



**EDITAL DE
CREDENCIAMENTO
PARA PRESTAÇÃO DE
SERVIÇOS DE
INSTRUTORIA E
CONSULTORIA
SEBRAE/ES
Nº 01/2009**



PREÂMBULO

EDITAL DE CREDENCIAMENTO SEBRAE/ES Nº 01/2009

1. **O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Estado do Espírito Santo – SEBRAE/ES**, CNPJ Nº. 27.364.462/0001-44, inscrição Estadual isento, com sede na Avenida Jerônimo Monteiro, 935, Centro, Vitória/ES, por meio da Unidade de Administração, Gestão de Pessoas e Finanças, torna público estarem abertas, no período de 21 de setembro de 2009 até às 18hs do dia 13 de outubro de 2009, as inscrições para o PRIMEIRO CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS para integrar o **CADASTRO DE INSTRUTORIA E CONSULTORIA DO SEBRAE/ES** - na forma estabelecida neste Edital - e para os próximos credenciamentos o link para inscrições estará permanentemente aberto, com base artigo 43 do Regulamento de Licitações e Contratos do Sistema SEBRAE – aprovado pela Resolução CDN nº 176/2008.
 - 1.1. Este Edital e seus anexos estão disponíveis no site www.sebraees.com.br item Credenciamento de Consultores e Instrutores e no site www.idesb.org.br
 - 1.2. As inscrições previstas neste Edital deverão ser feitas no site www.idesb.org.br através do preenchimento dos formulários disponíveis (dados cadastrais e relato de experiência), observado o prazo limite para as inscrições.
 - 1.3. O processo de credenciamento de pessoas jurídicas, somente será realizado quando houver demanda de serviço para a área de conhecimento objeto de inscrição da pessoa jurídica.
 - 1.4. O Credenciamento não estabelece obrigação do SEBRAE/ES de efetuar qualquer contratação, constituindo apenas cadastro de prestadores de serviços aptos a atender às demandas, quando houver.
 - 1.5. Cada unidade estadual do Sistema SEBRAE e o SEBRAE Nacional realizam credenciamento de pessoas jurídicas para prestação de serviços de instrutoria e consultoria. Os cadastros de prestadores de serviços das unidades estaduais e do SEBRAE Nacional compõem o Cadastro Nacional de Prestadores de Serviços de Instrutoria e Consultoria do Sistema SEBRAE
 - 1.6. Os credenciados de outras unidades estaduais poderão prestar serviços ao SEBRAE/ES, sem necessidade de novo processo de credenciamento, desde que convocados, quando não houver no cadastro deste, prestadores de serviços para atender às demandas. Os credenciados do SEBRAE/ES poderão, também, prestar serviços em outras unidades estaduais, em situação análoga, submetendo-se às regras do SEBRAE contratante.
 - 1.7. Fica assegurado ao SEBRAE/ES o direito de cancelar, no todo ou em parte, este Edital de Credenciamento, mediante justificativa, sem que caiba, em decorrência dessa medida, qualquer indenização, compensação aos participantes ou reclamação deles.
 - 1.8. Todo e qualquer esclarecimento com relação ao presente Edital deverá ser feito por escrito através do e-mail rh-es@sebraees.com.br .

Vitória, ES, 21 de setembro de 2009.

SEBRAE/ES
Unidade de Administração, Gestão de Pessoas e Finanças



1. OBJETO

Este Edital tem como objeto o **Credenciamento de Pessoas Jurídicas** para integrar o **Cadastro de Prestadores de Serviços de Instrutoria e Consultoria do SEBRAE/ES**, que poderão ser chamados para prestar serviços quando houver demanda. O credenciamento não gerará para as pessoas jurídicas credenciadas qualquer direito de contratação, objetivando somente o cadastramento de instrutores e/ou consultores.

2. CONDIÇÕES PARA CREDENCIAMENTO

2.1. Poderão ser credenciadas para prestar serviços ao SEBRAE/ES, pessoas jurídicas, desde que legalmente constituídas no País, operando nos termos da legislação vigente, cujas atividades estabelecidas no ato constitutivo, estatuto ou contrato social em vigor, sejam pertinentes e compatíveis com a prestação de serviços decorrente do credenciamento e que o ramo de atuação permita a realização de serviços de instrutoria e consultoria.

2.2. Poderão ser credenciados, para prestar serviços ao SEBRAE/ES, ex-empregados e ex-ocupantes de funções de confiança de assessor, gerente e diretor do Sistema SEBRAE, observado o prazo mínimo de carência de 60 (sessenta) dias, contados da data da demissão imotivada, do pedido de demissão ou do término do mandato.

2.3. A participação das pessoas jurídicas neste Credenciamento implica na aceitação integral

irrestrita das condições estabelecidas neste Edital.

2.4. Impedimentos: é vedada a participação de pessoas jurídicas e/ou profissionais por ela indicados que:

a) tenham sofrido restrições de qualquer natureza resultantes de contratos firmados anteriormente com Sistema SEBRAE, com o Sistema "S" (SENAI, SESC, SESI, SENAC, SEST, SENAR, SENAT) ou com a Administração Pública, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição, inclusive restrições relacionadas ao contrato de trabalho quando tenha havido demissão por justa causa;

b) sejam ou possuam algum dirigente, gerente, sócio ou responsável técnico que seja diretor ou empregado do Sistema SEBRAE;

c) tenham sido descredenciadas por iniciativa de alguma Unidade Federativa do Sistema SEBRAE pelos motivos previstos no item 11 deste Edital;

d) sejam credenciados por outra unidade federativa do Sistema SEBRAE, integrando o Cadastro Nacional de Prestadores de Serviços de Instrutoria e Consultoria do Sistema, exceto o disposto no subitem 4.3.2;

e) possuam vínculo de dedicação exclusiva com instituições públicas, ressalvadas as hipóteses previstas em lei.

e) reunidas em forma de consórcio;

f) sejam empresários individuais;

g) sejam associações de caráter recreativo e social;

h) sejam cooperativas.

3. ETAPAS DO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO

3.1. O processo de credenciamento acontecerá de acordo com as seguintes etapas:

a) 1ª etapa: Inscrição;

b) 2ª etapa: Habilitação;

c) 3ª etapa: Certificação da Capacidade Técnica.

Após o processo de credenciamento os profissionais das pessoas jurídicas credenciadas e convocadas para prestação de serviços, poderão participar de repasses de metodologia (quando for o caso).



A formalização dos respectivos contratos de prestação de serviços acontecerá, de acordo com a demanda do SEBRAE/ES.

4. PRIMEIRA ETAPA: INSCRIÇÃO

4.1. A pessoa jurídica que desejar participar do processo de credenciamento deverá inscrever-se no período de 21/09 a 13/10/09 pelo **site** www.idesb.org.br, preenchendo e enviando os dados cadastrais e o relato de experiência.

4.2. Será permitida a inscrição:

4.2.1. A pessoa jurídica, no máximo em até três áreas de conhecimento, sem limite de subáreas em que pretende atuar e pela natureza da atividade – instrutoria e/ou consultoria, por profissional indicado, obedecendo ao perfil correspondente às áreas e às subáreas pretendidas (**Anexo I** deste Edital de Credenciamento);

4.3. A pessoa jurídica indicará, no ato da inscrição, a relação nominal e os dados cadastrais do(s) profissional(is) que participará (ão) da certificação de capacidade técnica e suas respectivas áreas e subáreas de conhecimento e a natureza da atividade, se instrutoria e/ou consultoria.

4.3.1. Para os fins deste Credenciamento, a pessoa jurídica poderá indicar tantos profissionais quantos desejar desde que tenham vínculo formal de sócio ou empregado.

4.3.2. A pessoa jurídica poderá inscrever-se em mais de uma Unidade do SEBRAE, desde que exista instrutor ou consultor indicado, com vínculo formal (sócio ou empregado), domiciliado no estado da inscrição e este seja vinculado somente a uma empresa credenciada no Sistema SEBRAE.

4.4. O SEBRAE/ES não se responsabiliza por inscrição não recebida 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 devendo a pessoa jurídica **imprimir os dados cadastrais e relato(s) de experiência(s) para verificação dos dados inseridos e** apresentá-los na época da fase de Habilitação junto com os documentos exigidos no subitem 5.3.

4.5. Após o envio da inscrição, será permitida a alteração de dados, somente durante o período de inscrição através do e-mail rh-es@sebraees.com.br. Não serão aceitos pedidos de alteração após esse período.

4.6. As informações prestadas no ato da inscrição serão de inteira responsabilidade do candidato, dispondo o SEBRAE/ES do direito de excluir deste processo de credenciamento aquele que não preencher os dados solicitados de forma completa e correta.

4.7. A realização de todas as fases inerentes ao Credenciamento serão divulgadas no Site www.idesb.org.br

5. SEGUNDA ETAPA: HABILITAÇÃO

5.1. Os inscritos para o credenciamento serão convocados através do site www.idesb.org.br para a realização da habilitação.

5.2. Esta etapa consiste na análise da experiência e na análise documental da regularidade jurídica e fiscal das pessoas jurídicas inscritas no processo de credenciamento. Os critérios de análise são a entrega, a autenticidade e a validade dos documentos.

5.3. Habilitação da Pessoa Jurídica:

5.3.1. A análise da experiência será realizada a partir da descrição das prestações de serviços nas áreas de conhecimento e da natureza do serviço, se instrutoria e/ou consultoria, informado no ato da inscrição (**Anexo II** deste Edital de Credenciamento), e dos atestados ou das declarações de prestação de serviços realizados. No caso de pessoa jurídica constituída há menos de 24 (vinte e quatro) meses, a experiência poderá ser comprovada por meio de atestados de serviços prestados pelos profissionais indicados.

5.3.2. A análise documental será efetuada a partir da entrega dos documentos exigidos a seguir:



- a) ato constitutivo, estatuto ou contrato social e respectivas alterações ou consolidação contratual, inscrito ou registrado no órgão competente;
- b) comprovante de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ);
- c) comprovante de regularidade para com a Fazenda Pública Federal, Estadual e Municipal do domicílio ou da sede da pessoa jurídica.
- d) comprovante de regularidade relativo à Seguridade Social (INSS) e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS);
- e) atestado(s) ou declaração (ões) referente(s) às experiências relatadas, fornecido(s) pelo cliente atendido, apresentado(s) em papel timbrado, identificado(s) e assinado(s), com nome legível da pessoa responsável por sua emissão e função que exerce, comprovando que o trabalho foi executado, indicando título do serviço prestado, período, resultado obtido;
- f) documentos de todos os profissionais indicados para certificação da capacidade técnica: cópia dos comprovantes de escolaridade, conforme exigência no perfil da(s) subárea(s) de conhecimento; cópia da Carteira de Identidade e da inscrição no CPF/MF; cópia da inscrição no Conselho Profissional, para aqueles profissionais que possuem órgão de classe, com a devida quitação de pagamento da anuidade, sendo certa que caso o profissional não tenha conselho de classe deverá apresentar declaração da não existência; currículo de todos os profissionais indicados.

5.4. Para candidatos ex-empregados e ex-ocupantes de funções de confiança (assessores, gerentes e diretores) de qualquer unidade do Sistema SEBRAE, a comprovação de experiência será por meio da cópia da Carteira de Trabalho e Previdência Social – CTPS (páginas que comprovam a admissão/desligamento, e a função ocupada) ou ato de nomeação/termo de posse.

5.5. Toda a documentação apresentada deverá estar com o prazo de validade atualizado e em nenhuma hipótese será permitida a apresentação de protocolos em substituição aos documentos exigidos. Os documentos nos quais o prazo de validade não estiver mencionado expressamente somente serão aceitos dentro do prazo máximo de noventa dias, contados da data de sua emissão.

5.6. Os documentos serão enviados até 30 de outubro de 2009, em envelope lacrado, constando na parte frontal as seguintes informações:

SEBRAE/ES
Unidade de Administração, Gestão de Pessoas e Finanças
CRENCIAMENTO – EDITAL Nº. 01/2009
Endereço Av. Jerônimo Monteiro, 935 – Centro
Vitória/ES - CEP: 29010-003

5.7 A documentação entregue será analisada por uma comissão especial constituída por técnicos do SEBRAE/ES e a **participação na etapa de certificação da capacidade técnica ficará condicionada à análise e validade dos documentos relacionados neste item.**

5.8. Durante a análise documental, se constatada alguma irregularidade, o SEBRAE/ES notificará a pessoa jurídica, concedendo o prazo de **02 (dois)** dias úteis para sua regularização.

5.9. Concluída a fase de análise documental realizada pela Comissão Especial, o resultado será divulgado no site www.idesb.org.br.

6. TERCEIRA ETAPA: CERTIFICAÇÃO DA CAPACIDADE TÉCNICA

6.1. Esta etapa consiste na certificação dos profissionais indicados pelas pessoas jurídicas inscritas.

6.2. A certificação será realizada mediante avaliação de conhecimentos técnicos referentes à área de interesse na prestação de serviços e/ou de conhecimentos gerais sobre micro empresas e empresas de pequeno porte e de habilidades de instrutoria e/ou consultoria.

6.2.1. A avaliação de habilidades específicas de instrutoria ou consultoria, terá validade para atuação em todas as áreas de conhecimento em que o profissional se credenciou ou venha a se credenciar.



6.3. A certificação da capacidade técnica dos profissionais somente ocorrerá quando houver demanda, pelo SEBRAE/ES, na área e/ou na subárea de conhecimento na(s) qual(ais) o profissional buscou credenciamento, bem como na correspondente natureza da atividade: instrutoria ou consultoria

6.4. A empresa contratada pelo SEBRAE/ES para realizar a certificação da capacidade técnica, divulgará no site www.idesb.org.br uma relação com os nomes das pessoas jurídicas aprovadas na etapa de habilitação onde deverá conter os profissionais por elas indicados, a área de conhecimento e respectivas subáreas, bem como o foco de atuação, em que foi aprovado, convocando-os para as fases subseqüentes do processo de credenciamento.

a) É de exclusiva responsabilidade do candidato a manutenção/atualização de seu correio eletrônico, telefones e endereço.

b) É de exclusiva responsabilidade do candidato acompanhar os resultados das fases do processo seletivo e a convocação para as fases seguintes por meio do site www.idesb.org.br

6.5. Os instrumentos de certificação serão:

6.5.1. Avaliação de conhecimentos técnicos

Os candidatos são submetidos à avaliação de conhecimentos técnicos referentes à sua área de interesse e respectivas subáreas na prestação de serviços, bem como de conhecimentos gerais sobre as micro empresas e empresas de pequeno porte. Os instrumentos utilizados podem ser prova de conhecimento, estudo de casos, elaboração de projetos, dissertação e outros.

Será eliminado o candidato que obtiver menos de 8,0 pontos na avaliação de Conhecimentos Técnicos.

6.5.2. Avaliação de habilidades

As avaliações de habilidades são realizadas por meio de atividades práticas: mini-aula e entrevistas técnicas em que são observados os requisitos definidos no perfil.

6.5.2.1. Avaliação do candidato a Consultor

a) Nesta etapa será detalhado o relato de experiência em entrevista individual. Os relatos serão analisados de acordo com as competências (técnicas e pessoais) exigidas do consultor, com foco na clareza, objetividade, complexidade e adequação de seu conteúdo por especialistas do SEBRAE/ES e da empresa terceirizada.

b) Cada avaliador conferirá pontuação de 0 (zero) a 10 (dez) para o relato apresentado e o resultado final será aprovado se a média aritmética da pontuação estabelecida pelos avaliadores for 8(oito) ou mais pontos.

6.5.2.2. Avaliação do Candidato a Instrutor

a) Os candidatos a Instrutor terão um teste prático constituído de uma mini-aula com duração de até 20 (vinte) minutos em grupo sendo o tema sorteado no momento da mesma, dentre das áreas de conhecimento e respectivas subáreas para as quais estiver se candidatando.

b) Cada avaliador (especialistas do SEBRAE/ES e da empresa terceirizada) conferirá pontuação de 0 (zero) a 10 (dez) para a mini-aula e o resultado final será aprovado se a média aritmética da pontuação estabelecida pelos avaliadores for 8 (oito) ou mais pontos.

6.6. Os resultados de cada fase da certificação da capacidade técnica: avaliação de conhecimentos técnicos e avaliação de habilidades (entrevistas técnicas e/ou mini-aulas) possuem caráter eliminatório e serão divulgados no site www.idesb.org.br

6.7. As pessoas jurídicas habilitadas poderão a qualquer tempo indicar novos profissionais para a certificação da capacidade técnica, conforme os critérios definidos neste Edital.

6.9. O credenciamento é por tempo indeterminado, salvo o disposto no item 11 deste Edital.

6.10 As orientações acerca da certificação da capacidade técnica serão divulgadas no site www.idesb.org.br

7. RESULTADOS DO PROCESSO DE CREDENCIAMENTO

7.1. A realização e os resultados das etapas ou qualquer alteração serão divulgados no *site* www.idesb.org.br, conforme segue, em datas prováveis:

| ETAPAS/FASES/ATIVIDADES | DATA PROVÁVEL |
|---|--------------------|
| • Etapa 1 – Inscrição: período de inscrição para o credenciamento. | 21/09 a 23/10/2009 |
| • Etapa 2 - Habilitação: análise do relato de experiência e da documentação | 14/10 a 06/11/2009 |
| • Etapa 2 - Habilitação: resultado preliminar da análise do relato de experiência e da documentação | 13/11/09 |
| • Etapa 2 - Habilitação: prazo para entrega de recursos relativos ao resultado preliminar da análise do relato de experiência e da documentação. | 16 e 17/11/09 |
| • Etapa 2 - Habilitação: resultado definitivo da análise do relato de experiência e da documentação, após recurso , e convocação para a etapa de certificação da capacidade técnica. | 19/11/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica (prova de conhecimentos técnicos) | 22/11/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: resultado preliminar da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica (avaliação de conhecimentos técnicos) | 01/12/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: recurso da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica (avaliação de conhecimentos técnicos) | 02 e 03/12//09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: resultado após recuso da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica (avaliação de habilidades) | 07/12/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica (mini-aula e entrevista técnica) | 08, 09 e 10/12/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: resultado preliminar da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica. (avaliação de habilidades) | 15/12/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: prazo para entrega de recursos relativos ao resultado preliminar da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica. (avaliação de habilidades) | 16 e 17/12/09 |
| • Etapa 3 – Certificação da capacidade técnica: resultado definitivo da aplicação dos instrumentos de certificação da capacidade técnica, após recurso , e resultado final do processo de credenciamento. | 21/12/09 |

7.2. Após a divulgação dos resultados de cada etapa de credenciamento, o candidato terá o prazo de 2 (dois) dias úteis para apresentação de recursos. Todos os recursos serão dirigidos ao **IDESB – Instituto de Desenvolvimento Econômico e Social do Brasil, sito na Praça Getúlio Vargas, nº 35, Ed. Jusmar – Centro, Vitória – ES, CEP: 29010-350** por meio de carta protocolada, desde que não acompanhe documentos.

