

EDITAL N° 004/2026 SOMA SEBRAE

Credenciamento de Fornecedores
de Serviços de Consultoria e/ou
Instrutoria para o Sebrae



PREÂMBULO

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo – Sebrae/SP inscrito no CNPJ/MF sob o 43.728.245/0001-42, com sede na Rua Vergueiro, 1.117 – Paraíso, São Paulo, CEP 01504-001, por meio da Unidade de Aquisições e Credenciamento, torna público estarem abertas, a partir de 06/05/2026, as inscrições para o **PROGRAMA SOMA SEBRAE - Credenciamento de Fornecedores** para integrarem o **Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria para o Sebrae**, na forma estabelecida neste Edital, com fundamento no Art. 5º, inciso VI, Art. 14, inciso VII e Arts. 22 e 23 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema Sebrae, aprovado pela Resolução CDN nº 493/2024, de 27 de junho de 2024.

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

1. O presente Edital **SOMA SEBRAE**, de Credenciamento de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria para o Sebrae/SP e seus anexos estão disponíveis no site do Sebrae/SP, no endereço <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/>.
2. O credenciamento não estabelece obrigação do Sebrae de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de fornecedores de serviços aptos a atenderem as demandas, quando houver.
3. Fica assegurado ao Sebrae o direito de alterar, suspender ou cancelar, no todo ou em parte, este Edital de Credenciamento, sem decisão motivada e sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer indenização ou compensação aos fornecedores credenciados.
4. O acompanhamento de todas as etapas do credenciamento será de inteira responsabilidade dos fornecedores interessados.
5. Finalizado o processo de análise das etapas do credenciamento (inscrição, habilitação jurídica e qualificação técnica), o resultado final do credenciamento será por mensagem eletrônica endereçada ao e-mail do representante legal informado no cadastro (formulário de inscrição) do fornecedor.

6. O prazo para envio do comunicado com o resultado final do credenciamento será de até 30 (trinta) dias a contar da data da finalização da inscrição. Este prazo poderá ser ampliado por igual período, mediante comunicação prévia.
7. Quando o Sebrae/SP 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.
8. Todo e qualquer esclarecimento com relação a este Edital deverá ser feito somente por escrito, dirigido ao e-mail credenciamento@sebraesp.com.br. O prazo para resposta pelo Sebrae será de até 05 (cinco) dias úteis.

ÍNDICE

1	Objeto	6
2	Condições para Credenciamento	6
3	Etapas do Processo de Credenciamento	8
4	Etapa 1 – Inscrição	9
5	Etapa 2 – Habilitação Jurídica e Qualificação Técnica	10
6	Resultados e Homologação	18
7	Cadastro de Fornecedores Credenciados	19
8	Contratação para Prestação de Serviços	20
9	Alinhamento Metodológico	23
10	Acompanhamento e Avaliação da Prestação de Serviços	25
11	Pagamento da Prestação de Serviços e Despesas com Viagens	26
12	Advertência, Suspensão e Descredenciamento e Suspensão Do Direito De Licitar E Ser Contratado Pelo Sistema Sebrae	29
13	Disposições Finais	31

ANEXOS

I.	Áreas e Subáreas de Conhecimento	33
II.	Áreas e Subáreas de Conhecimento permitidas para Credenciamento do MEI	56
III.	Dados cadastrais e relato de experiência do Fornecedor (Preenchimento exclusivo no Portal de Inscrição)	57
IV.	Atestado de Capacidade Técnica (Modelo)	60
V.	Cessão de Direitos Autorais	61
VI.	Termo de Confidencialidade	63
VII.	Contrato de Adesão	65
VIII.	Ordem de Serviço	80
IX.	Regras e Evidências: Reagendamento, Cancelamento E Indenização Por Cancelamento Tardio (<48h)	82

X.	Modelo de Autodeclaração para Aceleradoras de Startups Grupos Sub-representados	85
XI.	Guia de Solicitação de Reembolso	86

1. OBJETO

1.1. Este Edital tem como objeto o **Credenciamento de Fornecedores para integrar o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria no Programa SOMA SEBRAE**, que poderão ser chamados para prestar serviços, na forma presencial e/ou à distância (*on-line*), quando houver demanda, em regime de não exclusividade.

2. CONDIÇÕES PARA CREDENCIAMENTO

2.1. Poderão ser credenciados para prestar serviços ao Sebrae as sociedades empresárias e sociedades simples (inclusive Sociedades Limitadas Unipessoais – SLU); Empresa Simples de Inovação/ Inova Simples; Sociedade Unipessoal de Advocacia; Cooperativas; Associações e Fundações (inclusive Organização da Sociedade Civil – OCS, Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, Organização Social – OS e Organização Não Governamental – ONG); Microempreendedor Individual – MEI e Empresário Individual – EI, operando nos termos da legislação vigente, cuja finalidade e ramo de atuação permitam a prestação de serviços de consultoria e/ou instrutoria nas áreas e subáreas de conhecimento ora ofertadas.

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

2.1.2. Também poderá prestar serviços ao 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, restrita à natureza instrutoria, e em observância à legislação pertinente.

2.1.3. As contratações de Microempreendedor Individual – MEI e de Empresa Simples de Inovação (Inova Simples) deverão observar o limite de receita bruta anual prevista na legislação pertinente.

2.2. Poderão, ser credenciados para prestar serviços ao Sebrae/SP, os fornecedores que possuam em seu quadro de empregados ou quadro societário, ex-empregados ou ex-diretores e/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.

2.3. Caso ex-empregados e/ou ex-diretores adiram a eventual Programa de Demissão

Incentivada - PDI do Sebrae/SP, deverá ser observado o prazo de carência estabelecido no respectivo programa, a contar da data do término de contrato com o Sebrae/SP.

2.4. Não se aplica o prazo de carência de 18 (dezoito) meses previsto no item 2.2 aos ex-empregados e/ou ex-diretores e/ou ex-conselheiros aposentados do Sebrae/SP, quando sócios ou titulares do fornecedor candidato, exceto no caso de adesão ao PDI, situação em que será observada a regra do item 2.3 acima.

2.5. O prazo mínimo de carência estabelecido no item 2.2 não se aplica a ex-membros dos Conselhos Deliberativos e Fiscais do SEBRAE ou Sebrae/UF, que será de 180 (cento e oitenta) dias, contados a partir do respectivo desligamento.

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

2.7. A participação neste credenciamento implicará a aceitação integral e irrestrita das condições estabelecidas neste Edital do Programa SOMA.

2.8. É vedada a participação de fornecedores que:

- a) estejam cumprindo a penalidade de suspensão do direito de licitar e/ou de contratar com o Sistema Sebrae, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição;
- b) estiverem sob decretação de falência, dissolução ou liquidação;
- c) possuam quaisquer das condições previstas no art. 73 do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema Sebrae;
- d) possuam em seu quadro societário ou sejam constituídos de empregados, cônjuge/companheiro, pais/filhos, sogro/sogra, enteados/enteadas, genros/noras, cunhados/cunhadas, avôs/netos (inclusive do cônjuge/companheiro) ou irmãos de conselheiro, diretor ou empregado do Sebrae ou Sebrae/UF de credenciamento e/ou contratante;
- e) tenham sido descredenciados por iniciativa de alguma unidade do Sistema Sebrae, enquanto durar o prazo do descredenciamento.

- f) indiquem, em seu quadro societário, funcional ou técnico, profissional que simultaneamente componha a equipe técnica, societária ou funcional de outro fornecedor credenciado ou em processo de credenciamento no âmbito deste Edital, ainda que sob CNPJs distintos, considerando-se, para essa finalidade, profissional toda pessoa física indicada para execução dos serviços, independentemente da natureza do vínculo mantido com o fornecedor.

3. ETAPAS DO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO

3.1. O processo de credenciamento de fornecedores para integrar o Cadastro de Fornecedores de Serviços de Consultoria e Instrutoria no Programa SOMA SEBRAE do Sebrae/SP será composto de duas etapas, de caráter eliminatório:

a) Etapa 1 – Inscrição;

- I. Preenchimento completo dos dados cadastrais do fornecedor e do relato de experiência na(s) área(s) e subárea(s) de conhecimento e natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, a partir da divulgação deste edital, sem data prevista de encerramento, pelo link: <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/>
- II. O Edital está com as inscrições permanente abertas para o credenciamento no Sebrae/SP.
- III. Inserção por meio digital de toda a documentação listada nos itens 5.2 e 5.3, como condição para finalização do cadastro de inscrição e participação no processo de credenciamento.
- IV. O envio da documentação exigida neste Edital será exclusivamente por meio digital, anexada nos campos estabelecidos no cadastro da inscrição.

b) Etapa 2 – Habilitação jurídica e qualificação técnica e due diligence de integridade;

- I. Análise dos dados cadastrais do fornecedor, relato de experiência na(s) área(s) e subárea(s) de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, no sistema informatizado.
- II. Análise documental da habilitação jurídica e qualificação técnica do fornecedor de acordo os critérios estabelecidos neste Edital. A regularidade fiscal será analisada no momento do rodízio e da contratação, conforme previsto no item 5.2.3 deste Edital.

- III. Due Diligence- análise de integridade de pessoas físicas e jurídicas, públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras, que tenham ou pretendam estabelecer uma relação com as unidades do Sistema SEBRAE.
- IV. Os fornecedores, que ao final do processo de credenciamento forem aprovados em todas as etapas/fases descritas acima, integrarão o cadastro na condição de fornecedor credenciado para prestar serviços de consultoria e/ou instrutoria ao Sebrae/SP, inexistindo número mínimo ou máximo de fornecedores credenciados por área/subárea de conhecimento.

4. ETAPA 1 - INSCRIÇÃO

- 4.1. O fornecedor que desejar participar do processo de credenciamento deverá efetuar sua inscrição a partir de 06/05/2026, sem data prevista para encerramento, pelo site: <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/>, preenchendo seus dados cadastrais e relato de experiência no sistema informatizado, anexando os demais documentos obrigatórios, conforme estabelecido nos itens 5.2 e 5.3, observando os requisitos correspondentes às áreas e subáreas de conhecimento pretendidas, optando pela natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria.
- 4.2. O credenciamento será realizado por área e subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria, definidas nos **Anexos I e II**, de acordo com o seu objeto social.
- 4.3. O fornecedor indicará, no ato da inscrição, a relação nominal e os dados cadastrais do(s) sócio(s) e/ou empregados e/ou pessoa(s) física(s) prestador(as) de serviços que se responsabilizará(ão) pelos serviços prestados. O vínculo com o fornecedor deverá ser comprovado, no contrato social, no caso dos sócios, com apresentação de cópia da anotação na Carteira de Trabalho e Previdência Social – CTPS, no caso de empregados e no contrato de prestação de serviços, no caso de pessoa física prestadora de serviços.
- 4.4. Para os fins deste credenciamento, o fornecedor poderá indicar tantos profissionais quantos desejar, de acordo com a qualificação técnica e demais exigências estabelecidas neste Edital de Credenciamento.
- 4.5. O MEI poderá prestar diretamente o serviço ou indicar empregado, na forma do que a Lei dispuser.
- 4.6. Após comunicação final acerca da habilitação neste credenciamento, o fornecedor credenciado poderá indicar novos profissionais ou substituir aqueles já indicados na(s) área(s), e subárea(s) de conhecimento e natureza(s) na(s) qual(is) foi credenciado, observados os requisitos evidenciados nas alíneas “b” e “c” do item 5.3, devendo ainda,

cumprir a exigência do alinhamento metodológico disposto neste Edital, cabendo ao Sebrae/SP validar os novos profissionais em prazo máximo de 30 (trinta) dias.

4.7. O fornecedor poderá se inscrever:

- a) em até 06 (seis) áreas de conhecimento, sem limite de subáreas, conforme sua especialidade (Anexos I e II).

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

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

4.10. As informações prestadas no ato da inscrição serão de inteira responsabilidade do fornecedor, dispondo o Sebrae do direito de reprová-lo deste processo de credenciamento, por não preencher os dados solicitados de forma completa e correta.

4.11. Durante o preenchimento da inscrição, os fornecedores preencherão os dados para geração automática da autodeclaração de “Compatibilidade do capital social com a quantidade de empregados” e ao final do cadastro de inscrição farão, por meio digital, a autodeclaração de “Inexistência de Vedações para o credenciamento”.

4.12. O Sebrae/SP 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.

4.13. 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 E DUE DILIGENCE DE INTEGRIDADE

5.1. A etapa de habilitação jurídica, e qualificação técnica e due diligence é eliminatória e consiste na análise documental da regularidade jurídica, técnica e de integridade dos fornecedores inscritos no processo de credenciamento. A regularidade fiscal será analisada no momento do rodízio e da contratação, conforme previsto no item 5.2.3 deste Edital

5.2. Habilitação Jurídica: serão exigidos os seguintes documentos:

ITEM	DOCUMENTO	OBSERVAÇÕES
a)	<p>Ato constitutivo, estatuto ou contrato social ou Requerimento de Empresário, para EI, ou Certificado da Condição de Microempreendedor Individual, para MEI, ou, ainda, Certificado de Inova Simples para Empresa Simples de Inovação, e respectivas alterações posteriores consolidadas, devidamente registrados nos órgãos competentes.</p> <p>No caso de Cooperativas, Certificado/Certidão de registro a cooperativa na Organização das 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.</p>	<p>O objeto social do fornecedor deve ser compatível com o foco de atuação escolhido no momento do cadastro (natureza da prestação de serviços se consultoria e/ou instrutoria).</p> <p>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/</p>
b)	<p>Comprovante de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ.</p>	<p>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/</p>
c)	<p>Declaração da pessoa jurídica que demonstre capital social compatível com a quantidade de empregados, observados os seguintes parâmetros:</p> <p>c1) pessoa jurídica com até dez empregados – capital mínimo de R\$10.000,00 (dez mil reais);</p> <p>c2) pessoa jurídica com mais de dez e até vinte empregados – capital mínimo de R\$25.000,00 (vinte e cinco mil reais);</p> <p>c3) pessoa jurídica com mais de vinte e até cinquenta empregados – capital mínimo de R\$45.000,00 (quarenta e cinco mil reais);</p> <p>c4) pessoa jurídica com mais de cinquenta e até cem empregados – capital mínimo de R\$100.000,00 (cem mil reais);</p> <p>c5) pessoa jurídica com mais de cem empregados – capital mínimo de R\$250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais).</p>	<p>a) Mesmo os fornecedores que não possuem empregados.</p>

5.2.1. A documentação exigida na alínea "c" do item 5.2 não será exigida do MEI, EI, empresa simples de inovação, associações, fundações.

5.2.2. 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.

5.2.3. 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 itens 9.2 e 9.4 deste Edital. Nas certidões negativas de regularidade fiscal deverá constar o cabeçalho e o rodapé do site da internet em que foram emitidas, com a indicação da data de emissão e o endereço eletrônico.

5.3 – **Qualificação Técnica:**

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

- a) relato de experiência (Anexo III - preenchimento exclusivo no Portal de inscrição), com a descrição das prestações de serviços do fornecedor na(s) área(s) de conhecimento, subárea(s), e na natureza do serviço, se consultoria e/ou instrutoria, descritas nos Anexos I e II.
- b) atestados de capacidade técnica (Anexo IV). O fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais atestados, que somados deverão comprovar o número mínimo de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada área/subárea de conhecimento que se inscrever, por natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria. Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sistema Sebrae.

b.1. Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, identificado e assinado (razão social do cliente e CNPJ, nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura), comprovando que o trabalho foi executado, mediante a apresentação de síntese, indicando ainda, o

nome do fornecedor que realizou o serviço, o título do serviço prestado, período, quantidade de horas e resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade.

b.1.1 Os atestados apresentados deverão comprovar a experiência do fornecedor na área/subárea, natureza e setor ou segmento (se for o caso), conforme especificado nos Anexos I e II;

- c) Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradoras de empresas e natureza do serviço, o fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos, que somados, deverão comprovar 5 (cinco) empreendimentos incubados, graduados ou acelerados.
- d) Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradoras de empresas para grupos sub-representados com foco em Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento, a depender da natureza da atividade, 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 cujo o objeto do contrato esteja relacionado com o grupo sub-representado.
- e) Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradora de DeepTechs, o fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) firmado(s) entre a aceleradora junto aos empreendimentos de deepTechs, que somados deverão comprovar 5 (cinco) empreendimentos acelerados, a depender da natureza da atividade, se consultoria e/ou instrutoria ou, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) com entidades gestoras de programas nacionais/estaduais de aceleração de deepTechs. Não serão aceitos contratos emitidos por pessoa física.
- f) Adicionalmente, o fornecedor deverá apresentar atestado de capacidade técnica com descrição que comprove um histórico de sucesso com deepTechs que passaram pelos seus programas de aceleração, demonstrando crescimento da maturidade tecnológica, obtenção de investimento subsequente e lançamento de produtos bem-sucedidos por essas deepTechs.
- g) Diploma que comprove a formação acadêmica (nível superior completo) de todos os sócios e/ou empregados e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços indicados.
- h) Registro ou inscrição na entidade profissional competente de todos os sócios e/ou empregados e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços indicados, quando for o

caso, seguindo a especificação dos Anexos I e II.

