nicho: 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</p>

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

comportamento do consumidor, economia digital, promoção comercial e gestão de canais presenciais para estes públicos.
5.15. Novos negócios e estratégias de diferenciação comercial: 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.
5.16. Marketing Digital: 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.

6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

6.1. Comércio Exterior: 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).
6.2. Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional: 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.
6.3. Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação: 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.
6.4. Procedimento de exportação e importação: sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos.
6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas: estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior
6.6. Planejamento Estratégico Internacional: 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.
6.7. Devida Diligência: 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.

7. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

7.1. Diagnóstico Empresarial: 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.
7.2. Planejamento Estratégico: 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.
7.3. Gestão de Processos Empresariais: mapeamento, fluxos, métodos, técnicas e ferramentas de gestão de processos.
7.4. Plano de Negócio: estudos de viabilidade, identificação de oportunidades, elaboração de planos de negócios.
7.5. Design Estratégico: 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> .

8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE

8.1. Gestão e Administração do Processo Produtivo: layout fabril, organização e métodos de trabalho, sistemas produtivos, processos produtivos, administração de materiais, planejamento e controle da produção,

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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).
8.2. Logística: 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.
8.3. Suprimentos e Produção: administração de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores.
8.4. Gestão da Qualidade e Produtividade: programas de gestão da qualidade e da produtividade, indicadores de desempenho, ferramentas de qualidade e produtividade.
8.5. Normalização e Certificação: normas ISO, normalização, certificação, auditoria da qualidade.
8.6. Segurança do Alimento: 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.
8.7. Regulamentação Técnica: tendências da regulamentação técnica, regulamentos técnicos vigentes, impactos da regulamentação técnica.
8.8. Metrologia: metrologia aplicada à melhoria da qualidade de produtos e serviços.
8.9. Avaliação da Conformidade: mecanismos de avaliação da conformidade de sistemas de gestão, processos, produtos e pessoas
8.10. Gestão de Projetos: 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.
8.11. Planejamento e Controle de Produção: 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).

9. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS

9.1. Direito Tributário/Fiscal: 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.
9.2. Direito Empresarial: 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.
9.3. Direito do Trabalho e Direito Previdenciário: 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.
9.4. Propriedade Intelectual: 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 industriais, proteção de novas variedades de plantas, concorrência desleal, tramitação de processos no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.
9.5. Proteção <i>Sui Generis</i>: registro e proteção de cultivares.
9.6. Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios: legislação internacional específica de apoio aos pequenos negócios, legislação comercial internacional para pequenos negócios.
9.7. Mediação, Conciliação e Arbitragem: legislação aplicável aos métodos extra judiciais de soluções de conflitos, teoria do conflito, técnicas de negociação, mediação, conciliação e arbitragem.
9.8. Direito Constitucional: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

9.9. Direito Civil: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, pessoas naturais, pessoas jurídicas, 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.
9.10. Direito Autoral: legislação, doutrina, jurisprudência nacional ou comparada, Lei 9.610/98, registro de obras no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional.
9.11. Direito Digital: legislação, doutrina, jurisprudência comparadas.
9.12. Direito Econômico e Defesa Comercial: 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 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</i> – NICs).
9.13. Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócios: 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</i> - NICs).
9.14. Direito Ambiental: 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).
9.15. Direito Administrativo: 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.

10. SUSTENTABILIDADE

10.1. Sustentabilidade: 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.
10.2. Gestão Ambiental: 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.
10.3. Preparação e Adequação às Normas Ambientais: diagnóstico e adequação à legislação ambiental, implementação de programas de certificação, plano de ação para atendimento de critérios legais.
10.4. Gestão Energética: elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos de eficiência energética, fontes alternativas (energia solar, eólica, bioenergia, entre outras) e etiquetagem e selo de energia.
10.5. Resíduos Sólidos: 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 ISO, Política Nacional de Resíduos Sólidos, serviços tecnológicos para tratamento de resíduos, avaliação da viabilidade econômica na cadeia de resíduos.
10.6. Produção Sustentável: processos de produção não poluente, medição e redução de impacto ambiental, social e econômico, desenvolvimento de ações sustentáveis.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

10.7. Responsabilidade Social: 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.

11. INOVAÇÃO

11.1. Habitats de Inovação: gerenciamento, processos de seleção de empresas, modelos de gestão dos ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, polos e parques tecnológicos, espaços de coworking.

11.2. Design Gráfico: técnicas e ferramentas de design gráfico, comunicação visual, marca, gestão estratégica de marca, identidade visual, editorial.

11.3. Design de Produto: aplicações do design com soluções estéticas formais, de funcionalidade, e tecnologias para criação de um produto, sistema ou conjunto de produtos, embalagens, rótulos.

11.4. Design Digital: aplicações do design para mídias, interfaces e plataformas digitais.

11.5. Design de Moda: técnicas e ferramentas de design de moda, criação gráfica para a confecção de roupas, sapatos e acessórios.

11.6. Gestão do Conhecimento: modelos, indicadores, ferramentas, infraestrutura, socialização do conhecimento, tratamento de informações e documentos, capitais do conhecimento, gestão de ativos intangíveis de conhecimento.

11.7. Prospecção Tecnológica: mapas de tecnologias protegidas, informações tecnológicas contidas em patentes e tendências tecnológicas.

11.8. Inovação: 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.

11.9. Transferência de Tecnologia: modalidades de cessões e licenciamentos de patentes, desenhos industriais e marcas, assistência técnica e do fornecimento de tecnologia (know-how).

11.10. Cidades Inteligentes: novas formas de organização territorial e integração entre cidadãos, negócios e lideranças, por meio da tecnologia.

11.11. Startup: gestão e operação de *startup*, 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).

11.12. Design de Ambiente: aplicações de soluções estéticas, técnicas e funcionais, ferramentas de design de ambientes, layout, iluminação, vitrinismo.

11.13. Design de Serviços: design voltado a experiências dos usuários, trabalhado por meio de técnicas, metodologias e ferramentas de design para desenvolvimento e melhoria de serviços.

11.14. Indicações Geográficas: diagnóstico de potenciais indicações geográficas, estruturação, mecanismos de controle de indicações geográficas, gestão de indicações geográficas registradas.

11.15. Inteligência Artificial: disseminação do conceito de Inteligência Artificial, prospecção e implantação de sistemas de suporte a decisão baseado em Inteligência Artificial no contexto de processos produtivos.

11.16. Internet das Coisas: 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).

11.17. Inovação Aberta 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.

11.18. Gestão de comunidades: 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.

11.19. Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais: 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.

11.20. Inovação tecnológica: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

11.21. Aceleradoras de empresas: 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.

11.22. Gestão de Projetos de PD&I: 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.

12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

12.1. Governança da Tecnologia da Informação: 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.

12.2. Segurança da Informação: 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.

12.3. Administração de Redes: 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.

12.4. Infraestrutura Computacional: 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.

12.5. Desenvolvimento de Sistemas: diagnóstico e desenvolvimento de Sistemas de Informações necessários ao pleno funcionamento da empresa.

12.6. Gestão de Dados: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para integração e controle dos dados corporativos.