7.3. . Os recursos terão efeito suspensivo;

7.4. A empresa contratada responsável terá o prazo de até 02 (dois) dias úteis para responder aos recursos, contados da data final para sua interposição.

8. CADASTRO DE CREDENCIADOS

8.1. Todas as pessoas jurídicas certificadas no processo de credenciamento serão inseridas no Cadastro de Prestadores de Serviços de Instrutoria e/ou Consultoria do SEBRAE/ES, estando aptas a prestar serviços quando demandadas.

8.2. Uma vez credenciado, o prestador de serviços poderá solicitar o credenciamento em nova subárea dentro da mesma área de conhecimento e/ou natureza da prestação de serviços (instrutoria ou consultoria), devendo ser realizada a certificação. A certificação em nova área de conhecimento será feita mediante novo processo de credenciamento segundo o edital vigente.

8.3. Após o credenciamento, poderá ser solicitada a alteração de habilitação, conforme os critérios definidos no edital vigente, no seguinte caso:

a) de pessoa jurídica para pessoa jurídica, quando houver alteração de razão social, abertura de nova empresa ou casos semelhantes.

8.4. O SEBRAE/ES poderá disponibilizar, para outras instituições parceiras, o cadastro de prestadores de serviços dos credenciados que tenham firmado o Termo de Concordância (**Anexo V** deste Edital de Credenciamento).

8.4.1. O SEBRAE/ES não se responsabilizará por quaisquer obrigações (jurídicas, legais e financeiras), tampouco pelo resultado dos serviços que venham a ser contratados por outras instituições.

9. FORMALIZAÇÃO DA CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS

9.1. O primeiro contrato de prestação de serviços será de até 60 (sessenta) horas para instrutoria ou consultoria em cada área de conhecimento.

9.1.1. Esse limite aplicar-se-á a cada um dos profissionais certificados.

9.1.2. A continuidade do credenciamento e a solicitação para nova prestação de serviços dependerão da avaliação efetuada pelo cliente beneficiário dos serviços prestados e pelo SEBRAE/ES.

9.2. Quando houver demanda, o prestador de serviços será chamado para apresentar a documentação de regularidade fiscal, que necessite de atualização e assinar o contrato. Para cada demanda específica de prestação de serviços, de acordo com a necessidade do SEBRAE/ES, a empresa credenciada será convocada a assinar um contrato específico, na forma dos anexos VIII e IX deste Edital (Carta Contrato e Contrato de Prestação de Serviços, respectivamente).

9.3. A Empresa credenciada deverá manter sua regularidade fiscal durante toda a vigência dos contratos;

9.4. A documentação a ser apresentada é a seguinte:

a) comprovante de regularidade com a Fazenda Federal, Estadual e Municipal do domicílio ou da sede da pessoa jurídica, com a Seguridade Social (INSS) e com o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS);

9.5. Toda a documentação, que necessite de atualização, será apresentada no prazo de 02 (dois), a partir da data da solicitação.

9.6. Em nenhuma hipótese será permitida a apresentação de protocolos em substituição aos documentos exigidos.

9.7. A elaboração do contrato de prestação de serviços ficará condicionada à apresentação e à validade dos documentos relacionados neste item.

9.8. Uma vez analisada a documentação e verificada a regularidade fiscal, o prestador de serviços será chamado para a assinatura do contrato no prazo de até 10 (dez) dias úteis, a partir da data do recebimento do convite.



9.9 O limite máximo de horas mensais para prestação de serviços no Sistema SEBRAE será de 120 (cento e vinte). No caso de pessoa jurídica, esse limite se aplicará a cada profissional certificado.

9.10. A pessoa jurídica será responsável por indicar o profissional certificado para prestar serviço ao SEBRAE/ES, conforme área(s) e subárea(s) de conhecimento às quais o profissional foi certificado e está capacitado para prestar o serviço, seguindo os critérios estabelecidos:

- a) foco de atuação;
- b) rodízio entre os profissionais certificados;
- c) limite máximo de 120 (cento e vinte) horas/mês por profissional;
- d) proximidade do local da execução dos serviços;
- e) disponibilidade de agenda e aceite do profissional certificado.
- f) resultados das avaliações de desempenho do profissional certificado.

9.11. Os integrantes da pessoa jurídica terão sede de trabalho na sua empresa.

9.12. O contrato estabelecerá as condições de prestação de serviço, os direitos e as obrigações das partes, respeitando a autonomia técnica e financeira do contratado na execução dos serviços, que deverá assumir o risco da atividade desempenhada. **Os profissionais não permanecerão à disposição do SEBRAE/ES, seja dentro ou fora de suas dependências, bem como não haverá habitualidade na prestação dos serviços.**

9.13. Os prestadores de serviços estarão submetidos às condições previstas neste Edital de Credenciamento e pactuadas no contrato de prestação de serviços, quando da sua celebração.

10. ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

10.1. O SEBRAE, objetivando garantir o resultado efetivo aos clientes, realizará o acompanhamento e a avaliação da prestação de serviços dos instrutores e dos consultores.

10.2. A avaliação será realizada de duas formas:

- a) pelo cliente;
- b) pela unidade contratante no SEBRAE/ES.

11. DESCRENCIAMENTO

11.1. A pessoa jurídica ou o profissional por ela indicado, poderão ser descredenciados quando:

- a) descumprir ou violar, no todo ou em parte, as normas contidas no edital de credenciamento ou no instrumento de contratação da prestação de serviços;
- b) receber 3 (três) avaliações inferiores ao mínimo de 60% (sessenta por cento), seguidas ou intercaladas, por parte de clientes ou das unidades demandantes;
- c) desistir do serviço para o qual foi contratado em detrimento de outro a ser prestado ao SEBRAE/ES, salvo se a justificativa for aceita;
- d) apresentar, a qualquer tempo, na vigência do respectivo instrumento contratual, documentos que contenham informações inverídicas;
- e) não mantiver sigilo sobre as particularidades do SEBRAE/ES e dos clientes;



- f) não comparecer ao local da realização das atividades contratadas com antecedência para garantir a sua plena execução;
- g) não zelar pelos equipamentos e pelo material didático disponibilizados pelo SEBRAE/ES para a realização do trabalho, no caso de prestação de serviços de instrutoria;
- h) entregar e/ou divulgar material promocional de sua empresa e/ou de seus serviços, durante os contatos mantidos em nome do SEBRAE/ES;
- i) organizar eventos e propor a grupos de clientes do SEBRAE/ES que solicitem seus serviços;
- j) utilizar qualquer material desenvolvido pelo SEBRAE para seus produtos e seus programas sem prévia autorização do SEBRAE/ES;
- k) cobrar qualquer honorário profissional dos clientes, complementar ou não, relativos aos trabalhos executados quando a serviço do SEBRAE/ES;
- l) comercializar qualquer produto do SEBRAE sem prévia autorização da Instituição;
- m) afastar-se da prestação de serviço, mesmo temporariamente, sem razão fundamentada ou notificação prévia;
- n) designar ou substituir outro profissional credenciado ou não para executar o serviço pelo qual foi contratado pelo SEBRAE/ES, no todo ou em parte;
- o) utilizar a logomarca do SEBRAE como referência para a realização de serviços não contratados com o SEBRAE/ES.
- p) articular parcerias em nome do SEBRAE/ES sem autorização prévia;
- q) pressionar, incitar, desabonar, seja por qualquer motivo, qualquer cliente, parceiro ou o próprio SEBRAE/ES;
- r) atuar em desacordo com os princípios do respeito e da moral individual, social e profissional.

11.2. A pessoa jurídica poderá requerer seu descredenciamento ou seu afastamento ao SEBRAE/ES, mediante solicitação formal em papel timbrado, original, assinado pelo representante legal, com a justificativa do descredenciamento, para o SEBRAE/ES – aos cuidados da Unidade de Administração, Gestão de Pessoas e Finanças.

12. VALOR, FORMA E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

12.1. O pagamento dos serviços prestados será estabelecido em Norma Interna do SEBRAE/ES, consoante a natureza e a complexidade do trabalho, de acordo com o produto para o qual o credenciado venha a ser habilitado, respeitando atualmente o valor mínimo de R\$ 33,00 (trinta e três reais) e não ultrapassando o teto máximo de R\$ 70,00 (setenta reais) a hora, podendo ser corrigida, conforme prática do mercado, e aprovada pela Diretoria Executiva do SEBRAE/ES.

12.2. O pagamento dos honorários pelos serviços prestados será efetuado diretamente à pessoa jurídica, mediante apresentação de nota fiscal, após a conclusão dos trabalhos ou nas condições estabelecidas no contrato.

12.3. Os pagamentos somente serão efetuados por depósito em conta corrente da pessoa jurídica, mediante apresentação dos seguintes documentos, que deverão ser entregues na unidade responsável pela contratação, após o atestado desta, de que os serviços foram realizados de acordo com o objeto do contrato:

- a) Nota fiscal, que deve ser preenchida com estas informações: natureza do serviço prestado, discriminando se a empresa atende os requisitos do artigo 157 da Ordem de Serviço INSS/DAF n.º 100/03; especificação dos serviços realizados; período de realização dos serviços; número do contrato; local (cidade) da prestação dos serviços; valor total, com a dedução dos impostos devidos; banco, n.º da agência e conta corrente da pessoa jurídica;
- b) Relatório da prestação de serviços.



12.4. Quando o profissional prestar serviço em Unidade Federativa do SEBRAE diferente daquela em que foi credenciado, a remuneração e o reembolso de despesas obedecerão aos valores e práticas da Unidade do SEBRAE contratante do serviço.

12.5. Caso haja necessidade de deslocamentos para a realização dos trabalhos, as despesas com hospedagem, alimentação e transportes serão custeadas conforme Instrução Normativa, que prevê o reembolso de valores, até o limite do valor pago pelo SEBRAE/ES. A prestação de contas referentes aos honorários e reembolsos deverá ocorrer no prazo de 02 (dois) dias úteis, mediante a apresentação de Nota Fiscal das despesas.

12.5.1. As despesas com passagens aéreas ou terrestres serão também custeadas pelo SEBRAE/ES, nos termos do que dispõe a Instrução Normativa relativa a viagens.

13. DISPOSIÇÕES FINAIS

13.1 Todas as pessoas jurídicas que, ao final do processo de credenciamento, demonstrarem capacidade técnica integrarão o Cadastro na condição de credenciados para prestar serviços de instrutoria ou consultoria ao SEBRAE/ES inexistindo número mínimo ou máximo de credenciados.

13.2. O candidato classificado na etapa de habilitação e não classificado na de certificação, em novo processo de credenciamento na mesma área de conhecimento, poderá participar somente da etapa de certificação, dentro do período de validade de 24 (vinte e quatro) meses.

13.3. Este Credenciamento não estabelecerá obrigação do SEBRAE/ES de efetuar qualquer solicitação ou contratação de serviços.

13.4. A qualquer tempo poderá ser alterado, suspenso ou cancelado o registro cadastral da pessoa jurídica que deixar de satisfazer às exigências estabelecidas neste Edital, no instrumento contratual e nos padrões de qualidade adotados pelo SEBRAE/ES.

13.5. Os prestadores de serviços serão responsáveis, em qualquer época, pela fidelidade e pela legitimidade das informações constantes nos documentos apresentados, podendo ser cancelado o credenciamento do profissional se verificada alguma irregularidade na documentação ou nas informações apresentadas.

13.6. Quando o SEBRAE/ES tomar conhecimento de fatos que possam caracterizar irregularidade adotará as providências cabíveis e deliberará, junto com as áreas envolvidas, sobre a continuidade do credenciamento.

13.7. O credenciamento para o Seminário EMPRETEC possui regras específicas (**Anexo III** deste Edital de Credenciamento).

13.8. O SEBRAE/ES poderá, a qualquer tempo, excluir, incluir ou alterar as áreas de conhecimento para credenciamento e também alterar a forma e as informações requeridas nos Anexos e neste Edital, sem que isso represente novo processo de credenciamento, desde que o motivo seja adequar o instrumento e credenciamento à necessidade de atender a variedade de demanda de seus clientes.

13.9. Na contagem dos prazos estabelecidos nesse EDITAL, excluir-se-á o dia do início e incluir-se-á o dia do vencimento, e considerar-se-ão os dias consecutivos, exceto quando for explicitamente disposto em contrário. Só se iniciam e vencem os prazos referidos neste documento em dia de funcionamento do SEBRAE/ES.

13.10. Preferencialmente o credenciado deverá possuir carteira nacional de habilitação.

13.11. O SEBRAE/ES poderá revogar ou anular o credenciamento, sem decisão motivada.

13.12. A participação neste credenciamento importa na aceitação integral e irrevogável das normas contidas neste Edital.

13.13. Integram este Edital os seguintes Anexos:

a) Anexo I - Áreas de Conhecimento e perfis profissionais;

b) Anexo II - Dados Cadastrais e Relato de Experiência da Pessoa Jurídica;

d) Anexo III – Regras de Credenciamento para Instrutores e Consultores Seleccionadores do EMPRETEC.;



- e) Anexo IV – Declaração de Inexistência de Vínculo de Exclusividade;
- f) Anexo V – Modelo de Termo de Concordância da Pessoa Jurídica
- g) Anexo VI - Modelo de Termo de Declaração do Profissional;
- h) Anexo VII - Modelo de Termo de Declaração da Pessoa Jurídica,
- i) AnexoVIII - Instruções para preenchimento dos dados cadastrais e relato de experiência no site www.idesb.org.br

Vitória, ES, 21 de setembro de 2009.

SEBRAE/ES

Unidade de Administração, Gestão de Pessoas e Finanças

ANEXO I - ÁREAS DE CONHECIMENTO

1. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO.

SUBÁREAS:

1.1. Sistema de gestão de recursos humanos: recrutamento; seleção; sistemas de carreira; reconhecimento; remuneração; benefícios; acompanhamento e avaliação de desempenho e resultados; treinamento e desenvolvimento (levantamento de necessidades, estruturação de programas e conteúdos e avaliação).

1.3. Cultura e clima organizacional - aplicação de ferramentas para estudo da cultura e clima organizacional; fatores culturais; comportamento organizacional; ações de intervenção na cultura organizacional.

1.4. Ética e desenvolvimento de equipes: ética em gestão empresarial; desenvolvimento individual e de equipes; motivação.

1.5. Empreendedorismo: processo empreendedor; comportamento empreendedor; empreendedorismo em corporações; intra-empreendedorismo; empreendedorismo / auto-emprego; fatores influenciadores na criação e desenvolvimento de novos empreendimentos; formação de empreendedores; identificação e desenvolvimento de características empreendedoras; empreendedorismo em grupos minoritários; empreendedorismo coletivo; empreendimento por necessidade e empreendimento por oportunidade de mercado; empreendimentos sociais.

1.6. Liderança: ferramentas e instrumentos para a profissionalização do líder; desenvolvimento de líderes; liderança empreendedora; papel do líder em grupos formais e informais na empresa e na sociedade.

1.7. Negociação: técnicas e habilidades de negociação; jogos de poder; comunicação em negociação.

1.9. Atendimento ao Cliente: técnicas e habilidades do atendimento; excelência em atendimento; estruturação de equipes de atendimento; ética do atendimento.

1.10. Sucessão Empresarial: programas de sucessão; conscientização e instrumentos de profissionalização da gestão de empresas familiares.