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

ITEM	DOCUMENTO	TIPO	OBSERVAÇÕES
a)	Atestados de capacidade técnica	Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/	<p>a) O fornecedor deverá apresentar um ou mais atestados, que somados comprove(m) a quantidade mínima de 200 (duzentas) horas de prestação de serviços, em cada área e subárea de conhecimento que se inscrever (e setor ou segmento, se o caso), a depender da natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria</p> <p>b) Serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos pelo Sistema Sebrae.</p> <p>c) Os atestados deverão ser fornecidos pelo cliente atendido, identificado e assinado (razão social do cliente e CNPJ, nome legível da pessoa responsável por sua emissão, cargo que exerce, telefone e sua assinatura), comprovando que o trabalho foi executado, comprovando a experiência do fornecedor na área/subárea, natureza e setor ou segmento mediante a apresentação de síntese, indicando, ainda, nome do fornecedor que realizou o serviço, título do serviço prestado, período, quantidade de horas, resultado obtido com a manifestação acerca da qualidade;</p> <p>d) Caberá a banca examinadora verificar a pertinência dos atestados apresentados e relato de experiência com as atividades</p>

		<p>listadas na área, subárea de conhecimento (e setor ou segmento, se o caso) e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria.</p> <p>e) Não serão aceitos atestados emitidos por pessoa física.</p> <p>f) Não serão aceitos atestados em nome dos empregados/equipe técnica (pessoa física).</p> <p>g) Não serão aceitos atestados de capacidade técnica encaminhados por meio de foto, apenas documentos digitalizados e legíveis.</p>
b)	<p>Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradoras de empresas: Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos incubados, graduados ou acelerados.</p> <p>Para a área de conhecimento: Inovação e subárea: Aceleradoras de</p>	<p>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso: https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/</p> <p>a) O fornecedor deverá apresentar, no mínimo, 01 (um) ou mais Contrato(s) firmado(s) entre a incubadora e/ou aceleradora junto aos empreendimentos, que somados deverão comprovar 5 (cinco) empreendimentos graduados ou acelerados.</p> <p>b) Não serão aceitos contratos emitidos por pessoa física.</p>

	empresas para grupos subrepresentados com foco em Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento.		c) Não serão aceitos contratos em nome da equipe técnica (pessoa física).
c)	Contrato social, no caso do(s) sócio(s), Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), no caso de empregado(s) e Contrato de prestação de serviços, no caso de pessoa(s) física(s) prestadora(s) de serviços indicada.		
d)	Comprovante de formação mínima de cada sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviço indicado pelo fornecedor para compor sua equipe técnica.	<p>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</p> <p>https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/</p>	<p>a) Diploma frente e verso que comprove a formação acadêmica (nível superior completo) de todos os sócios, empregados e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços, conforme requisitos do Anexo I, deste Edital.</p> <p>b) Apresentação de histórico e/ou certificado de conclusão de curso não dispensa a apresentação do diploma.</p> <p>c) Serão aceitos comprovação de formação acadêmica de mestrado e doutorado, desde que seja apresentado diploma completo frente e verso e atenda ao requisito de comprovação de Formação escolar conforme a área e subárea de credenciamento Anexos I e II, deste Edital.</p>
e)	Registro ou inscrição dos sócios, e/ou empregados, e/ou pessoas físicas prestadoras de serviços na entidade profissional competente, quando houver.	<p>Envio virtual – Inserir no sistema informatizado acesso:</p> <p>https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/</p>	Nas subáreas de conhecimento que exigirem, conforme estabelecido nos Anexos I e II deste Edital.

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

5.5. Sempre que necessário, o Sebrae, a qualquer tempo, promoverá diligências destinadas a esclarecer ou a instrução do processo de credenciamento do fornecedor (durante ou depois de finalizado), podendo inclusive, solicitar 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 ou qualquer documento que seja pertinente.

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

5.7. Somente serão aceitos atestados de capacidade técnica emitidos em nome da empresa interessada no credenciamento, não sendo admitidos atestados emitidos em nome de pessoa física, ainda que relativos a profissionais que componham seu quadro societário ou técnico.

5.8. Due Diligence de Integridade: método de análise de integridade das pessoas físicas e jurídicas, públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras que tenham ou pretendam estabelecer uma relação com as unidades do Sistema Sebrae, de forma a identificar riscos de integridade que a instituição possa ser exposta nesta relação. Para tanto, o SEBRAE ou SEBRAE/UF poderá realizar procedimentos para análise de fatores éticos, processos judiciais, mídias negativas e outros aspectos que possam caracterizar fraudes, desvios de finalidade e outras situações contrárias às disposições previstas no ordenamento jurídico.

5.8.1. A Due Diligence poderá acontecer quando do processo de credenciamento e/ou em relação a fornecedores já credenciados, a qualquer tempo;

5.8.2. Durante o período de Due Diligence, tanto o candidato como o fornecedor já credenciado deverão prestar esclarecimentos às informações solicitadas pelo Sebrae;

5.8.3. A Due Diligence de Integridade tem como resultado um parecer que indica risco baixo, médio ou alto, podendo gerar as seguintes consequências:

5.8.3.1. Quando do processo de credenciamento:

5.8.3.1.1. No caso de parecer apontando risco baixo, o fornecedor candidato será credenciado.

5.8.3.1.2. No caso de parecer apontando risco médio, o fornecedor candidato será credenciado, contudo, poderá permanecer inativo para contratações para cumprimento das ações mitigatórias previstas no parecer.

5.8.3.1.3. Candidatos com pareceres de risco alto poderão ser reprovados, conforme parecer de due diligence.

5.8.3.2. Para fornecedores já credenciados:

5.8.3.2.1. No caso de parecer apontando risco baixo, o fornecedor permanecerá credenciado.

5.8.3.2.2. O parecer pode indicar ações mitigatórias para qualquer nível de risco, tais como: treinamentos, implementar código de ética, implementar estrutura de governança dentre outros, devendo ser cumpridas nos prazos estabelecidos.

5.8.3.3. Da Reativação e Nova Habilitação:

5.8.3.3.1. A graduação de risco atribuída pelo processo de Due Diligence de Integridade terá validade de até 2 anos, contados a partir da emissão do respectivo parecer.

5.8.3.3.2. Nos casos de reprovação ou descredenciamento, decorrentes da análise de Due Diligence de Integridade, o fornecedor somente poderá iniciar novo processo de credenciamento após o decurso do prazo máximo de validade da atribuição do risco, conforme item 5.8.3.3.1.

6. RESULTADOS E HOMOLOGAÇÃO

6.1 - Todas as alterações neste Edital serão divulgadas no site do Sebrae <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/>.

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

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

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

6.5 - Ao receber o comunicado de Parecer Parcial, o fornecedor terá o prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis para realizar os ajustes/esclarecimentos solicitados. Findo este prazo

sem manifestação ou com manifestação insuficiente para as correções necessárias, o fornecedor será reprovado.

6.6 – Caso o fornecedor queira questionar o resultado final do credenciamento, o único canal para tanto será encaminhar mensagem eletrônica endereçada a credenciamento@sebraesp.com.br, devendo mencionar no assunto da mensagem a frase “ESCLARECIMENTO RESULTADO FINAL CREDENCIAMENTO, CNPJ e RAZÃO SOCIAL DO FORNECEDOR”. Não será disponibilizado formulário ou modelo para tal procedimento.

6.6.1 – O fornecedor terá o prazo de 02 (dois) dias úteis para encaminhar seu questionamento, apresentando seus argumentos em relação à decisão de reprovação.

6.6.2. – O Sebrae/SP irá emitir resposta ao fornecedor no prazo de até 05 (cinco) dias úteis.

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

6.8. A habilitação do(s) fornecedor(es) credenciado(s) será submetida à autoridade competente para homologação.

7. CADASTRO DE FORNECEDORES CREDENCIADOS

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

7.2. Após a aprovação do cadastro, o canal para utilização dos fornecedores será o portal <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/> na área destinada aos fornecedores credenciados.

7.3. O fornecedor que já compõe o banco de credenciados deverá preencher, por meio digital, autodeclaração do termo de adesão, às regras deste edital sob pena de exclusão (inativação) do cadastro, complementando a documentação quando solicitado pelo Sebrae/SP. A partir do preenchimento do termo de adesão, o fornecedor poderá solicitar seu credenciamento para:

a) ampliar áreas de conhecimento, até o limite estabelecido pelo Sebrae/SP e/ou natureza da prestação de serviços, se instrutoria e/ou consultoria, desde que respeitado o quantitativo máximo de áreas estabelecido no item 4.7; e

b) ampliar subáreas dentro da(s) área(s) de conhecimento já credenciado(s) e/ou

natureza da prestação de serviços, se consultoria e/ou instrutoria, independente do quantitativo de subáreas.

7.4. Os fornecedores credenciados poderão prestar serviços na forma presencial e/ou à distância (on-line), a outra Unidade do Sistema Sebrae, caso sejam solicitados.

7.5. Os fornecedores credenciados poderão prestar serviços também a outros serviços sociais autônomos.

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

7.7. 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 a partir da data da comunicação até a regularização. O descumprimento deste prazo acarretará a aplicação da penalidade de descredenciamento.

8. CONTRATAÇÃO PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

8.1. Quando houver demanda, o fornecedor será consultado por intermédio de seu representante legal, sobre o interesse e disponibilidade para a prestação dos serviços.

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

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

- 8.3. Cumpridas as regras do rodízio, o sistema informatizado disponibilizará ao demandante apenas os dados do fornecedor na prioridade do rodízio.
- 8.4. Para o primeiro rodízio será realizado sorteio entre todos os fornecedores da respectiva área, subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços, se consultoria ou instrutoria, por sistema informatizado (modo randômico). Novos fornecedores serão inseridos no final da fila, observados os critérios estabelecidos no item 9.2.
- 8.5. Caberá ao fornecedor credenciado, no momento em que for ser consultado a prestar os serviços, analisar se possui a estrutura e capacidade operacional e técnica adequadas para atender à demanda, inclusive, a disponibilização de eventual plataforma on line para a prestação de serviços em formato remoto.
- 8.6. O fornecedor credenciado indicará o responsável técnico e/ou substituto pela entrega do trabalho a ser contratado, bem como os membros da equipe técnica que atuarão na prestação dos serviços.
- 8.6.1 Caberá ao fornecedor indicar na contratação “por produto”, obrigatoriamente o profissional apto para aplicação da solução, não cabendo a indicação de outro profissional mesmo que tenha experiência no tema.
- 8.7. O representante legal do fornecedor deverá se manifestar, formalmente, sobre o aceite ou recusa à consulta para a prestação de serviços no prazo de 24 (vinte e quatro) horas corridas, improrrogáveis.
- 8.7.1. Este prazo poderá ser alterado mediante informação prévia aos fornecedores credenciados.
- 8.8. Expirado o prazo para manifestação a que se refere o item 8.7 sem que haja resposta do fornecedor, a consulta será encaminhada, automaticamente, via sistema informatizado, ao próximo fornecedor da fila, sem que caiba, em decorrência desta medida, qualquer direito de reclamação.
- 8.9. 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.
- 8.10. Ao aceitar a contratação o fornecedor será realocado ao final da respectiva fila de distribuição de serviços.
- 8.11. O aceite da consulta pelo fornecedor produz mera expectativa de prestação de serviços, que dependerá de autorização prévia da autoridade competente do Sebrae/SP para a celebração do contrato.

8.11.1. O Sebrae/SP 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.

8.12. – Excepcionalmente, o rodízio não será observado:

8.12.1. Quando a prestação do serviço de consultoria ou instrutoria decorrer de continuidade de trabalho anteriormente realizado, onde o objeto esteja relacionado a mesma área e subárea de conhecimento, o qual será devidamente justificado pela unidade demandante e aprovado pela respectiva gerência e pela gerência da Unidade Aquisições e Credenciamento do Sebrae/SP.

8.13. A prestação de serviços ocorrerá mediante demanda, formalizada por meio de **ordem de serviço**, que somente poderá ser emitida após a assinatura do contrato de adesão único, o qual estabelecerá a relação de prestação de serviços entre o SEBRAE-SP e a empresa credenciada

8.14. A celebração do contrato de adesão único ficará condicionada à apresentação e à validade dos documentos relacionados no item 5.2, bem como ao 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.

8.14.1. O fornecedor credenciado deverá manter atualizada a documentação de regularidade fiscal válida, como condição para a assinatura e manutenção do contrato de adesão único.

8.15. O contrato de adesão único estabelecerá as condições gerais 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 da prestação de serviços para o Sistema Sebrae.

8.16. Será admitida a denúncia do contrato por quaisquer das partes.

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

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

9. ALINHAMENTO METODOLÓGICO

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

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

9.1.2. Os produtos vinculados à Fase 1 e/ou Fase 2 do alinhamento metodológico, bem como o comprovante de participação (declaração) estarão válidos enquanto a versão do produto estiver em uso pelo Sebrae.

9.1.2.1. Fase 1 – comum a todos os fornecedores Credenciados, independente da área/subárea de conhecimento, tem caráter introdutório.

- a. O alinhamento será gratuito, à título informativo, e será disponibilizado por meio do acesso à conteúdos com informações e conhecimentos básicos necessários sobre o funcionamento do Sebrae.
- b. Este alinhamento terá validade indeterminada, e em caso de atualização ou mudança dos conteúdos, eles poderão ser novamente disponibilizados a todos os fornecedores credenciados.
- c. O alinhamento será disponibilizado de forma contínua.
- d. O fornecedor credenciado poderá participar independente da área e subárea a qual está credenciado.
- e. O acesso aos conteúdos desta Fase 1, não habilita a participação do fornecedor no rodízio por produto.

9.1.2.2. Fase 2 – A participação do fornecedor credenciado no rodízio, está condicionada ao atendimento dos critérios, complexidade e foco das áreas e subáreas de conhecimento. Para esta Fase 2, poderão ser realizados repasses de conhecimento vinculados exclusivamente sobre o produto/solução do Sebrae a ser aplicado. Não se trata, portanto, de conhecimento que possa ser adquirido no mercado.

9.1.2.3. Fase 3 – A participação do credenciado no rodizio, está condicionada a realização dos repasses e envio dos certificados, quando exigido, pelo respectivo responsável técnico indicado no ato da inscrição no SGF.

- a. Os repasses com a disponibilização dos conteúdos com as informações e conhecimentos necessários poderão ser feitos mediante o acesso à materiais compostos por manuais, e-books, e outras modalidades disponíveis, de acordo com cada produto/solução.
- b. A depender da complexidade e foco das áreas e subáreas de conhecimento, e de acordo com o produto/solução, poderão ser exigidos repasses com certificação (mediante avaliação), que será gratuita, e cujo prazo de validade será equivalente ao da versão do produto enquanto estiver em uso pelo Sebrae;
- c. Em caso de atualização ou mudança dos conteúdos do produto/solução, exijam eles certificação ou não, poderão ser novamente disponibilizados a todos os fornecedores credenciados, especificamente para o responsável técnico da prestação do serviço pelo fornecedor credenciado, e para as hipóteses em que forem exigidas as certificações, o responsável técnico da prestação do serviço do fornecedor credenciado deverá se submeter à nova avaliação para que novo certificado seja emitido.
- d. Os repasses serão ofertados de forma contínua aos fornecedores credenciados habilitados na área e subárea e natureza relacionada;
- e. A participação do fornecedor credenciado no repasse, está condicionada:
 - I. apresentar a comprovação das competências técnicas necessárias da equipe técnica de acordo com os critérios da chamada pública relacionada a área, subárea e natureza do credenciamento;
 - II. garantir que não esteja cumprindo nenhuma penalidade;
 - III. estar com a situação cadastral da equipe técnica atualizada;
 - IV. comprovar o credenciamento na área/subárea e natureza vinculadas ao alinhamento metodológico.
- f. O fornecedor credenciado estará apto caso alcance a pontuação mínima de 70% (setenta por cento) de acertos na avaliação, quando exigida.

- I. A avaliação será feita por meio digital, utilizando-se de estratégias avaliativas como estudos de caso, miniaulas, questões discursivas e/ou de múltipla escolha.
- g. Caso não atinja na primeira tentativa a pontuação mínima estabelecida, será oportunizada até 02 (duas) novas tentativas mediante solicitação formal.
- h. O certificado será emitido em nome do fornecedor credenciado e do profissional da equipe técnica a qual está vinculada a área e subárea.