12.7. Big Data: 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.

12.8. Business Intelligence: 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.

12.9. Gestão Documental: 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.

13. DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

13.1. Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais: aglomeração de empresas, governança entre lideranças, entidades e empresários locais, arranjos produtivos, *clusters*, cadeias produtivas, distritos industriais, parceria estado/mercado/sociedade, cenário local, diagnóstico, proposição de soluções, cadeia produtiva, mobilização, gestão de recursos.

13.2. Planejamento Territorial: 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.

13.3. Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento: Levantamento de informações, indicadores socioeconômicos, 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 socioeconômicos.

13.4. Governança Territorial: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO**

14.1. Organização, Constituição e Funcionamento: 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.

14.2. Cooperação: cultura da cooperação, cooperação empresarial, formação, implantação e fortalecimento de redes associativas, organizações de cooperação de pequenos empreendimentos, redes empresariais, ações coletivas.

15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL

15.1. Turismo: 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.

15.2. Ecoturismo: produtos e roteiros de ecoturismo, destinos turísticos, normas de sustentabilidade em empreendimentos de ecoturismo, tendências mundiais, normas do Sistema Nacional de Unidades de Conservação.

15.3. Turismo Rural: 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.

15.4. Turismo de Aventura: normas técnicas, tendências mundiais e interfaces do turismo de aventura com os elos da cadeia de valor do turismo.

15.5. Turismo de Negócios e Eventos: 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.

15.6. Turismo Cultural: modelos de negócios, soluções tecnológicas para o segmento, turismo de experiência, tendências mundiais do segmento turismo cultural.

15.7. Turismo de Sol e Praia: 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.

15.8. Destino Turístico Inteligente: 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.

15.9. Encadeamento Produtivo: 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.

15.10. Encadeamento Produtivo - Políticas corporativas: 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.

15.11. Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva: 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 indutoras da melhoria da competitividade dos pequenos a elas vinculadas e, conseqüentemente, da cadeia.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

15.12. Encadeamento Produtivo - Desenvolvimento empresarial: 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.
15.13. Encadeamento Produtivo - Acesso a mercados: 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.
15.14. Encadeamento Produtivo - Redes de aprendizagem: 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.
15.15. Encadeamento Produtivo - Gestão por indicadores: 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.
15.16. Gestão do Agronegócio: 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.
15.17. Agronegócio Sustentável: sistemas de produção integrada, tecnologias da agricultura de baixa emissão de carbono, produção orgânica e agroecológica, bioeconomia.
15.18. Agroindustrialização e Produção Artesanal: 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; 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.
15.19. Competitividade na Produção Animal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos: Suinocultura; Avicultura; Bovinocultura; Caprinocultura; Ovinocultura de Corte; Aquicultura; Pesca; Apicultura; e Meliponicultura. 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.
15.20. Competitividade na Produção Vegetal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos e seus respectivos derivados: Fruticultura; Cafeicultura; Cana de Açúcar; Cacau; Vitivinicultura; Hortaliças; Grãos; Flores; Plantas Ornamentais; e Mandiocultura. 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.
15.21. Economia Criativa: 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.
15.22. Serviços de Alimentação: 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.
15.23. Negócios de Impacto Social: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

15.24. Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor: cadeias produtivas, cadeias de valor, cadeias globais e inteligência setorial.
15.25. Artesanato: 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.
15.26. Beleza e Cosméticos: 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.
15.27. Saúde e Bem-Estar: conhecimento em: regulamentação e inovação de negócios relacionados a saúde e bem-estar.
15.28. Mercado Pet: 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.
15.29. Indústria de Alimentos e Bebidas: 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.
15.30. Varejo : 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, 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.
15.31. Moda: 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.
15.32. Casa e Construção: 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.
15.33. Serviços : Ações de Desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de serviços, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial.
15.34. Energia Renovável: Levantamentos, ações com foco no desenvolvimento e qualificação dos pequenos negócios, atividades de networking, promoção de negócios e acesso a mercado, mapeamentos de oportunidades,

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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.
15.35. Energia óleo e Gás Natural: 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.
16. POLÍTICAS PÚBLICAS
16.1. Gestão Pública: 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.
16.2. Desenvolvimento Local e Políticas Públicas: estratégias de desenvolvimento local e regional por meio de políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios.
16.3. Políticas Públicas de Apoio aos Pequenos Negócios: 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.
16.4. Consórcio Público: 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.
16.5. Compras Públicas: 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.
16.6. Desburocratização: 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.
16.7. Microempreendedor Individual: regras e procedimentos burocráticos públicos específicos do Microempreendedor Individual (MEI), políticas e procedimentos públicos para aplicação dos benefícios da legislação relativa ao MEI.
16.8. Microempresa e Empresa de Pequeno Porte: 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.
16.9. Licenciamento Sanitário: 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.
16.10. Licenciamento Rural Sanitário: 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.
16.11. Licenciamento Ambiental: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental para abertura e funcionamento de pequenos negócios.
16.12. Licenciamento Rural Ambiental: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

16.13. Licenciamento para Prevenção de Incêndio e Pânico: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento de prevenção de incêndio e pânico para abertura e funcionamento de pequenos negócios.
16.14. Compras Públicas – Agricultura Familiar: 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.
16.15. Licenciamento Urbano, Código de Construção, Lei de Uso e Ocupação do Solo: 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.

17. ARQUITETURA E ENGENHARIA

17.1. Serviços Técnicos de Arquitetura: 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.
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 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 engenharia; Estudos de Viabilidade; Laudo técnico de engenharia.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

ANEXO II – ÁREAS E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO PERMITIDAS PARA CREDENCIAMENTO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - MEI