1.11. Gestão de SMS: segurança, meio ambiente e saúde ocupacional.

| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.1. Sistema de Gestão de Recursos Humanos 1.3. Cultura e Clima Organizacional 1.4. Ética e Desenvolvimento de Equipes 1.7. Negociação | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em Administração, Psicologia, Pedagogia ou Serviço Social. Desejável especialização em Recursos Humanos, Gestão Empresarial e/ou áreas afins. |
| | Experiência: mínima de 02 anos, na área e subárea específica como instrutor/professor, com trabalhos de desenvolvimento de equipes. |
| | Conhecimentos: Em gestão de Recursos Humanos e da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; técnicas e habilidades de negociação; de técnicas de dinâmica de grupo com processamento baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial-CAV. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 1.5. Empreendedorismo | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiência: Mínima de 01 (um) como instrutor/professor (exceção ao curso do Empretec), aplicação de ferramentas gerenciais (planos de negócios); jogos de empresa; Condução de processos educacionais relativos à atitude empreendedora; Aplicação de metodologias vivenciais. |
| | Conhecimentos: dos aspectos conceituais e pesquisas da área comportamental do empreendedor; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; de mercado e finanças; de técnicas de dinâmica de grupo com processamento baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial - CAV. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.6. Liderança | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em Psicologia ou Serviço Social, capacitação para condução de grupos, realização e processamento de dinâmicas comportamentais e/ou docência/pedagogia. |
| | Experiência: mínima de 01 (um) ano como instrutor, comprovada através de declarações de serviços prestados, totalizando carga horária mínima executada de 80 horas; em atividades com técnicas de liderança, atuação junto a comunidades, associações e/ou organizações de empresários, produtores e/ou empreendedores. Desejável experiência em trabalhos comunitários, Domínio de grupo, Aplicação de Metodologia andragógica, vivenciais e dinâmicas de grupo, facilidade de comunicação. |
| | Conhecimentos: Liderança; Cidadania; Comunicação; Reuniões Comunitárias; Elaboração de Projetos Comunitários; Negociação de Projetos Comunitários, O Papel do Líder na Comunidade e na Sociedade e demais temas relacionados às subáreas de conhecimento; metodologia METAPLAN ou similar. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e treinamentos de 2ª Feira a domingo e também em feriados, manhã, tarde e noite. |
| 1.9. Atendimento ao Cliente | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em Administração, Psicologia, Pedagogia ou Serviço Social. Desejável especialização em Recursos Humanos, Gestão Empresarial e/ou áreas afins. |
| | Experiência: mínima de 02 anos, na área e subárea específica como instrutor/professor. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; domínios de técnicas de dinâmica de grupo com processamento baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial-CAV; de técnicas e habilidades do atendimento e do processo de gestão de recursos humanos. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite |



| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.10. Sucessão Empresarial | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiência: mínima de 1 ano como instrutor/professor; mínima de 2 anos em processos de sucessão empresarial, prestando consultoria em empresas familiares contemplando temas como: conflitos em empresas familiares, processo sucessório familiar, processo de herdeiros, estratégia empresarial, profissionalização da gestão; em treinamento empresarial para micro e pequena empresa, comprovada através de declaração da empresa. |
| | Conhecimentos: Dos processos de sucessão empresarial, mediação de conflitos e dos processos de herdeiros e estratégia empresarial. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |

INSTRUTOR DO EMPRETEC

Os profissionais que desejarem atuar como Instrutor do EMPRETEC, além dos requisitos relacionados no quadro "Requisitos de Seleção para Instrutoria", deverão verificar Anexo V - Regras de Credenciamento para Instrutores e Consultores Seleccionadores do EMPRETEC.

| ÁREA DE RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.11. Gestão de SMS Especialidade: Segurança e Saúde Ocupacional | Formação Escolar: Engenharia com Pós-graduação em Segurança do Trabalho. |
| | Experiência: mínima de 01 (um) ano como instrutor/professor; Imprescindível comprovação com experiência em treinamento e palestras na área; |
| | Conhecimentos: Em NRs, programas obrigatórios (PPRA, PCMSO, LTCAT), EPI, Manutenção, Brigada de Incêndio, CIPA, participação em implementação de certificação; Implementação de políticas corporativas de SMS; Desejável em OSHAS 18001. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos á noite. |
| 1.11. Gestão de SMS Especialidade: Meio Ambiente | Formação: Engenharia Ambiental ou Florestal com Pós-graduação em Segurança do Trabalho, ou Engenharia com Pós-graduação em Meio Ambiente e/ou Segurança do Trabalho |
| | Experiência: mínima de 01 (um) ano como instrutor/professor; Imprescindível comprovação com experiência em treinamento e palestras na área; mínima de 02 (dois) anos na gestão de segurança, meio ambiente e saúde. Vivência em empresas que tenha métodos e controles de SMS; |
| | Conhecimentos: Desenvolvimento e implantação de políticas, programas e procedimentos de segurança e SMS de acordo com as exigências da legislação; Desejável em SGI (Sistema de Gerenciamento Integrado); Desejáveis em OSHAS 18001, ISO 14001 e 9001; |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |

| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.5 Empreendedorismo | <p>Formação: Nível superior completo, no caso de selecionador do Empretec a formação do consultor deverá ser em Psicologia.</p> <p>Experiência: mínima de 02 (dois) anos cumulativo em consultoria e/ou assessoria para micro empresa e empresa de pequeno porte na área de conhecimento; na aplicação de metodologia e avaliação de programas de capacitação profissional nas subáreas de conhecimento, para empreendedores e empresários; na aplicação de metodologias vivenciais; na condução de processos de consultoria e gestão de projetos e condução de grupos.</p> <p>Conhecimentos: técnicas de dinâmica de grupo baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial – CAV; Realidade das micro empresa e empresas de pequeno porte.</p> <p>Habilidades: na condução de grupos, trabalho em equipe; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação.</p> <p>Disponibilidade para viagens</p> |
| 1.6. Liderança | <p>Formação: Nível superior completo.</p> <p>Experiência: mínima de 02 (dois) anos cumulativos em consultoria e/ou assessoria para micro empresa e empresa de pequeno porte na área de conhecimento; na condução de processos de consultoria e gestão de projetos e condução de grupos; na aplicação de metodologia e avaliação de programas de capacitação profissional nas subáreas de conhecimento, para empreendedores e empresários; na aplicação de metodologias vivenciais;</p> <p>Conhecimentos: Em gestão de Recursos Humanos e da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas e habilidades de negociação; Liderança; Cidadania; Comunicação; Reuniões Comunitárias; Elaboração de Projetos Comunitários; Negociação de Projetos Comunitários, O Papel do Líder na Comunidade e na Sociedade e demais temas relacionados às subáreas de conhecimento; metodologia METAPLAN ou similar. Conceitos e aspectos de implantação de programas de responsabilidade social; em gestão, utilizando os princípios da responsabilidade social; De técnicas e habilidades do atendimento.</p> <p>Habilidades: na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação; trabalho em equipe, de elaboração de projetos.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.9. Atendimento ao Cliente | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em Administração, Psicologia, Pedagogia ou Serviço Social. Desejável especialização em Recursos Humanos, Gestão Empresarial e/ou áreas afins. |
| | Experiência: mínima de 02 (dois) anos cumulativos em consultoria e/ou assessoria para micro empresa e empresa de pequeno porte na área de conhecimento; na condução de processos de consultoria e condução de grupos. |
| | Conhecimentos: Em gestão de Recursos Humanos e da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas e habilidades de negociação; Comunicação; De técnicas e habilidades do processo de atendimento. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; trabalho em equipe, de relacionamento interpessoal; De negociação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | REQUISITOS |
| 1.1. Sistema de Gestão de Recursos Humanos 1.3. Cultura e Clima Organizacional 1.4. Ética e Desenvolvimento de Equipes | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em Administração, Psicologia, Pedagogia ou Serviço Social. Desejável especialização em Recursos Humanos, Gestão Empresarial e/ou áreas afins. |
| | Experiência: mínima de 02 anos, na área e subárea específica como instrutor/professor, com trabalhos de desenvolvimento de equipes. |
| | Conhecimentos: Em gestão de Recursos Humanos e da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas e habilidades de negociação; de técnicas de dinâmica de grupo com processamento baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial-CAV. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens. |

SELECIONADOR DO EMPRETEC

Os profissionais que desejarem atuar como Selecionador do EMPRETEC, além dos requisitos relacionados no quadro "Requisitos de Seleção de consultoria", deverão verificar Anexo V - Regras de Credenciamento para Instrutores e Consultores Selecionadores do EMPRETEC.

| RECURSOS HUMANOS E EMPREENDEDORISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.11. Gestão de SMS Especialidade: Segurança e Saúde Ocupacional | Formação: Engenharia com Pós-graduação em Segurança do Trabalho. |
| | Experiência: Em elaboração e gestão de projetos, assim como avaliação de resultados; Organização de grupos (redes, cooperativas, associações, consórcios); Atuação na interface com órgãos reguladores, planejamento, elaboração e implementação de procedimentos e métodos. |
| | Conhecimentos: Em NRs, programas obrigatórios (PPRA, PCMSO, LTCAT), EPI, Manutenção, Brigada de Incêndio, CIPA, de implementação de certificação; Identificação, avaliação e eliminação de riscos de acidentes, doenças ocupacionais e presença de agentes ambientais agressivo; análise da aplicabilidade das legislações; de normas regulamentadoras; instruções técnicas do corpo de bombeiros, e outras; Desejável em OSHAS 18001; |
| | Habilidades: Na condução de grupos; trabalho em equipe, de relacionamento interpessoal; De negociação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 1.11. Gestão de SMS Especialidade: Meio Ambiente | Formação: Engenharia Ambiental ou Florestal com Pós-graduação em Segurança do Trabalho, ou Engenharia com Pós-graduação em Meio Ambiente e/ou Segurança do Trabalho |
| | Experiência: Em planejamento e coordenação das campanhas, treinamentos e conscientização para equipe de trabalho referente às práticas de SMS; Experiência de 02 (dois) anos na gestão de segurança, meio ambiente e saúde; com empresas que tenha métodos e controles de SMS; em coordenação da área de QSMS, sendo responsável pelo gerenciamento do Sistema de Gestão Integrada – SGI das áreas de SMS, em qualidade e responsabilidade social; em elaboração e gestão de projetos, assim como avaliação de resultados; em organização de grupos (redes, cooperativas, associações, consórcios); |
| | Conhecimentos: De desenvolvimento e implantação de políticas, programas e procedimentos de segurança e SMS de acordo com as exigências da legislação; Desejáveis em SGI (Sistema de Gerenciamento Integrado); Desejáveis em OSHAS 18001, ISO 14001 e 9001; |
| | Habilidades: Na condução de grupos; trabalho em equipe, de relacionamento interpessoal; De negociação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



2. ÁREA DE EDUCAÇÃO

SUBÁREAS:

2.2. Educação a Distância- Internet: desenvolvimento de programa educativo para empreendedores e empresários que utilizem a internet; transposição de cursos para internet, animação de lista de discussão/fórum/comunidade de aprendizagem; exercícios, jogos e atividades utilizando a internet; aplicação de cursos utilizando a internet e capacitação de tutores.



| EDUCAÇÃO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 2.2. Educacional à distância - internet | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiência: de 02 anos em tutoria mediada por internet, com animação/moderação de lista de discussão, comunidade virtual ou fórum com pelo menos 30 participantes. |
| | Conhecimentos: Em processos de Educação A Distância – EAD (metodologias, avaliação; Tutoria; Quatro pilares da Educação; domínio de técnicas de dinâmica de grupo com processamento baseado no Ciclo de Aprendizagem Vivencial – CAV. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



3. ÁREA DE SERVIÇOS FINANCEIROS E CONTÁBEIS.

SUBÁREAS:

3.1. Gestão econômico/ financeira: contas a pagar; contas a receber; apuração de custos; formação de custo e preço de venda; margem de lucro; fluxo de caixa; indicadores de desempenho; lucratividade; liquidez; *payback*; capital de giro; caixa; bancos; análise e controle de estoques; rateios de custos; diagnóstico financeiro e orientação na elaboração de controles financeiros; ponto de equilíbrio; margem de contribuição.

3.2. Sistemas contábeis: registros e conciliação contábeis; relatórios oficiais (balanços, balancetes, demonstrativo de resultados, diário); imobilizado contábil (correção, depreciação); demonstrativos patrimoniais.

3.3. Projetos de viabilidade: elaboração e análise de projetos de viabilidade técnico/econômico/financeiro; análise de mercado e de localização; orçamento de caixa/capacidade de pagamento; orçamento de receita e despesas; dimensionamento do capital de giro; investimento fixo; taxa interna de retorno; lucratividade; rentabilidade; ponto de equilíbrio; fluxo de caixa; indicadores de rentabilidade de projetos; análise de investimento.

3.4. Captação de recursos financeiros para projetos de apoio às MPEs: elaboração de projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais.

3.8. Acesso a serviços financeiros: padrões de atendimento na prestação de serviços de orientação individual e coletiva, gerando e disseminando conhecimento e estratégias de acesso das MPE aos serviços financeiros; aproximação entre demanda e oferta.

| ÁREA DE SERVIÇOS FINANCEIROS E CONTÁBEIS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 3.1. Gestão Econômico/Financeira | Formação: Nível superior completo em Ciências Contábeis, Administração de Empresas, Ciências Econômicas, Engenharia ou outras áreas com pós-graduação relacionada à área de finanças, tais como: Administração Financeira, Gestão Empresarial, Controladoria ou Contabilidade. |
| | Experiência: mínima de 01 ano, na área e subárea específica como instrutor/professor; mínima de 01 ano em gestão econômico/financeira e contábeis. |
| | Conhecimentos: Gestão de negócios e mercado financeiro, contemplando todos os conteúdos relacionados às subáreas de conhecimento; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte formais e informais; desejável conhecimento na aplicação de metodologias vivenciais e dinâmicas de grupos. |
| | Habilidades: na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 3.3. Captação de recursos financeiros | Formação: Formação superior em Administração e áreas afins ou pós-graduação em áreas afins. |
| | Experiência: mínima de 01 ano em elaboração de projetos com recursos nacionais e internacionais. |
| | Conhecimentos: Elaboração de projetos para captação de recursos junto a empresas e instituições de fomento nacionais e internacionais; De editais de captação de recursos, projetos de inovação e elaboração de projetos; Da realidade de micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: De negociação; na condução de grupos; espírito de equipe, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa. Na aplicação de jogos empresariais e dinâmicas de grupo; |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| ÁREA DE SERVIÇOS FINANCEIROS E CONTÁBEIS PERFIL DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 3.1. Gestão Econômico/Financeira 3.2. Sistemas Contábeis | Formação: Nível superior completo em Ciências Contábeis, Administração de Empresas, Ciências Econômicas, Engenharia ou outras áreas sendo que este último é exigido pós-graduação relacionada à área de conhecimento. |
| | Experiência: mínima de 02 anos cumulativos em consultoria e/ou assessoria para micro empresa e empresas de pequeno porte na área de conhecimento. |
| | Conhecimentos: Em administração, gestão de negócios, ferramentas de planejamento, elaboração e gerenciamento de projetos, metodologia de consultoria e mercado financeiro, contemplando todos os conteúdos relacionados às subáreas de conhecimento mencionados acima; realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: na condução de grupo; comunicação verbal e escrita, trabalho em equipe, relacionamento interpessoal, negociação. Disponibilidade para viagens. |
| 3.3. Projetos de Viabilidade | Formação: Nível superior completo, preferencialmente em ciências contábeis, administração de empresas ou ciências econômicas. |
| | Experiência: Mínima de 02 anos na área de crédito e elaboração de estudos de viabilidade econômico e financeiro. |
| | Conhecimentos: Elaboração e análise de trabalhos de consultoria empresarial (ênfase na área financeira e custos); realidade das MPE's; elaboração e análise de planos de negócios; elaboração e análise de estudos de viabilidade econômico e financeiro; orçamento; técnicas de negociação; informática – Office (Word, Excel, Power point) e internet. desejável elaboração e análise de projetos da área RURAL. |
| | Habilidades: Visão estratégica; negociação; busca, agregação e consolidação de informação; comunicação verbal e escrita; condução de grupos; dinamismo; relacionamento interpessoal. Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE SERVIÇOS FINANCEIROS E CONTÁBEIS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 3.8. Acesso a Serviços Financeiros | Formação: Nível superior completo em Ciências Contábeis, Administração de Empresas, Ciências Econômicas, Engenharia ou outras áreas com pós-graduação relacionada à área de finanças, tais como: Administração Financeira, Gestão Empresarial, Controladoria, Contabilidade. |
| | Experiência: Mínima de 02 anos, na área e subárea específica como consultor; mínima de 02 anos em gestão econômico/financeira e contábeis; Desejável experiência em trabalhos com grupos de segmentos específicos tais como: agricultores, artesãos, atividades informais de subsistência, produção industrial e de serviços de pequena escala. |
| | Conhecimentos: Gestão de negócios e mercado financeiro, contemplando todos os conteúdos relacionados às subáreas de conhecimento; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte formais e informais, em especial sobre as condições de acesso ao crédito e demais serviços financeiros; desejável conhecimento na aplicação de metodologias vivenciais e dinâmicas de grupos, planejamento tributário. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; negociação. |
| | Disponibilidade para viagens. |

4. AREA DE MARKETING E VENDAS

SUBÁREAS:

4.1. Marketing estratégico: diagnóstico mercadológico: metodologia de análise e segmentação de mercado e de ambiente, comportamento do consumidor, canais de distribuição, promoção e propaganda. Sistema de informação de marketing: metodologias de inteligência comercial, procedimentos para a coleta, classificação, análise, avaliação e distribuição de informações necessárias para MPE. Planejamento de mídia: marketing direto, telemarketing, mala-direta, comunicação, mídias alternativas. Pesquisa de mercado: elaboração, aplicação de pesquisas e análise de dados; prospecção de mercado e avaliação de produto; diagnóstico e encaminhamento de soluções a partir dos dados obtidos.

4.2. Marketing de varejo, serviços, indústria e agronegócios: estratégias de distribuição no atacado, varejo, serviços, agronegócios e para mercados corporativos; construção de logística de negócios; construção de logística para a área de serviços; estratégias de venda para atacadistas, lojistas, produtores e para fornecimento de serviços; identificação de canais alternativos de comercialização; desenvolvimento de plano de marketing para revitalização de espaços comerciais; análise de *layout*; vitrinismo; formas associativas de empresas, centros comerciais, feiras, ruas comerciais e *shopping center*.

4.3. Marketing territorial: ambiência e reordenamento espacial (arquitetura, urbanismo e paisagismo); criação de identidade visual (individual e coletiva) para empresas.

4.4. Franquias: planejamento e formatação; estruturação de formas de supervisão e gestão da rede de franquias; estratégias de marketing; estruturação de manuais de franquias; análise e elaboração de contratos de franquias; orientação para escolha de franquia a potenciais franqueados.

4.5. Vendas: gerenciamento e estruturação de equipe de vendas; planejamento e estratégia de vendas; avaliação de ponto comercial; estratégia de comercialização; gestão de varejo e atacado; estratégia de logística e distribuição no atacado e varejo; canais alternativos de comercialização.

4.6. Negócios Digitais planejamento de marketing para inserção de produtos e serviços na economia digital; estratégias e metodologias para acesso de MPEs ao comércio eletrônico; metodologias de apoio às MPE na convergência digital.

4.7. Eventos de promoção de negócios: planejamento e execução de eventos de promoção de negócios para as MPE; utilização de ferramentas informatizadas; utilização de metodologias de promoção de comercial para produtos e serviços, tais como rodadas de negócios, *show-room*, exposições, mostras, feiras e missões empresariais.

4.8. Identidade visual de lojas: programação visual, merchandising, iluminação, ventilação PDV, vitrinismo, layout, embalagem, comunicação, logomarca, higiene e limpeza e display.