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

9.3. Apenas o fornecedor habilitado no credenciamento, poderá participar da Fase 2 do alinhamento metodológico.

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

9.5. Caso o único profissional habilitado se desvincule do fornecedor credenciado, este perderá sua habilitação e não aparecerá no rodízio daquele produto até que seja vinculado novo profissional, o qual deverá passar pela fase de alinhamento metodológico

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

10. ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

10.1. O Sebrae/SP acompanhará a prestação de serviços dos fornecedores credenciados.

10.2. O acompanhamento da prestação de serviços contemplará os seguintes aspectos:

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

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

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

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

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

- I. Avaliação do gestor do contrato: acompanhará a realização do serviço prestado e o avaliará, registrando desvios e necessidade de ajustes. Esta avaliação é obrigatória e corresponderá a 40% (quarenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado; e
- II. Avaliação do cliente atendido: avaliará a qualidade do serviço prestado. Esta avaliação é recomendada e corresponde a 60% (sessenta por cento) da nota final do fornecedor credenciado; sendo que nos casos de serviços de instrutoria, a avaliação poderá ser realizada por amostragem.

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

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

11. PAGAMENTO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E DESPESAS COM VIAGENS

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

- a) Nota fiscal preenchida com as seguintes informações: nº do processo; nº do edital; natureza do serviço prestado, discriminação se o fornecedor atende aos requisitos do Art. 157 da Ordem de Serviço INSS/DAF nº 100/03; especificação dos serviços realizados; técnico responsável pela prestação do serviço; período de realização

dos serviços; número da ordem de serviço; local (cidade) da prestação dos serviços; valor total, com a dedução dos impostos devidos; banco, número da agência e da conta corrente do fornecedor;

- b) Relatório da prestação de serviços de acordo com os modelos estabelecidos pelo Sebrae/SP, no caso de consultoria, e/ou lista de presença, no caso de instrutoria;
- c) Guia de Solicitação de Reembolso, conforme anexo deste edital.

11.2. Os documentos previstos no subitem 11.1 deverão ser entregues no prazo máximo de 10 (dez) dias após o término da execução dos serviços.

11.3. Do Pagamento da Remuneração pelos Serviços Prestados:

- 11.3.1 O pagamento pela prestação de serviços observará as regras do Contrato de Adesão, da Ordem de Serviços e normas internas estabelecidas pelo Sebrae-SP.
- 11.3.2 O SEBRAE/SP remunerará a prestação de serviço das pessoas jurídicas credenciadas por hora técnica efetivamente executada.
- 11.3.3 Poderão ocorrer exceções para programas oriundos do Sebrae/SP aplicáveis no Estado. Estes programas poderão ter remuneração diferenciada, desde que autorizados pelo Gestor e pelo Gerente do Projeto, responsáveis pela metodologia.

11.4 Do Reembolso de Despesas Relativas à Prestação de Serviços:

- 11.4.1 O reembolso pré-estabelecido para despesas de deslocamento intermunicipal será devido nos casos de consultorias e instrutorias cuja prestação de serviço totalize, no mínimo, 4 (quatro) horas.
 - 11.4.1.1. O Reembolso de despesas relativa á prestação de serviços será devido exclusivamente quando houver necessidade de execução presencial e prévia autorização na Ordem de Serviço, observadas as faixas e limites previstos neste Edital.
 - 11.4.1.2. Para fins de elegibilidade, a carga horária mínima de 4 horas refere-se á carga horária presencial total prevista/realizada no âmbito da Ordem de Serviço para o objeto executado na localidade de atendimento, podendo ser distribuída em encontros, conforme a metodologia do produto/serviço.
 - 11.4.1.3. O reembolso será devido por deslocamento efetivamente realizado, limitado ao número de deslocamentos indenizáveis expressamente previsto na Ordem de Serviço, vedado ao desmembramento do objeto ou

o fracionamento de atendimentos com finalidade de gerar reembolsos adicionais.

11.4.2 O reembolso tem natureza indenizatória de despesas de deslocamento, bem como estadia e alimentação, se necessárias.

11.4.3 O cálculo do reembolso será realizado pelo Sebrae/SP, a partir do CEP cadastrado pelo credenciado como endereço sede da empresa até o CEP do endereço da realização do serviço constante na proposta de contratação.

11.4.4 Serão reembolsados os deslocamentos previstos para a execução do serviço, em número de aplicações previamente estimado e informado quando da convocação, no rodízio, para aceite da contratação, considerando a quilometragem informada na Ordem de Serviço.

11.4.5 Não haverá reembolso no caso de prestação de serviços ocorrer presencialmente no mesmo Município em que está localizada a sede do credenciado.

11.4.6 O reembolso pré-estabelecido será realizado de acordo com as seguintes faixas:

- a) Faixa 1: 0 a 50 km – Valor final: R\$ 110,00;
- b) Faixa 2: 51 a 100 km – Valor final: R\$ 215,00;
- c) Faixa 3: 101 a 200 km – Valor final: R\$ 240,00;
- d) Faixa 4: 201 a 400 km – Valor final: R\$ 270,00.
- e) Faixa 5: Acima de 401 km – Valor final: R\$ 350,00.

11.4.7 O valor do reembolso será calculado pelo Sebrae/SP e previsto no contrato, não podendo ser modificado.

11.4.8 A nota fiscal, o recibo de reembolso e os documentos comprobatórios da prestação de serviços deverão ser entregues no prazo máximo de 10 (dez) dias após o término da execução dos serviços.

11.4.9 O pagamento do reembolso será efetuado mediante transferência eletrônica e guia de solicitação de reembolso dos valores (letra “c” do subitem 11.1), que servirão como recibo do credenciado contratado.

11.5 Cancelamento De Serviços Contratados e Regras Aplicáveis:

11.5.1 As disposições deste subitem aplicam-se exclusivamente às hipóteses de cancelamento após a emissão da Ordem de Serviço.

11.5.2 O cancelamento realizado antes da emissão da OS não gera obrigações

financeiras entre as partes e será tratado conforme as regras de convocação e rodízio previstas neste Edital.

11.5.3 O cancelamento poderá ocorrer por iniciativa do Sebrae-SP, do cliente ou do fornecedor, observando as condições previstas na OS e Contrato de Adesão.

11.5.4 Quando houver deslocamento efetivamente realizado e comprovado, o reembolso de despesas somente será devido se estiver expressamente previsto na OS, bem como se forem atendidas as regras e limites de reembolso previstos nesse Edital.

12. ADVERTÊNCIA, SUSPENSÃO, DESCRENCIAMENTO E SUSPENSÃO DO DIREITO DE LICITAR E SER CONTRATADO PELO SISTEMA SEBRAE

12.1 O fornecedor será advertido quando:

- a) receber 01 (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/SP por 02 (duas) vezes;

12.2 O fornecedor será suspenso, pelo período de 06 (seis) meses quando:

- a) receber 02 (duas) avaliações, com nota final inferior a 70% (setenta por cento);
- b) não comparecer ao local da realização das atividades contratadas 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/SP por 03 (três) vezes;
- d) deixar de entregar quaisquer documentos solicitados pelo Sebrae/SP 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/SP.

12.3 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 declaração ou documentação falsa ou que contenham informações inverídicas, bem como prestar declaração falsa durante o processo de credenciamento ou a execução do contrato;
- 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 da ordem de serviço firmada com o Sebrae/SP ou Sistema Sebrae;
- 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 contratado pelo Sebrae/SP, 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/SP, sem autorização prévia da Instituição;
- l) Pressionar, desabonar, ofender, seja por qualquer motivo, qualquer cliente, parceiro, empregado ou representante legal do Sebrae;
- 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) fraudar o processo de credenciamento ou praticar ato fraudulento na execução do contrato;

- r) comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude de qualquer natureza;
- s) praticar atos ilícitos com vistas a frustrar os objetivos do credenciamento;
- t) Receber 03 (três) avaliações com nota inferior a 70% (setenta por cento);
- u) atuar em desacordo com o Código de Ética do Sistema Sebrae vigente, seguindo o procedimento previsto no seu Regimento Interno;

12.4 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, contados a partir da data de comunicação do descredenciamento.

12.5 Sem prejuízo da aplicação da penalidade de descredenciamento prevista no artigo anterior, caso sejam praticadas as condutas descritas nos itens "b", "p", "q", "r" acima, o Sebrae Nacional deverá ser comunicado, para a avaliação de aplicação da penalidade de suspensão do direito de licitar ou contratar com o Sistema Sebrae, de abrangência nacional, por prazo mínimo de 4 (quatro) anos e máximo de 6 (seis) anos;

Parágrafo único: A instrução do processo será de competência do contratante e a documentação deverá ser encaminhada ao SEBRAE para aplicação da pena.

12.6 A relação das irregularidades listadas neste item 12 não exclui outras condutas irregulares que venham a ser verificadas.

12.7 O fornecedor credenciado terá 05 (cinco) dias úteis para apresentar defesa prévia, contados a partir da notificação formal de suspensão ou descredenciamento.

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

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

13. DISPOSIÇÕES FINAIS

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

13.2 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 adesão.

13.3 O Sebrae/SP 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.

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

13.5 Integram este Edital de Credenciamento os seguintes Anexos:

- I – Áreas e Subáreas de Conhecimento;
- II – Áreas e Subáreas de Conhecimento permitidas para o credenciamento do MEI;
- III – Dados cadastrais e relato de experiência do Fornecedor (Preenchimento exclusivo no Portal de Inscrição);
- IV – Modelo de Atestado de Capacidade Técnica;
- V – Cessão de Direitos Autorais;
- VI – Termo de Confidencialidade;
- VII – Contrato de Adesão;
- VIII – Ordem de Serviço;
- IX – Modelo de Autodeclaração para Aceleradoras de Startups Grupos Sub-representados;
- X – Guia de Solicitação de Reembolso;

Parágrafo único: A descrição de atividades contidas nas subáreas do Anexo I do edital é meramente ilustrativa, não sendo necessária a comprovação da realização de todas elas para fins de credenciamento na subárea.

ANEXO I – ÁREAS E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO

<p>PESSOAS</p> <p>1.1 Provimento</p> <p>1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados</p> <p>1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas</p> <p>1.4 Gestão Trabalhista</p> <p>1.5 Cultura e Clima Organizacional</p> <p>1.6 Liderança</p> <p>1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho</p> <p>1.8 Condução de Grupos</p> <p>1.9 Qualidade de Vida no Trabalho</p> <p>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoaal</p> <p>1.11 Inteligência Emocional</p> <p>1.12 ESG com foco em Pessoas</p> <p>EMPREENDEDORISMO</p> <p>2.1 Comportamento Empreendedor</p> <p>2.2 Negociação</p> <p>2.3 Sucessão Empresarial</p> <p>2.4 Empreendedorismo Social</p> <p>EDUCAÇÃO</p> <p>3.1 Educacional Pedagógico</p> <p>3.2 Educação à Distância – WEB</p> <p>3.3 Educação à Distância – Vídeo/TV</p> <p>3.4 Educação à Distância – Telessala</p> <p>3.5 Educação à Distância – Rádio</p> <p>3.6 Educação à Distância – Videoconferência</p> <p>3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel</p> <p>3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação</p> <p>3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA)</p> <p>3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva)</p> <p>3.11 Aprendizagem Adaptativa</p> <p>3.12 Gamificação</p> <p>3.13 Design Educacional</p> <p>3.14 Ensino Fundamental</p> <p>3.15 Ensino Médio</p> <p>3.16 Educação Profissional</p> <p>3.17 Educação Superior</p> <p>3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação</p> <p>3.19 Inovação na Educação</p> <p>3.20 Referenciais BNCC</p> <p>3.21 Gestão Educacional</p> <p>3.22 Desenvolvimento de Competências Empreendedoras</p> <p>3.23 ESG com foco Educacional</p> <p>FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</p> <p>4.1 Gestão Econômico/Financeira</p> <p>4.2 Projetos de Viabilidade</p> <p>4.3 Captação de Recursos Financeiros</p> <p>4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito</p> <p>4.5 Capitalização de Empresas</p> <p>4.6 Sistema de Garantia de Crédito</p> <p>4.7 Acesso a Serviços Financeiros</p> <p>4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento</p> <p>4.9 Tributação para Pequenos Negócios</p> <p>4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal</p> <p>4.11 Seguros Gerais</p> <p>4.12 Cooperativismo Financeiro</p> <p>4.13 Empresa Simples de Crédito</p> <p>4.14 Fintech</p> <p>4.15 Fundos de Investimento</p> <p>4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos</p> <p>4.17 Ativos Imobiliários</p> <p>MARKETING E VENDAS</p> <p>5.1 Marketing Estratégico</p>	<p>5.2 Marketing Territorial</p> <p>5.3 Franquias</p> <p>5.4 Vendas</p> <p>5.5 Negócios Digitais</p> <p>5.6 Marketing de Relacionamento</p> <p>5.7 Canais digitais</p> <p>5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica</p> <p>5.9 Inteligência Competitiva</p> <p>5.10 Atendimento ao Cliente</p> <p>5.11 Gestão de Categoria</p> <p>5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing</p> <p>5.13 Branding e gestão de marcas e patentes</p> <p>5.14 Negócios de Nicho</p> <p>5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial</p> <p>5.16 Marketing Digital</p> <p>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</p> <p>6.1 Comércio Exterior</p> <p>6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional</p> <p>6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação</p> <p>6.4 Procedimento de exportação e importação</p> <p>6.5. Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas</p> <p>6.6. Planejamento Estratégico Internacional</p> <p>6.7 Devida Diligência</p> <p>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</p> <p>7.1 Diagnóstico Empresarial</p> <p>7.2 Planejamento Estratégico</p> <p>7.3 Gestão de Processos Empresariais</p> <p>7.4 Plano de Negócio</p> <p>7.5 Design Estratégico</p> <p>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</p> <p>8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo</p> <p>8.2 Logística</p> <p>8.3 Suprimentos e Produção</p> <p>8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade</p> <p>8.5 Normalização e Certificação</p> <p>8.6 Segurança do Alimento</p> <p>8.7 Regulamentação Técnica</p> <p>8.8 Metrologia</p> <p>8.9 Avaliação da Conformidade</p> <p>8.10 Gestão de Projetos</p> <p>8.11 Planejamento e Controle de Produção</p> <p>LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS</p> <p>9.1 Direito Tributário/Fiscal</p> <p>9.2 Direito Empresarial</p> <p>9.3 Direito do Trabalho e Direito Previdenciário</p> <p>9.4 Propriedade Intelectual</p> <p>9.5 Proteção <i>Sui Generis</i></p> <p>9.6 Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios</p> <p>9.7 Mediação Conciliação e Arbitragem</p> <p>9.8 Direito Constitucional</p> <p>9.9 Direito Civil</p> <p>9.10 Direito Autoral</p> <p>9.11 Direito Digital</p> <p>9.12 Direito Econômico e Defesa Comercial</p> <p>9.13 Legislação Aplicada à Política de Desenvolvimento e Política Industrial para Pequenos Negócio</p> <p>9.14 Direito Ambiental</p> <p>9.15 Direito Administrativo</p>	<p>SUSTENTABILIDADE</p> <p>10.1 Sustentabilidade</p> <p>10.2 Gestão Ambiental</p> <p>10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais</p> <p>10.4 Gestão Energética</p> <p>10.5 Resíduos Sólidos</p> <p>10.6 Produção Sustentável</p> <p>10.7 Responsabilidade Social</p> <p>10.8 ESG</p> <p>INOVAÇÃO</p> <p>11.1 Habitats de Inovação</p> <p>11.2 Design Gráfico</p> <p>11.3 Design de Produto</p> <p>11.4 Design Digital</p> <p>11.5 Design de Moda</p> <p>11.6 Gestão do Conhecimento</p> <p>11.7 Prospecção Tecnológica</p> <p>11.8 Inovação</p> <p>11.9 Transferência de Tecnologia</p> <p>11.10 Cidades Inteligentes</p> <p>11.11 Startup</p> <p>11.12 Design de Ambiente</p> <p>11.13 Design de Serviços</p> <p>11.14 Indicações Geográficas</p> <p>11.15 Inteligência Artificial</p> <p>11.16 Internet das Coisas</p> <p>11.17 Inovação Aberta</p> <p>11.18 Gestão de comunidades</p> <p>11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais</p> <p>11.20 Inovação tecnológica</p> <p>11.21 Aceleradoras de empresas</p> <p>11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação)</p> <p>11.23 Aceleradora de startups para grupos sub-representados com foco em Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento</p> <p>11.24 Aceleradora de Deeptechs</p> <p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p> <p>12.1 Governança da Tecnologia da Informação</p> <p>12.2 Segurança da Informação</p> <p>12.3 Administração de Redes</p> <p>12.4 Infraestrutura Computacional</p> <p>12.5 Desenvolvimento de Sistemas</p> <p>12.6 Gestão de Dados</p> <p>12.7 Big Data</p> <p>12.8 Business Intelligence</p> <p>12.9 Gestão Documental</p> <p>DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL</p> <p>13.1 Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais</p> <p>13.2 Planejamento Territorial</p> <p>13.3 Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento</p> <p>13.4 Governança Territorial</p> <p>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO</p> <p>14.1 Organização, Constituição e Funcionamento</p> <p>14.2 Cooperação</p>
--	--	---