<p>1. PESSOAS 1.1 Provitmento 1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados 1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas 1.4 Gestão Trabalhista 1.5 Cultura e Clima Organizacional 1.6 Liderança 1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho 1.8 Condução de Grupos 1.9 Qualidade de Vida no Trabalho 1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal 1.11 Inteligência Emocional</p> <p>2. EMPREENDEDORISMO 2.1 Comportamento Empreendedor 2.2 Negociação 2.3 Sucessão Empresarial 2.4 Empreendedorismo Social</p> <p>3. EDUCAÇÃO 3.1 Educacional Pedagógico 3.2 Educação à Distância – WEB 3.3 Educação à Distância - Vídeo/TV 3.4 Educação à Distância – Telessala 3.5 Educação à Distância – Rádio 3.6 Educação à Distância – Videoconferência 3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel 3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação 3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA) 3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva) 3.11 Aprendizagem Adaptativa 3.12 Gamificação 3.13 Design Educacional 3.14 Ensino Fundamental 3.15 Ensino Médio 3.16 Educação Profissional 3.17 Educação Superior 3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação 3.19 Inovação na Educação 3.20 Referenciais BNCC</p> <p>4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS 4.1 Gestão Econômico/Financeira 4.2 Projetos de Viabilidade 4.3 Captação de Recursos Financeiros 4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito 4.5 Capitalização de Empresas 4.6 Sistema de Garantia de Crédito 4.7 Acesso a Serviços Financeiros 4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento 4.9 Tributação para Pequenos Negócios 4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal 4.11 Seguros Gerais 4.12 Cooperativismo Financeiro 4.13 Empresa Simples de Crédito 4.14 Fintech 4.15 Fundos de Investimento 4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos 4.17 Ativos Imobiliários</p> <p>5. MARKETING E VENDAS 5.1 Marketing Estratégico 5.2 Marketing Territorial</p>	<p>5.4 Vendas 5.5 Negócios Digitais 5.6 Marketing de Relacionamento 5.7 Canais digitais 5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica 5.9 Inteligência Competitiva 5.10 Atendimento ao Cliente 5.11 Gestão de Categoria 5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing 5.13 Branding e gestão de marcas e patentes 5.14 Negócios de Nicho 5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial 5.16 Marketing Digital</p> <p>6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS 6.1 Comércio Exterior 6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional 6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação 6.4 Procedimento de exportação e importação 6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas 6.6. Planejamento Estratégico Internacional 6.7 Devida Diligência</p> <p>7. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL 7.1 Diagnóstico Empresarial 7.2 Planejamento Estratégico 7.3 Gestão de Processos Empresariais 7.4 Plano de Negócio 7.5 Design Estratégico</p> <p>8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE 8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo 8.2 Logística 8.3 Suprimentos e Produção 8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade 8.5 Normalização e Certificação 8.6 Segurança do Alimento 8.7 Regulamentação Técnica 8.8 Metrologia 8.9 Avaliação da Conformidade 8.10 Gestão de Projetos 8.11 Planejamento e Controle de Produção</p> <p>10. SUSTENTABILIDADE 10.1 Sustentabilidade 10.2 Gestão Ambiental 10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais 10.4 Gestão Energética 10.5 Resíduos Sólidos 10.6 Produção Sustentável 10.7 Responsabilidade Social</p> <p>11. INOVAÇÃO 11.1 Habitats de Inovação 11.2 Design Gráfico 11.3 Design de Produto 11.4 Design Digital 11.5 Design de Moda 11.6 Gestão do Conhecimento 11.7 Prospecção Tecnológica 11.8 Inovação 11.9 Transferência de Tecnologia</p>	<p>11.12 Design de Ambiente 11.13 Design de Serviços 11.14 Indicações Geográficas 11.15 Inteligência Artificial 11.16 Internet das Coisas 11.17 Inovação Aberta 11.18 Gestão de comunidades 11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais 11.20 Inovação tecnológica 11.21 Aceleradoras de empresas 11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e Inovação)</p> <p>12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO 12.1 Governança da Tecnologia da Informação 12.2 Segurança da Informação 12.3 Administração de Redes 12.4 Infraestrutura Computacional 12.5 Desenvolvimento de Sistemas 12.6 Gestão de Dados 12.7 Big Data 12.8 Business Intelligence 12.9 Gestão Documental</p> <p>14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO 14.1 Organização, Constituição e Funcionamento 14.2 Cooperação</p> <p>15. 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</p>
---	---	--

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

5.3 Franquias	11.10 Cidades Inteligentes 11.11 Startup	15.31 Moda 15.32 Casa e Construção 15.33 Serviços 15.34 Energia Renovável 15.35 Energia – Óleo e Gás Natural
---------------	---	--

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO

1. PESSOAS

- 1.1. Provimento:** definição de perfil, recrutamento e seleção, ferramentas e instrumentos de mapeamento de perfil.
- 1.2. Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e de Resultados:** 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).
- 1.3. Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas:** levantamento de necessidades, programas de treinamento, educação e desenvolvimento profissional, indicadores, soluções de treinamento.
- 1.4. Gestão Trabalhista:** admissão, registro, rescisão contratual, obrigações trabalhistas do empregador, encargos, folha de pagamento, relações de trabalho, acordo coletivo, relações sindicais.
- 1.5. Cultura e Clima Organizacional:** estudo da cultura e clima organizacional, fatores culturais, comportamento organizacional, ações de intervenção.
- 1.6. Liderança:** identificação de lideranças, desenvolvimento de líderes, estilos de liderança, gestão da diversidade na empresa.
- 1.7. Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho:** 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.
- 1.8. Condução de Grupos:** 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.
- 1.9. Qualidade de Vida no Trabalho:** programas de qualidade de vida, programas de prevenção e cuidados com a saúde, indicadores de qualidade de vida.
- 1.10. Planejamento Estratégico de Pessoal** 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.
- 1.11. Inteligência Emocional:** Levantamento do perfil psicológico de candidatos em processos seletivos; desenvolvimento e aplicação de treinamento utilizando metodologias comportamentais para aprimoramento da Inteligência Emocional coletiva.

2. EMPREENDEDORISMO

- 2.1. Comportamento Empreendedor:** 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.
- 2.2. Negociação:** 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).
- 2.3. Sucessão Empresarial:** programas de sucessão empresarial, instrumentos de profissionalização e conscientização da gestão de empresas familiares.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

2.4. Empreendedorismo Social: 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.

3. EDUCAÇÃO

<p>3.1. Educacional Pedagógico: 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>
<p>3.2. Educação à Distância - WEB: 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>
<p>3.3. Educação à Distância - Vídeo/TV: conteúdo educativo com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para televisão e canais na Web, roteiros de vídeos educativos.</p>
<p>3.4. Educação à Distância - Telessala: conteúdo educativo para telessalas, material didático de aprendizagem, formação de orientadores de aprendizagem.</p>
<p>3.5. Educação à Distância - Rádio: conteúdo educativo para veiculação no rádio com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>
<p>3.6. Educação à Distância - Videoconferência: conteúdo educativo para veiculação via videoconferência com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.</p>
<p>3.7. Educação à Distância – Dispositivo Móvel: conteúdo educativo para veiculação via <i>mobile</i> com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem para aprendizagem por dispositivos móveis.</p>
<p>3.8. Didática e Metodologias Ativas na Educação: 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>
<p>3.9. Educação de Jovens e Adultos (EJA): 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>
<p>3.10. Ensino Especial (Educação Inclusiva): 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>
<p>3.11. Aprendizagem Adaptativa: 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>3.12. Gamificação: 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>3.13. Design Educacional: 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>3.14. Ensino Fundamental: 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>3.15. Ensino Médio: 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>

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

3.16. Educação Profissional: 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.
3.17. Educação Superior: 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.
3.18. Legislação e Políticas Públicas em Educação: 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.
3.19. Inovação na Educação: Desenvolvimento, validação, atualização e aplicação de ferramentas de design e de modelagem de negócios para inovação junto a jovens empreendedores.
3.20. Referenciais BNCC: 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.