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.1. Marketing Estratégico | <p>Formação: Nível superior completo com pós-graduação/MBA <i>latu senso</i> em marketing, administração estratégica, gestão de negócios ou áreas correlatas.</p> <p>Experiência: Experiência profissional mínima de 2 anos como instrutor/professor na área de marketing; Atuação no desenvolvimento de planejamento estratégico de marketing, análise de comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e comunicação.</p> <p>Conhecimentos: diagnóstico mercadológico: metodologia de análise e segmentação de mercado e de ambiente, comportamento do consumidor, canais de distribuição, promoção e propaganda; Sistema de informação de marketing: metodologias de inteligência comercial, procedimentos para a coleta, classificação, análise, avaliação e distribuição de informações necessárias para micro empresa e empresa de pequeno porte; Planejamento de mídia: marketing direto, telemarketing, mala-direta, comunicação, mídias alternativas. Pesquisa de mercado: elaboração, aplicação de pesquisas e análise de dados; prospecção de mercado e avaliação de produto; diagnóstico e encaminhamento de soluções a partir dos dados obtidos.</p> <p>Habilidades: De negociação; Na condução de grupos; espírito de equipe, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa; Ter habilidade na aplicação de jogos empresariais e dinâmicas de grupo;</p> <p>Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite.</p> |



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.1. Marketing Estratégico Especialidade: Comércio Justo | Formação: Nível superior completo com pós-graduação <i>latu sensu</i> . |
| | Experiência: mínima 1 ano em comércio justo, elaboração e/ou análise de pesquisa de mercado com foco em comércio justo, definição e/ou análise de estratégias de acesso a mercados com foco em comércio justo, utilizando o conceito de comércio justo, ético e solidário. |
| | Conhecimentos: Do panorama atual e tendências do mercado global, conceito do comércio justo, ético e solidário. O candidato deve ter sólida formação acadêmica e conhecimentos da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, bem como de técnicas de negociação, condução e organização de grupos. |
| | Habilidades: negociação, espírito de equipe, condução de grupos, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa. |
| | Disponibilidade para viagens. |

| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.2. Marketing de Varejo, Serviços, Indústria e Agronegócios | Formação: Nível superior completo em Marketing. Para Administração de Empresas ou outras áreas desde que tenha pós-graduação relacionada à área de marketing. |
| | Experiência: Em trabalhos com comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e propaganda; Desejável experiência em trabalhos com grupos de segmentos específicos tais como: comércio varejista, agricultores, artesãos, atividades informais de subsistência, produção industrial e de serviços de pequena escala. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas de negociação; De Marketing Direto e Telemarketing; Em gestão de produto; Administração de vendas; Planejamento estratégico de marketing; Elaboração de projeto de marketing. |
| | Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 4.4. Franquia | Formação: Nível superior completa, com pós-graduação/MBA em marketing, administração empresarial e áreas correlatas. |
| | Experiência: mínima de 02 anos cumulativos como instrutor; com foco em estratégias de expansão, desenvolvimento de canais de distribuição e/ou na constituição de redes de empresas varejistas. Desejável experiência com instrutoria na área de franquias. |
| | Conhecimentos: de marketing, conceitos básicos do franchising, Circular de Oferta de Franquia, pré-contrato e contrato de franquia, gestão empresarial, propriedade de marcas, tendências do varejo, Lei do Franchising (lei federal nº. 8.955/94); da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Habilidades: comunicação verbal e escrita, negociação, foco em resultados, dinamismo, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, iniciativa e didática de ensino. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |

| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.5. Vendas | Formação: Nível superior completo em Marketing ou Administração de Empresas e outras áreas afins, desde que tenha pós-graduação em marketing. |
| | Experiência: Em trabalhos com comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e propaganda; Em Gestão de varejo, gestão e estruturação de equipes, estratégias de marketing e comercialização. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas de negociação; De Marketing Direto e Telemarketing; Em gestão de produto; Administração de vendas; Gestão de Pessoas; Gerenciamento e estruturação de equipe de vendas; planejamento e estratégia de vendas; avaliação de ponto comercial; estratégia de comercialização; gestão de varejo e atacado; estratégia de logística e distribuição no atacado e varejo; canais alternativos de comercialização. |
| | Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita; |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 4.8. Identidade visual de lojas | Formação: Formação superior nas áreas de Arquitetura, Marketing & Design, Administração, áreas afins; |
| | Experiência: Ter experiência em instrutoria para micro empresas e empresas de pequeno porte do setor varejista com foco em gestão de vitrines e <i>lay out</i> de loja/ponto de venda; |
| | Conhecimentos: Ter conhecimento e experiência em elaboração de projetos e em consultorias de lojas do varejo para micro empresas e empresas de pequeno porte, em vendas, montagem de vitrines, <i>lay out</i> do ponto de venda; |
| | Habilidades: na aplicação de jogos empresariais e dinâmicas de grupo; Ter domínio de comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.1. Marketing Estratégico | <p>Formação: Nível superior completo com pós-graduação/MBA lato senso em marketing, administração estratégica, gestão de negócios ou áreas correlatas.</p> <p>Experiência: Experiência profissional mínima de 1 (um) ano na área de marketing. Atuação no desenvolvimento de planejamento estratégico de marketing, análise de comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e comunicação, Desejável experiência em trabalhos com grupos de segmentos específicos tais como: micro empresas e empresas de pequeno porte, agricultores, artesãos, atividades informais de subsistência, produção industrial e de serviços de pequena escala.</p> <p>Conhecimentos: Do panorama atual e tendências do mercado, planejamento estratégico de marketing. O candidato deve ter sólida formação acadêmica e conhecimentos da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte e técnicas de negociação.</p> <p>Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos; espírito de equipe, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |

| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.2. Marketing de Varejo, Serviços, Indústria e Agronegócios | Formação: Nível superior completo com pós-graduação/MBA em marketing, varejo, comunicação, gestão de vendas e áreas correlatas. |
| | Experiência: Mínima de 2 anos em consultoria de marketing para as áreas de varejo/comércio, serviços, indústria e/ou agronegócios. Desejável trabalho em empresas atacadistas, varejista e/ou prestadoras de serviços, gerenciamento de equipes comerciais, vivência em análise de mercado, experiências em promoção no PDV, treinamento de equipes comerciais/venda, planejamento de vendas. |
| | Conhecimentos: Panorama atual e tendências do atacado, varejo, indústria e agronegócios; gestão de pequenas empresas e de pequenas propriedades rurais; definição de estratégias e canais de distribuição; apresentação física de loja e visual merchandising, promoção de vendas no varejo e na prestação de serviços, planejamento e controle de promoção; marketing e comercialização de produtos do agronegócios e da indústria, com foco no micro e pequeno empreendimento. O candidato deve ter sólida formação acadêmica e conhecimentos da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, bem como de técnicas de negociação. |
| | Habilidades: negociação, espírito de equipe, condução de grupos, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa. |
| | Disponibilidade para viagens. |

ESPECIFICIDADE DA SUBÁREA 4.2 DA ÁREA DE MARKETING

PROJETO DE VAREJO

O Projeto de Varejo tem por objetivo trabalhar grupos de empresas dos setores de comércio e serviços, localizadas numa mesma região geográfica (bairro, avenida, eixo comercial etc.), contribuindo assim para elevar o nível de *competência* das micro empresas e empresas de pequeno porte varejistas dos principais *Centros Urbanos* do Estado do Espírito Santo, incentivando o *associativismo*, o intercâmbio comercial e a *competitividade* empresarial.

O candidato interessado em atuar no Projeto de Varejo, deverá atender, além dos requisitos relacionados no quadro PERFIL de Seleção de Consultoria, os seguintes itens:

- Experiência em gestão de redes de micro empresas e empresas de pequeno porte dos setores de comércio e serviços;
- Experiência em trabalhos de grupo, aplicação de dinâmicas vivenciais, jogos de empresas;
- Desejável experiência em planejamento e desenvolvimento de atividades para o comércio varejista em parceria com Associações Comerciais e CDL's;
- Conhecimento em tendências do comércio varejista;
- Habilidade em promoção de ambientes cooperativos.

| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.3. Marketing Territorial | Formação: Nível superior completo em Marketing. Para Administração de Empresas ou outras áreas desde que tenha pós-graduação relacionada à área de marketing. |
| | Experiência: Em trabalhos com comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e propaganda. Desejável experiência em trabalhos de consultoria com comércio varejista e centros de comércio em ruas. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas de negociação; De Marketing Direto e Telemarketing; Em gestão de produto; Administração de vendas; Planejamento estratégico de marketing; Elaboração de projeto de marketing; comportamento de consumidor. |
| | Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita; visão crítica de mercado. |
| | Disponibilidade para viagens. |
| 4.4. Franquia | Formação: Nível superior completo com pós-graduação/MBA em marketing, administração empresarial e áreas correlatas. |
| | Experiência: Mínima de 02 anos cumulativos em consultoria e/ou assessoria empresarial, com foco em estratégias de expansão, desenvolvimento de canais de distribuição e/ou na constituição de redes de empresas varejistas, em diagnóstico empresarial, em consultorias de marketing, em elaboração de manuais operacionais de loja. Desejável experiência com consultoria em formatação de franquias. |
| | Conhecimentos: Em estratégias de expansão empresarial, planejamento estratégico de marketing, conceitos básicos do franchising, Circular de Oferta de Franquia, pré-contrato e contrato de franquia, manuais de loja para padronização de rotinas e procedimentos, gestão empresarial, propriedade de marcas, finanças básicas e organização & métodos, tendências do varejo, Lei do Franchising (lei federal nº. 8.955/94). |
| | Habilidades: Levantamento e organização de informações, análise de dados, metodologia de pesquisa, elaboração de manuais e relatórios, negociação, foco em resultados, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.5. Vendas | <p>Formação: Nível superior completo com pós-graduação/MBA <i>latu sensu</i>.</p> <p>Experiência: Mínima 2 anos na área comercial/vendas, organização e gestão de vendas, planejamento comercial, elaboração de estratégias de vendas, de sistemas de informações de mercado, de planos de promoção comercial, formação e gestão de equipes de vendas, treinamento de equipes comerciais.</p> <p>Conhecimentos: Estratégia de marketing e vendas, o processo da venda, relacionamento baseado em valor, administração de vendas, sistemas de informação de mercado e vendas. O candidato deve ter sólida formação acadêmica e conhecimentos da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, bem como de técnicas de negociação.</p> <p>Habilidades: negociação, espírito de equipe, condução de grupos, foco em resultados, multifuncionalidade, dinamismo, comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal, empreendedorismo, capacidade de ouvir, argumentação, análise crítica, observação, planejamento, responsabilidade, iniciativa.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |
| 4.6. Negócios digitais | <p>Formação: Nível superior completo em Marketing, Administração de Empresas ou outras áreas desde que tenha pós-graduação relacionada à área de marketing.</p> <p>Experiência: Em trabalhos com comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, internet e suas funcionalidades, mídia <i>out of home</i> e digitais; meios de distribuição, promoção e propaganda;</p> <p>Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; De Marketing Direto, abordagem ao cliente através de meios digitais (internet e telemarketing); Administração de vendas; Planejamento estratégico de marketing;</p> <p>Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.7. Eventos de promoção de negócios | Formação: Nível superior completo em Marketing, Administração de Empresas ou outras áreas desde que tenha pós-graduação relacionada à área de marketing. |
| | Experiência: Em trabalhos com comportamento do consumidor, segmentação e pesquisa de mercado, meios de distribuição, promoção e propaganda; Desejável experiência em trabalhos com grupos de segmentos específicos tais como: agricultores, artesãos, atividades informais de subsistência, produção industrial e de serviços de pequena escala; Desejável experiência em planejamento, organização e coordenação de eventos de negócios. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; Técnicas de negociação; De Marketing Direto e Telemarketing; Em gestão de produto; Administração de vendas; Planejamento estratégico de marketing; Elaboração de projeto de marketing; Elaboração de Evento de promoção de negócios; Elaboração de projeto para realização de evento de negócios; Estratégia de mídia (veículos, cronograma de divulgação); Coordenação dos serviços de um evento de negócios; Planejamento e organização de eventos; Estratégias de promoção e marketing para realização de um evento. |
| | Habilidades: De Negociação; Na condução de grupos, de comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| MARKETING E VENDAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 4.8. Identidade visual de lojas | Formação: Formação superior nas áreas de Arquitetura, Marketing & Design, Administração, área afins; |
| | Experiência: Em Consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte do setor varejista com foco em gestão de vitrines e <i>lay out</i> de loja/ponto de venda; |
| | Conhecimentos: Ter conhecimento e experiência em elaboração de projetos e em consultorias de lojas do varejo para micro empresa e empresa de pequeno porte , em vendas e montagem de vitrines e <i>lay out</i> do ponto de venda; |
| | Habilidades: Ter domínio de comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |

5. ÁREA DE COMÉRCIO EXTERIOR

SUBÁREAS:

5.1. Comércio exterior: políticas de comércio exterior: órgãos vinculados e procedimentos; incentivos fiscais/tributação; mecanismos de apoio às exportações; barreiras não tarifárias (normas técnicas sanitárias e fitossanitárias, subsídios à produção e exportação, regras ambientais e de saúde pública, cláusulas sociais de trabalho); integração econômica, relacionamento entre blocos econômicos.

5.2. Estratégias e modalidades de acesso ao mercado internacional: marketing internacional; cooperação Internacional para fomento às MPE; participação em negociações internacionais; acordos internacionais; prospecção e concretização de negócios no mercado externo; internacionalização de empresas.

5.3. Procedimentos operacionais para importação e exportação: viabilidade da empresa para exportação e importação; procedimentos burocráticos: área cambial, modalidades de compra e venda, transporte internacional, procedimentos alfandegários, classificação de mercadorias; despacho aduaneiro (manuseio das tarifas aduaneiras), requisitos técnicos e comerciais de destino; formação de preços de importação e exportação; gestão e funcionamento de zona de processamento de exportação (ZPE); formação e funcionamento de estação aduaneira de interior (AEDI); formação de consórcios de exportação; formação de preço de venda a vista e a prazo para mercado externo.



| COMÉRCIO EXTERIOR REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| Todas as subáreas | Formação: Nível superior completo, com especialização em áreas afins ou com experiência em Comércio Exterior; |
| | Experiência: Na área comercial, prospecção de mercados no exterior; com prospecção de mercados internacionais e concretização de negócios no mercado externo. Em instrutoria na área de comércio exterior, envolvendo: negociação, viabilidade da empresa para exportação e importação, procedimentos operacionais (câmbio, modalidades de comercialização e transporte internacional, despacho aduaneiro, classificação de mercadorias e tarifas aduaneiras), formação de preços de importação e exportação, conhecimentos dos mecanismos de apoio às exportações e importações; ministrar palestras, Workshop e ou seminários. |
| | Conhecimentos: Dos mecanismos de apoio às exportações e importações (FUNDAP); realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; na área de comércio exterior, envolvendo: negociação, viabilidade da empresa para exportação e importação, procedimentos operacionais (câmbio, modalidades de comercialização e transporte internacional, despacho aduaneiro, classificação de mercadorias e tarifas aduaneiras), formação de preços de importação e exportação, conhecimentos dos mecanismos de apoio às exportações e importações; ministrar palestras, Workshop e ou seminários. |
| | Habilidades: condução de grupos; negociação; comunicação verbal e escrita |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| COMÉRCIO EXTERIOR REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 5.2. Estratégias e modalidades de acesso ao mercado internacional | Formação: Nível superior completo em Comércio exterior, ou outras áreas afins, porém com especialização. |
| | Experiência: Mínima de 03 anos em operação com o mercado externo, envolvendo: prospecção de mercados internacionais e concretização de negócios; consultoria a empresas na área de comércio exterior (negociação, viabilidade de projetos de importação e exportação, procedimentos operacionais (câmbio, modalidades de comercialização e transporte internacional, despacho aduaneiro, classificação de mercadorias e tarifas aduaneiras), formação de preços de importação e exportação, conhecimentos dos mecanismos de apoio às exportações e importações; identificação e análise de dados estatísticos secundários de comércio exterior. |
| | Conhecimentos: Dos mecanismos de apoio às exportações e importações (FUNDAP e INVEST-IMPORT); realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; elaboração de plano de negócios para importação e exportação; intermediário de língua inglesa; técnicas de negociação; análise de custos e tributos da micro empresa e empresa de pequeno porte (especialmente SIMPLES FEDERAL), procedimentos operacionais (câmbio, modalidades de comercialização e transporte internacional, despacho aduaneiro, classificação de mercadorias e tarifas aduaneiras), formação de preços de importação e exportação, conhecimentos dos mecanismos de financiamento e apoio às exportações e importações. |
| | Habilidades: Condução de grupos; negociação; comunicação verbal e escrita |
| | Disponibilidade para viagens. |



6. ÁREA DE PLANEJAMENTO EMPRESARIAL

SUBÁREAS:

6.1. Diagnóstico empresarial: financeiro: levantamento da situação de controles financeiros, contas a pagar, contas a receber, apuração de custos, formação do preço de venda, fluxo de caixa, indicadores de desempenho, lucratividade, liquidez, *payback*, ponto de equilíbrio, margem de contribuição, capital de giro; indicadores financeiros. Mercadológico: cadeia de distribuição, abrangência do mercado, administração de vendas, planejamento de marketing; indicadores mercadológicos.

6.2. Planejamento estratégico: análise conjuntural: cenário macro econômico; perspectivas conjunturais; indicadores macro econômicos; metodologia de análise de ambiente interno e externo; identificação do diferencial competitivo; avaliação das oportunidades de mercado e análise de rentabilidade; estratégias e visão sistêmica do negócio.

6.3. Gestão de processos empresariais: mapeamento de fluxos de processos, técnicas e ferramentas para a gestão de processos empresariais.