<p>DESENVOLVIMENTO SETORIAL</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>17.1 Serviços Técnicos de Arquitetura 17.2 Serviços Técnicos de Engenharia</p>	
--	--	--

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
1. PESSOAS	
1.1. Provimento: definição de perfil, recrutamento e seleção, ferramentas e instrumentos de mapeamento de perfil.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
1.3. Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas: levantamento de necessidades, programas de treinamento, educação e desenvolvimento profissional, indicadores, soluções de treinamento.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
1.4. Gestão Trabalhista: admissão, registro, rescisão contratual, obrigações trabalhistas do empregador, encargos, folha de pagamento, relações de trabalho, acordo coletivo, relações sindicais.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Administração ou Ciências Contábeis. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
1.5. Cultura e Clima Organizacional: estudo da cultura e clima organizacional, fatores culturais, comportamento organizacional, ações de intervenção.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
1.6. Liderança: identificação de lideranças, desenvolvimento de líderes, estilos de liderança, gestão da diversidade na empresa.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Medicina, Enfermagem, Engenharia de Segurança no Trabalho ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em humanas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
1.12 ESG com foco em pessoas - Gerenciar os requisitos ESG (Meio Ambiente, Social e Governança) com foco no desenvolvimento e bem-estar das pessoas dentro da organização. Promover um ambiente de trabalho inclusivo e sustentável, integrando à cultura organizacional ações afirmativas, diversidade, inclusão, grupos de afinidade e rodas	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo,

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
1. PESSOAS	
de conversa, a partir de pesquisas e mapeamento de cultura inclusiva, bem como do letramento em diversidade. Fomentar segurança psicológica, saúde mental e bem-estar; implementar políticas de gestão de pessoas alinhadas aos critérios ESG, capacitação contínua, engajamento e comunicação eficazes, e monitoramento de indicadores de desempenho social e governança.	preferencialmente em Ciências Sociais, Administração, Psicologia, ou áreas afins. - Experiência domínio dos conteúdos listados na subárea

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Economia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração.. - Domínio dos conteúdos listados na subárea
2.3. Sucessão Empresarial: programas de sucessão empresarial, instrumentos de profissionalização e conscientização da gestão de empresas familiares.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.4. Educação à Distância - Telessala: conteúdo educativo para telessalas, material didático de aprendizagem, formação de orientadores de aprendizagem.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.5. Educação à Distância - Rádio: conteúdo educativo para veiculação no rádio com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
3. EDUCAÇÃO	
	<p>Informação.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.6. Educação à Distância - Videoconferência: conteúdo educativo para veiculação via videoconferência com organização de eixos temáticos e estratégias de aprendizagem.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia ou Ciência da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Ciência da Informação ou Tecnologia da Informação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
3. EDUCAÇÃO	
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo.. - Domínio dos conteúdos listados na subárea
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo.. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.19. Inovação na Educação: Desenvolvimento, validação e atualização e aplicação de ferramentas de design e de modelagem de negócios para inovação junto a jovens empreendedores.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
3.21 Gestão Educacional: Desenvolver e aplicar teorias e práticas de gestão em ambientes educacionais, incluindo temas relevantes para gestão escolar como: liderança, administração de recursos, planejamento estratégico e gestão de conflitos para promover ambientes de aprendizagem empreendedores, inclusivos e inovadores.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Administração ou áreas afins. - Domínio das teorias e práticas de gestão educacional listadas na subárea.
3.22 Desenvolvimento de Competências Empreendedoras: Fomentar habilidades empreendedoras em educadores e estudantes, incluindo a criação e gestão de projetos inovadores dentro do ambiente educacional, desenvolvendo e aplicando soluções que desenvolvam as competências nos gestores, profissionais de educação e estudantes	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Pedagogia, Administração ou áreas afins. - Domínio das competências empreendedoras e metodologias educacionais focadas em inovação listadas na subárea.
3.23 ESG com foco em Educação - Gerenciar os requisitos ESG (Meio Ambiente, Social e Governança) com foco na sensibilização e desenvolvimento dos públicos do Sebrae. Integrar a sustentabilidade e a responsabilidade social na cultura organizacional através da aprendizagem contínua em ESG e Diversidade, Equidade e Inclusão; desenvolvimento de competências; pesquisa, inovação e consultoria educacional; tecnologias assistivas; desenvolvimento de soluções seguindo premissas ESG.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Ciências Ambientais, Ciências Sociais, Psicologia, Educação, ou áreas afins. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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,	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS	
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).	- Administração ou Contabilidade. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea..
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia, Administração ou Contabilidade. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Contabilidade. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Contabilidade, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
4.11. Seguros Gerais: Sistema Nacional de Seguros Gerais, seguros de garantia de crédito, microsseguros.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
4. FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS	
	<ul style="list-style-type: none"> - pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
5. MARKETING E VENDAS	
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Marketing. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Marketing. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
5.4. Vendas: planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
5.6. Marketing de Relacionamento: estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
5. MARKETING E VENDAS com o cliente, pós-venda, fidelização.	<ul style="list-style-type: none"> - pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação ou Marketing. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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> .	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo - Domínio dos conteúdos listados na subárea
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
5.9. Inteligência Competitiva: modelos, sistemas, ferramentas, processos, fatores críticos de sucesso, aplicabilidade de inteligência competitiva.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
5.10. Atendimento ao Cliente: processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Comunicação ou Marketing. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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).	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
6.2. Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional: modalidades de negócios internacionais, bases de dados nacionais e	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
6. NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	
internacionais de comércio, diagnóstico de aptidão exportadora, planos de internacionalização, prospecção de mercados e oportunidades de negócios e parcerias.	<ul style="list-style-type: none"> - pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
6.4. Procedimento de exportação e importação: sistemática de importação e exportação, portal SISCOMEX, RADAR, classificação de mercadorias, tributos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
7.3. Gestão de Processos Empresariais: mapeamento, fluxos, métodos, técnicas e ferramentas de gestão de processos.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
7.4. Plano de Negócio: estudos de viabilidade, identificação de oportunidades, elaboração de planos de negócios.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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> .	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo,

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
8. GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE	
integração perfeita da engenharia em toda a cadeia de valor).	- preferencialmente em Administração ou Engenharia de Produção. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Engenharia ou Logística. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.3. Suprimentos e Produção: administração de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração ou Engenharia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.4. Gestão da Qualidade e Produtividade: programas de gestão da qualidade e da produtividade, indicadores de desempenho, ferramentas de qualidade e produtividade.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.5. Normalização e Certificação: normas ISO, normalização, certificação, auditoria da qualidade.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente Engenharia de Alimentos, Engenharia Química, Química, Nutrição ou Biologia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.7. Regulamentação Técnica: tendências da regulamentação técnica, regulamentos técnicos vigentes, impactos da regulamentação técnica.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.8. Metrologia: metrologia aplicada à melhoria da qualidade de produtos e serviços.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
8.9. Avaliação da Conformidade: mecanismos de avaliação da conformidade de sistemas de gestão, processos, produtos e pessoas	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
9. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS	
Tributária, taxas e contribuições sociais, alíquotas, incidências, isenção, imunidades, processo administrativo tributário, Conselhos de Contribuintes, autos de infração, Receita Federal do Brasil.	<p>pessoa jurídica.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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 conglomeramento.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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, desenho industrial, proteção de novas variedades de plantas, concorrência desleal, tramitação de processos no Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
9.5. Proteção Sui Generis: registro e proteção de cultivares.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
9.6. Legislação Internacional de Apoio aos Pequenos Negócios: legislação internacional específica de apoio aos pequenos negócios, legislação comercial internacional para pequenos negócios.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
9.11. Direito Digital: legislação, doutrina, jurisprudência comparadas.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
9. LEGISLAÇÃO APLICADA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS	
	<ul style="list-style-type: none"> - pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil - Domínio dos conteúdos listados na subárea
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).	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Direito. - Inscrição na Ordem dos Advogados do Brasil. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia Elétrica. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
10.5. Resíduos Sólidos: elaboração de diagnósticos e desenvolvimento de projetos, classificação dos resíduos sólidos (não perigosos e perigosos), análise da destinação e	<ul style="list-style-type: none"> - Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
10. SUSTENTABILIDADE	
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.	- pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
10.6. Produção Sustentável: processos de produção não poluente, medição e redução de impacto ambiental, social e econômico, desenvolvimento de ações sustentáveis.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia, Arquitetura, Biologia, Administração, Economia ou Direito. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
10.8 ESG - Realizar a gestão dos requisitos ESG (Meio Ambiente, Social e Governança) para posicionar as MPEs de maneira mais competitiva e sustentável. Isso inclui a implementação prática da ESG, avaliação e gestão de riscos, definição de metas e indicadores, integração na governança corporativa a partir da inclusão de membros independentes no conselho de administração, criação de comitês de sustentabilidade e adoção de políticas de ética e conformidade. Considerar critérios de ESG ao avaliar oportunidades de investimento e analisar o desempenho ambiental, social e de governança das empresas. Focar em ações que promovam a sustentabilidade com ênfase em letramento, sensibilização, capacitação, diagnóstico de maturidade, planejamento estratégico, mapeamento e diagnóstico na cadeia de valor e cadeia de suprimentos, auditoria e relatórios, gestão de aspectos ambientais (emissões de carbono, água, energia, resíduos, entre outros), diversidade e inclusão, comunicação e engajamento com stakeholders, ética e compliance, gestão de riscos, engajamento comunitário e alinhamento estratégico com ODS.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciências Sociais, Administração, Psicologia, ou áreas afins. - Experiência domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.2. Design Gráfico: técnicas e ferramentas de design gráfico, comunicação visual, marca, gestão estratégica de marca, identidade visual, editorial.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Design ou Arquitetura. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
11.4. Design Digital: aplicações do design para mídias, interfaces e plataformas digitais.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Publicidade, Comunicação, Programação ou Design. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
11.5. Design de Moda: técnicas e ferramentas de design de moda, criação gráfica para a confecção de roupas, sapatos e acessórios.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Moda ou Design.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
11. INOVAÇÃO	- Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciência da Informação ou Biblioteconomia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
11.7. Prospecção Tecnológica: mapas de tecnologias protegidas, informações tecnológicas contidas em patentes e tendências tecnológicas.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.10. Cidades Inteligentes: novas formas de organização territorial e integração entre cidadãos, negócios e lideranças, por meio da tecnologia.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.12. Design de Ambiente: aplicações de soluções estéticas, técnicas e funcionais, ferramentas de design de ambientes, layout, iluminação, vitrinismo.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Design de Interiores ou Arquitetura. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Design ou Comunicação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.14. Indicações Geográficas: diagnóstico de potenciais indicações geográficas, estruturação, mecanismos de controle de indicações geográficas, gestão de indicações geográficas registradas.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Computação, Ciência da Computação, Engenharia Biomédica, Matemática, Mecatrônica, Engenharia de Controle e Automação. - Domínio dos conteúdos listados na subárea. - Apresentação de portfólio.
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).	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia da Computação, Engenharia Eletrônica,

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
II. INOVAÇÃO	
	- Engenharia de Controle e Automação, Engenharia de Redes, Engenharia Mecatrônica, Engenharia Mecânica, Engenharia de Telecomunicações. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.23 Aceleradora de startups para grupos sub-representados com foco em Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento: Processos de seleção de startups cujo(s) sócio(s) pertençam a grupos sub-representados (pessoas que se identifiquem com o gênero feminino, pessoas negras, pessoas indígenas, quilombolas, PCD, comunidade LGBTQIAP+ e/ou 60+), desenvolvimento de produtos/serviços inovadores direcionado ao mercado, realização de mentorias e suporte a mentores, gestão de startups e conceitos relacionados a inovação e a Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Autodeclaração quanto ao pertencimento de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços ao(s) grupo(s) sub-representado(s) para o(s) qual(is) a aceleradora busca oferecer atendimentos. Essa declaração deverá conter a informação de qual(is) grupo(s) sub-representado(s) a aceleradora busca oferecer atendimentos - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
11.24 Aceleradora de Deeptechs: Organização que oferece suporte e orientação a deeptechs e empreendedores inovadores no desenvolvimento de produtos/processos inovadores de base tecnológica, na resolução de desafios técnicos que dificultam a validação da sua solução no mercado, na captação de investimentos, na tração comercial da empresa e nas conexões com o mercado, incluindo capacitação em propriedade intelectual, valoração de ativos intangíveis da empresa, contratos de tecnologia e regulação de produtos inovadores.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível pós-graduação de mestrado. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.2. Segurança da Informação: diagnóstico e desenvolvimento de soluções que	- Vínculo formal de sócio, empregado ou

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
12. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	
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.	- pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.5. Desenvolvimento de Sistemas: diagnóstico e desenvolvimento de Sistemas de Informações necessários ao pleno funcionamento da empresa.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
12.6. Gestão de Dados: diagnóstico e desenvolvimento de soluções e práticas para integração e controle dos dados corporativos.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em arquivologia. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
13. DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL	
13.1. Aglomerações Produtivas/Arranjos Produtivos Locais: aglomeração de empresas, governança entre lideranças, entidades e empresários locais, arranjos produtivos, <i>clusters</i> , cadeias produtivas, distritos industriais, parceria estado/mercado/sociedade, cenário local, diagnóstico, proposição de soluções, cadeia produtiva, mobilização, gestão de recursos.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo - Domínio dos conteúdos listados na subárea
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Administração, Gestão de Políticas Públicas ou Relações Internacionais. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
13.3. Análises Socioeconômicas e de Desenvolvimento: Levantamento de informações, indicadores sócio econômicos, análises qualitativas e quantitativas, comparações com indicadores regionais, estaduais e internacionais. Produção de material a partir de indicadores que possam nortear planejamentos, monitoramento e acompanhamento da evolução de resultados, metas e indicadores que impactem em avanços sócio econômicos.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
14. ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO	

<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>15.4. Turismo de Aventura: normas técnicas, tendências mundiais e interfaces do turismo de aventura com os elos da cadeia de valor do turismo.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>15.6. Turismo Cultural: modelos de negócios, soluções tecnológicas para o segmento, turismo de experiência, tendências mundiais do segmento turismo cultural.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>15.11. Encadeamento Produtivo - Inteligência competitiva: análises e estudos sobre o mercado no qual uma empresa atua e sobre seus competidores,</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou</p>

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
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.	pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciências Agrárias, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.17. Agronegócio Sustentável: sistemas de produção integrada, tecnologias da agricultura de baixa emissão de carbono, produção orgânica e agroecológica, bioeconomia.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Ciências Agrárias, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
Mapeamentos setoriais dos empreendimentos criativos.	- Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Engenharia de Alimentos, Administração, Gastronomia ou Nutrição. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.24. Mapeamento e Construção de Cadeias de Valor: cadeias produtivas, cadeias de valor, cadeias globais e inteligência setorial.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.27. Saúde e Bem-Estar: conhecimento em: regulamentação e inovação de negócios relacionados a saúde e bem-estar.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
15. DESENVOLVIMENTO SETORIAL	
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
15.33. Serviços: Ações de Desenvolvimento setorial voltadas para o segmento de serviços, atendendo às especificidades dos clientes em suas demandas de gestão empresarial.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

ÁREA E SUBÁREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
16.2. Desenvolvimento Local e Políticas Públicas: estratégias de desenvolvimento local e regional por meio de políticas públicas municipais de apoio aos pequenos negócios.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas, Direito, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Gestão Pública ou Políticas Públicas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito ou Contabilidade. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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 de Licitações e Contratos Administrativos 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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Políticas Públicas, Gestão Pública, Direito, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade ou Políticas Públicas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar nível superior completo, preferencialmente em Direito, Políticas Públicas ou Contabilidade. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>16.11. Licenciamento Ambiental: fluxos, regras e processos da administração pública de licenciamento ambiental para abertura e funcionamento de pequenos negócios.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Direito, Contabilidade, Administração, Políticas Públicas ou Gestão Pública. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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.</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo, preferencialmente em Gestão Pública ou Gestão em Políticas Públicas. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.</p>
<p>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</p>	<p>- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo,</p>

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
16. POLITICAS PUBLICAS	
pública necessários para abertura e funcionamento de pequenos negócios urbanos.	preferencialmente em Gestão Pública, Gestão em Políticas Públicas, Direito, Economia ou Administração. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

AREA E SUBAREAS DE CONHECIMENTO	REQUISITOS
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.	Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. Formação escolar: nível superior completo em Engenharia ou Arquitetura. Inscrição na Conselho Regional de Engenharia e Agronomia - CREA ou Conselho de Arquitetura e Urbanismo - CAU. Domínio dos conteúdos listados na subárea.
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.	- Vínculo formal de sócio, empregado ou pessoa física prestadora de serviços com a pessoa jurídica. - Formação escolar: nível superior completo em Engenharia ou Arquitetura. - Inscrição na Conselho Regional de Engenharia e Agronomia - CREA ou Conselho de Arquitetura e Urbanismo - CAU. - Domínio dos conteúdos listados na subárea.