4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS

4.1. Gestão Econômico/Financeira: 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).
4.2. Projetos de Viabilidade: 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.
4.3. Captação de Recursos Financeiros: projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais, avaliação, fontes financiadoras e patrocinadoras.
4.4. Orientação para crédito e microcrédito: políticas públicas para acesso a crédito e microcrédito, formação de redes e organizações de microcrédito, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPPO (Lei do PNMPPO, 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).
4.5. Capitalização de Empresas: 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.
4.6. Sistemas de Garantia de Crédito: 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.
4.7. Acesso a Serviços Financeiros: Sistema Financeiro Nacional, produtos e serviços disponíveis no mercado financeiro com aplicabilidade aos pequenos negócios, cenário de crédito nacional.
4.8. Meios Eletrônicos de Pagamento: plataformas eletrônicas de pagamento e recebimento, tecnologia e inovação em serviços financeiros em plataformas digitais, normativos sobre meios eletrônicos de pagamento.
4.9. Tributação para Pequenos Negócios: tributos, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, livros exigidos, contabilidade fiscal, obrigações/guias, renegociação de dívida fiscal, legislação das MPE e regimes especiais e Processo de tributação para o mercado externo - importação e exportação e regimes aduaneiros.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

4.10. Contabilidade Financeira e Fiscal: 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.
4.11. Seguros Gerais: Sistema Nacional de Seguros Gerais, seguros de garantia de crédito, microsseguros.
4.12. Cooperativismo Financeiro: 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.
4.13. Empresa Simples de Crédito: gestão e estudo de viabilidade para empresas simples de crédito, análise e gestão de carteira de crédito, precificação de crédito, securitização de crédito.
4.14. Fintech: 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.
4.15. Fundos de Investimento: 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.
4.16. Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos: 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.
4.17. Ativos Imobiliários: Avaliações de imóveis; Análises de investimento; Estudos estratégicos de compra, venda, <i>built to suit</i> e <i>sale & leaseback</i> ; Estruturação e aprovação de documentações para obtenção de alvarás, aprovações junto a autoridades competentes (bombeiros, administração, etc); Estruturação condominial.

5. MARKETING E VENDAS

5.1. Marketing Estratégico: 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.
5.2. Marketing Territorial: estratégias de comunicação territorial e de grupos de empresas, comunicação e identidade territorial, agregação de valor decorrentes das especificidades do território.
5.3. Franquias: 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 franquias, requisitos para escolha de potenciais franqueados, elaboração e análise de contratos de franquias.
5.4. Vendas: planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.
5.5. Negócios Digitais: 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.
5.6. Marketing de Relacionamento: estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento com o cliente, pós-venda, fidelização.
5.7. Canais Digitais: 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> .
5.8. Pesquisa de Mercado e Análise Metodológica: 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.
5.9. Inteligência Competitiva: modelos, sistemas, ferramentas, processos, fatores críticos de sucesso, aplicabilidade de inteligência competitiva.
5.10. Atendimento ao Cliente: processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

5.11. Gestão de Categoria: 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.
5.12. Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing: 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.
5.13. Branding e gestão de marcas e patentes: 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.
5.14. Negócios de Nicho: 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.
5.15. Novos negócios e estratégias de diferenciação comercial: 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.
5.16. Marketing Digital: 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.

6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

6.1. Comércio Exterior: 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).
6.2. Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional: 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.
6.3. Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação: 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.
6.4. Procedimento de exportação e importação: sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos.
6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas: estratégia para internacionalização, tributos, legislação, procedimentos, cadeias globais de valor, licenciamento de tecnologia, patentes e marcas no exterior
6.6. Planejamento Estratégico Internacional: 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.
6.7. Devida Diligência: 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.

7. PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

7.1. Diagnóstico Empresarial: 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.
--

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

7.2. Planejamento Estratégico: 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.
7.3. Gestão de Processos Empresariais: mapeamento, fluxos, métodos, técnicas e ferramentas de gestão de processos.
7.4. Plano de Negócio: estudos de viabilidade, identificação de oportunidades, elaboração de planos de negócios.
7.5. Design Estratégico: 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> .

8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE

8.1. Gestão e Administração do Processo Produtivo: 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).
8.2. Logística: 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.
8.3. Suprimentos e Produção: administração de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores.
8.4. Gestão da Qualidade e Produtividade: programas de gestão da qualidade e da produtividade, indicadores de desempenho, ferramentas de qualidade e produtividade.
8.5. Normalização e Certificação: normas ISO, normalização, certificação, auditoria da qualidade.
8.6. Segurança do Alimento: 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.
8.7. Regulamentação Técnica: tendências da regulamentação técnica, regulamentos técnicos vigentes, impactos da regulamentação técnica.
8.8. Metrologia: metrologia aplicada à melhoria da qualidade de produtos e serviços.
8.9. Avaliação da Conformidade: mecanismos de avaliação da conformidade de sistemas de gestão, processos, produtos e pessoas
8.10. Gestão de Projetos: 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.
8.11. Planejamento e Controle de Produção: 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).

10. SUSTENTABILIDADE

10.1. Sustentabilidade: 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.
10.2. Gestão Ambiental: 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.
10.3. Preparação e Adequação às Normas Ambientais: diagnóstico e adequação à legislação ambiental, implementação de programas de certificação, plano de ação para atendimento de critérios legais.
10.4. Gestão Energética: elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos de eficiência energética, fontes alternativas (energia solar, eólica, bioenergia, entre outras) e etiquetagem e selo de energia.
10.5. Resíduos Sólidos: 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,

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

<p>programas de gestão e educação ambiental, certificação ISO, Política Nacional de Resíduos Sólidos, serviços tecnológicos para tratamento de resíduos, avaliação da viabilidade econômica na cadeia de resíduos.</p>
<p>10.6. Produção Sustentável: processos de produção não poluente, medição e redução de impacto ambiental, social e econômico, desenvolvimento de ações sustentáveis.</p>
<p>10.7. Responsabilidade Social: 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>
<h3>11. INOVAÇÃO</h3>
<p>11.1. Habitats de Inovação: gerenciamento, processos de seleção de empresas, modelos de gestão dos ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, polos e parques tecnológicos, espaços de coworking.</p>
<p>11.2. Design Gráfico: técnicas e ferramentas de design gráfico, comunicação visual, marca, gestão estratégica de marca, identidade visual, editorial.</p>
<p>11.3. Design de Produto: aplicações do design com soluções estéticas formais, de funcionalidade, e tecnologias para criação de um produto, sistema ou conjunto de produtos, embalagens, rótulos.</p>
<p>11.4. Design Digital: aplicações do design para mídias, interfaces e plataformas digitais.</p>
<p>11.5. Design de Moda: técnicas e ferramentas de design de moda, criação gráfica para a confecção de roupas, sapatos e acessórios.</p>
<p>11.6. Gestão do Conhecimento: modelos, indicadores, ferramentas, infraestrutura, socialização do conhecimento, tratamento de informações e documentos, capitais do conhecimento, gestão de ativos intangíveis de conhecimento.</p>
<p>11.7. Prospecção Tecnológica: mapas de tecnologias protegidas, informações tecnológicas contidas em patentes e tendências tecnológicas.</p>
<p>11.8. Inovação: 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>
<p>11.9. Transferência de Tecnologia: modalidades de cessões e licenciamentos de patentes, desenhos industriais e marcas, assistência técnica e do fornecimento de tecnologia (know-how).</p>
<p>11.10. Cidades Inteligentes: novas formas de organização territorial e integração entre cidadãos, negócios e lideranças, por meio da tecnologia.</p>
<p>11.11. Startup: 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>
<p>11.12. Design de Ambiente: aplicações de soluções estéticas, técnicas e funcionais, ferramentas de design de ambientes, layout, iluminação, vitrinismo.</p>
<p>11.13. Design de Serviços: design voltado a experiências dos usuários, trabalhado por meio de técnicas, metodologias e ferramentas de design para desenvolvimento e melhoria de serviços.</p>
<p>11.14. Indicações Geográficas: diagnóstico de potenciais indicações geográficas, estruturação, mecanismos de controle de indicações geográficas, gestão de indicações geográficas registradas.</p>
<p>11.15. Inteligência Artificial: 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>
<p>11.16. Internet das Coisas: 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>
<p>11.17. Inovação Aberta 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.</p>
<p>11.18. Gestão de comunidades: 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.</p>
<p>11.19. Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais: 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.</p>