6.4. Plano de negócios: identificação de oportunidades; elaboração de planos de negócios.



| PLANEJAMENTO EMPRESARIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 6.1. Diagnóstico Empresarial 6.2. Planejamento Estratégico 6.4. Plano de Negócio | <p>Formação: Nível superior completo.</p> <p>Experiência: Mínima de 01 (um) ano cumulativo em consultoria e/ou assessoria para micro empresa e empresa de pequeno porte na área de conhecimento; mínima de 01 (um) ano em: realização de diagnóstico empresarial, realização de diagnóstico financeiro em empresas de pequeno porte, elaboração e acompanhamento de planejamento estratégico em empresas de pequeno porte, em análise de mercado, estratégias de marketing e vendas, gestão financeira (formação de preço de venda, critérios de custeio, fluxo de caixa) e planejamento tributário; na condução de processos de consultoria, gestão de projetos e condução de grupos.</p> <p>Conhecimentos: Gerais de administração financeira, mercadológica, de RH; técnicas de planejamento e acompanhamento; De elaboração de projetos; Para plano de negócio desejável conhecimentos na elaboração e análise de projetos da área RURAL.</p> <p>Habilidades: Na condução de grupos, comunicação; trabalho em equipe, de relacionamento interpessoal; De negociação.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| PLANEJAMENTO EMPRESARIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 6.3. Gestão de Processos Empresariais | Formação: Nível superior completo em Administração de Empresas, Ciências Contábeis ou Ciências Econômicas. |
| | Experiência: mínima de 01 (um) ano como consultor em Organização & Métodos. |
| | Conhecimentos: Gerais de administração e mapeamento de fluxos de processos técnicos e ferramentas para gestão de processos empresariais. |
| | Habilidades: Na condução de grupos, comunicação; trabalho em equipe, de relacionamento interpessoal; De negociação. |
| | Disponibilidade para viagens. |



7. ÁREA DE GESTÃO DA PRODUÇÃO E QUALIDADE

SUBÁREAS:

7.1. Gestão e administração do processo produtivo: *layout* fabril; organização e métodos de trabalhos; sistemas produtivos; administração de materiais; planejamento e controle da produção; dimensionamento da capacidade instalada de produção, manutenção preventiva e corretiva de máquinas e equipamentos; balanceamento de linhas de produção; gerenciamento e adequação de processos da produção; desenvolvimento e aprimoramento de produtos, técnicas básicas de produção; análise e avaliação de produto.

7.2. Logística: sistematização de compras materiais, insumos e serviços; gestão de estoque e suprimentos.

7.3. Gestão da qualidade e competitividade: implantação e acompanhamento de programas de gestão da qualidade; implantação de 5S; indicadores de desempenho e ferramentas da qualidade; desenvolvimento de metodologia de prêmios de qualidade e competitividade; competitividade empresarial; implantação e manutenção de programas de gestão para a competitividade; fatores, estratégias e indicadores de competitividade e produtividade; ferramentas da competitividade; formação de grupos multiplicadores de competitividade; saúde e segurança no trabalho.

7.5. Segurança alimentar: análise de perigos e pontos críticos de controle (APPCC); práticas de fabricação e manipulação de alimentos para empresas dos segmentos: industrial, mesa e campo; procedimentos padrões de higiene operacional (PPHO); perigos biológicos físicos e químicos; doenças de origem alimentar; critérios de segurança em cada uma das etapas da produção e manipulação de alimentos; plano de amostragem para análise microbiológica; controle de qualidade.

7.6. Produção mais limpa: diagnósticos setoriais e implantação; processos produtivos; tecnologias limpas; diagnóstico ambiental; racionalização de processos produtivos; eco-eficiência; resíduos; água; energia.

7.7. Suprimentos e produção: produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores



GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE
REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA E INSTRUTORIA

| SUBÁREAS | PERFIL |
|--|--|
| 7.1. Gestão e Administração do Processo Produtivo Especialidade: Artesanato | <p>Formação: Desejável nível superior completo preferencialmente em biologia, agronomia, engenharia ambiental e áreas afins.</p> <p>Experiências: Desejável experiência mínima de 01 (um) ano em trabalhos com grupos de segmentos específicos tais como: agricultores, artesãos, atividades informais de subsistência, produção industrial e de serviços de pequena escala; Desejável experiência de pesquisa em laboratório; Conhecimento de tecnologia de microbiologia técnicas moleculares; Diagnóstico, Pesquisa e proposição de alternativas técnicas dos problemas identificados nas matérias-primas naturais, tais como: fibras naturais, sementes, madeiras, conchas, cerâmica e outros, decorrentes de fungos, bactérias e outras pragas; Ministras palestras de orientação de manuseio e conscientização de higienização dos locais de produção</p> <p>Conhecimentos: Fitopatologia, Toxidade Ambiental; Agrotóxicos, Produtos Químicos e Microorganismos.</p> <p>Habilidades: condução e dinâmicas de grupos; comunicação, Relacionamento interpessoal.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |

| GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 7.2. Logística | Formação: Nível superior completo com desejável especialização em Logística. |
| | Experiências: Mínima de 01 (um) ano como instrutor/professor; em Logística ou Suprimentos, em empresas de médio ou pequeno porte. |
| | Conhecimentos: Sistematização de compras, materiais, insumos e serviços; gestão de estoque e suprimentos; prático de produção e distribuição; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: condução e dinâmicas de grupos; negociação; comunicação verbal e escrita |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 7.3. Gestão da Qualidade e Competitividade | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiências: Mínima de 01 (um) ano como instrutor/professor na área de Gestão da Qualidade; implantação de programas de gestão da qualidade; Ter experiência nos aspectos conceituais e práticos da utilização das ferramentas da qualidade, contemplando todos os conteúdos relacionados a esta subáreas de conhecimento. |
| | Conhecimentos: Conceitual e prático da utilização das ferramentas da qualidade; em critérios de excelência do Prêmio Nacional da Qualidade, em desenvolvimento de processo de auto-avaliação e examinação de empresas candidatas a Prêmios de Qualidade e Competitividade; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: Negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 7.7. Suprimentos e Produção | Formação: Formação superior nas áreas de Administração de Empresas, Logística, Engenharias: Produção, Têxtil, Mecânica, Elétrica, outras. |
| | Experiência: Mínima de 01 (um) ano como instrutor/professor em gestão de produtos e insumos, suprimentos, compras, gestão de estoque e fornecedores. |
| | Conhecimentos: Gestão de Estoques e de fornecedores; Sistemas de Controle de Estoque; Processo de compras |
| | Habilidades: Conhecimento e experiência em instrutoria; Conhecimento e habilidade na aplicação de jogos empresariais e dinâmicas de grupo; Domínio de comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 7.5. Segurança Alimentar | Formação: Formação: Nível superior completo em Engenharia de Alimentos, Nutrição, Medicina Veterinária, Agronomia, Farmácia, Biologia, Bioquímica, Engenharia Química, Economia Doméstica ou Tecnologia de Alimentos. |
| | Experiências: como instrutor/professor, comprovada através de declarações; Imprescindível comprovação com experiência em treinamento de “Boas Práticas de Fabricação e Manipulação de Alimentos” e trabalhos com grupos de segmentos específicos, tais como: empresas industriais e comerciais de alimentos. |
| | Conhecimentos: em elementos da microbiologia; Perigos biológicos, físicos e químicos; Doenças de origem alimentar; Boas práticas de produção e manipulação de alimentos; Critério de segurança em cada uma das etapas da produção e manipulação de alimentos; Plano de amostragem para análise microbiológica; noções de metrologia. |
| | Habilidades: Negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE
REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA E CONSULTORIA

| SUBÁREAS | PERFIL |
|---------------------------------|--|
| 7.6. Produção Mais Limpa | Formação: Nível superior completo, com especialização na área ambiental. |
| | Experiências: Com instrutoria e consultoria em Produção Mais Limpa; Com implantação de Produção Mais Limpa; |
| | Conhecimentos: Metodologia de Produção Mais Limpa; redução de desperdícios; ISO 14000; Licenciamento Ambiental; Eficiência energética; Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Habilidades: negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita; observação. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |

| GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 7.2. Logística | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiências: Mínima de 01 (um) ano em gestão de estoques e cadeia de suprimentos. |
| | Conhecimentos: Armazenagem, transporte, alianças estratégicas, gerenciamento de estoque, embalagem, acondicionamento de carga/mercadoria; de distribuição física, estratégias para otimizar distribuição, roteirização; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 7.3. Gestão da Qualidade e Competitividade | Formação: Nível superior completo. |
| | Experiências: Mínima de 01 (um) ano em consultoria na área de Gestão da Qualidade; implantação de programas de gestão da qualidade em pelo menos 2 empresas (pelo menos uma de pequeno porte); |
| | Conhecimentos: Conceitual e prático da utilização das ferramentas da qualidade; em critérios de excelência do Prêmio Nacional da Qualidade, em desenvolvimento de processo de auto-avaliação e exame de empresas candidatas a Prêmios de Qualidade e Competitividade; realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: Negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 7.5. Segurança Alimentar | Formação: Nível superior completo em Engenharia de Alimentos, Nutrição; Medicina Veterinária; Agronomia, Farmácia, Biologia, Bioquímica, Engenharia Química, Economia Doméstica ou Tecnologia de Alimentos. |
| | Experiências: mínima de 2 (dois) anos em treinamento de “boas práticas de fabricação e manipulação de alimentos” e trabalhos com grupos de segmentos específicos, tais como empresas produtoras de alimentos. |
| | Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, em elementos da microbiologia, perigos biológicos, físicos e químicos, doenças de origem alimentar, boas práticas de produção e manipulação de alimentos, critério de segurança em cada uma das etapas da produção e manipulação de alimentos. |
| | Habilidades: Negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |

8. ÁREA DE LEGISLAÇÃO APLICADA ÀS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

SUBÁREAS:

8.1. Lei 123/2006 (Microempresa e empresa de pequeno porte)

8.2. Tributária/fiscal: impostos (enquadramentos); alíquotas; incidências; isenção; imunidades; livros exigidos; contabilidade fiscal; obrigações/guias; renegociação de dívida fiscal.

8.3. Comercial: contratos (comodato, locação, compra/venda); títulos de crédito; direito e código de defesa do consumidor; compras/vendas por licitação; estabelecimento e nome empresarial; abertura e fechamento de empresas; livros comerciais; direito de propriedade; contratos bancários.

8.4. Legislação trabalhista e previdenciária: encargos; exigência das leis; incentivos, incidências; alíquotas; obrigações trabalhistas das empresas; contratos de trabalho; direitos e deveres dos empregados; legislação aplicável a pequenas empresas; legislação para terceirização.

8.8. Direito Constitucional: direito comparado; legislação, análise e interpretação da legislação, da doutrina e da jurisprudência comparadas; Direito Público e Direito Privado: princípios, relações e hermenêutica; os princípios constitucionais e o Sistema "S"; princípios gerais da atividade econômica; tratamento favorecido e jurídico diferenciado para as MPÉs; intervenção do estado no domínio econômico; regulação; a natureza jurídica do Sistema "S"; o Sistema "S" e os órgãos de controle; o Sistema SEBRAE e as contribuições de intervenção no domínio econômico; contribuição social.

8.9. Direito Civil: análise e interpretação da legislação, da doutrina e da jurisprudência comparadas; 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.

8.15. Direito Administrativo: análise e interpretação da legislação, da doutrina e da jurisprudência comparadas; proteção ao patrimônio histórico e artístico nacional; parcerias público-privadas; serviços públicos, licitações e contratos; Regulamento de Licitações e de Contratos do Sistema Sebrae e do Sistema "S", pregão, consórcios públicos; estatuto da cidade; poder de polícia; ato administrativo; administração direta e indireta; bens públicos, controle da administração pública; convênios e Sistema "S"; 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, especialmente com Organizações Não Governamentais - ONGs, Organizações da Sociedade Civil de Interesses Públicos - OSCIPs, pessoas jurídicas de direito privado e demais entidades do terceiro setor; agências reguladoras; órgãos de controle: TCU, CGU e congêneres estaduais e municipais: Relatórios de Auditoria, Tomada de Contas; Tomada de Contas Especial; Prestação de Contas e demais processos.



| LEGISLAÇÃO APLICADA ÀS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 8.8. Direito Constitucional 8.9. Direito Civil 8.15 Direito Administrativo | <p>Formação: Nível superior completo em Direito, resguardado o campo de atuação legal da profissão; Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em direito administrativo.</p> <p>Experiência: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de direito administrativo; Como consultor nas áreas do direito administrativo, constitucional e civil comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte;</p> <p>Conhecimentos: De leis e decretos federal e estadual de matéria do direito administrativo como Domínio da Lei Geral, da lei 8.666, e demais leis e decretos em conformidade com as licitações públicas.</p> <p>Habilidades: na condução de grupos, comunicação verbal e escrita, comprometimento, organização, negociação.</p> <p>Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite.</p> |

| LEGISLAÇÃO APLICADA ÀS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 8.1. Lei 123 (Microempresa e empresas de pequeno porte) | Formação: Nível superior completo em Direito. Estar inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil – OAB – (Identidade de Advogados). |
| | Experiência: mínima de 02 (dois) anos cumulativos em consultoria e/ou assessoria para pequenas e médias empresas na área de conhecimento, comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte; na condução de grupos. |
| | Conhecimentos: da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: negociação, condução de grupos; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |
| 8.8. Direito Constitucional 8.9. Direito Civil 8.15. Direito Administrativo | Formação: Nível superior completo em Direito, resguardado o campo de atuação legal da profissão; Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em direito administrativo. |
| | Experiência: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de direito administrativo; Como consultor nas áreas do direito administrativo, constitucional e civil comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Conhecimentos: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de direito administrativo; Como consultor nas áreas do direito administrativo, constitucional e civil comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Habilidades: na condução de grupos, comunicação verbal e escrita, organização. |
| | Disponibilidade para viagens. |

| LEGISLAÇÃO APLICADA ÀS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 8.2. Tributária/Fiscal | <p>Formação: Nível superior completo em Ciências Contábeis, Ciências Econômicas ou Direito, resguardado o campo de atuação legal de cada profissão; Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em direito tributário.</p> <p>Experiência: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de legislação tributária; Como consultor nas áreas tributária e contábil comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte;</p> <p>Conhecimentos: De leis e decretos de matéria tributária e fiscal para MPEs; Domínio da Lei Geral, código tributário e Legislação tributária aplicável às MPEs.</p> <p>Habilidades: negociação, condução de grupos; comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |
| 8.3. Comercial | <p>Formação: Nível superior completo em Direito. Estar inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil – OAB – (Identidade de Advogados).</p> <p>Experiência: mínima de 02 anos em consultoria preferencialmente para micro e pequenas empresas na área e subárea específica;</p> <p>Conhecimentos: Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, contratos (comodato, locação, compra/venda); títulos de crédito; direito e código de defesa do consumidor; estabelecimento e nome empresarial; abertura e fechamento de empresas; livros comerciais; contratos bancários; Constituição Federal.</p> <p>Habilidades: negociação, condução de grupos; comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagem.</p> |



| LEGISLAÇÃO APLICADA ÀS MICRO EMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 8.4. Legislação Trabalhista e Previdenciária | <p>Formação: Nível superior completo em Direito. Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em direito do trabalho e/ou previdenciário.</p> <p>Experiência: Mínima de 02 anos em consultoria preferencialmente para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de legislação trabalhista e previdenciária; Como consultor nas áreas trabalhista e previdenciária comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte.</p> <p>Conhecimentos: De leis e decretos sobre direito do trabalho e previdenciário; Domínio da CLT e da Legislação previdenciária.</p> <p>Habilidades: Na condução de grupos; comunicação verbal e escrita, negociação.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



9. GESTÃO AMBIENTAL

SUBÁREAS:

9.1. Gestão ambiental: sistema de licenciamento ambiental (EIA, RIMA); plano de controle ambiental (PCA); sistema de gestão ambiental (SGA); gerenciamento de resíduos urbanos e rurais orgânicos e inorgânicos; aproveitamento de resíduos sólidos urbanos (coleta seletiva, usinas de triagem, usinas de compostagem); tratamento de efluentes industriais; controle da poluição industrial e doméstica; auditoria e contabilidade ambiental; implantação de programas de gestão e educação ambiental; manejo florestal, sustentabilidade.

9.3. Conservação de energia e fontes energéticas alternativas: geração de energias alternativas com aproveitamento dos resíduos ou recursos naturais; adequação do fator potência; luminotécnica; análise tarifária; co-geração; redução de perdas de calor dos equipamentos/tubulações através da readequação do isolamento térmico; otimização energética de sistemas de geração de vapor, de fornos alimentados por combustíveis fósseis e do sistema elétrico das empresas; utilização de gás natural; utilização de turbinas em pequenos cursos d'água; fontes energéticas alternativas (energia solar, energia eólica e biomassa).



| GESTÃO AMBIENTAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 9.1. Gestão Ambiental | Formação: Nível superior completo, com especialização na área ambiental; |
| | Experiência: Como instrutor; com orientação de programas de gestão e educação ambiental. |
| | Conhecimentos: Legislação ambiental, gerenciamento de resíduos urbanos e rurais; educação ambiental. |
| | Habilidades: Comunicação verbal; relacionamento interpessoal; condução de Grupos; de multiplicar conhecimentos. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |
| 9.3. Conservação de energia e fontes energéticas alternativas | Formação: Engenharia Elétrica ou correlatos. |
| | Experiência: mínima de 6 (seis) meses como instrutor/professor, comprovado através de declarações. |
| | Conhecimentos: de Luminotécnica, análise tarifária, co-geração, isolamento térmico; sistema elétrico das empresas; utilização de gás natural e fontes energéticas alternativas. |
| | Habilidades: Comunicação verbal; relacionamento interpessoal; condução de Grupos; de multiplicar conhecimentos. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| GESTÃO AMBIENTAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 9.1. Gestão Ambiental | Formação: Nível superior completo, com especialização na área ambiental; |
| | Experiência: em projetos de gestão ambiental, com ênfase em trabalhos com resíduos; com implantação de sistemas de gestão ambiental; |
| | Conhecimentos: Gestão de recursos naturais; gestão de espaços protegidos e do espaço rural; educação ambiental; riscos ambientais, ISO 14000; licenciamento ambiental; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Habilidades: Comunicação verbal e escrita; relacionamento interpessoal; formação e condução de Grupos; visão sistêmica; negociação. |
| | Disponibilidade para viagens. |
| 9.3. Conservação de energia e fontes energéticas alternativas | Formação: Nível superior completo em Engenharia Elétrica, Mecânica ou áreas afins. |
| | Experiência: Com projetos de geração de energia auto-sustentável; realização de projetos técnicos de conservação de energia. |
| | Conhecimentos: realização de projetos técnicos de conservação de energia; específicos nas áreas de alternativas de conservação de energia e realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: Comunicação verbal e escrita; relacionamento interpessoal; formação e condução de Grupos; visão sistêmica; negociação. |
| | Disponibilidade para viagens. |



10. ÁREA DE INOVAÇÃO

SUBÁREAS:

10.2. Design: design do ambiente; design gráfico; WEB design; design do produto; design digital; design de moda; design promocional; design de embalagem; design de artesanato; design urbano.