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

<p>PESSOAS</p> <p>1.1 Provimento</p> <p>1.2 Carreira, Remuneração, Acompanhamento e Avaliação de Desempenho e Resultados</p> <p>1.3 Desenvolvimento e Treinamento de Pessoas</p> <p>1.4 Gestão Trabalhista</p> <p>1.5 Cultura e Clima Organizacional</p> <p>1.6 Liderança</p> <p>1.7 Gestão de Saúde, Medicina e Segurança do Trabalho</p> <p>1.8 Condução de Grupos</p> <p>1.9 Qualidade de Vida no Trabalho</p> <p>1.10 Planejamento Estratégico de Pessoal</p> <p>1.11 Inteligência Emocional</p> <p>1.12 ESG com foco em Pessoas</p> <p>EMPREENDEDORISMO</p> <p>2.1 Comportamento Empreendedor</p> <p>2.2 Negociação</p> <p>2.3 Sucessão Empresarial</p> <p>2.4 Empreendedorismo Social</p> <p>EDUCAÇÃO</p> <p>3.1 Educacional Pedagógico</p> <p>3.2 Educação à Distância – WEB</p> <p>3.3 Educação à Distância – Vídeo/TV</p> <p>3.4 Educação à Distância – Telessala</p> <p>3.5 Educação à Distância – Rádio</p> <p>3.6 Educação à Distância – Videoconferência</p> <p>3.7 Educação à Distância – Dispositivo Móvel</p> <p>3.8 Didática e Metodologias Ativas na Educação</p> <p>3.9 Educação de Jovens e Adultos (EJA)</p> <p>3.10 Ensino Especial (Educação Inclusiva)</p> <p>3.11 Aprendizagem Adaptativa</p> <p>3.12 Gamificação</p> <p>3.13 Design Educacional</p> <p>3.14 Ensino Fundamental</p> <p>3.15 Ensino Médio</p> <p>3.16 Educação Profissional</p> <p>3.17 Educação Superior</p> <p>3.18 Legislação e Políticas Públicas em Educação</p> <p>3.19 Inovação na Educação</p> <p>3.20 Referenciais BNCC</p> <p>3.21 Gestão Educacional</p> <p>3.22 Desenvolvimento de Competências Empreendedoras</p> <p>3.23 ESG com foco Educacional</p> <p>FINANÇAS, CONTABILIDADE E SERVIÇOS FINANCEIROS</p> <p>4.1 Gestão Econômico/Financeira</p> <p>4.2 Projetos de Viabilidade</p> <p>4.3 Captação de Recursos Financeiros</p> <p>4.4 Orientação para Crédito e Microcrédito</p> <p>4.5 Capitalização de Empresas</p> <p>4.6 Sistema de Garantia de Crédito</p> <p>4.7 Acesso a Serviços Financeiros</p> <p>4.8 Meios Eletrônicos de Pagamento</p> <p>4.9 Tributação para Pequenos Negócios</p> <p>4.10 Contabilidade Financeira e Fiscal</p> <p>4.11 Seguros Gerais</p> <p>4.12 Cooperativismo Financeiro</p> <p>4.13 Empresa Simples de Crédito</p> <p>4.14 Fintech</p> <p>4.15 Fundos de Investimento</p> <p>4.16 Captação de Recursos Financeiros para atender órgãos públicos</p> <p>4.17 Ativos Imobiliários</p>	<p>MARKETING E VENDAS</p> <p>5.1 Marketing Estratégico</p> <p>5.2 Marketing Territorial</p> <p>5.3 Franquias</p> <p>5.4 Vendas</p> <p>5.5 Negócios Digitais</p> <p>5.6 Marketing de Relacionamento</p> <p>5.7 Canais digitais</p> <p>5.8 Pesquisa de Mercado e Análise Mercadológica</p> <p>5.9 Inteligência Competitiva</p> <p>5.10 Atendimento ao Cliente</p> <p>5.11 Gestão de Categoria</p> <p>5.12 Marketing de Conteúdo e Inbound Marketing</p> <p>5.13 Branding e gestão de marcas e patentes</p> <p>5.14 Negócios de Nicho</p> <p>5.15 Novos Negócios e Estratégias de Diferenciação comercial</p> <p>5.16 Marketing Digital</p> <p>NEGÓCIOS INTERNACIONAIS</p> <p>6.1 Comércio Exterior</p> <p>6.2 Estratégias e Modalidades de Acesso ao Mercado Internacional</p> <p>6.3 Análise de Viabilidade Técnica de Exportação e Importação</p> <p>6.4 Procedimento de exportação e importação</p> <p>6.5 Elaboração de conteúdos sobre internacionalização de empresas</p> <p>6.6 Planejamento Estratégico Internacional</p> <p>6.7 Devida Diligência</p> <p>PLANEJAMENTO EMPRESARIAL</p> <p>7.1 Diagnóstico Empresarial</p> <p>7.2 Planejamento Estratégico</p> <p>7.3 Gestão de Processos Empresariais</p> <p>7.4 Plano de Negócio</p> <p>7.5 Design Estratégico</p> <p>GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE</p> <p>8.1 Gestão e Administração do Processo Produtivo</p> <p>8.2 Logística</p> <p>8.3 Suprimentos e Produção</p> <p>8.4 Gestão da Qualidade e Produtividade</p> <p>8.5 Normalização e Certificação</p> <p>8.6 Segurança do Alimento</p> <p>8.7 Regulamentação Técnica</p> <p>8.8 Metrologia</p> <p>8.9 Avaliação da Conformidade</p> <p>8.10 Gestão de Projetos</p> <p>8.11 Planejamento e Controle de Produção</p> <p>SUSTENTABILIDADE</p> <p>10.1 Sustentabilidade</p> <p>10.2 Gestão Ambiental</p> <p>10.3 Preparação e Adequação às Normas Ambientais</p> <p>10.4 Gestão Energética</p> <p>10.5 Resíduos Sólidos</p> <p>10.6 Produção Sustentável</p> <p>10.7 Responsabilidade Social</p> <p>10.8 ESG</p> <p>INOVAÇÃO</p> <p>11.1 Habitats de Inovação</p> <p>11.2 Design Gráfico</p> <p>11.3 Design de Produto</p> <p>11.4 Design Digital</p> <p>11.5 Design de Moda</p> <p>11.6 Gestão do Conhecimento</p> <p>11.7 Prospecção Tecnológica</p> <p>11.8 Inovação</p>	<p>11.9 Transferência de Tecnologia</p> <p>11.10 Cidades Inteligentes</p> <p>11.11 Startup</p> <p>11.12 Design de Ambiente</p> <p>11.13 Design de Serviços</p> <p>11.14 Indicações Geográficas</p> <p>11.15 Inteligência Artificial</p> <p>11.16 Internet das Coisas</p> <p>11.17 Inovação Aberta</p> <p>11.18 Gestão de comunidades</p> <p>11.19 Gestão de ecossistemas de inovação e plataformas digitais</p> <p>11.20 Inovação tecnológica</p> <p>11.21 Aceleradoras de empresas</p> <p>11.22 Gestão de Projetos de PD&I (pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação)</p> <p>11.23 Aceleradora de startups para grupos sub-representados com foco em Diversidade, Equidade, Inclusão e Pertencimento</p> <p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p> <p>12.1 Governança da Tecnologia da Informação</p> <p>12.2 Segurança da Informação</p> <p>12.3 Administração de Redes</p> <p>12.4 Infraestrutura Computacional</p> <p>12.5 Desenvolvimento de Sistemas</p> <p>12.6 Gestão de Dados</p> <p>12.7 Big Data</p> <p>12.8 Business Intelligence</p> <p>12.9 Gestão Documental</p> <p>ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO</p> <p>14.1 Organização, Constituição e Funcionamento</p> <p>14.2 Cooperação</p> <p>DESENVOLVIMENTO SETORIAL</p> <p>15.1 Turismo</p> <p>15.2 Turismo Cultural</p> <p>15.3 Turismo de Sol e Praia</p> <p>15.4 Economia Criativa</p> <p>15.5 Artesanato</p> <p>15.6 Moda</p>
---	--	--

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

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

CNAE
Inscrição Municipal
Quantidade de sócios

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

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

4. DADOS DO PREPOSTO (se houver)		
Nome	RG nº	Órgão Expedidor

Cargo		CPF/MF nº
Telefone fixo	Telefone celular	E-mail
Ex-empregado, ex-diretor ou ex-conselheiro do Sebrae? () Sim () Não		-
Sebrae/		Data do desligamento _/ /_

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

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

7. EQUIPE TÉCNICA – ÁREA/SUBÁREA DE CONHECIMENTO		
(O fornecedor deverá vincular, obrigatoriamente, no mínimo, um membro da equipe técnica a área/subárea de conhecimento e natureza da prestação de serviços)		
Nome	RG nº Órgão Expedidor	CPF nº
Tipo de vínculo com o fornecedor	Sócio () Empregado () prestadora de serviço ()	Pessoa Física
Data de nascimento	Telefone celular	E-mail
Grau de Formação I		
Escolaridade		
Profissão	Nº do registro no Conselho	

Nome da Instituição	Carga horária
Grau de Formação II	
Escolaridade	

Profissão	Nº do registro no Conselho		
Nome da Instituição	Carga horária		
CURSO(S) DE APERFEIÇOAMENTO RELACIONADO(S) A(S) ÁREA(S) DE CONHECIMENTO Será permitida a inserção de, no máximo, 4 cursos, com a carga horária mínima de 350 horas.			
Curso	Nome da Instituição	Ano de conclusão	Total/Horas

8. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

ANEXO IV - ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA (MODELO)

[Este documento, quando solicitado, deverá ser disponibilizado à empresa candidata pelo Sebrae/UF contratante]

ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

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

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

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

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

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

Natureza: *[consultoria e/ou instrutoria]*

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

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

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

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

Cidade, XX de (mês) de 202X.

Nome e assinatura:

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

ANEXO V - CESSÃO DE DIREITOS AUTORAIS**Processo nº 1777/2025****Edital de Credenciamento nº 004/2026****Contrato nº XXX/20XX****CONTRATO DE CESSÃO DE DIREITOS AUTORAIS que entre si celebram o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – SEBRAE–SP e xxxxxxxx.**

Pelo presente instrumento particular de **CESSÃO DE DIREITOS AUTORAIS**, de um lado, **xxxxxxx**, com sede xxxxxxxx, inscrito no CNPJ xxxxxxxxxxxxxx representada por **xxxxxxxxxxxxx** doravante designado CEDENTE; de outro lado, o SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE SÃO PAULO – SEBRAE–SP, com sede na Rua Vergueiro, 1117, Liberdade, nesta Capital, inscrito no CNPJ/MF sob nº 43.728.245/0001-42, representado neste ato por **xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx**, doravante denominado CESSIONÁRIO, ajustam e acertam o seguinte:

Pelo presente instrumento particular de **CESSÃO DE DIREITOS AUTORAIS**, as partes acima identificadas, ajustam e acertam o seguinte:

Cláusula Primeira – O **CEDENTE**, por si e seus eventuais sucessores, cede ao **CESSIONÁRIO** a totalidade de seus Direitos Autorais Patrimoniais, **dos serviços objeto do contrato em epígrafe**, com base na Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998. O **CESSIONÁRIO** passa a ser, desta data em diante, o titular pleno de todos os direitos autorais patrimoniais, podendo exercê-los a qualquer tempo em todo o território nacional e em quaisquer outros países, exceto os que não participem de tratados a que tenha aderido o Brasil ou que não concedem aos autores das obras ora cedidas a mesma proteção concedida neste País.

Cláusula Segunda – A presente **CESSÃO DE DIREITO AUTORAIS** foi devidamente quitada ao **CEDENTE** que dá, também neste ato, plena, geral e irrevogável quitação para nada mais reclamar a este título a qualquer tempo.

Cláusula Terceira – A presente **CESSÃO** abrange todos os direitos patrimoniais, incluindo todas as modalidades existentes enumeradas no artigo 29 da Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998 e as que venham a ser inventadas.

Cláusula Quarta – A presente **CESSÃO** é definitiva, feita em caráter irrevogável e irretroatável, obrigando quaisquer terceiros interessados, sejam herdeiros ou sucessores.

Cláusula Quinta – O **CESSIONÁRIO** promoverá a averbação desta **CESSÃO** no órgão previsto na Lei nº 5.988, de 14 de dezembro de 1973, para os efeitos previstos no artigo 19 da Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, ou, não estando obrigada a esta averbação, efetuará o registro desta **CESSÃO** em Cartório de Títulos e Documentos.

Cláusula Sexta – Em se tratando de obra que implique o uso de imagens, o **CEDENTE** entrega, neste ato, ao **CESSIONÁRIO** todas as autorizações de uso de imagens relativas à obra que lhe é ora cedida e transferida.

Cláusula Sétima – Fica eleito o Foro da Comarca da Capital do Estado de São Paulo, com expressa renúncia de qualquer outro, por mais especial ou privilegiado que seja ou venha a ser, para dirimir quaisquer dúvidas ou litígios decorrentes do presente ajuste.

As Partes declaram que o presente instrumento, incluindo todas as páginas e eventuais anexos, todas formatadas por meio digital, representam a integralidade dos termos entre elas acordados.

E, por estarem de acordo, as partes expressamente concordam em utilizar e reconhecem como válida a plataforma de assinaturas do SEBRAE (<https://www.sgolite.sebrae.com.br/PortalAssinaturaDigital/#/>), admitindo válidas as assinaturas realizadas eletronicamente.

_____, ____ de _____ de 202X.

Representante do Cedente:

Representante do Cessionário

Testemunhas:

Nome:

Nome:

RG:

RG:

CPF:

CPF:

ANEXO VI – TERMO DE CONFIDENCIALIDADE

Processo nº1777/2025

Edital de Credenciamento nº 004/2026

Contrato nº XXX/20XX

TERMO DE CONFIDENCIALIDADE QUE ENTRE SI FIRMAM O SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO E A xxxxxxxx

DEFINIÇÃO

CLÁUSULA PRIMEIRA – “*Informações Confidenciais*” significam todas e quaisquer informações fornecidas, comunicadas ou reveladas de uma parte à outra, seja verbalmente ou por escrito, em forma eletrônica, através de fax, desenhos, gráficos ou qualquer outra forma de transmissão utilizada entre as Partes.

DIVULGAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS:

CLÁUSULA SEGUNDA – As Partes, durante o prazo de vigência da contratação, a contar da data do efetivo recebimento e/ou conhecimento da informação confidencial, se comprometem e se obrigam a:

- a) Utilizar as informações confidenciais exclusivamente com a finalidade para a qual as mesmas foram divulgadas;
- b) Manter as informações confidenciais em absoluto sigilo e segredo, bem como a não usar nem explorar as referidas informações em benefício próprio ou de terceiros, para qualquer finalidade;
- c) Proteger as informações confidenciais contra divulgação a terceiros, da mesma forma e com o mesmo grau de cautela com que protege suas informações confidenciais de importância similar;
- d) Limitar a divulgação das informações confidenciais recebidas a pessoas dentro de sua organização que no desenvolvimento de suas funções tenham necessidade de conhecer as informações confidenciais, ficando desde já acordado que tais pessoas serão devidamente instruídas a proteger e manter a confidencialidade das informações recebidas.

LIMITAÇÃO DAS OBRIGAÇÕES

CLÁUSULA TERCEIRA – As obrigações das Partes especificadas na Cláusula Segunda deste Termo, não se aplicarão relativamente a qualquer das informações confidenciais que:

- a) Ao tempo de sua transmissão, ou posteriormente, sejam ou venham a ser de domínio público, conforme evidenciado por publicações idôneas, desde que sua divulgação não tenha sido causada pela parte receptora;
- b) Estiverem na posse legal da parte receptora por ocasião da divulgação, desde que tenham sido recebidas legitimamente de terceiro (que não seja a outra parte), sem violação de obrigação legal e/ou obrigação de sigilo assumida com a parte reveladora;

- c) Forem independentemente desenvolvidas pela Parte receptora, sem utilização direta ou indireta de informações confidenciais;
- d) Forem necessariamente divulgadas no cumprimento de ordem judicial, ficando ressalvado que a parte receptora deverá, nesse caso, avisar a outra parte, imediatamente, por escrito, para que a esta seja dada a oportunidade de se opor à revelação e/ou tomar medidas legítimas e razoáveis para evitar ou minimizar o alcance dessa divulgação.
- e) Ao tempo de sua transmissão, forem invadidas e conhecidas por terceiros, diversos das partes deste instrumento, sem que haja culpa da parte receptora.