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

11.20. Inovação tecnológica: 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.

11.21. Aceleradoras de empresas: 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.

11.22. Gestão de Projetos de PD&I: 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.

12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

12.1. Governança da Tecnologia da Informação: 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.

12.2. Segurança da Informação: 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.

12.3. Administração de Redes: 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.

12.4. Infraestrutura Computacional: 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.

12.5. Desenvolvimento de Sistemas: diagnóstico e desenvolvimento de Sistemas de Informações necessários ao pleno funcionamento da empresa.

12.6. Gestão de Dados: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para integração e controle dos dados corporativos.

12.7. Big Data: 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.

12.8. Business Intelligence: 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.

12.9. Gestão Documental: 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.

14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO

14.1. Organização, Constituição e Funcionamento: 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.

14.2. Cooperação: cultura da cooperação, cooperação empresarial, formação, implantação e fortalecimento de redes associativas, organizações de cooperação de pequenos empreendimentos, redes empresariais, ações coletivas.

15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL

15.1. Turismo: 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.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

15.2. Ecoturismo: produtos e roteiros de ecoturismo, destinos turísticos, normas de sustentabilidade em empreendimentos de ecoturismo, tendências mundiais, normas do Sistema Nacional de Unidades de Conservação.
15.3. Turismo Rural: 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.
15.4. Turismo de Aventura: normas técnicas, tendências mundiais e interfaces do turismo de aventura com os elos da cadeia de valor do turismo.
15.5. Turismo de Negócios e Eventos: 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.
15.6. Turismo Cultural: modelos de negócios, soluções tecnológicas para o segmento, turismo de experiência, tendências mundiais do segmento turismo cultural.
15.7. Turismo de Sol e Praia: 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.
15.8. Destino Turístico Inteligente: 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.
15.9. Encadeamento Produtivo: 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 <i>gap</i> 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.
15.10. Encadeamento Produtivo - Políticas corporativas: 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.
15.11. Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva: 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 indutoras da melhoria da competitividade dos pequenos a elas vinculadas e, conseqüentemente, da cadeia.
15.12. Encadeamento Produtivo - Desenvolvimento empresarial: 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.
15.13. Encadeamento Produtivo - Acesso a mercados: 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.
15.14. Encadeamento Produtivo - Redes de aprendizagem: 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.
15.15. Encadeamento Produtivo - Gestão por indicadores: 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.
15.16. Gestão do Agronegócio: diagnóstico de competitividade do empreendimento, estudos de viabilidade, logística, armazenagem, preços agropecuários, comercialização de produtos, identificação de nichos de mercado,

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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.
15.17. Agronegócio Sustentável: sistemas de produção integrada, tecnologias da agricultura de baixa emissão de carbono, produção orgânica e agroecológica, bioeconomia.
15.18. Agroindustrialização e Produção Artesanal: 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; 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.
15.19. Competitividade na Produção Animal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos: Suinocultura; Avicultura; Bovinocultura; Caprinocultura; Ovinocultura de Corte; Aquicultura; Pesca; Apicultura; e Meliponicultura. 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.
15.20. Competitividade na Produção Vegetal: elaboração de análises e estudos podendo abranger os seguintes segmentos e seus respectivos derivados: Fruticultura; Cafeicultura; Cana de Açúcar; Cacau; Vitivinicultura; Hortaliças; Grãos; Flores; Plantas Ornamentais; e Mandiocultura. 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.
15.21. Economia Criativa: 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.
15.22. Serviços de Alimentação: 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.
15.23. Negócios de Impacto Social: 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.
15.24. Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor: cadeias produtivas, cadeias de valor, cadeias globais e inteligência setorial.
15.25. Artesanato: 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.
15.26. Beleza e Cosméticos: 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.
15.27. Saúde e Bem-Estar: conhecimento em: regulamentação e inovação de negócios relacionados a saúde e bem-estar.
15.28. Mercado Pet: 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,

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

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.
15.29. Indústria de Alimentos e Bebidas: 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.
15.30. Varejo : 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, 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.
15.31. Moda: 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.
15.32. Casa e Construção: 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.
15.33. Serviços : Ações de Desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de serviços, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial.
15.34. Energia Renovável: 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.
15.35. Energia óleo e Gás Natural: 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.

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

**ANEXO III – ORIENTAÇÕES PARA O ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA –
EMITIDO POR EMPRESA CLIENTE**

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

O atestado deverá trazer o CNPJ da empresa atendida.

Não serão aceitos atestados emitidos por pessoa física.

Não serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos por parentes que tenham relação de cônjuge, companheiro ou parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade, até o segundo grau com empregados e/ou sócios da empresa candidata. Assim como atestados de capacidade técnica emitidos por funcionários/sócios da empresa candidata.

Serão considerados os atestados de capacidade técnica em nome de seu(s) sócio(s) e/ou empregado(s) da pessoa jurídica para fins de comprovação de sua qualificação técnica. Caso o(s) sócio(s) ou empregado(s) deixem de integrar a pessoa jurídica, deverá(ão) ser substituído(s) por outro(s) que atendam aos requisitos previstos neste edital.

ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA DA EMPRESA CLIENTE

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

Subárea de Conhecimento (*)	<p>Analisar o escopo das subáreas de conhecimento descritas no Anexo I, indicando a subárea que deseja comprovar a experiência.</p> <p>A comprovação deverá ser de no mínimo 200 horas por subárea de conhecimento, por meio de 1 ou mais atestados, que serão analisados no processo de credenciamento.</p> <p>Cada atestado deverá indicar apenas uma subárea de conhecimento.</p> <p>Caso a prestação de serviços utilizada para comprovação de experiência envolva mais de uma subárea de conhecimento, o mesmo poderá ser utilizado mais de uma vez, desde que traga uma subárea de conhecimento por vez, com o descritivo da prestação de serviços voltado à comprovação de experiência para a subárea indicada.</p>
-----------------------------	---

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

Natureza da prestação de serviços (instrutoria ou consultoria)	O atestado poderá trazer ambas as naturezas da prestação de serviços, caso a experiência relatada englobe os serviços de consultoria e instrutoria . Nesse caso, o atestado deverá trazer a carga horária de consultoria e de instrutoria em separado . A comprovação deverá ser de no mínimo 200 horas para cada natureza da prestação de serviços .
Descrição do Serviço Prestado, conforme subárea de conhecimento	No caso de consultoria, deverá haver o descritivo da consultoria , ou seja, como foi a etapa de identificação do problema junto à empresa cliente, como foi estruturado o plano de ação, quais ferramentas foram utilizadas, quais os indicadores trabalhados durante o processo de consultoria etc. No caso de instrutorias, deverá haver descritivo da instrutoria , quais recursos instrucionais utilizados, quais temáticas ou conceitos trabalhados na ação de capacitação.
Resultados obtidos com o Serviço Prestado	Descrever quais os resultados foram alcançados pela empresa cliente decorrentes do serviço de consultoria ou instrutoria, quais os impactos gerados na empresa cliente.
Período de realização	Tempo de duração do processo de consultoria ou carga horária de instrutoria.
Nome do Profissional	Indicar o nome do profissional responsável pela prestação se serviço.
Quantidade de horas envolvidas na prestação do serviço	Em horas

(*) Conforme Anexo I deste Edital.