10.6. Tecnologia industrial básica: avaliação de conformidade; normalização; propriedade industrial; metrologia; informação tecnologia.

10.9. Inovação: Conceitos de inovação e de inovação tecnológica; indicadores de inovação; ambiente para apoio à inovação na MPE; inovação e tecnologia; modelos de atuação em inovação; inovação no Brasil e no mundo; marco legal; políticas públicas voltadas à inovação.



| ÁREA DE INOVAÇÃO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 10.2. Design | Formação: Nível superior completo em Artes Plásticas, Design de Interiores, Design de Moda, Design de Produtos ou Arquitetura. |
| | Experiência: mínima de 03 (três) anos em trabalhos com ações de inovação e design de produtos, design de ambiente, design gráfico, WEB design, design digital, design de moda, design promocional, design de embalagem, design de artesanato, design urbano, design de jóias, design de acessórios, design de moveis; Na condução de grupos de pessoas e de empresas; Na aplicação de metodologias de planejamento participativo visando ações que envolvam vários segmentos da economia. |
| | Conhecimentos: Inovação em design. |
| | Habilidades: Em abordagem técnica e humana na condução de grupos; Em negociação; Em resolução de problemas; Em relacionamento interpessoal e sociabilidade; Em formulação de estratégias de desenvolvimento; Em discernimento e priorização; Em comunicação verbal e escrita; Foco em resultados. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite |



| ÁREA DE INOVAÇÃO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA E CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 10.6. Tecnologia Industrial Básica | <p>Formação: Engenharia com especialização em áreas afins;</p> <p>Experiência: Mínima de 02 (dois) anos em Tecnologia de gestão; normalização; regulamentação técnica; avaliação da conformidade; análise de projetos, especificações e normas técnicas; realização de diagnósticos</p> <p>Conhecimentos: De métodos para desenvolvimento de Sistema de Avaliação de conformidade; Das barreiras técnicas: conceitos e informações; De gestão de processos; De projetos de desenvolvimento da metrologia; Ciência, tecnologia e inovação; Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte;</p> <p>Habilidades: negociação, comunicação verbal e escrita, na condução de grupos.</p> <p>Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite.</p> |



| AREA DE INOVAÇÃO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 10.9. Inovação | <p>Formação: nível superior completo em qualquer área</p> <p>Experiência: Experiência na atuação como instrutor/facilitador de cursos ou programas na área de inovação; Desejável experiência na atuação como consultor de empresas na área de inovação empresarial, especialmente em pequenas empresas mais consolidadas no mercado, buscando a expansão de seus negócios; Desejável experiência em consultoria sobre desenvolvimento tecnológico e processo produtivo; Desejável demonstração de resultados concretos alcançados em processos de consultoria na área de inovação;</p> <p>Conhecimentos: : Dos conceitos que envolvem a Gestão da Inovação nas Empresas, tais como: Tipos de Inovação; Etapas do Processo de Inovação; Implantação do Processo de Inovação; Indicadores de Inovação; Fomento e Financiamento à Inovação;</p> <p>Das etapas, atividades, métodos e técnicas utilizadas em cada uma das fases do processo de gestão da inovação: Levantamento; Seleção; Definição de Recursos; Implementação</p> <p>Das práticas de Gestão que estimulam a criação de um ambiente inovativo, tais como: Criatividade; Comunicação; Capacitação; Reconhecimento e Recompensa; Aprendizado</p> <p>Dos conceitos e práticas relativas à aprendizagem organizacional e mudança.</p> <p>Habilidades: Condução de grupos; Resolução de problemas e achar soluções criativas; Ser bom ouvinte; Capacidade de se adaptar a mudanças; Análise e interpretação de dados e informações sobre mercado; Comunicação verbal e escrita;</p> <p>Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite.</p> |



| AREA DE INOVAÇÃO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 10.9. Inovação | <p>Formação: nível superior completo em qualquer área</p> <p>Experiência: Experiência na atuação como consultor de empresas na área de inovação empresarial, especialmente em pequenas empresas mais consolidadas no mercado, buscando a expansão de seus negócios; Experiência em consultoria sobre desenvolvimento tecnológico e processo produtivo; Demonstração de resultados concretos alcançados em processos de consultoria na área de inovação.</p> <p>Conhecimentos: Dos conceitos que envolvem a Gestão da Inovação nas Empresas, tais como: Tipos de Inovação; Etapas do Processo de Inovação; Implantação do Processo de Inovação; Indicadores de Inovação; Fomento e Financiamento à Inovação;</p> <p>Das etapas, atividades, métodos e técnicas utilizadas em cada uma das fases do processo de gestão da inovação: Levantamento; Seleção; Definição de Recursos; Implementação</p> <p>Das práticas de Gestão que estimulam a criação de um ambiente inovativo, tais como: Criatividade; Comunicação; Capacitação; Reconhecimento e Recompensa; Aprendizado</p> <p>Dos conceitos e práticas relativas à aprendizagem organizacional e mudança.</p> <p>Habilidades: Condução de grupos; Resolução de problemas e achar soluções criativas; Ser bom ouvinte; Capacidade de se adaptar a mudanças; Análise e interpretação de dados e informações sobre mercado; Comunicação verbal e escrita; Condução de intervenções por meio de consultoria nas empresas</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



11. ÁREA DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

SUBÁREA:

11.1. Aglomerações produtivas / Arranjos produtivos locais: desenvolvimento de aglomeração de empresas; governança estabelecida entre lideranças; entidades e empresários locais; arranjos produtivos; *clusters*; cadeias produtivas; distritos industriais; planejamento estratégico municipal; parceria estado/mercado/sociedade; análise do cenário local; diagnóstico e proposição de soluções; elaboração e monitoramento de projetos; articulação com parceiros locais; análise da cadeia produtiva; análise dos dados secundários; mobilização e gestão de recursos; proposição de políticas públicas para melhoria do ambiente empreendedor; acompanhamento das ações e proposição de melhorias.



| AREA DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREA | PERFIL |
| 11.1. Aglomerações Produtivas / Arranjos Produtivos Locais | Formação: Nível superior completo, preferencialmente, em Sociologia, Economia ou Administração. |
| | Experiência: Nas áreas de Agronegócio, Turismo, Artesanato, Cultura ou Associativismo. Em ações de desenvolvimento local e regional; Na condução de programas de mobilização comunitária; Na aplicação de metodologias de planejamento participativo visando ações que envolvam vários segmentos da sociedade. |
| | Conhecimentos: Gerais de administração financeira, legislação empresarial, recursos humanos, planejamento estratégico, marketing e comercialização; Gerais de desenvolvimento setorial: cadeias produtivas – diagnósticos; Ferramentas de planejamento, elaboração e gerenciamento de projetos; Realidade regional e local; Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: Na formação e condução de grupos; Em negociação; Em resolução de problemas; Em relacionamento interpessoal e sociabilidade; Em formulação de estratégias de desenvolvimento; Em discernimento e priorização; Em comunicação verbal e escrita, Foco em resultados. |
| | Disponibilidade para viagens. |



12. ÁREA DE AGRONEGÓCIOS

SUBÁREA:

12.1. Gestão de agronegócios: oportunidades de investimento em agronegócios; nichos de mercado; sistemas de produção dos principais setores econômicos; sistemas de logística e comercialização de produtos agropecuários; estudos de cadeias; diagnóstico e viabilidade financeira e mercadológica.

12.3. Agricultura orgânica: diagnóstico de viabilidade e conversão da propriedade; processos de certificação orgânica; canais de comercialização para produtos orgânicos.



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREA | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Apicultura | Formação Escolar: Desejável nível superior completo nos cursos de Ciências agrárias ou Técnico agrícola. |
| | Experiência: Com a atividade de apicultura; em elaboração e gestão de projetos, assim como avaliação de resultados; em organização de grupos (redes, cooperativas, associações, consórcios). |
| | Conhecimentos: Na área de agronegócios e agricultura familiar; Na produção, manejo, produtividade, processamento e beneficiamento de produtos apícolas; com cadeia produtiva da apicultura; em gestão de empreendimentos rurais e agroindustriais; canais de comercialização de produtos agrícolas. |
| | Habilidades: na formação e condução de grupos; administração de conflitos; visão sistêmica; negociação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|--|
| SUBÁREA | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Avicultura | Formação Escolar: Nível superior completo em Zootecnia, Agronomia e áreas correlatas à atividade rural tais como Administração Rural e assemelhada. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como consultor/instrutor comprovada através de declarações; mínima de 02 (dois) anos em atividades relacionadas à avicultura, em micro e pequenas unidades produtivas rurais, associações ou cooperativas, envolvendo diagnóstico de viabilidade, canais de comercialização para produtos, programação de produção e comercialização; técnicas de planejamento participativo; em aplicação de jogos empresariais e dinâmica de grupo. |
| | Conhecimentos: Em processos de certificação, em controle de custos de produção, programação de produção e comercialização e demais temas da subárea de conhecimento mencionada acima. |
| | Habilidades: negociação e condução de grupos; relacionamento interpessoal e sociabilidade; formulação de estratégias de desenvolvimento; discernimento e priorização; comunicação verbal e escrita; foco em resultado. |
| | Disponibilidade para viagens. |

ÁREA DE AGRONEGÓCIOS
REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA

| SUBÁREA | PERFIL |
|---|--|
| 12.1- Gestão de Agronegócios Especialidade: Enologia | Formação Escolar: Nível Técnico e Superior completo em Enologia e/ou áreas correlatas a atividade da vitivinicultura. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como consultor em atividades correlatas a vitivinicultura em micro e pequenas unidades produtivas rurais, associações ou cooperativas envolvendo diagnóstico de viabilidade, processo de produção e fabricação vinícola, técnicas de planejamento, comprovados por meio de declarações emitidas por empresas onde tenha prestado serviços desta natureza. |
| | Conhecimentos: Analisar as características físicas, químicas, botânicas, organolépticas e sanitárias da uva; executar as diferentes etapas e os procedimentos do cultivo da videira; manipular os equipamentos e materiais empregados nos procedimentos vitivinícolas; analisar os processos físicos, químicos, bioquímicos e microbiológicos inerentes à moderna tecnologia de vinificação; aplicar a legislação vigente das atividades e dos produtos vitivinícolas; decidir e formular recomendações para o desdobramento satisfatório de todas as atividades técnicas na área de vitivinicultura; planejar e racionalizar operações agrícolas e industriais correspondentes na área vitivinícola; prestar assistência técnica e promover atividades de extensão na área vitivinícola; executar a determinação analítica dos produtos vitivinícolas; organizar e assessorar estabelecimentos vitivinícolas; organizar, dirigir e assessorar departamentos de controle de qualidade, de pesquisa e de fiscalização na área da vitivinicultura; identificar, avaliar e qualificar uvas, vinhos e derivados da uva e do vinho; orientar e desenvolver projetos de produção e comercialização de produtos enológicos; exercer atividades na área mercadológica da vitivinicultura; desenvolver e coordenar projetos, pesquisas e experimentações vitivinícolas; desenvolver as empresas vitivinícolas, contribuindo para modernização das técnicas de elaboração de vinhos; atuar nas cantinas de vinificação, órgãos de pesquisa enológica e indústrias de bebidas, no controle e na fiscalização de vinhos e derivados da uva e do vinho; orientar os viticultores quanto aos aspectos técnicos para formar vinhedos de melhor produtividade e qualidade; prestar assistência técnica na utilização e na comercialização de produtos e equipamentos técnicos enológicos; orientar os vitivinicultores quanto ao aproveitamento das variedades de uvas para elaboração de vinhos de melhor qualidade; controlar e avaliar as características organolépticas da produção vinícola; exercer magistério em curso superior na área de enologia e viticultura. |
| | Habilidades: negociação; condução de grupos; relacionamento interpessoal e sociabilidade; formulação de estratégias de desenvolvimento; discernimento e priorização; comunicação verbal e escrita; foco em resultado. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREA | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Fruticultura | Formação Escolar: Desejável nível superior completo em Ciências Agrárias e áreas correlatas; Para graduação em Administração ou Economia ou Engenharia, desde que possuam conhecimentos em fruticultura de no mínimo 02 anos. |
| | Experiência: De no mínimo 02 anos de experiência em mobilização e articulação com lideranças empresariais, órgãos e entidades públicas, rurais, privadas e do terceiro setor; experiência em consultoria e instrutoria na área frutícola; experiência em pesquisa e diagnóstico empresarial e sócio-econômico na área do setor de fruticultura; ter realizado um trabalho técnico no setor supracitado, elaborado e implementado em alguma entidade. |
| | Conhecimentos: Na área de gestão de propriedades rurais; específicos na área da fruticultura; saber utilizar ferramentas de planejamento em geral; em Desenvolvimento Local/Regional. |
| | Habilidades: Em negociação; em técnicas de condução de grupos; relacionamento interpessoal e sociabilidade; saber formular estratégias de desenvolvimento; comunicação verbal e escrita; proativo. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Ovinocaprinocultura | <p>Formação Escolar: Nível superior completo em Zootecnia ou Medicina Veterinária ou curso técnico agrícola desde que comprovada à experiência na área. Desejável especialização em ovinocaprinocultura.</p> <p>Experiência: Como instrutor/professor/ consultor na área de ovinocaprinocultura comprovado através de atestado de capacidade técnica; ter elaborado e implementado projetos de ovinocaprinocultura em alguma empresa/ entidade; em pesquisa e diagnóstico empresarial e de viabilidade; em planejamento e programação de produção; trabalhos com produtores rurais.</p> <p>Conhecimentos: Na área de ovinocaprinocultura; gestão de negócios; plano de negócios; licenças ambientais, Implementação de ferramentas de gestão; diagnóstico; das exigências do Ministério da Agricultura quanto à vacinação de rebanho.</p> <p>Habilidades: Negociação; condução de grupos; comunicação verbal e escrita, organização, relacionamento interpessoal.</p> <p>Disponibilidade para viagens e ministrar treinamentos à noite e finais de semana.</p> |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Aqüicultura | Formação Escolar: Nível superior completo em Biologia, Zootecnia, Oceanografia ou Engenharia de Aqüicultura. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como consultor/ instrutor/ professor/ comprovado através de atestado de capacidade técnica; mínima de 02 (dois) anos em: difusão tecnológica e assistência técnica no processo produtivo de piscicultura, carcinicultura e Maricultura; estudo ambiental, Plano de Controle Ambiental e licenciamento ambiental; elaboração de projetos viabilidade técnica econômica financeira e de financiamento. |
| | Conhecimentos: Difusão tecnológica e assistência técnica no processo produtivo da piscicultura, carcinicultura e maricultura; Em Plano de Controle Ambiental; estudo ambiental e licenciamento ambiental; elaboração de projetos de viabilidade técnica econômica financeira e de financiamento. |
| | Habilidades: negociação, condução de grupos, relacionamento interpessoal e sociabilidade, comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |

| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Suinocultura | Formação Escolar: Desejável nível superior completo em Zootecnia ou Medicina Veterinária. |
| | Experiência: Com atividade na área de suinocultura; elaboração e gestão de projetos assim como avaliação de resultados; organização de grupos, redes, cooperativas, associações. |
| | Conhecimentos: Na área de agronegócios e agricultura familiar; produção, manejo, produtividade e processamento de produtos suínos; cadeia produtiva da suinocultura; gestão de empreendimentos rurais e agroindustriais. |
| | Habilidades: formação e condução de grupos; administração de conflitos; visão sistêmica; Negociação; na condução de metodologia vivencial. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar treinamentos à noite e finais de semana. |

CURSO DE CAPACITAÇÃO RURAL

O Curso de Capacitação Rural tem o objetivo de transmitir aos empresários rurais métodos de gestão empresarial, utilizando instrumentos e informações que lhe permita desenvolver visão estratégica

O CURSO CAPACITAÇÃO RURAL compreende 4 (quatro) módulos:

I – ORGANIZAÇÃO SOCIAL: Organização: formas, conceitos e estruturas, cooperação agrícola – associativismo, ciclo evolutivo da sociedade, características sobre o capital, inserção na economia de mercado;

II – CUSTOS DE PRODUÇÃO: Balanço Patrimonial; cálculo de indicadores; análise dos indicadores; plano de atividades; planilha de custos; custos por atividades; análise dos custos; custo em equivalência – produto, preço de custo, rentabilidade;

III – COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA: Oferta e demanda; mercado; análise de mercado; comportamento dos preços; canais de comercialização intermediários; planejamento de comercialização; previsão de receitas; orçamento; fluxo de caixa; margens de comercialização; títulos de crédito; Sistema Financeiro Nacional;

IV – ADMINISTRAÇÃO RURAL: Conceitos de administração e organização rural; A Empresa Rural; O Empresário Rural; Diversificação e Especialização; Processo de Administração: Planejamento, Organização, Execução, Controles; Planejamento: Postura Estratégica; Análise do Ambiente Interno e Externo; Trabalho na Propriedade Rural; Novos Desafios Gerenciais.