DISPOSIÇÕES FINAIS

CLÁUSULA QUARTA - Nada do contido neste instrumento será interpretado, implicitamente, por presunção, analogia ou de outra forma, como concessão de licença por uma das partes à outra para fazer, mandar fazer, usar ou vender qualquer produto e/ou serviço utilizando as informações confidenciais, ou como licença nos termos de qualquer patente, pedido de registro de patente, modelo de utilidade, direito autoral ou qualquer outro direito de propriedade industrial ou intelectual cobrindo o mesmo.

CLÁUSULA QUINTA - Assumirá inteira responsabilidade por qualquer forma de divulgação não autorizada, a parte que divulgar as informações confidenciais, ainda que feita por seus acionistas, diretores, empregados, prestadores de serviços ou fornecedores a ela vinculados.

CLÁUSULA SEXTA - A parte que infringir o presente Termo de Confidencialidade indenizará a outra parte por todas as perdas e danos derivados da quebra de sigilo e confidencialidade com relação às informações confidenciais, ressalvado que a indenização por divulgação indevida é de R\$ 30,00 (trinta reais) por nome indevidamente divulgado.

CLÁUSULA SÉTIMA - O término da contratação não eximirá as Partes das obrigações por elas assumidas quanto ao sigilo e confidencialidade em relação às informações confidenciais.

CLÁUSULA OITAVA - A pedido da parte que disponibilizou as informações confidenciais, a parte que as recebeu devolverá à mesma, imediatamente, todos os documentos e outras manifestações corpóreas das informações confidenciais recebidas nos termos deste instrumento (e todas as cópias e reproduções dos mesmos).

_____, ____ de _____ de 202X.

XXXXXXXXXXXXXXXX

Testemunhas:

Nome:

RG:

CPF:

Nome:

RG:

CPF:

ANEXO VII – CONTRATO DE ADESÃO**CONTRATO DE ADESÃO AO SISTEMA DE GESTÃO DE FORNECEDORES****PROGRAMA SOMA – SEBRAE-SP**

O SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE SÃO PAULO – SEBRAE-SP, pessoa jurídica de direito privado, integrante do Sistema Sebrae, inscrita no CNPJ sob nº 43.728.245/0001-42, com sede na Rua Vergueiro nº 1.117, Bairro Paraíso, cidade de São Paulo/SP, CEP 01.504-001, doravante denominado **SEBRAE-SP**, e, de outro lado, [NOME DO FORNECEDOR / PESSOA FÍSICA OU JURÍDICA], inscrito no CPF/CNPJ sob nº [●], com endereço em [●], devidamente credenciado no âmbito do Sistema de Gestão de Fornecedores do Sebrae-SP, doravante denominado **FORNECEDOR**, considerando que:

- a) o FORNECEDOR teve seu credenciamento deferido, nos termos do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA, do Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores (Resolução Direx/Sebrae Nacional nº 321/2024), do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae – RLCSS (Resolução CDN nº 493/2024) e do Código de Ética do Sistema Sebrae;
- b) o credenciamento constitui ato administrativo unilateral, de natureza habilitatória e pré-contratual, não implicando, por si só, contratação ou garantia de demanda;
- c) o presente instrumento tem por finalidade regular as condições gerais e permanentes aplicáveis à eventual prestação de serviços pelo FORNECEDOR, quando demandado, mediante emissão de Ordens de Serviço específicas;

resolvem celebrar o presente **CONTRATO DE ADESÃO**, que se regerá pelas cláusulas e condições a seguir.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO E DA NATUREZA JURÍDICA

- 1.1. O presente contrato de adesão tem por objeto a regulação das condições gerais aplicáveis à eventual prestação de serviços de consultoria e instrutoria pelo FORNECEDOR, no âmbito do Sistema de Gestão de Fornecedores – Programa SOMA, do SEBRAE-SP.
- 1.2. Este contrato possui natureza geral, condicional, não exclusiva e não executiva, não se confundindo com a(s) Ordem(ns) de Serviço(s) específica(s) dele decorrente(s), que regulará(ão) a execução das obrigações contratuais em concreto.
- 1.3. Este contrato não gera obrigação automática de demanda, pelo SEBRAE-SP, de prestação de serviços.
- 1.4. A efetiva contratação e execução de serviços somente se aperfeiçoará mediante aceite expresso do FORNECEDOR à Ordem de Serviço emitida pelo SEBRAE-SP.

CLÁUSULA SEGUNDA – DO REGIME JURÍDICO E DA HIERARQUIA NORMATIVA

2.1. O presente contrato de adesão submete-se ao seguinte regime jurídico, observada a hierarquia normativa:

I – Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae – RLCSS (Resolução CDN nº 493/2024);

II – Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores (Resolução DIREX nº 321/2024);

III – Código de Ética do Sistema Sebrae;

IV – Edital nº 004/2026 do Programa SOMA;

IV – este Contrato de Adesão;

V – Ordens de Serviço emitidas.

2.2. Em caso de conflito entre os instrumentos, prevalecerá a norma hierarquicamente superior.

2.3. Na hipótese de atualização, alteração ou republicação do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA que implique modificação, substituição ou consolidação de nova versão do contrato de adesão, as disposições atualizadas passarão a reger a relação jurídica entre as partes, desde que devidamente publicadas e disponibilizadas ao FORNECEDOR.

2.3.1. O FORNECEDOR poderá manifestar oposição expressa às novas disposições no prazo de até 30 (trinta) dias contados da data de publicação da atualização ou republicação do edital.

2.3.2. A ausência de manifestação expressa de oposição no prazo referido no subitem anterior será interpretada como concordância tácita do FORNECEDOR, passando as novas regras a integrar o presente contrato de adesão, para todos os fins, inclusive quanto às futuras ordens de serviço.

2.3.3. A eventual oposição do FORNECEDOR às alterações não produzirá efeitos retroativos, aplicando-se as disposições anteriormente vigentes às ordens de serviço já emitidas, sem prejuízo das consequências administrativas cabíveis quanto à sua permanência no credenciamento, nos termos do edital e da regulamentação aplicável.

2.4. Fica resguardado ao FORNECEDOR o direito de, a qualquer tempo, requerer seu descredenciamento do Programa SOMA, mediante comunicação formal ao SEBRAE-SP, observadas as disposições previstas neste contrato de adesão e na regulamentação aplicável ao Sistema de Gestão de Fornecedores.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA NÃO EXCLUSIVIDADE E DA AUSÊNCIA DE GARANTIA DE DEMANDA

3.1. O presente contrato não confere exclusividade a nenhuma das partes, não assegurando ao FORNECEDOR qualquer garantia de volume mínimo de demandas, faturamento ou frequência de contratações, nem impondo ao FORNECEDOR obrigação de dedicação exclusiva ao SEBRAE-SP.

3.2. O FORNECEDOR poderá prestar serviços a outros contratantes, inclusive a outros serviços sociais autônomos, a entes públicos ou privados, observado o cumprimento das condições estabelecidas neste contrato de adesão e nas Ordens de Serviço eventualmente emitidas, bem como o respeito às regras de integridade, confidencialidade e inexistência de conflito de interesses.

3.3. O SEBRAE-SP poderá, a seu exclusivo critério e conforme suas necessidades institucionais, emitir, suspender ou deixar de emitir Ordens de Serviço, sem que disso decorra qualquer direito à indenização, compensação ou expectativa de contratação por parte do FORNECEDOR.

CLÁUSULA QUARTA – DAS CONDIÇÕES GERAIS DA PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS

4.1. O FORNECEDOR, na condição de credenciado no âmbito do Programa SOMA, compromete-se a:

- a) manter, durante toda a vigência deste contrato de adesão, as condições de habilitação jurídica, regularidade fiscal, qualificação técnica e demais requisitos que fundamentaram o seu credenciamento, comunicando tempestivamente ao SEBRAE-SP qualquer alteração relevante;
- b) observar, na execução dos serviços, as diretrizes metodológicas, técnicas, operacionais, éticas e de integridade estabelecidas pelo Sistema Sebrae, pelo Programa SOMA, por este contrato de adesão e pelas normas internas aplicáveis;
- c) atuar com diligência, boa-fé objetiva, cooperação institucional, autonomia técnica e responsabilidade profissional, preservando a imagem institucional do SEBRAE-SP e a finalidade pública das ações desenvolvidas;
- d) executar os serviços com qualidade técnica, adequação metodológica e compatibilidade com o objeto demandado, observando os parâmetros definidos pelo SEBRAE-SP e as boas práticas profissionais aplicáveis à natureza da consultoria ou instrutoria;
- e) cumprir integralmente as condições específicas estabelecidas nas Ordens de Serviço que venha a aceitar, respeitados os limites, prazos, escopo e demais condições nelas definidos.

4.2. As obrigações específicas, os prazos de execução, os produtos e/ou entregáveis, a carga horária, o valor da contratação, o local de execução e as demais condições particulares da prestação dos serviços serão definidos na proposta apresentada por meio dos sistemas internos e devidamente refletidos nas Ordens de Serviço regularmente emitidas, as quais constituem o instrumento executivo da contratação, nos termos deste Contrato de Adesão.

CLÁUSULA QUINTA – DA ORDEM DE SERVIÇO COMO INSTRUMENTO EXECUTIVO

5.1. A Ordem de Serviço constitui o instrumento executivo da contratação, por meio do qual o SEBRAE-SP formaliza, de maneira individualizada e vinculante, cada demanda concreta de prestação de serviços de consultoria ou instrutoria, no âmbito do credenciamento, em conformidade com as condições gerais estabelecidas neste contrato de adesão e no Edital nº 004/2026 do Programa SOMA.

5.2. A emissão da Ordem de Serviço pressupõe a prévia celebração deste contrato de adesão, o aceite formal do FORNECEDOR quanto à demanda consultada e a autorização da autoridade competente do SEBRAE-SP, não gerando, por si só, obrigação automática de convocação ou de emissão de novas ordens.

5.3. Cada Ordem de Serviço deverá conter, no mínimo, os elementos essenciais à individualização da contratação, dentre eles:

I – a descrição do objeto específico da prestação, com indicação da natureza do serviço, se consultoria ou instrutoria, e, quando aplicável, do produto, metodologia ou solução institucional envolvida;

II – o valor total da contratação, discriminando, quando pertinente, a remuneração pelos serviços e eventuais parcelas de natureza indenizatória;

III – o prazo de execução, a carga horária total e, quando necessário, o cronograma ou etapas da prestação;

IV – o local de execução ou a forma de prestação dos serviços, se presencial, remota ou híbrida;

V – as condições específicas de faturamento e pagamento, observadas as regras gerais previstas neste contrato de adesão;

VI – a autorização expressa para reembolso de despesas, quando cabível, com a indicação do valor, dos critérios aplicáveis e da respectiva natureza indenizatória;

VII – outras condições específicas necessárias à adequada execução da demanda, desde que compatíveis este contrato de adesão.

5.4. A Ordem de Serviço somente produzirá efeitos após sua emissão regular pelo SEBRAE-SP e o aceite formal do FORNECEDOR, nos termos definidos no edital e nos sistemas institucionais aplicáveis.

5.5. É vedada a execução de serviços sem a prévia emissão de Ordem de Serviço válida e vigente, não assistindo ao FORNECEDOR, nessa hipótese, qualquer direito à remuneração, reembolso, indenização ou compensação financeira.

5.6. Em caso de divergência entre a Ordem de Serviço e este contrato de adesão, prevalecerão as disposições deste último quanto às condições gerais da relação jurídica, competindo à Ordem de Serviço a definição exclusiva dos elementos individualizados da contratação.

CLÁUSULA SEXTA – DO PREÇO, FATURAMENTO E PAGAMENTO

6.1. A remuneração pelos serviços de consultoria e instrutoria que vierem a ser prestados pelo FORNECEDOR será aquela expressamente definida na respectiva Ordem de Serviço, observados os valores de referência, critérios de composição de preços, parâmetros de remuneração e demais condições estabelecidas no Programa SOMA.

6.2. O pagamento ficará condicionado à efetiva e integral execução dos serviços, ao cumprimento das condições pactuadas na Ordem de Serviço e ao aceite formal do SEBRAE-SP, nos termos deste contrato de adesão e das normas internas aplicáveis.

6.2.1. O reagendamento da prestação dos serviços previstos na Ordem de Serviço somente poderá ocorrer mediante prévia autorização do Gestor da Ordem de Serviço, com registro do novo agendamento no sistema/plataforma institucional e/ou na própria Ordem de Serviço, observado que:

- I) o reagendamento deverá ocorrer dentro do prazo de vigência da Ordem de Serviço;
- II) o reagendamento poderá ser realizado por necessidade operacional do SEBRAE-SP ou por indisponibilidade do cliente, quando aplicável; e
- III) o reagendamento não gera direito a pagamento adicional, salvo se houver alteração formal da Ordem de Serviço quanto ao escopo e às condições de execução.

6.2.2. O reagendamento não poderá ser solicitado pelo FORNECEDOR, exceto nos casos devidamente comprovados de caso fortuito ou força maior, assim entendidos como fato necessário cujos efeitos não era possível evitar ou impedir, nos termos do art. 393 do Código Civil.

6.2.2.1. Para fins exemplificativos, podem caracterizar caso fortuito ou força maior, desde que devidamente comprovados: interdições ou bloqueios de vias por autoridade competente, eventos climáticos severos que impeçam deslocamento, greve geral de transporte, situações de emergência de saúde ou acidente grave no deslocamento, ou outras circunstâncias alheias à vontade das partes que inviabilizem a execução na data prevista.

6.2.3. A Na hipótese de impossibilidade de reagendamento da prestação dos serviços por motivo não imputável ao Fornecedor, a Ordem de Serviço poderá ser cancelada, sem aplicação de penalidades ao Fornecedor e sem prejuízo de sua permanência no credenciamento, observado, quando aplicável, o disposto na cláusula 6.8 quanto à indenização por cancelamento tardio por parte do SEBRAE-SP.

6.2.4. Caso o FORNECEDOR dê causa à impossibilidade de execução dos serviços após o aceite da Ordem de Serviço, inclusive por desistência, deverá comunicar formalmente o fato e apresentar, quando houver, a respectiva justificativa e comprovação. A critério do SEBRAE-SP, a justificativa poderá ser acolhida ou não. Não acolhida a justificativa, ou inexistindo comunicação/comprovação, a Ordem de Serviço poderá ser cancelada e poderão ser aplicadas as sanções cabíveis.

6.3. A nota fiscal deverá ser emitida pelo FORNECEDOR somente após a execução dos serviços e, quando aplicável, a entrega dos produtos ou resultados previstos na Ordem

de Serviço, devendo ser encaminhada ao SEBRAE-SP acompanhada da documentação comprobatória exigida para fins de conferência e aceite.

6.3.1. O SEBRAE-SP não aceitará recibo como documento fiscal, salvo nos casos legalmente previstos de dispensa de emissão de nota fiscal, devidamente comprovados pelo FORNECEDOR.

6.4. O pagamento será realizado no prazo de até 60 (sessenta) dias, contado a partir do aceite formal da nota fiscal pelo SEBRAE-SP, desde que não haja pendências quanto à execução dos serviços ou à regularidade da documentação apresentada.

6.4.1. Na hipótese de constatação de irregularidades nos serviços prestados, nos produtos entregues ou na documentação fiscal apresentada, o prazo para pagamento será suspenso, passando a ser contado a partir da regularização das pendências apontadas.

6.5. Em caso de atraso no pagamento por responsabilidade exclusiva do SEBRAE-SP, e desde que o FORNECEDOR não tenha concorrido, direta ou indiretamente, para tal atraso, será devida compensação financeira, calculada mediante a aplicação da seguinte fórmula:

$$EM = I \times N \times VP$$

onde:

EM = encargos moratórios;

N = número de dias entre a data prevista para o pagamento e a data do efetivo pagamento;

VP = valor da parcela a ser paga;

I = índice de compensação financeira, equivalente a 0,00016438, apurado com base na taxa anual de 6% (seis por cento), conforme fórmula: $I = (6/100) \div 365$.

6.6. O pagamento será efetuado mediante crédito em conta corrente de titularidade do FORNECEDOR, conforme dados bancários por ele informados e mantidos atualizados nos sistemas do SEBRAE-SP.