Atestamos, ainda, que os compromissos assumidos na prestação de serviços foram cumpridos satisfatoriamente, nada constando em nossos arquivos que desabone comercial ou tecnicamente.

Local e data: _____

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

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**ANEXO IV – MINUTA DA CARTA CONTRATO****CARTA CONTRATO**

Esta contratação está fundamentada no art. 43 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema SEBRAE, aprovado pela Resolução CDN n.º 213/2011 e alterações posteriores, no Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores, no Edital de Credenciamento e nos arts. 593 e seguintes do Código Civil Brasileiro.

Fica estabelecido entre as partes que os serviços contratados, objeto do presente instrumento, serão executados pela CONTRATADA, sob sua inteira responsabilidade e autonomia, não gerando, portanto, qualquer vínculo de exclusividade da contratada perante o SEBRAE.

CONTRATANTE**Código do contrato no RM/Jurídico:****Código da contratação:****Unidade demandante:****Responsável pela contratação:****CONTRATADA****Razão social:****CNPJ:****Representante Legal:****Responsável Técnico:****OBJETO DA CONTRATAÇÃO**

Esta Carta Contrato tem por objeto a prestação de serviços de **[Produto], [consultoria e/ou instrutoria]** pela CONTRATADA na área **[nome da área]** e subárea **[nome da subárea]**, elaborado pela(o) **[unidade demandante]** de acordo com a descrição abaixo: **[trazer as informações contidas no objeto da contratação encaminhado para aceite da empresa credenciada]**

EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS

Os serviços objeto desta Carta Contrato serão executados por profissionais da CONTRATADA, sem subordinação jurídica com o SEBRAE, observando o que se segue:

Entrega(s) de consultoria e/ou instrutoria:

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

Parágrafo único. Os serviços contratados deverão ser executados exclusivamente pelos profissionais da contratada, sócios ou empregados, que tenham sido indicados no processo de credenciamento, sob pena de rescisão deste Instrumento e aplicação das penalidades nele previstas.

PÚBLICO-ALVO:

PERIODO DA EXECUÇÃO:

JUSTIFICATIVA:

PREVISÃO DE PASSAGENS E DE VIAGENS:

DESCRIÇÃO:

DESPESAS COM VIAGENS (R\$):

DADOS ORÇAMENTÁRIOS

PROJETO:

AÇÃO:

UNIDADE:

VALOR TOTAL:

OBRIGAÇÕES DAS PARTES**CONTRATANTE:**

- I - Prestar informações e esclarecimentos que venham a ser solicitados pelo contratado;
- II – Notificar o contratado, por escrito, sobre imperfeições, falhas ou irregularidades constatadas na entrega dos serviços para que sejam adotadas medidas corretivas;
- III – Proporcionar as facilidades necessárias para que o contratado possa entregar os serviços dentro das normas estabelecidas pelo SEBRAE;
- IV – Impedir que terceiros estranhos à Carta-Contrato/Ordem de Serviços intervenham na execução do objeto, ressalvados os casos autorizados pelo SEBRAE;
- V – Exigir o fiel cumprimento de todos os requisitos acordados, avaliando também a qualidade dos serviços apresentados, podendo rejeitá-los no todo ou em parte.

CONTRATADO:

- I - Fornecer objeto contratado em estrita observância ao expresso e previamente autorizado pelo SEBRAE;

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

- II - Cumprir integralmente este Instrumento, observando as regras contidas no edital de credenciamento, cabendo ainda ao Contratado a exclusiva responsabilização legal, administrativa e técnica pela execução das atividades inerentes ao objeto contratado;
- III – Prestar informações e esclarecimentos que venham a ser solicitado pelo SEBRAE, atendendo de imediato às reclamações;
- IV – Reparar, corrigir, remover ou substituir, às suas expensas, no todo ou em parte, o objeto, quando ocorrem vícios, defeitos, incorreções resultantes da execução, do transporte, da instalação ou dos materiais empregados, mesmo após ter sido recebido definitivamente pelo SEBRAE;
- V- Manter entendimento com o SEBRAE, objetivando evitar transtornos e atrasos na entrega do objeto, mantendo sempre a Instituição informada de dados relevantes;
- VI - Manter sua regularidade fiscal durante todo o período de execução desta Carta-Contrato/Ordem de Serviços;
- VII - Responder por quaisquer danos causados ao SEBRAE/SC ou a terceiros, decorrentes de sua culpa ou seu dolo na execução do contrato; a fiscalização ou o acompanhamento do contrato pelo SEBRAE/SC não reduzirá ou excluirá a responsabilidade do fornecedor;
- VIII - Zelar integralmente pelas informações obtidas, resguardando sempre seu sigilo e confidencialidade não podendo utilizá-las em benefício próprio ou de terceiros, sob pena de sanções legais pertinentes;
- IX - Observar e cumprir a política de segurança da tecnologia da informação e comunicação do SEBRAE/SC;
- X - Responsabilizar-se pela guarda e segurança de todos os equipamentos pessoais tais como notebook celulares e outros que porventura utilizar na prestação de serviço;
- XI - Não subcontratar parcial ou integralmente ou objeto desta carta contrato;
- XII - Apresentar a nota fiscal competente aos serviços prestados entregue dentro do mês de emissão ao demandante com o devido relatório das atividades para autorização/aprovação do(s) serviço (s), pelo gestor do projeto do SEBRAE/SC.
- XIII - Cumprir o disposto no inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal não empregando trabalho noturno perigoso ou insalubre a menores de 18 anos e de qualquer trabalho a menores de dezesseis anos salvo na condição de aprendiz a partir de quatorze anos;
- XIV - Não praticar atos que infrinjam a legislação de combate à discriminação de raça ou de gênero;
- XV – Não praticar atos que possam resultar/implicar na manutenção de trabalhadores em condições análogas à escravidão seja direta ou indiretamente;

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**DA ANTICORRUPÇÃO:**

XVI - As partes se comprometem a atuar exclusivamente dentro do escopo da lei aplicável em vigor.