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 12.1. Gestão de Agronegócios Especialidade: Floricultura | Formação Escolar: Nível superior completo. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como consultor em arte floral e design floral comprovado através de declarações. |
| | Conhecimentos: Em organização e coordenação de eventos que utilizem a arte e o design floral. |
| | Habilidades: negociação; relacionamento interpessoal e sociabilidade; comunicação verbal e escrita; foco em resultado. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | REQUISITOS |
| 12.3. Agricultura Orgânica | Formação Escolar: Nível superior completo em Agronomia, áreas correlatas à atividade rural tais como Administração Rural, e assemelhados ou formação técnica em áreas correlatas à agricultura. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como consultor, comprovado através de declarações; mínima de 02 (dois) anos em atividades relacionadas à agricultura orgânica, em micro e pequenas unidades produtivas rurais, associações ou cooperativas, envolvendo diagnóstico de viabilidade e conversão da propriedade, processos de certificação orgânica, canais de comercialização para produtos orgânicos, programação de produção e comercialização; técnicas de planejamento participativo; em aplicação de jogos empresariais e dinâmica de grupo. |
| | Conhecimentos: Em procedimentos de conversão da propriedade, processos de certificação orgânica, em controle de custos de produção, programação de produção e comercialização e demais temas da subárea de conhecimento mencionada acima. |
| | Habilidades: negociação; relacionamento interpessoal e sociabilidade; comunicação verbal e escrita; foco em resultado; condução de grupos; formulação de estratégias de desenvolvimento. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| ÁREA DE AGRONEGÓCIOS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | REQUISITOS |
| 12.3. Agricultura Orgânica | Formação Escolar: Nível superior completo em Agronomia, áreas correlatas à atividade rural tais como Administração Rural e assemelhada. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos como instrutor/ professor, comprovado através de declarações; mínima de 02 (dois) anos em atividades relacionadas à agricultura orgânica, em micro e pequenas unidades produtivas rurais, associações ou cooperativas, envolvendo diagnóstico de viabilidade e conversão da propriedade, processos de certificação orgânica, canais de comercialização para produtos orgânicos, programação de produção e comercialização; técnicas de planejamento participativo; em aplicação de jogos empresariais e dinâmica de grupo. |
| | Conhecimentos: Em procedimentos de conversão da propriedade, processos de certificação orgânica, em controle de custos de produção, programação de produção e comercialização e demais temas da subárea de conhecimento mencionada acima. |
| | Habilidades: negociação; relacionamento interpessoal e sociabilidade; comunicação verbal e escrita; foco em resultado; condução de grupos; formulação de estratégias de desenvolvimento. |
| | Disponibilidade para viagens. |



13. ÁREA ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO

SUBÁREAS:

13.1. Organização, constituição e funcionamento: associações; cooperativas; clubes de serviços; organizações não governamentais; centrais de negócios; OSCIP e demais formas associativas; legislação aplicada às diversas formas associativas:

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

13.3. Cooperativismo de crédito: constituição, fortalecimento, expansão e transformação de cooperativas de crédito de empresários de micro empresas e empresas de pequeno porte.



| ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| Todas as subáreas | Formação Escolar: Nível superior completo, preferencialmente em administração de empresas, ciências econômicas, sociologia ou administração de cooperativas; extensão/capacitação comprovada para condução de grupos, realização e processamento de dinâmicas comportamentais e/ou docência/pedagogia. |
| | Experiência: Mínima de 01 (um) anos como instrutor, comprovada através de declarações de serviços prestados, totalizando carga horária mínima executada de 80 horas; em atividades com técnicas de planejamento participativo relacionadas ao associativismo; na atuação junto a cooperativas, associações e/ou organizações de empresários, produtores e/ou empreendedores. |
| | Conhecimentos: Cultura da cooperação; conceitos sobre Associativismo de interesse econômico e Cooperativismo; formas de Cooperação (associação de interesse econômico, cooperativa, condomínio, consórcio e similares); situação sócio-política e econômica do país e demais temas relacionados às subáreas de conhecimento; princípios associativistas; metodologia METAPLAN ou similar. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; de comunicação verbal e escrita; de relacionamento interpessoal; de negociação. |
| | Disponibilidade para viagens e para os treinamentos que serão realizados de 2ª Feira a domingo e também em feriados, manhã, tarde e noite. |



| ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| Todas as subáreas | Formação Escolar: Nível superior completo, preferencialmente em administração de empresas, ciências econômicas, sociologia ou administração de cooperativas; extensão/capacitação comprovada para condução de grupos e/ou realização e processamento de dinâmicas comportamentais; Desejável pós-graduação em cooperativismo, gestão empresarial ou áreas afins. |
| | Experiência: Mínima de 02 (dois) anos na atuação junto a grupos de empresários, produtores e/ou empreendedores com foco na (re)estruturação dos mesmos e na promoção do ambiente cooperativo e do acesso a mercados, comprovando a realização de trabalhos junto a, no mínimo, 05 (cinco) grupos; na condução e processamento de dinâmicas de grupo com foco na cooperação; em atividades com técnicas de planejamento participativo junto a associações de interesse econômico e/ou cooperativas; na prestação de serviços de assessoria e/ou consultoria para associações de interesse econômico, cooperativas, grupos em processo de constituição e/ou similares. |
| | Conhecimentos: Desenvolvimento territorial; conceitos e diferenças entre associações e cooperativas; formas de Cooperação e suas legislações específicas (associações de interesse econômico, cooperativas, condomínio, consórcio e similares); elaboração de estatutos, regimentos internos, atas de reuniões e assembléias; organização e convocação de assembléias gerais; técnicas de planejamento participativo para grupos de empresas e/ou empreendedores; planejamento estratégico e elaboração de plano de ação; cultura da cooperação; princípios associativistas; metodologia METAPLAN ou similar; Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. |
| | Habilidades: Condução de grupos; negociação; administração e mediação de conflitos; elaboração de relatórios descritivos e conclusivos. |
| | Disponibilidade para viagens. |



14- ÁREA DE DESENVOLVIMENTO SETORIAL

SUBÁREAS:

14.1. Turismo: diagnósticos e inventários de oportunidades de perfis de investimentos; projetos de empreendimentos turísticos; políticas governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo ao turismo; ecoturismo; turismo rural; turismo auto-sustentável; avaliação e construção de cenários no âmbito local, regional, nacional e internacional; identificação e segmentação do setor turístico; **gastronomia.**

14.2. Cultura: legislação de incentivo à cultura; projetos culturais e artísticos; patrocínios; diagnósticos, inventários e planos de desenvolvimento da cultura; preservação e exploração de patrimônio histórico e cultural; legislação nacional e regulamentos específicos relativos aos objetos culturais e seus processos de circulação; ofertas culturais públicas ou privadas; diversidade cultural; gestão de patrimônio cultural; diagnóstico de potencial cultural.

14.3. Artesanato: diagnóstico e inventários de traços culturais e históricos que podem ser expressos na forma de artesanato; elaboração de planejamento estratégico de grupos; formalização de grupos; criação, revitalização, produção e comercialização de produtos artesanais.



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.1. Turismo | Formação Escolar: Nível superior completo, desejável especialização na área de turismo ou áreas afins. |
| | Experiência: Em elaboração de estudos, normas, critérios e regulamentos sócio-econômicos do mercado turístico e dos segmentos que o compõem; Em interpretação e avaliação de informações de dados de interesse turístico e suas aplicações em ações de estudos e intervenção em mercados receptivos e exportativos nacionais e internacionais. Em estruturação de rotas/roteiros e produtos turísticos. |
| | Conhecimentos: Ações estratégicas dos diversos segmentos do turismo; Turismo auto-sustentável, observando a preservação ambiental e os interesses sócio-econômicos, culturais e políticos; Elaboração e operacionalização de estudos de viabilidade técnica-operacional e econômico-financeira de empreendimentos e ações públicas e privadas do setor turístico; Das políticas públicas e orientações governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo; Em legislação de formas de associativismo e cooperativismo no turismo; Metodologias de certificação, qualificação dos agentes e empreendimentos turísticos. Compreensão da dimensão territorial de Arranjos Produtivos Locais. Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, especialmente do seu caráter empreendedor; de gestão de empreendimentos turísticos urbanos e rurais e de gestão de empresas de turismo e demais temas relacionados às subáreas de conhecimento; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: De negociação. Dinamismo; Criatividade; No relacionamento interpessoal; Na condução de grupos; Comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens para os treinamentos que serão realizados de segunda a domingo e também em feriados (manhã/tarde/noite) |



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA E INSTRUTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.1. Turismo Especialidade: Gastronomia | <p>Formação Escolar: Nível superior em Gastronomia</p> <p>Experiência: Realização de eventos gastronômicos, em desenvolvimento de projetos de gastronomia, em projetos de culinária regional e resgate cultural, em ações de melhoria da qualidade de alimentos, em gestão de equipes, elaboração de plano de marketing, experiência em produção de relatórios técnicos.</p> <p>Conhecimentos: Em organização de eventos, em gestão de projetos nas suas respectivas áreas: gestão do risco, gestão de contratos, comunicação, elaboração de planos estratégicos, além de aspectos operacionais como prestação de contas e outros procedimentos administrativos; transversalidade em projetos da área cultural; em legislação específica do setor de alimentos, em gastronomia regional, manipulação de alimentos, reaproveitamento de alimentos, implementação.</p> <p>Habilidades: Visão sistêmica, Condução de grupos, criatividade e inovação; De negociação. Dinamismo; No relacionamento interpessoal; Comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |

| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.1. Turismo Especialidade: Agroturismo e Cultura | <p>Formação Escolar: Nível superior completo, desejável especialização na área de Turismo, Meio Ambiente, Administração, Economia Engenharia Florestal, Engenharia Agrônoma, Arquitetura ou áreas afins.</p> <p>Experiência: Em elaboração de estudos, projetos, normas, critérios e regulamentos sócio-econômicos do mercado turístico e dos segmentos que o compõem (meios de hospedagem, equipamentos de entretenimento e lazer, alimentação e bebidas, agências de viagens, transportadoras, etc); em trilhas Interpretativas; em Condução de Turismo Ecológico; em Análise em capacidade de carga, em elaboração de Plano de Manejo; em Jardinagem e Paisagismo; em interpretação e avaliação de informações de dados de interesse turístico e suas aplicações em ações de estudos e intervenção em mercados receptivos e exportativos nacionais e internacionais, Em estruturação de rotas/roteiros e produtos turísticos. Em desenvolvimento local; Mobilização Comunitária (interior), Metodologia de Planejamento Participativo.</p> <p>Conhecimentos: De Ações estratégicas dos diversos segmentos do turismo e legislação específica; Turismo auto-sustentável, Turismo Náutico, observando a preservação ambiental e os interesses sócio-econômicos, culturais e políticos; Elaboração e operacionalização de estudos de viabilidade técnica-operacional e econômico-financeira de empreendimentos e ações públicas e privadas do setor turístico; Das políticas públicas e orientações governamentais de desenvolvimento, gestão e incentivo; Em legislação de formas de associativismo e cooperativismo no turismo; Metodologias de certificação, qualificação dos agentes e empreendimentos turísticos. Compreensão da dimensão territorial de Arranjos Produtivos Locais. Da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, especialmente do seu caráter empreendedor, de gestão de empreendimentos turísticos urbanos e rurais e de gestão de empresas de turismo e demais temas relacionados às subáreas de conhecimento; da realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte e programa de desenvolvimento territorial. Em atividades ligadas ao desenvolvimento Rural, suas características, suas tradições e legislação específica, além dos planos do Governo Federal, Estadual e Municipal para setor. Diagnóstico Municipal do Potencial Ecoturístico; Capacitação básica de condutor em ecoturismo; Interpretação Ambiental, Legislação Ambiental, Construção e Manutenção de Trilhas Ecoturísticas; Reconhecimento do legado cultural do local e região, análise de tendências e mecanismos de preservação; Significado econômico do Turismo Cultural; Avaliação de forma sistemática e hierarquizada os Atrativos Turísticos Culturais.</p> <p>Habilidades: De negociação; Dinamismo; Pró-atividade; No relacionamento interpessoal; Coordenação de trabalhos em grupos e equipes, Formação e condução de grupos; Comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Cultura e Desenvolvimento | Formação Escolar: Nível Superior Completo (preferencialmente) na área de Ciências Sociais ou Humanas |
| | Experiência: Em projetos de desenvolvimento e promoção da cultura; Pesquisa e diagnósticos; Elaboração de projetos técnicos no âmbito da economia da cultura; Como agente da mudança social e econômica por meio da mobilização e atuação comunitária; Com criação e fortalecimento de ações culturais planejadas, estruturadas e implementadas em comunidades, planejamento estratégico e produção de conteúdos técnicos (artigos, publicações ou relatórios técnicos). |
| | Conhecimentos: Da riqueza e da diversidade cultural do Povo Brasileiro e Capixaba, da cultura enquanto estratégia de desenvolvimento, da Economia da Cultura, de ofertas culturais públicas ou privadas, noções da Legislação Cultural com ênfase em patrimônio cultural, Direitos autorais e comunicação social, planejamento estratégico, da cadeia cultural no âmbito da produção, difusão e circulação de produtos culturais, do mercado cultural, arranjos produtivos e da Realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte. |
| | Habilidades: negociação, criatividade e inovação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Patrimônio | <p>Formação Escolar: Nível Superior Completo (preferencialmente) em arquitetura, história ou engenharia.</p> <p>Experiência: Em desenvolvimento cultural, pesquisas, diagnósticos e inventários; Elaboração de projetos específicos de Educação Patrimonial, em projetos e processos para tombamento do patrimônio material e imaterial, em projetos técnicos e políticas públicas para proteção e conservação do patrimônio cultural; Como facilitador de projetos comunitários em atividades correlatas a cultura; Como agente de mudança social e econômica por meio da mobilização e atuação comunitária, com criação e fortalecimento de ações culturais planejadas, estruturadas e implementadas em comunidade, planejamento estratégico e produção de conteúdos técnicos (publicação, artigos, relatórios técnicos).</p> <p>Conhecimentos: Da riqueza e da diversidade cultural do povo brasileiro, patrimônios tombados no E.S e no Brasil, patrimônio material e imaterial, legislação específica do setor de patrimônio, da organização específica para tombamento de um produto cultural do diagnóstico à certificação, de formação da consciência cultural, mercado cultural, educação patrimonial, planejamento estratégico, redação, características históricas e arquitetônicas dos bens tombados no ES</p> <p>Habilidades: negociação, criatividade e inovação; comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Legislação | Formação Escolar: Bacharel em Direito, preferencialmente com especialização em legislação aplicada à cultura. |
| | Experiência: Organização de processos específicos à área da cultura, em projetos técnicos e políticas públicas específicos do setor cultural, atuação profissional em ações específicas do direito autoral; do uso de imagem, propriedade intelectual, concessões de circulação da produção artísticas, mercado cultural, planejamento estratégico e produção de conteúdos (artigos técnicos, relatórios e publicações). |
| | Conhecimentos: Legislação específica do setor cultural e sua aplicabilidade nas mais diversas áreas: música, audiovisual, literatura, etc; Da formação da consciência cultural, da formação da sociedade e da cultura capixaba; Da legislação nacional e estadual dos regulamentos específicos relativos aos objetos culturais e seus processos de circulação, em redação.; Do papel do Estado na promoção da cultura. |
| | Habilidades: negociação, criatividade e inovação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |

| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Mercado Cultural/Música | Formação Escolar: Desejável Nível Superior Completo. |
| | Experiência: Organização de feiras, rodadas de negócios, de ações mercadológicas para o setor no mercado nacional e internacional. Em produção, difusão e circulação da música em seus mais variados aspectos: fonograma, digital, games, sincronização, shows, videoclipe, etc. Em elaboração de projetos com o segmento musical. Em desenvolvimento cultural, planejamento estratégico, pesquisa e diagnóstico, com criação e fortalecimento de ações culturais planejadas, estruturadas e implementadas, produção de conteúdos técnicos. |
| | Conhecimentos: Legislação específica do setor musical ligadas a direitos autorais, distribuição, gestão de contratos, mercado musical nacional e internacional, música capixaba, cadeia produtiva da música, planejamento estratégico para o mercado de música tanto para a produção, difusão, distribuição e consumo, novas mídias, mercado cultural, organização de feiras e rodadas de negócios, em estratégias para distribuição e formação de público, em políticas públicas, realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, ofertas culturais publicadas e privadas. |
| | Habilidades: negociação, criatividade e inovação; comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |

| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|--|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Mercado Cultural/Audiovisual | <p>Formação Escolar: Desejável Nível Superior Completo.</p> <p>Experiência: Organização de feiras, rodadas de negócios, de ações mercadológicas para o setor no mercado nacional e internacional. Em produção, comercialização e exibição do Audiovisual em seus mais variados aspectos: médias, curtas, longas, animação, documentários, comerciais e finalizações. Em produção, comercialização e exibição de conteúdos para cinema, TV Aberta, TV Paga, Vídeo DVD, Internet, TV Digital, Visualização para Móveis. Em elaboração e gestão de projetos com o segmento Audiovisual. Em desenvolvimento cultural, planejamento estratégico, pesquisa e diagnóstico, com criação e fortalecimento de ações culturais planejadas, estruturadas e implementadas em comunidades, produção de conteúdos técnicos (relatórios, artigos técnicos e publicações).</p> <p>Conhecimentos: Legislação específica do setor do Audiovisual ligada a direitos autorais, distribuição, gestão de contratos, mercado audiovisual nacional e internacional, música capixaba, cadeia produtiva do Audiovisual, planejamento estratégico para o mercado do Audiovisual tanto para a produção, comercialização e exibição, novas mídias, mercado cultural, organização de feiras e rodadas de negócios, estratégias para distribuição e formação de público, políticas públicas, realidade das micro empresas e empresas de pequeno porte, ofertas culturais publicadas e privadas, o processo produtivo Audiovisual em seus mais variados aspectos: médias, curtas, longas, animação, documentários, comerciais e finalizações.</p> <p>Habilidades: negociação, criatividade e inovação; comunicação verbal e escrita.</p> <p>Disponibilidade para viagens.</p> |



| DESENVOLVIMENTO SETORIAL REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA e CONSULTORIA | |
|---|---|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 14.2. Cultura Especialidade: Produção | Formação Escolar: Nível Superior Completo. |
| | Experiência: Realização , de pequenas, médias e grandes produções do setor de cultura nas áreas de música, teatro, audiovisual e literatura; em gestão de projetos culturais, tanto na formulação, comunicação, implementação e prestação de contas, em gestão de programas públicos e privados, organização de espetáculos tanto na área da música, teatro, literatura, audiovisual, dentre outras; em gestão de equipes, elaboração de plano de marketing, experiência em realização de eventos, em produção de relatórios técnicos. |
| | Conhecimentos: Em organização de eventos, em gestão de projetos nas suas respectivas áreas: gestão do risco, gestão de contratos, comunicação, elaboração de planos estratégicos, além de aspectos operacionais como prestação de contas e outros procedimentos administrativos; transversalidade em projetos da área cultural; Em serviços estratégicos e operacionais de produção artística e cultural nas mais diversas áreas da cultura: teatro, música, audiovisual e literatura; em gestão de projetos culturais, tanto na formulação, comunicação, implementação e prestação de contas, em redação. |
| | Habilidades: Visão sistêmica, capacidade de gerir equipes, criatividade e inovação, negociação, comunicação verbal e escrita. |
| | Disponibilidade para viagens. |