6.6.1. O FORNECEDOR deverá comunicar formalmente ao SEBRAE-SP qualquer alteração de seus dados bancários, mediante envio de declaração atualizada, ficando o SEBRAE-SP isento de responsabilidade por pagamentos realizados com base em informações não atualizadas.

6.7. O FORNECEDOR declara ciência de que não haverá qualquer pagamento:

I – na ausência de Ordem de Serviço válida e vigente;

II – por serviços não executados;

III – por serviços executados em desconformidade com as condições estabelecidas na Ordem de Serviço;

IV – sem o correspondente aceite formal pelo SEBRAE-SP.

6.8 Indenização por pagamento tardio:

6.8.1. Na hipótese de cancelamento, pelo SEBRAE-SP, de atividade, encontro, etapa ou marco de execução previsto na Ordem de Serviço, com antecedência inferior a 48 (quarenta e oito) horas do horário programado para início, por motivo não imputável ao FORNECEDOR, será devida indenização compensatória ao FORNECEDOR correspondente a 20% (vinte por cento) do Valor da Parcela Cancelada, conforme definido na Ordem de Serviço.

6.8.2. Considera-se Parcela Cancelada a fração do objeto contratual correspondente ao encontro, etapa ou marco de execução cancelado, cujo valor de referência esteja expressamente indicado na Ordem de Serviço, servindo exclusivamente para fins de apuração da indenização por cancelamento tardio, sem que haja alteração do valor global do produto ou serviço contratado.

6.8.3. A indenização compensatória tem por finalidade recompor, de forma parcial, custos de mobilização e reserva de agenda e não caracteriza pagamento por serviço não executado.

6.8.4 A ocorrência do cancelamento tardio, o respectivo motivo e a base de cálculo da indenização (Valor da Parcela Cancelada) deverão ser registrados no sistema corporativo e/ou na própria Ordem de Serviço, mediante validação do seu Gestor.

6.8.5. A indenização será quitada mediante emissão de recibo pelo FORNECEDOR, observando-se, no que couber, os procedimentos de pagamento previstos nesta cláusula.

6.8.6. Na ausência de indicação, na Ordem de Serviço, do Valor de referência da Parcela Cancelada, não se aplicará a indenização prevista nesta cláusula.

CLÁUSULA SÉTIMA – DO REEMBOLSO DE DESPESAS

7.1. O eventual reembolso de despesas possui natureza estritamente indenizatória, destinando-se exclusivamente à recomposição de gastos necessários à execução dos serviços, não se confundindo com a remuneração devida ao FORNECEDOR, nem integrando o preço da prestação, não gerando direito adquirido, expectativa automática de pagamento ou complementação remuneratória indireta.

7.2. Somente serão passíveis de reembolso as despesas expressamente autorizadas e previamente previstas na respectiva Ordem de Serviço, observados, cumulativamente, os critérios objetivos de elegibilidade, os limites, as faixas de valores, as condições operacionais e as hipóteses de incidência definidos no Edital nº [●]/2026 do Programa SOMA e em seus anexos.

7.2.1. O reembolso somente será devido quando comprovadamente necessário à execução do serviço contratado, guardando relação direta e proporcional com o número efetivo de deslocamentos autorizados e com a carga horária mínima estabelecida no edital.

7.3. O pagamento do reembolso ficará condicionado:

I – à efetiva execução dos serviços objeto da Ordem de Serviço;

II – à apresentação da documentação exigida, nos prazos e formas estabelecidos no edital e na Ordem de Serviço;

III – à verificação de conformidade e ao aceite formal pelo SEBRAE-SP.

7.3.1. Não será devido reembolso em caso de descumprimento das condições fixadas na Ordem de Serviço, de execução em desconformidade com o objeto autorizado ou de ausência de comprovação adequada das despesas indenizáveis.

7.4. Os critérios, parâmetros, valores e faixas de reembolso poderão ser atualizados pelo SEBRAE-SP mediante revisão do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA ou de seus anexos, aplicando-se as novas regras exclusivamente às Ordens de Serviço emitidas após a respectiva atualização, sem que isso caracterize alteração unilateral deste contrato de adesão ou gere direito adquirido a regime anterior.

CLÁUSULA OITAVA – DA DUE DILIGENCE DE INTEGRIDADE

8.1. O FORNECEDOR declara ciência e expressa concordância de que, como condição para ingresso, permanência no Sistema de Gestão de Fornecedores e aptidão para contratações no âmbito do Programa SOMA, estará sujeito à realização de *Due Diligence* de Integridade (DDI) e a procedimentos correlatos de verificação e monitoramento de integridade, nos termos do Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores – SGF (Resolução Direx/Sebrae Nacional nº 321/2024), do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae – RLCSS (Resolução CDN nº 493/2024) e das disposições específicas do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA.

8.2. A DDI poderá ser realizada:

I – no processo de credenciamento, como condição para o deferimento e a ativação do cadastro do

FORNECEDOR; e/ou

II – a qualquer tempo, em relação ao FORNECEDOR já credenciado, como mecanismo de monitoramento contínuo de integridade, nos termos da Resolução Direx/Sebrae Nacional nº 321/2024 e da disciplina estabelecida no edital.

8.3. Para fins de DDI, o SEBRAE-SP poderá realizar diligências e verificações em bases públicas, cadastros oficiais e outras fontes legítimas admitidas pelas normas internas e pela legislação aplicável, inclusive para avaliação de fatores éticos, antecedentes judiciais ou administrativos, mídias negativas e demais aspectos que possam indicar riscos de integridade, fraudes, desvios de finalidade ou situações contrárias ao ordenamento jurídico, observadas as regras de proteção de dados pessoais, segurança da informação e confidencialidade.

8.4. Durante a realização da DDI, o FORNECEDOR obriga-se a:

- a) prestar, de forma tempestiva, esclarecimentos, informações e documentos que lhe forem solicitados, nos prazos e formas definidos no edital e/ou nos fluxos internos aplicáveis;
- b) manter atualizados seus dados cadastrais e informações relevantes para fins de integridade e governança;
- c) comunicar, quando exigido pelo edital ou pela regulamentação do SGF, a ocorrência de fatos supervenientes relevantes que possam impactar sua avaliação de integridade, tais como condenações, sanções, restrições legais ou eventos reputacionais significativos.

8.5. A DDI resultará na emissão de parecer técnico de integridade, com classificação de risco, nos termos previstos no SGF e no Edital nº 004/2026 do Programa SOMA, podendo indicar a necessidade de adoção de ações mitigatórias proporcionais ao risco identificado, tais como treinamentos, implementação ou aperfeiçoamento de código de ética, medidas de governança, controles internos ou outras providências correlatas, a serem cumpridas nos prazos nele estabelecidos.

8.6. O FORNECEDOR reconhece que o resultado da DDI poderá produzir repercussões no âmbito do credenciamento e da aptidão para contratações, inclusive:

I – no processo de credenciamento: deferimento e ativação do cadastro; ativação condicionada ao cumprimento de ações mitigatórias; ou indeferimento, conforme a classificação de risco e a disciplina do edital;

II – em relação a fornecedores já credenciados: manutenção da condição ativa; inativação temporária para contratações, por prazo determinado ou até o cumprimento das ações mitigatórias; e, em hipóteses mais gravosas, suspensão ou descredenciamento, observadas as regras do SGF, do RLCSS e do edital.

8.7. Sempre que a DDI ensejar a adoção de medida restritiva relevante, tais como inativação para contratações, suspensão ou descredenciamento, o SEBRAE-SP formalizará a decisão por meio de ato motivado, assegurando ao FORNECEDOR, quando aplicável, o exercício do contraditório e da ampla defesa, nos prazos, formas e instâncias previstos no edital, no SGF e no RLCSS.

8.8. As informações coletadas e tratadas no âmbito da DDI serão utilizadas exclusivamente para fins de governança, integridade e gestão de riscos no contexto do Programa SOMA e do Sistema de Gestão de Fornecedores, com estrita observância da legislação de proteção de dados pessoais, das diretrizes internas de segurança da informação e das regras de confidencialidade aplicáveis.

CLÁUSULA NONA – DA PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

9.1. As partes comprometem-se a observar integralmente a legislação aplicável à proteção de dados pessoais, em especial a Lei nº 13.709/2018 – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), bem como as normas internas, políticas, diretrizes e orientações

expedidas no âmbito do Sistema Sebrae relativas à segurança da informação, à privacidade e à proteção de dados.

9.2. O FORNECEDOR declara ciência de que o tratamento de dados pessoais pelo SEBRAE-SP poderá ocorrer exclusivamente para finalidades legítimas, específicas e compatíveis com a execução das atividades institucionais do Programa SOMA, do Sistema de Gestão de Fornecedores e das Ordens de Serviço eventualmente emitidas, incluindo, entre outras, as finalidades de credenciamento, gestão de fornecedores, execução contratual, controle, auditoria, governança, integridade e cumprimento de obrigações legais ou regulatórias.

9.3. O FORNECEDOR compromete-se a tratar os dados pessoais a que tiver acesso em razão deste contrato de adesão ou das Ordens de Serviço somente na medida necessária ao cumprimento das finalidades autorizadas, adotando medidas técnicas e administrativas aptas a proteger os dados contra acessos não autorizados e contra situações acidentais ou ilícitas de destruição, perda, alteração, comunicação ou qualquer forma de tratamento inadequado ou ilícito.

9.4. É vedado ao FORNECEDOR utilizar, compartilhar, divulgar ou permitir o acesso a dados pessoais tratados em decorrência deste contrato de adesão para finalidades diversas daquelas expressamente autorizadas, salvo nas hipóteses previstas em lei ou mediante autorização expressa e formal do SEBRAE-SP.

9.5. O FORNECEDOR declara ciência de que, no âmbito do Sistema de Gestão de Fornecedores e da Due Diligence de Integridade, o SEBRAE-SP poderá realizar o tratamento de dados pessoais, inclusive aqueles provenientes de bases públicas, cadastros oficiais e outras fontes legítimas, observadas as bases legais aplicáveis, os princípios da finalidade, adequação, necessidade, transparência e segurança, bem como os direitos dos titulares de dados, nos termos da LGPD e das diretrizes internas do Sistema Sebrae.

9.6. Na hipótese de o FORNECEDOR atuar como operador de dados pessoais por conta do SEBRAE-SP, compromete-se a realizar o tratamento estritamente de acordo com as instruções fornecidas, responsabilizando-se pelo cumprimento das obrigações legais e contratuais que lhe couberem, inclusive quanto à confidencialidade, à segurança da informação e à limitação do acesso aos dados pessoais.

9.7. O FORNECEDOR deverá comunicar imediatamente ao SEBRAE-SP a ocorrência de qualquer incidente de segurança que possa acarretar risco ou dano relevante aos titulares de dados pessoais, colaborando de forma diligente com as medidas de contenção, mitigação, apuração e comunicação eventualmente necessárias, nos termos da legislação aplicável e das normas internas do Sistema Sebrae.

9.8. O descumprimento das obrigações relativas à proteção de dados pessoais poderá ensejar a adoção das medidas administrativas, contratuais e sancionatórias cabíveis, nos termos do Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores, do RLCSS, do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA e da legislação aplicável, sem prejuízo da eventual

responsabilização civil, administrativa ou outra prevista em lei.

CLÁUSULA DÉCIMA – DAS INFRAÇÕES, SANÇÕES E CONSEQUÊNCIAS CONTRATUAIS

10.1. O FORNECEDOR declara ciência de que o descumprimento das obrigações assumidas neste contrato de adesão, no Edital nº 004/2026 do Programa SOMA, nas Ordens de Serviço e nas normas institucionais aplicáveis sujeita-se ao regime de consequências previsto no Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae – RLCSS, no Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores – SGF (Resolução DIREX nº 321/2024), no Código de Ética do Sistema Sebrae e neste contrato de adesão.

10.2. O FORNECEDOR será advertido quando:

I – receber 01 (uma) avaliação com nota final inferior a 70% (setenta por cento);

II – deixar de se manifestar, formalmente, quanto ao aceite ou à recusa da consulta para prestação de serviços ao SEBRAE-SP por 02 (duas) vezes.

10.3. O FORNECEDOR será suspenso para contratações pelo prazo de 06 (seis) meses, quando:

I – receber 02 (duas) avaliações com nota final inferior a 70% (setenta por cento);

II – não comparecer ao local da realização das atividades contratadas com antecedência suficiente para garantir sua plena execução;

III – deixar de se manifestar, formalmente, quanto ao aceite ou à recusa da consulta para prestação de serviços ao SEBRAE-SP por 03 (três) vezes;

IV – deixar de entregar documentos solicitados pelo SEBRAE-SP no prazo estipulado;

V – desistir da realização dos serviços após o aceite da consulta e antes da formalização da Ordem de Serviço, exceto em casos justificados e aceitos pelo SEBRAE-SP.

10.4. O FORNECEDOR será descredenciado quando:

I – descumprir ou violar, no todo ou em parte, as normas contidas no Edital nº 004/2026 do Programa SOMA, neste contrato de adesão ou nas Ordens de Serviço;

II – apresentar declaração ou documentação falsa ou contendo informações inverídicas, bem como prestar declaração falsa durante o processo de credenciamento, a Due Diligence de Integridade ou a execução dos serviços;

III – não manter sigilo sobre informações decorrentes das contratações;

IV – entregar ou divulgar material promocional próprio ou de terceiros durante contatos realizados em nome do Sistema Sebrae;

V – utilizar material desenvolvido pelo Sistema Sebrae para produtos ou programas próprios sem autorização prévia;

VI – cobrar honorários ou valores adicionais relativos aos serviços prestados no âmbito do Programa SOMA;

- VII – comercializar produtos ou serviços do Sistema Sebrae sem autorização;
- VIII – afastar-se da prestação de serviços, ainda que temporariamente, sem razão fundamentada ou comunicação prévia;
- IX – designar pessoa jurídica diversa, credenciada ou não, ou profissional não vinculado ao credenciado para executar os serviços;
- X – utilizar o nome ou a logomarca do Sebrae sem autorização prévia;
- XI – articular ou formalizar parcerias em nome do SEBRAE-SP sem autorização;
- XII – pressionar, desabonar ou ofender clientes, parceiros, empregados ou representantes do Sebrae;
- XIII – atuar em desacordo com princípios de respeito e moral profissional;
- XIV – recusar-se a entregar Termo de Cessão de Direitos Autorais Patrimoniais quando exigível;
- XV – alterar o objeto social de modo incompatível com a prestação dos serviços;
- XVI – encerrar atividades ou encontrar-se inativo perante órgãos competentes;
- XVII – fraudar o processo de credenciamento ou a execução das Ordens de Serviço;
- XVIII – comportar-se de modo inidôneo ou praticar fraude de qualquer natureza;
- XIX – praticar atos ilícitos com vistas a frustrar os objetivos do credenciamento;
- XX – receber 03 (três) avaliações com nota inferior a 70% (setenta por cento);
- XXI – atuar em desacordo com o Código de Ética do Sistema Sebrae, observado o procedimento previsto em seu Regimento Interno.

10.5. O FORNECEDOR descredenciado ficará impedido de participar de novo processo de credenciamento do Sistema Sebrae pelo prazo de 24 (vinte e quatro) meses, contados da data da comunicação formal do descredenciamento.

10.5.1. Sem prejuízo do descredenciamento, quando praticadas as condutas descritas nos incisos II, XVI, XVII e XVIII do item 10.4, o SEBRAE-SP comunicará o Sebrae Nacional para avaliação da aplicação da penalidade de suspensão do direito de licitar ou contratar com o Sistema Sebrae, de abrangência nacional, pelo prazo previsto na regulamentação aplicável.

10.6. O FORNECEDOR reconhece que o descumprimento das disposições do Código de Ética do Sistema Sebrae poderá ensejar a adoção das medidas cabíveis no âmbito ético-disciplinar, inclusive o descredenciamento, quando assim deliberado pelo Comitê de Ética do Sebrae-SP, observado o procedimento próprio e as normas internas aplicáveis.

10.7. A aplicação de sanções administrativas e de medidas restritivas observará, quando aplicável:

- I – instauração formal do procedimento, com indicação dos fatos e do enquadramento normativo;

II – notificação do FORNECEDOR;

III – concessão de prazo para apresentação de defesa prévia, nos termos do edital;

IV – decisão motivada pela autoridade competente;

V – previsão de instância de revisão ou recurso, quando cabível, conforme o SGF e o RLCSS.

10.8. O descumprimento de obrigações vinculadas a uma Ordem de Serviço poderá gerar consequências imediatas na execução, inclusive recusa de aceite, glosas, ajustes financeiros, rescisão da Ordem de Serviço por inadimplemento e suspensão de pagamentos, independentemente da apuração de sanções no âmbito do credenciamento.