XVII - A **FORNECEDORA** assume, como condição fundamental para esta Contratação, que é expressamente contrária à prática de Atos lesivos à administração pública, nacional ou estrangeira, assim entendidos todos aqueles atos que atentem contra o patrimônio público nacional ou estrangeiro, contra princípios da administração pública ou contra os compromissos internacionais assumidos pelo Brasil.

XVIII - Para fins de cumprimento da condição disposta no presente item a fornecedora declara neste ato que:

a – Está ciente, conhece e entende os termos das leis anticorrupção brasileiras ou de quaisquer outras aplicáveis sobre o objeto da presente Contratação;

b – Não foi condenada pelas práticas previstas na lei 12.846/2013;

c - Seus sócios, diretores, administradores, empregados, assessores, prepostos e colaboradores não cometerão, auxiliarão, incitarão ou instigarão terceiros a cometerem atos ilícitos que incluem oferecer, conceder, requerer ou aceitar pagamentos, doações, compensação, benefícios ou qualquer outras vantagens indevidas e ou ilegais para si ou para terceiros, bem como desvio o de finalidade do presente Contrato, ou atos lesivos expressamente previstos na Lei Federal nº 12.846/2013, que constituam prática ilegal ou de corrupção, seja de forma direta ou indireta quanto ao objeto desta Contratação;

XIX – As partes, seus agentes ou empregados devem combater toda e qualquer iniciativa que seja contra a livre concorrência, especialmente, mas não se limitando, as iniciativas indutoras à formação de cartel.

XX – As partes, se comprometem a estabelecer de forma clara e precisa os deveres e as obrigações de seus agentes e/ou empregados em questões comerciais, para que estejam sempre em conformidade com as leis, as normas vigentes e as determinações deste Contrato.

XXI - Caso a **FORNECEDORA** viole essas regras, poderá o **SEBRAE/SC** cancelar motivadamente o presente Contrato.

XXII – A **FORNECEDORA** se obriga a arcar com todos os prejuízos gerados ao **SEBRAE/SC** relativos a todo e qualquer passivo, demandas, perdas e/ou danos, penalidades decorrentes de responsabilização administrativa e civil na forma da Lei Federal nº 12.846/2013 custas judiciais, honorários advocatícios eventuais outras despesas que por ventura venha ter decorrentes da violação dessas regras, desde que fique absolutamente comprovada a culpa da **FORNECEDORA** e o nexo causalidade entre o ato realizado e o dano causado ao **SEBRAE/SC**.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

PENALIDADES

Após a assinatura e o recebimento da Carta Contrato/Ordem de Serviços o Contratado ficará sujeito às seguintes penalidades:

I - Multa de 50% (cinquenta por cento) sobre o valor total desta Carta Contrato/Ordem de Serviços, por inadimplência ou inexecução dos serviços;

II - Multa de 1% (um por cento) sobre o valor total dos itens que compõem a Carta Contrato/Ordem de Serviços por dia, limitado a 10 dias no caso de atraso na entrega, não ultrapassando 10% (dez por cento);

III - Cancelamento desta Carta Contrato/Ordem de Serviços, na hipótese de ocorrer o imprevisto no inciso I e também a extrapolação dos 10 (dez) dias previstos no inciso II, sem prejuízo do pagamento das respectivas multas;

IV - As multas a serem aplicadas na forma do inciso I terão por base de cálculo o valor dos serviços não entregues;

V – Descredenciamento, caso descumpra o disposto no edital de credenciamento.

DIREITOS DE AUTORIA E PROPRIEDADE

Caso o resultado da execução desta Carta Contrato/Ordem de Serviço seja produto obra/sujeito ao regime da propriedade intelectual, o Contratado:

I – Se pessoa jurídica deverá obter da (s) pessoa (s) física titular dos direitos autorais por meio do Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais, nos termos da lei nº 9.610/98, a cessão dos direitos autorais patrimoniais ao SEBRAE/SC de forma total, irrevogável e irretratável;

COMPROMISSÓRIA

I. As partes desde já elegem a Câmara de Mediação e Arbitragem da Associação Comercial e Industrial de Florianópolis,

PROTEÇÃO DOS DADOS:

A Contratada, por si e por seus colaboradores, obriga-se, a atuar no presente Contrato em conformidade com a Legislação vigente sobre proteção de dados relativos a uma pessoa física (“Titular”) identificada ou identificável (“Dados Pessoais”) e as determinações de órgãos reguladores/fiscalizadores sobre a matéria.

§1º A Contratada seguirá as instruções recebidas pelo SEBRAE em relação ao tratamento dos Dados Pessoais, além de observar e cumprir as normas legais vigentes aplicáveis, devendo a Contratada garantir sua licitude e idoneidade, sob pena de arcar com as perdas e danos que eventualmente possa causar, sem prejuízo das demais sanções aplicáveis.

§2º A Contratada deverá corrigir, completar, excluir e/ou bloquear os Dados Pessoais, caso seja solicitado pelo SEBRAE.

CREDENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

§3º A Contratada deverá notificar o Encarregado de Proteção de Dados do SEBRAE sobre as reclamações e solicitações dos Titulares de Dados Pessoais originadas em virtude de Tratamento de Dados Pessoais fruto deste Contrato, bem como tratar todos os Dados Pessoais como confidenciais.

§4º A Contratada, incluindo todos os seus colaboradores, compromete-se a tratar todos os Dados Pessoais como confidenciais, exceto se já eram de conhecimento público sem qualquer contribuição da Contratada, ainda que este Contrato venha a ser resolvido e independentemente dos motivos que derem causa ao seu término ou resolução.

§5º A Contratada compromete-se a adotar medidas, ferramentas e tecnologias necessárias para garantir a segurança dos dados e cumprir com suas obrigações, sempre considerando o estado da técnica disponível e o nível de segurança necessário.

- I. A Contratada deverá cumprir com os requisitos das medidas de segurança técnicas e organizacionais para garantir a confidencialidade por meio de pseudonimização ou criptografia dos Dados Pessoais, inclusive no seu armazenamento e transmissão.
- II. A Contratada compromete-se a utilizar tecnologias visando à proteção das informações em todas as comunicações com compartilhamentos de Dados Pessoais pela Contratada ao SEBRAE.
- III. A Contratada deverá manter registro das operações de tratamento de Dados Pessoais que realizar, bem como implementar medidas técnicas e organizacionais necessárias para proteger os dados contra a destruição, acidental ou ilícita, a perda, a alteração, a comunicação ou difusão ou o acesso não autorizado, além de garantir que o ambiente (seja ele físico ou lógico) utilizado por ela para o tratamento de Dados Pessoais sejam estruturados de forma a atender os requisitos de segurança, aos padrões de boas práticas e de governança e aos princípios gerais previstos em Lei e às demais normas regulamentares aplicáveis.