GESTÃO DA PRODUÇÃO E DA QUALIDADE
REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA E INSTRUTORIA

| SUBÁREAS | PERFIL |
|-------------------------|---|
| 14.3- Artesanato | <p>Formação: Desejável nível superior completo, preferencialmente, em economia, sociologia, administração de empresas, design ou antropologia.</p> <p>Experiências: mínimo 01 ano no setor de artesanato; Em atuação com grupos de artesanatos, Em desenvolvimento, revitalização e criação de produtos artesanais respeitando o artesão enquanto autor do processo criativo e produtivo, nos diversos tipos de matérias-primas e embalagens; Em ministrar palestras e treinamentos; Na articulação com instituições públicas e privadas, com foco no desenvolvimento da cadeia produtiva do artesanato e seus possíveis desdobramentos; Em associativismo e cooperativismo;</p> <p>Conhecimentos: Em legislação de artesanato e artesãos existentes no Estado do Espírito Santo; Da realidade do mercado do artesanato (possibilidades de colocação do produto artesanal em diversos locais, dentre outros); Planejamento estratégico com foco no setor de artesanato e desenvolvimento sustentável; Formulação de metodologias com foco no setor de artesanato;</p> <p>Habilidades: Na condução de grupos; Capacidade de traduzir conceitos técnicos para o dia-a-dia dos clientes De negociação; De comunicação oral e escrita; Relação interpessoal humanizada; Reconhecimento das diferenças sócio-culturais, Capacidade de organizar e sistematizar informações e dados.</p> <p>Disponibilidade para viagens para os treinamentos que serão realizados de segunda a domingo e também em feriados (manhã/tarde/noite)</p> |



15. POLÍTICAS PÚBLICAS

15.4. Políticas públicas de apoio às Micro e Pequenas Empresas: conceito de políticas públicas, formulação, planejamento, implementação, monitoramento e avaliação de políticas públicas; estratégias de desenvolvimento focadas em políticas de apoio aos pequenos negócios; políticas públicas tributárias de incentivo aos pequenos negócios; desburocratização de processos de abertura e funcionamento de empresas; políticas e programas setoriais que contemplem as micro empresas e empresas de pequeno porte (desenvolvidos no âmbito das secretarias municipais de turismo, agronegócios, desenvolvimento, meio ambiente, tecnologia, trabalho e renda, fazenda).



| POLÍTICAS PÚBLICAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA INSTRUTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 15.4- Políticas públicas de apoio às Micro e Pequenas Empresas | Formação: Nível superior completo em Administração, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas ou Direito, resguardado o campo de atuação legal de cada profissão; Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em áreas afins. |
| | Experiência: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de elaboração de planos e políticas de apoio aos pequenos negócios e instrutorias afins; Como instrutor nas áreas de implementação de programas e projetos em políticas públicas para as MPE's comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Conhecimentos: De leis e decretos de Governo Federal, Estadual e Municípios ligados a políticas de tratamento diferenciado para ME e EPP; Domínio da Lei Geral LC 123/06 e alterações (LC 127/07 e 128/08) e Legislação tributária aplicável às MPEs. de tramitação de projetos de lei no executivo e legislativo e instrutoria em temas ligados aos capítulos da Lei Geral das MPE. |
| | Habilidades: Na condução de grupos; comunicação verbal e escrita; De negociação; Didática para ministrar cursos. |
| | Disponibilidade para viagens e ministrar cursos à noite. |



| POLÍTICAS PÚBLICAS REQUISITOS DE SELEÇÃO PARA CONSULTORIA | |
|---|--|
| SUBÁREAS | PERFIL |
| 15.4- Políticas públicas de apoio às Micro e Pequenas Empresas | Formação: Nível superior completo em Administração, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas ou Direito, resguardado o campo de atuação legal de cada profissão; Desejável pós-graduação <i>latu senso</i> em áreas afins. |
| | Experiência: No mínimo de 02 anos em consultoria para micro empresas e empresas de pequeno porte na área de elaboração de planos e políticas de apoio aos pequenos negócios e consultorias afins; Como consultor nas áreas de implementação de programas e projetos em políticas públicas para as MPE's comprovada através de registro de consultor na CTPS (Carteira de Trabalho e Previdência Social) ou apresentação de no mínimo 03 atestados de capacidade técnica, emitidos preferencialmente por Micro empresas e empresas de pequeno porte; |
| | Conhecimentos: De leis e decretos de Governo Federal, Estadual e Municípios ligados a políticas de tratamento diferenciado para ME e EPP; Domínio da Lei Geral LC 123/06 e alterações (LC 127/07 e 128/08) e Legislação tributária aplicável às MPEs. de tramitação de projetos de lei no executivo e legislativo e acompanhamento e orientação de grupos de trabalho e temas ligados aos capítulos da Lei Geral das MPE. |
| | Habilidades: Na condução e mobilização de grupos; De comunicação verbal e escrita; De negociação; Redigir e elaborar projetos. |
| | Disponibilidade para viagens. |

**ANEXO II – DADOS CADASTRAIS E RELATO DE EXPERIÊNCIA DE PESSOA JURÍDICA**

| DADOS CADASTRAIS DE PESSOA JURÍDICA | | | |
|-------------------------------------|-------------|---|----------------|
| Razão Social: | | Tipo: (ex.: Ltda., S/C e outras). Optante Simples: () Sim () Não | |
| Nome de Fantasia: | | CNPJ/MF: | |
| Descrição do objeto social: | | | |
| Endereço: | | | |
| Complemento: | | Bairro: | |
| Cidade: | UF: | CEP: | |
| E-mail: | Fone: (...) | Fax: (...) | Celular: (...) |
| Representante legal: | | CPF/MF: | |
| RG: | | Órgão Expedidor: | |

| RELATO DE EXPERIÊNCIA DA PESSOA JURÍDICA | |
|---|----------------|
| Os relatos informados deverão ter relação com a(s) área(s) do conhecimento nas quais a pessoa jurídica se inscreve. | |
| [PARA CADA EXPERIÊNCIA RELATADA, DEVERÁ SER APRESENTADO UM ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA OU UMA DECLARAÇÃO FORNECIDA PELO CLIENTE, CONFORME O SUBITEM 5.3.2, “e”, DESTA EDITAL] | |
| Áreas de conhecimento: _____ | |
| Natureza do serviço: instrutoria () consultoria () | |
| Subárea: _____ | |
| Especialidade: _____ | |
| Empresa onde realizou a atividade: (nome) | |
| Caracterização da empresa (setor de atividade econômica, número de empregados e outras) | |
| Período de desenvolvimento do trabalho: | Carga horária: |
| Descrição sucinta dos trabalhos realizados na área de conhecimento escolhida: | |
| Consultoria (diagnóstico, ações desenvolvidas e resultados alcançados): | |
| Instrutoria (título, conteúdo e público-alvo): | |



| DADOS PESSOAIS DO(S) PROFISSIONAL(IS) INDICADO(S) PARA CERTIFICAÇÃO | | | |
|--|------------------|---------------------------|----------|
| Nome: | | Data de Nascimento: | |
| Tipo de vínculo (sócio ou empregado) | | | |
| RG: | Órgão Expedidor: | CPF/MF: | Sexo: |
| Estado Civil: | Profissão: | Nº. no Conselho Regional: | |
| <i>E-mail:</i> | Fone: | Fax: | Celular: |
| Endereço: | | | |
| Complemento: | | Bairro: | |
| Cidade: | UF: | CEP: | |
| DEVERÃO SER ESCOLHIDAS ATÉ TRÊS ÁREAS DE CONHECIMENTO POR PROFISSIONAL INDICADO. (Informar até 3 áreas de conhecimento sem limite de subáreas) | | | |
| Áreas de conhecimento: _____ | | | |
| Natureza do serviço: instrutoria () consultoria () | | | |
| Subárea: _____ | | | |
| Especialidade: _____ | | | |
| FORMAÇÃO ESCOLAR (Você pode inserir a partir do ensino médio até seu último grau de formação. Ex: Doutorado, Especialização (acima de 120 horas não formalizado pelo MEC) e Pós- Graduação (curso formalizado pelo MEC) | | | |
| Grau de formação: | | Curso: | |
| Nome da entidade: | | País: | UF: |
| Ano de conclusão: | | | |
| Grau de formação: | | Curso: | |
| Nome da entidade: | | País: | UF: |
| Ano de conclusão: | | | |
| CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO RELACIONADOS À(S) ÁREA(S) DE CONHECIMENTO (com duração inferior a 120 horas). Informar participação em cursos mais recentes e/ou mais relevantes. | | | |
| Curso: | | | |
| Nome da entidade: | | País: | UF: |
| Ano de conclusão | | Carga horária: | |



RESUMO DA ATUAÇÃO EM INSTRUTORIA E/OU CONSULTORIA DO PROFISSIONAL INDICADO

ANEXO III – REGRAS DE CREDENCIAMENTO PARA INSTRUTORES E CONSULTORES SELECIONADORES DO EMPRETEC

Art. 1º A seleção e a formação de Instrutores e Consultores Seleccionadores do EMPRETEC serão realizadas de acordo com as normas definidas neste anexo.

Art. 2º Os candidatos a Instrutores e Consultores Seleccionadores do EMPRETEC observarão, no ato de inscrição, os seguintes requisitos:

- I - ter participado anteriormente de um Seminário EMPRETEC;
- II - ter curso superior com diploma reconhecido pelo Ministério da Educação;
- III - ser, preferencialmente, empresário.

Art. 3º A inscrição será realizada perante a coordenação do EMPRETEC do SEBRAE/UF e com a apresentação dos seguintes documentos:

I - formulário de dados cadastrais e relato de experiência de pessoa jurídica, conforme definido no **Anexos II** do Edital de Credenciamento para Prestação de Serviços de Instrutoria e Consultoria SEBRAE nº 01/2009;

- II - cópia do Certificado de participação no Seminário EMPRETEC;
- III - cópia do diploma de graduação.

§ 1º Ao preencher o formulário de Dados Cadastrais, **o candidato fará a opção pela área de conhecimento em recursos humanos e empreendedorismo, subárea de empreendedorismo.**

§ 2º Para atuar como **Instrutor**, o candidato optará por **instrutoria**, e para atuar como **Seleccionador**, o candidato optará por **consultoria**.

§ 3º O coordenador do EMPRETEC controlará a ordem de inscrição e determinará o número de inscritos por Seminário.

Art. 4º Após a inscrição, o candidato participará do Seminário EMPRETEC na condição de candidato a Instrutor ou Consultor Seleccionador.

§ 1º O candidato participará, em tempo integral, do segundo Seminário e será avaliado pela equipe de Instrutores e pelo Coordenador Estadual do Programa.

§ 2º Em sendo aprovado, o candidato a Instrutor do EMPRETEC passará a condição de Instrutor Trainee.

§ 3º Com base nas avaliações e na disponibilidade de vagas na equipe de Instrutores do EMPRETEC, o SEBRAE/ES atribuirá novas funções ao Instrutor Trainee, que poderá passar a condição de Instrutor do EMPRETEC, de acordo com os critérios do Seminário EMPRETEC.

§ 4º Os critérios para atribuição das novas funções serão apresentados aos candidatos após aprovação como Instrutor Trainee.

Art. 5º A seleção do candidato a Consultor Seleccionador observará as etapas de:

- I - avaliação, onde o candidato fará a identificação de comportamentos empreendedores por meio de vídeos;
- II - avaliação de identificação de comportamentos empreendedores, por meio da leitura da descrição dos comportamentos;
- III - participação no Seminário EMPRETEC, como candidato a Consultor Seleccionador;



IV - participação mínima em 60 (sessenta) e, no máximo, em 100 (cem) entrevistas, que serão realizadas por um Consultor Seleccionador credenciado e indicado pelo Coordenador Estadual do EMPRETEC.

§ 1º As etapas descritas nos incisos II e III serão eliminatórias.

§ 2º Após a etapa descrita no inciso IV, o candidato terá seu credenciamento aprovado ou não, sendo que o Consultor Seleccionador submeterá a avaliação ao Coordenador Estadual do EMPRETEC.

§ 3º Em sendo aprovado pelo Coordenador Estadual do EMPRETEC, o candidato passará a ter função de Consultor Seleccionador.

Art. 6º A etapa de habilitação e os critérios para prestação de serviços obedecerão ao disposto no Edital de Credenciamento 01/2009.



ANEXO IV – DECLARAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO DE EXCLUSIVIDADE

Eu, _____ [*nome completo*], _____ [*nacionalidade*], _____ [*estado civil*], _____ [*profissão*], inscrito no CPF/MF sob o nº. _____, e portador da Carteira de Identidade nº. _____, expedida pela _____, residente e domiciliado no endereço _____, nº _____, Bairro _____, CEP _____, _____ [*cidade*], _____ [*estado*], DECLARO, que não exerço cargo, função ou emprego público ou privado que tenha natureza ou exija exclusividade no exercício da atividade. Após esta data, caso venha a exercer qualquer atividade de natureza exclusiva, pública ou privada, comprometo-me a comunicar o fato imediatamente ao SEBRAE.

Por ser a expressão da verdade, assumo inteira responsabilidade pela declaração ora prestada, sob as penas da lei.

_____, ___ de _____ de 2009.

Nome e Assinatura



ANEXO V – MODELO DE TERMO DE CONCORDÂNCIA – PESSOA JURÍDICA

TERMO DE CONCORDÂNCIA (PESSOA JURÍDICA)

_____ [*nome da empresa*], _____ [*natureza jurídica*], com sede _____ [*endereço completo*], inscrita no CNPJ/MF sob o nº. _____, neste ato representada, de acordo com o Contrato Social, pelo _____ [*nome do representante legal*], portador da Carteira de Identidade nº. _____, expedida pelo _____, e inscrito no CPF/MF sob o nº. _____, candidata no processo seletivo para prestadora de serviços de _____ [*instrutoria ou consultoria*] como pessoa jurídica, pelo Edital nº. 01/2009, declara que, se for aprovada para o credenciamento, estar de pleno acordo com a disponibilização de seus dados cadastrais a instituições parceiras do SEBRAE, objetivando ampliar o leque de oportunidades para prestação de serviços.

_____, ____ de _____ de 2009.

Representante da Empresa



ANEXO VI - MODELO DE TERMO DE DECLARAÇÃO - PROFISSIONAL

TERMO DE DECLARAÇÃO

Ao

SEBRAE ESPIRÍTO SANTO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Espírito Santo

CRENCIAMENTO SEBRAE/ES Nº. 01/2009

DECLARO QUE:

1. Estou ciente e aceito todos os termos e condições do Edital de Credenciamento e a elas desde já me submeto.
2. Estou ciente que o presente Edital de Credenciamento não significa obrigatoriedade do SEBRAE/ES solicitar a prestação de serviço e não há garantia de quota mínima ou máxima de trabalhos.
3. Estou ciente de que a contratação dos serviços constantes do Edital, não gera qualquer tipo de vínculo empregatício com o SEBRAE/ES, razão pela qual, assumo a responsabilidade do recolhimento de toda e qualquer despesa de natureza fiscal e previdenciária.
4. Declaro que, sob as penas da lei, que as cópias dos documentos apresentados são fiéis aos documentos originais, estando à disposição do SEBRAE para comprovação sempre que solicitado.

Local, data

Assinatura e nome do profissional candidato

N.º RG



ANEXO VII – MODELO DE TERMO DE DECLARAÇÃO – PESSOA JURÍDICA

TERMO DE DECLARAÇÃO

Ao

SEBRAE ESPIRÍTO SANTO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Espírito Santo

CRENCIAMENTO SEBRAE/ES N.º 01/2009

DECLARAMOS QUE:

1. Estamos cientes e aceitamos todos os termos e condições do Edital de Credenciamento e a elas desde já nos submetemos.
2. Estamos cientes que o presente Edital de Credenciamento não significa obrigatoriedade do SEBRAE/ES solicitar a prestação de serviço.
3. Estamos cientes de que somente os profissionais considerados aprovados em processo de credenciamento pelos critérios deste Edital podem prestar serviço para o SEBRAE/ES.
4. Estamos cientes de que a contratação dos serviços constantes do Edital, não gera qualquer tipo de vínculo empregatício entre o profissional vinculado a esta empresa e o SEBRAE/ES, razão pela qual, a empresa arcará com todas as despesas de natureza fiscal e previdenciária.

Local, data

Assinatura

Nome do representante legal da empresa

Cargo que exerce

CGC DA EMPRESA



ANEXO VIII- INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO DO CURRÍCULO NO SITE DO IDESB

Este processo visa formar um banco de cadastro para credenciamento de pessoas jurídicas, para prestação de serviços profissionais de instrutoria e/ou consultoria para o Sistema SEBRAE.

Orientamos que no preenchimento do formulário eletrônico, no campo especialidade deverá ser indicado a especialidade de acordo com a descrição do perfil, constante no Anexo I.

O preenchimento correto e detalhado dos dados cadastrais de pessoa jurídica é exigência para que a equipe avaliadora tenha todos os dados necessários para análise.

Lembramos que o cadastramento das informações acontece apenas uma vez, podendo a pessoa jurídica efetuar, antes do envio das informações referentes aos dados cadastrais, a correção ou atualização.

Todos os dados cadastrados são de total responsabilidade da pessoa jurídica, e informações falsas ou distorcidas, podem comprometer a credibilidade da empresa e sua aprovação, uma vez que todos os dados presentes nas informações dos Dados Cadastrais e do relato de experiência nas áreas de conhecimentos e da natureza do serviços, se instrutoria e/ou consultoria, deverão ser comprovadas junto ao SEBRAE/ES para homologação, na etapa de Habilitação.