10.9. As medidas de gestão do credenciamento, as sanções administrativas e as consequências contratuais das Ordens de Serviço poderão ser aplicadas de forma independente ou cumulativa, desde que motivadas e proporcionais.

10.10. As ocorrências, decisões e sanções poderão ser registradas nos sistemas internos do SGF para fins de governança, gestão de riscos e tomada de decisão sobre futuras contratações, observada a legislação aplicável.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DA VIGÊNCIA

11.1. O presente contrato de adesão vigorará enquanto vigente o credenciamento do FORNECEDOR no âmbito do Programa SOMA.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – DAS OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS

12.1. O presente contrato de adesão não implica, para o SEBRAE-SP, vínculo ou obrigação trabalhista, direta ou indireta, de qualquer natureza, obrigando-se o FORNECEDOR a manter o SEBRAE-SP a salvo de qualquer litígio, assumindo integralmente as obrigações fiscais, trabalhistas, previdenciárias e correlatas referentes ao pessoal utilizado para o cumprimento das Ordens de Serviço eventualmente emitidas.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – DO CÓDIGO DE ÉTICA

13.1. O FORNECEDOR compromete-se a respeitar, cumprir e fazer cumprir, no que couber, o Código de Ética do Sistema Sebrae, disponível no sítio eletrônico institucional do SEBRAE, obrigando-se a observar seus princípios, diretrizes e procedimentos, inclusive aqueles previstos em seu Regimento Interno.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DA ANTICORRUPÇÃO

14.1. As partes concordam que executarão as obrigações contidas neste contrato de

adesão de forma ética e em conformidade com os princípios aplicáveis ao Sistema Sebrae, nos termos do artigo 2º do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema Sebrae.

14.2. O FORNECEDOR declara ser expressamente contrário à prática de atos que atentem contra o patrimônio, a imagem e a integridade do Sistema Sebrae.

14.3. Nenhuma das partes poderá oferecer, dar ou se comprometer a dar a quem quer que seja, ou aceitar ou se comprometer a aceitar de quem quer que seja, por conta própria ou por intermédio de terceiros, qualquer pagamento, doação, compensação, vantagens financeiras ou não financeiras ou benefícios de qualquer espécie que constituam prática ilegal ou de corrupção, seja de forma direta ou indireta, relacionada ou não ao objeto deste contrato de adesão, devendo assegurar que seus prepostos, empregados e colaboradores ajam da mesma forma.

14.4. As partes comprometem-se a estabelecer, de forma clara e precisa, os deveres e obrigações de seus agentes, empregados e colaboradores em questões comerciais e institucionais, de modo a garantir permanente conformidade com a legislação vigente, as normas internas do Sistema Sebrae e as disposições deste contrato de adesão.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA – DA RESCISÃO CONTRATUAL

15.1. Este contrato de adesão poderá ser rescindido por inexecução total ou parcial, por infração legal ou por descumprimento de qualquer de suas cláusulas, assegurados o contraditório e a ampla defesa, nos termos do Regulamento do Sistema de Gestão de Fornecedores, do RLCSS e do Edital nº 004/2026 do Programa SOMA.

15.2. A rescisão deste contrato de adesão poderá ocorrer:

15.2.1. por ato unilateral do SEBRAE-SP, sem que caiba ao FORNECEDOR qualquer direito à indenização, pagamento, compensação ou reclamação de qualquer natureza, nas hipóteses previstas neste contrato de adesão, no Edital ou nas normas aplicáveis;

15.2.2. de forma amigável, por acordo entre as partes, mediante a formalização de termo de distrato;

15.2.3. por decisão judicial, nos termos da legislação aplicável.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA – DA NÃO EXCLUSIVIDADE

16.1. O presente contrato de adesão decorre de Edital de Credenciamento de Fornecedores de Serviços de Consultoria e/ou Instrutoria, inexistindo exclusividade do FORNECEDOR em relação ao Sistema Sebrae, nem obrigação do SEBRAE-SP de demandar serviços de forma contínua ou mínima.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA – DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

17.1. As despesas decorrentes das contratações formalizadas por meio de Ordens de Serviço onerarão as verbas do SEBRAE-SP, consignadas em seu orçamento.

17.2. Integram o presente contrato de adesão, independentemente de transcrição, todas as disposições constantes do Edital que lhe deu origem e de seus anexos, prevalecendo, em caso de conflito, as disposições hierarquicamente superiores, nos termos da cláusula de regime jurídico.

17.3. As solicitações de Atestado de Capacidade Técnica relativas à execução das Ordens de Serviço deverão ser formuladas no prazo máximo de 12 (doze) meses após o encerramento da vigência do credenciamento.

17.4. Nos casos de Ordens de Serviço de escopo específico, o atestado somente será emitido após a conclusão da execução dos serviços ou da entrega dos produtos. Nos casos de prestação continuada, o atestado será emitido após o término da vigência da respectiva Ordem de Serviço.

Local, data

Assinatura das partes

Assinatura das testemunhas

ANEXO VIII – ORDEM DE SERVIÇO

	ORDEM DE SERVIÇO CREDENCIAMENTO - SGF	Nº ORDEM DE SERVIÇO
		DATA EMISSÃO

DADOS DA CONTRATAÇÃO

UNIDADE DEMANDANTE			
GESTOR RESPONSÁVEL		E-MAIL	
CÓDIGO SGF		NATUREZA	
ÁREA(S)		SUBÁREA(S)	
PRODUTO APLICADO			
OBJETO			
DADOS DO(S) CLIENTE(S)			
VIGÊNCIA	6 (seis) meses, a contar da data de emissão deste instrumento, podendo ser prorrogada, a critério do SEBRAE-SP, conforme disposições do Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema SEBRAE.		

FORMATO DE EXECUÇÃO		CARGA HORÁRIA	
LOCAL DA PRESTAÇÃO (quando aplicável, nos casos de execução presencial)		DATA PREVISTA PARA EXECUÇÃO	
VALOR DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS			

ESTA ORDEM DE SERVIÇO POSSUI ENCONTROS / ETAPAS?		Se sim, preencher tabela abaixo:
ENCONTRO / ETAPA	DESCRIÇÃO OBJETIVA	VALOR DE REFERÊNCIA

Obs.: O valor informado em cada linha será utilizado exclusivamente para eventual cálculo de indenização por cancelamento tardio, nos termos da Cláusula 6.8 do Contrato de Adesão, não alterando o valor total desta Ordem de Serviço.

ESTA ORDEM DE SERVIÇO POSSUI REEMBOLSO AUTORIZADO?	
FAIXA DE DESLOCAMENTO	
QUANTIDADE DE DESLOCAMENTO AUTORIZADOS	
VALOR MÁXIMO TOTAL ESTIMADO PARA REEMBOLSO	
VALOR TOTAL DA ORDEM DE SERVIÇO	

DADOS DO FORNECEDOR CREDENCIADO

RAZÃO SOCIAL		CNPJ	
ENDEREÇO			
REPRESENTANTE LEGAL			
E-MAIL		TEL./CEL.:	
DADOS BANCÁRIOS	Banco:	Agência:	Conta Corrente:

DOCUMENTOS PARA PAGAMENTO

Para fins de pagamento, deverão ser entregues à Unidade Demandante:

- Nota Fiscal;
- Relatório de Prestação de Serviço;
- Lista de Presença, quando aplicável (instrutoria);
- Guia de Reembolso devidamente preenchida, somente quando houver deslocamento autorizado;

Observação: Quando aplicável e expressamente autorizado nesta OS, o reembolso será apurado conforme as faixas do Edital e integrado ao valor total desta OS.

DISPOSIÇÕES FINAIS

Esta Ordem de Serviço constitui instrumento executivo da contratação, vinculada ao Contrato de Adesão e ao Edital do Programa SOMA SEBRAE.

Nos termos deste instrumento, eventual indenização por cancelamento tardio (<48h) somente será analisada mediante requerimento formal do fornecedor, com anexação das evidências mínimas previstas no anexo e declaração assinada de ciência e veracidade das informações.

O aceite do Fornecedor realizado eletronicamente, por meio do sistema do Programa SOMA, em ____/____/____.

EMITIDA POR:
CARGO/FUNÇÃO:

DATA:

ANEXO IX – REGRAS E EVIDÊNCIAS: REAGENDAMENTO, CANCELAMENTO E INDENIZAÇÃO POR CANCELAMENTO TARDIO (<48H)

Este Anexo, parte integrante da Ordem de Serviço (OS), tem por objetivo estabelecer, de forma clara e objetiva, as condições de comprovação para análise de indenização compensatória por cancelamento tardio, bem como as regras de reagendamento e o tratamento das hipóteses não indenizáveis, sendo que o aceite do Edital 004/2026 pelo fornecedor credenciado implica plena ciência e concordância com as disposições aqui previstas.

1. Definições (para fins deste Anexo)

Agendamento confirmado: É a confirmação formal do cliente quanto a data e hora definidas do atendimento/entrega, formalizadas por evidência verificável (aceite do convite de agenda em plataforma eletrônica de agendamento, como, por exemplo, Outlook/Teams ou e-mail), com ciência do Gestor da demanda/OS (gestor em cópia ou registro equivalente).

Cancelamento formal: Comunicação enviada por e-mail pelo cliente, solicitando o cancelamento da entrega, sendo a comunicação realizada dentro do prazo do cancelamento tardio.

Janela estimada: Período indicativo de execução (ex.: “entre dd/mm e dd/mm”), sem definição de data/hora do encontro/etapa.

Cancelamento tardio: cancelamento formal do atendimento/entrega realizado no período inferior a 48 (quarenta e oito) horas que antecede a data e o horário confirmados.

2. Condições cumulativas para análise de indenização (<48h)

A indenização compensatória por cancelamento tardio somente será analisada quando houver, cumulativamente:

- OS emitida e etapa/atendimento identificado (quando aplicável);
- Agendamento confirmado (data/hora) com evidência anexada;
- Cancelamento formal por e-mail com evidência anexada;
- Cancelamento comunicado com antecedência inferior a 48 horas do horário confirmado;
- Quando o serviço for fracionado: valor-base por etapa/encontro indicado na OS, para cálculo objetivo.

Sem agendamento confirmado (data e hora), não há caracterização de cancelamento tardio <48h.

3. Evidências mínimas obrigatórias

Observação: os canais usuais de comunicação podem ser utilizados para tratativas operacionais de agendamento. Contudo, para fins de instrução e eventual pagamento de indenização por cancelamento tardio, é obrigatória a formalização e comprovação por evidência verificável (e-mail/convite), conforme itens deste Anexo.

Para instrução do pedido, deverão ser anexadas ao processo de pagamento, no mínimo:

- Evidência do agendamento confirmado (convite em plataforma eletrônica, como, por exemplo, Outlook/Teams ou e-mail);
- Evidências encaminhadas com ciência do Gestor da demanda/OS (gestor em cópia ou validação formal do gestor);
- Evidência do cancelamento formal (e-mail) com data/hora;
- Identificação da OS e da etapa/encontro cancelado (quando aplicável);
- Quando fracionado: indicação do valor-base da etapa/encontro cancelado (conforme OS);

Pedidos sem as evidências mínimas obrigatórias não serão processados.

4. Situações não indenizáveis (regra Objetiva)

- Execução prevista apenas em janela estimada, sem agendamento confirmado (data/hora).
- Cancelamento informado por WhatsApp/telefone/outro meio sem formalização por e-mail.
- Não comparecimento (no-show) do cliente, não caracteriza cancelamento formal indenizável.
- Reagendamento realizado com sucesso (não houve cancelamento final).
- Recusa injustificada, ausência de resposta ou inviabilização do reagendamento pelo fornecedor credenciado, quando aplicável.
- A etapa que originar o pagamento de indenização por cancelamento tardio será considerada encerrada, não cabendo prestação de serviço posterior ou novo faturamento para a mesma atividade.

5. Reagendamento (prioridade e dever de cooperação)

Quando houver solicitação de reagendamento, a diretriz é priorizar a manutenção da execução. O SEBRAE-SP/Unidade Demandante poderá propor alternativas de data/horário. A recusa deverá ser justificada e, quando aplicável, comprovada. A ausência de resposta, ou a recusa sem justificativa comprovada, impede a caracterização de indenização.

Para registro, preencher o quadro abaixo (quando houver reagendamento):

Alternativas propostas (data/hora)	Resposta do Fornecedor (aceite/recusa + justificativa)
Opção 1: ____/____/____ às ____:____	(<input type="checkbox"/>) Aceitou (<input type="checkbox"/>) Recusou (justificar): -----
Opção 2: ____/____/____ às ____:____	(<input type="checkbox"/>) Aceitou (<input type="checkbox"/>) Recusou (justificar): -----
Opção 3 (opcional):	(<input type="checkbox"/>) Aceitou (<input type="checkbox"/>) Recusou (justificar):

____/____/____ às ____:____	_____
-----------------------------	-------

6. Atestes (obrigatórios quando houver solicitação de indenização)

6.1 Declaração do Fornecedor

Declaro ciência e concordância com as regras e evidências previstas neste Anexo, integrante da OS, para fins de análise de indenização por cancelamento tardio (<48h). Tenho ciência de que comunicações informais (ex.: WhatsApp) podem ocorrer na operação, mas não substituem as evidências mínimas exigidas para instrução de eventual indenização. Estou ciente, ainda, de que o pagamento da indenização encerra a obrigação referente à etapa cancelada, não havendo prestação de serviço posterior, reexecução ou nova cobrança para o item que originou a referida compensação.

Nome/Representante: _____ CNPJ: _____

Data: ____/____/____ Assinatura: _____

Observação: a indenização, quando aplicável, incidirá exclusivamente sobre a parcela/etapa cancelada indicada na OS, vedado pagamento por serviço não executado.

**ANEXO X - MODELO DE AUTODECLARAÇÃO PARA ACELERADORAS DE
STARTUPS GRUPOS SUB-REPRESENTADOS**

Eu (nome completo do fornecedor), com CPF nº _____, portador do documento de identificação (nº RG) ____, na condição de (definir a relação com a aceleradora: sócio, titular, empregado ou prestador de serviço) da(o) (informar o nome da aceleradora), me autodeclaro (Informar a qual(ais) grupo(s) sub-representado(s) pertence: pessoas que se identifiquem com o gênero feminino, pessoas negras, pessoas indígenas, quilombolas, PCD, comunidade LGBTQIAP+ e/ou 60+), sendo este(s) o(s) grupo(s) que pretendo prestar serviços no âmbito desta subárea.

Por ser expressão da verdade, firmo e assino a presente para que ela produza seus efeitos legais e de direito, e estou ciente de que poderei ser penalizado, inclusive perdendo o direito participar do processo de credenciamento do Sistema Sebrae.

Autorizo o tratamento dos meus dados pessoais constantes neste documento, inclusive dos dados pessoais sensíveis que estão sendo fornecidos para o Sebrae ou Sebrae/UF para finalidade específica do processo de credenciamento, sendo que os dados referentes aos grupos(s) sub representados são necessários para promover serviços de consultoria e/ou instrutoria específicas para esses grupos.

Estou ciente de que o Sebrae adota as medidas técnicas e administrativas para garantir a minha privacidade em conformidade com a Lei 13.709/2018 - Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) e que meus dados não serão utilizados além da finalidade supracitada.

CNPJ: _____

Razão Social: _____

Nome: completo: _____

Cargo: _____

E-mail: _____

Telefone: _____

[Cidade], [dia], de [mês], de [20xx].

Assinatura

ANEXO XI- GUIA DE SOLICITAÇÃO DE REEMBOLSO**1. INFORMAÇÕES DO CREDENCIADO**

Nome/Razão Social: _____

CNPJ: _____

Endereço: _____

Telefone: _____

E-mail: _____

2. INFORMAÇÕES SOBRE O SERVIÇO PRESTADO

Número do Contrato: _____

Local de Execução: _____

Produto/Serviço: _____

Data(s) de Execução: _____

Hora de Início: _____ Hora de Término: _____

3. DETALHAMENTO DO REEMBOLSO

Valor Total de Reembolso: R\$ _____

4. DECLARAÇÃO

Declaro que as informações desta Guia de Solicitação de Reembolso são verdadeiras e correspondem às despesas realizadas para a prestação dos serviços contratados. Com a efetivação do pagamento via transferência bancária, este documento servirá como recibo de quitação total do valor reembolsado ao SEBRAE/SP, sem que haja mais nada a reclamar.

Assinatura do Credenciado (eletronicamente)**5. INFORMAÇÕES PARA PAGAMENTO***(preenchimento pela Unidade/ER que receber os documentos – nota fiscal/relatório/guia)*

Recebimento em: Data registrada automaticamente na plataforma ADD, mediante assinatura eletrônica do gestor do contrato.

Responsável: Gestor do Contrato (identificado na assinatura eletrônica)

**A aprovação do pagamento será considerada a partir da assinatura eletrônica no sistema
ADD**