§6º A Contratada deverá realizar o registro de todas as atividades realizadas em seus sistemas/ambientes (“Registros”) que realizem tratamento de Dados Pessoais sob determinação do SEBRAE, de modo a permitir a identificação de quem as realizou. Tais Registros deverão conter, no mínimo:

- I. Ação;
- II. Identificação de usuários do sistema;
- III. Data/hora da ação, com referência UTC (Universal Time Coordinated), sendo que os relógios de seus sistemas estão sincronizados com a hora legal brasileira e de acordo com o protocolo NTP (ntp.br) de sincronização dos relógios; e

§7º A Contratada somente poderá subcontratar qualquer parte dos Serviços que envolvam o tratamento de Dados Pessoais para um ou mais terceiros (“Suboperadores”) mediante consentimento prévio e por escrito do SEBRAE. Neste caso, a Contratada deverá celebrar um contrato escrito com o Suboperador para (i) obrigar o Suboperador às mesmas obrigações impostas por este Contrato em relação à Contratada, no que for aplicável aos Serviços subcontratados, (ii) descrever os Serviços subcontratados e (iii) descrever as medidas técnicas e organizacionais que o Suboperador deverá implementar.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

§8º A Contratada deverá monitorar, por meios adequados, sua própria conformidade e a de seus funcionários e Suboperadores com as respectivas obrigações de proteção de Dados Pessoais em relação aos Serviços e deverá fornecer ao SEBRAE relatórios sobre esses controles sempre que solicitado por ela.

§9º A Contratada deverá notificar o SEBRAE em até 24h (vinte e quatro) horas (i) de qualquer não cumprimento (ainda que suspeito) das disposições legais relativas à proteção de Dados Pessoais; (ii) de qualquer descumprimento das obrigações contratuais relativas ao tratamento dos Dados Pessoais; (iii) de qualquer violação de segurança na Contratada ou nos seus Suboperadores; (iv) de qualquer exposições ou ameaças em relação à conformidade com a proteção de Dados Pessoais; (v) ou em período menor, se necessário, de qualquer ordem de Tribunal, autoridade pública ou regulador competente.

§10º A Contratada compromete-se a auxiliar o SEBRAE:

- I. com a suas obrigações judiciais ou administrativas, de acordo com a Lei de Proteção de Dados Pessoais aplicável, fornecendo informações relevantes disponíveis e qualquer outra assistência para documentar e eliminar a causa e os riscos impostos por quaisquer violações de segurança; e
- II. no cumprimento das obrigações decorrentes dos Direitos dos Titulares dos Dados Pessoais, principalmente por meio de medidas técnicas e organizacionais adequadas.

§11º O presente Contrato não transfere a propriedade ou controle dos dados do SEBRAE ou dos seus clientes, inclusive Dados Pessoais, para a Contratada ("Dados"). Os Dados gerados, obtidos ou coletados a partir da prestação dos Serviços ora contratados são e continuarão de propriedade do SEBRAE, inclusive sobre qualquer novo elemento de Dados, produto ou subproduto que seja criado a partir do tratamento de Dados estabelecido por este Contrato.

§12º Todo e qualquer tratamento de dados fora do Brasil, depende de autorização prévia e por escrito pelo SEBRAE à Contratada.

§13º Sempre que Dados ou Registros forem solicitados pelo SEBRAE à Contratada, esta deverá disponibilizá-los em até 48 (quarenta e oito) horas, podendo ser em menor prazo nos casos em que a demanda judicial, a norma aplicável ou o pedido de autoridade competente assim o exija. Caso a Contratada receba diretamente alguma ordem judicial para fornecimento de quaisquer Dados, deverá comunicar ao SEBRAE antes de fornecê-los, se possível.

§14º O SEBRAE não autoriza a usar, compartilhar ou comercializar quaisquer eventuais elementos de Dados, produtos ou subprodutos que se originem, ou sejam criados, a partir do tratamento de Dados estabelecido por este contrato.

§15º A Contratada se compromete a devolver todos os Dados que vier a ter acesso, em até 30 (trinta) dias, nos casos em que (i) o Contrato for rescindido; ou (ii) com o término do presente Contrato. Em adição, a Contratada não deve guardar, armazenar ou reter os Dados por tempo superior ao prazo legal ou necessário para a execução do presente Contrato.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA

§16º Caso os Dados da Contratada estejam contidos em um banco de Dados, além de restituir este banco de Dados de inteira propriedade do SEBRAE em qualquer hipótese de extinção deste instrumento, a Contratada deverá remeter em adição o dicionário de dados que permita entender a organização do banco de Dados, em até 10 (dez) dias ou em eventual prazo acordado entre as Partes.

§17º Fica assegurado ao SEBRAE, nos termos da lei, o direito de regresso em face da Contratada diante de eventuais danos causados por esta em decorrência do descumprimento das obrigações aqui assumidas em relação a Proteção dos Dados.

§18º A Contratada, sempre que tiver dúvidas ou necessidades de esclarecimentos, bem como solicitações específicas, em relação ao tratamento de seus dados pessoais, pode buscar entrar em contato com o Encarregado de Proteção de Dados Pessoais do SEBRAE por meio do e-mail dpo@sc.sebrae.com.br.

§19º A Contratada reconhece e aceita que o SEBRAE tem o direito de realizar auditoria, por si ou por terceiro indicado pelo SEBRAE, de forma presencial ou remota com a finalidade de verificar a conformidade da Contratada quanto à legislação de proteção de dados aplicável.

§20º O SEBRAE terá o direito de acompanhar, monitorar, auditar e fiscalizar a conformidade da Contratada com as obrigações de Proteção de Dados Pessoais, sem que isso implique em qualquer diminuição de responsabilidade que a Contratada possui perante a Lei e este Contrato

CESSÃO DE USO DE IMAGEM

Durante a prestação de serviços o Sebrae poderá divulgar imagem do fornecedor contratado e/ou seus representantes envolvidos nos projetos/trabalhos executados, por meio de filmagens para registro e uso institucional, realizar transmissão online e simultânea, criar mini vídeos antes das palestras (depoimentos/entrevistas) para ampla divulgação em todas as redes sociais, especialmente no Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, no site institucional, e-mails marketing e em materiais de divulgação dos trabalhos em geral, ainda que seja utilizada para fins comerciais.

§1º O fornecedor credenciado autoriza a cessão de uso de imagem de seus sócios ou de qualquer colaborador que esteja envolvido aos eventos, projetos ou trabalhos executados em nome do Sebrae, em todo território nacional e internacional, em todas as modalidades de uso, desde respeitadas a legislação estabelecida no território de onde será utilizada a imagem, sem trazer nenhum prejuízo moral ou penal ao cedente.

§2º A cessão de uso de imagem se dá de forma gratuita, desde que as imagens, fotos, artes e vídeos estejam relacionados aos projetos do Sebrae e executados pelo Fornecedor Credenciado. Assim, a presente cessão dos direitos de uso e reprodução da imagem não gera nenhum ônus lucrativo a cedente, ocorrendo de forma gratuita e voluntária.

CRENCIAMENTO DE FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E/OU INSTRUTORIA**VIGÊNCIA:**

O presente contrato vigorá administrativamente para pagamento e ultimações de data de assinatura até 90 dias após o término dos serviços.

ASSINATURAS

Florianópolis/SC, [Data do aceite da contratação, no formato dd/mm/aaaa]

Pelo SEBRAE

Pelo(a): [razão social da empresa]

Assinatura e Carimbo

Assinatura e Carimbo

Testemunhas

1): _____

2): _____

RG/CPF:

RG/CPF: