



EDITAL Nº 12/2025 – FADEX

EDITAL DE SELEÇÃO DE PARTICIPANTES PARA O PROGRAMA “ACREDITA NO PRIMEIRO PASSO – EMPREENDA E CRESÇA” Metas 2 e 3

A Universidade Federal do Piauí (UFPI), por meio da Fundação Cultural e de Fomento à Pesquisa, Ensino, Extensão e Inovação – FADEX, torna público o presente Edital de Seleção de pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica, devidamente inscritas no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico), com vistas à participação em ações de qualificação empreendedora e desenvolvimento orientado de propostas de negócios sustentáveis, no âmbito do programa “*Acredita no Primeiro Passo – Qualifique-se e Empreenda*”, conforme disposições abaixo.

1. DO OBJETO

O presente edital visa à seleção de até 2.000 pessoas, com idade entre 16 e 65 anos, residentes no Estado do Piauí e inscritas no CadÚnico, para participação em atividades presenciais de qualificação empreendedora, com carga horária de 96 horas, e para o desenvolvimento assistido de até 1.000 propostas de negócios viáveis, orientadas à geração de renda, formalização produtiva e acesso a crédito.

As ações previstas serão realizadas por meio de formações teórico-práticas, orientações individualizadas e acompanhamento técnico contínuo, respeitando critérios territoriais, perfil socioeconômico dos participantes e diretrizes de inclusão produtiva adotadas pelo Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome.

2. DOS OBJETIVOS

2.1	Objetivo	Geral
	Fomentar a autonomia econômica de pessoas em situação de vulnerabilidade social, por meio da qualificação em gestão empreendedora e da estruturação de propostas de negócios sustentáveis, fortalecendo trajetórias de emancipação socioeconômica.	
2.2	Objetivos	Específicos
	I. Promover o acesso a conteúdos técnico-gerenciais sobre planejamento financeiro, marketing,	

vendas, controle de custos, posicionamento mercadológico e inovação;

II. Estimular a elaboração estruturada de modelos de negócios aplicáveis às realidades locais;

III. Oferecer consultoria técnica para implementação, formalização e adequação das propostas a linhas de financiamento produtivo;

IV. Ampliar as oportunidades de acesso a crédito, mentorias e redes de apoio econômico e institucional.

3. DAS DISPOSIÇÕES INICIAIS

As ações do programa ocorrerão em formato presencial, distribuídas em polos regionais estratégicos, definidos em articulação com as gestões municipais e instituições de apoio locais. As atividades serão realizadas em módulos progressivos, com material didático impresso e digital, estrutura metodológica acessível, linguagem simplificada e foco na aplicabilidade prática do conteúdo.

Será garantido o acompanhamento de equipe pedagógica especializada e consultores(as) de campo, que atuarão na orientação direta aos participantes ao longo de todo o ciclo formativo e pós-formativo.

4. DO PÚBLICO-ALVO

Poderão se inscrever pessoas que atendam aos seguintes critérios:

- a) Ter entre 16 e 65 anos completos até a data de inscrição;
- b) Estar inscrito(a) no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico);
- c) Residir no Estado do Piauí;
- d) Apresentar disponibilidade para participação integral nas atividades presenciais;
- e) Manifestar interesse em desenvolver atividade econômica formal ou informal de caráter produtivo.

Serão priorizados(as):

- 1. Mulheres chefes de família;
- 2. Jovens em situação de vulnerabilidade social;
- 3. Pessoas com deficiência;
- 4. Moradores(as) da zona rural ou de periferias urbanas;
- 5. Indivíduos com baixa escolaridade formal.

5. DAS ATIVIDADES FORMATIVAS

As formações empreendedoras previstas neste edital serão realizadas presencialmente, com carga horária total de 96 (noventa e seis) horas-aula por participante, organizadas em cinco cursos temáticos. Cada turma será composta por até 40 (quarenta) alunos(as). As aulas serão ministradas por

profissionais com experiência em inclusão produtiva, com suporte didático acessível e metodologia voltada à prática e à autonomia.

As atividades serão estruturadas conforme os seguintes cursos:

Curso 2.1: Habilidades Empreendedoras (14h)

Conteúdos Básicos (8h):

1. Identificando oportunidades no mercado local;
2. Planejamento diário simples para produtividade;
3. Resolução de problemas práticos no negócio;
4. Como lidar com clientes difíceis;
5. Importância da comunicação clara;
6. Criando relações de confiança com fornecedores;
7. Técnicas de motivação para empreendedores.

Conteúdos Específicos (6h):

1. Estratégias de negociação eficazes;
2. Organização do tempo para cumprir metas;
3. Parcerias locais para crescimento;
4. Inovação prática no ambiente de trabalho;
5. Resolução de conflitos na equipe;
6. Análise de resultados para ajustes rápidos;
7. Construção de rede de apoio local.

Contribuição ao projeto:

Este curso é essencial para o despertar da postura empreendedora entre os(as) participantes, ao desenvolver competências emocionais, relacionais e organizacionais que fortalecem a confiança e a

capacidade de atuação no território. Ele prepara a base para os demais cursos ao promover a autopercepção como agente econômico ativo.

Curso 2.2: Desenvolvimento e Melhorias de Produtos ou Serviços (22h)

Aulas Práticas (4h):

1. Simular negociações com fornecedores locais;
2. Resolver desafios do dia a dia de um pequeno negócio.

Conteúdos Básicos (8h):

1. Descobrir o que os clientes realmente valorizam;
2. O impacto de um bom atendimento;
3. Como criar diferenciação no mercado local;
4. Fidelização de clientes com pequenos ajustes;
5. Observação de concorrentes para aprender;
6. Identificação de demandas locais;
7. Simplicidade e eficiência na oferta de serviços.

Conteúdos Específicos (6h):

1. Pesquisa de mercado prática com clientes locais;
2. Melhorias em produtos existentes com baixo custo;
3. Como inovar com os recursos disponíveis;
4. Ajuste estratégico de serviços;
5. Identificação de pontos fortes e fracos no negócio atual;
6. Criação de protótipos simples;

7. Exemplos reais de melhorias em serviços básicos.

Aulas Práticas (4h):

1. Redesenhar um produto local;
2. Melhorar a entrega de um serviço com base em feedback real.

Contribuição ao projeto:

Este curso aprofunda a compreensão sobre as necessidades reais do consumidor local, incentivando a criação de soluções simples, eficazes e de baixo custo. Ele amplia a capacidade dos(as) empreendedores(as) de gerar valor, diferenciar-se e adaptar suas ofertas, contribuindo diretamente para a viabilidade comercial do plano de negócio.

Curso 2.3: Contabilidade Básica, Precificação e Cálculo de Custos (18h)

Conteúdos Básicos (8h):

1. Organização de entradas e saídas (fluxo de caixa);
2. Separação entre finanças pessoais e do negócio;
3. Noções de impostos (MEI, ISS, ICMS);
4. Controle de gastos fixos;
5. Caderneta de controle manual;
6. Capital de giro;
7. Conceitos de lucro e prejuízo.

Conteúdos Específicos (6h):

1. Cálculo de custos fixos e variáveis;
2. Precificação para diferentes cenários;
3. Simulação de margem de lucro;
4. Exemplos práticos;
5. Controle de custos;
6. Impacto dos tributos na precificação;
7. Empréstimos e financiamentos: como usar com cautela.

Aulas Práticas (4h):

1. Simular fluxo de caixa mensal;
2. Precificar produtos reais do cotidiano.

Contribuição ao projeto:

Este curso garante que os(as) participantes compreendam os fundamentos financeiros da sustentabilidade de um negócio. Ao dominar conceitos como custo, margem e preço, eles(as) passam a tomar decisões mais conscientes, evitar prejuízos e projetar metas realistas para seus empreendimentos.

Curso 2.4: Marketing de Mídias Sociais (18h)

Conteúdos Básicos (8h):

1. Criar perfil comercial no WhatsApp e Instagram;
2. Boas fotos e vídeos;
3. Respostas ágeis e amigáveis;
4. Contar histórias de produtos;
5. Promoções simples e atrativas;
6. Ferramentas gratuitas de edição;
7. Análise de concorrentes.

Conteúdos Específicos (6h):

1. Engajamento de clientes;
2. Planejamento de postagens;
3. Promoções (sorteios, descontos);
4. Campanhas alinhadas com o público;
5. Uso eficiente de hashtags;
6. Atendimento pelas redes;
7. Análise de desempenho.

Aulas Práticas (4h):

- a. Criar postagens para produto local;
- b. Simular vendas online com clientes fictícios.

2. Contribuição ao projeto:

Este curso capacita os(as) participantes a promover seus produtos ou serviços em canais digitais com recursos acessíveis. Fortalece a comunicação com clientes, o alcance comercial e a profissionalização da imagem do negócio, elementos fundamentais para ampliar vendas e

visibilidade no território.

3. Curso 2.5: Plano de Negócios e Vendas (24h)

4. Conteúdos Básicos (10h):

- a. Estruturação de plano de negócios simples;
- b. Definição de metas;
- c. Projeções financeiras;
- d. Identificação de público-alvo;
- e. Organização de prioridades;
- f. Estratégias para otimização de recursos;
- g. Avaliação de riscos.

Conteúdos Específicos (10h):

1. Técnicas de venda;
2. Apresentação atrativa do negócio;
3. Estratégias frente à concorrência;
4. Atendimento ao cliente;
5. Promoções alinhadas ao público;
6. Projeção de resultados pós-venda;

Avaliação de desempenho do negócio. Aulas Práticas (4h):

1. Criar e apresentar plano de negócios realista;
2. Simular vendas de produtos da comunidade.

Contribuição ao projeto:
Este curso é o ápice do processo formativo. Nele, os(as) participantes organizam e consolidam todas as competências adquiridas na forma de um plano de negócio enxuto, exequível e contextualizado. A ênfase em vendas e metas possibilita que os empreendimentos surjam com clareza de propósito, viabilidade financeira e estratégias de ação bem definidas.

6. DO DESENVOLVIMENTO DAS PROPOSTAS DE NEGÓCIO

Ao longo das atividades formativas previstas neste edital, os(as) participantes serão orientados(as) a construir uma proposta de negócio individual ou coletiva, com base nos conhecimentos adquiridos nos cursos temáticos oferecidos. Essa proposta constituirá a culminância pedagógica do processo de formação, permitindo aos(as) alunos(as) sistematizarem ideias empreendedoras de forma estruturada, contextualizada e viável.

O plano de negócio deverá conter, minimamente:

1. Identificação clara do problema ou demanda local que se pretende atender;
2. Descrição do produto, serviço ou solução proposta;
3. Caracterização do público-alvo;
4. Estratégias de atendimento, marketing e vendas;
5. Estimativas básicas de custos e receitas;
6. Fontes de insumos e fornecedores;
7. Necessidades iniciais de capital e projeção de crescimento;
8. Cronograma de implementação.

A proposta poderá ser elaborada com base em negócios já existentes ou em novas ideias a serem desenvolvidas, desde que apresentem vínculo com o território e potencial de viabilidade econômica. Durante o curso "Plano de Negócios e Vendas", os(as) participantes receberão orientação técnica para estruturar essas informações, com base em metodologias simplificadas e adaptadas à realidade do público atendido.

As propostas poderão, ao final da formação, ser apresentadas a bancas avaliadoras compostas por representantes da organização executora, instituições parceiras e especialistas convidados(as), com o objetivo de fornecer devolutivas construtivas e mapear possíveis iniciativas com potencial de continuidade, mentoria ou apoio complementar.

7. DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DOS(AS) PARTICIPANTES

A seleção dos(as) participantes das atividades formativas será com base em critérios técnicos e objetivos que assegurem a priorização do público-alvo definido neste edital, especialmente beneficiários(as) de programas sociais vinculados ao Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico)

Poderão participar do processo seletivo pessoas com idade entre **16 (dezesesseis) e 65 (sessenta e cinco) anos**, preferencialmente residentes em territórios de alta vulnerabilidade socioeconômica, e que manifestem interesse em desenvolver iniciativas empreendedoras no curto ou médio prazo.

Serão observados, no processo de seleção, os seguintes critérios:

- I. Estar devidamente inscrito(a) no Cadastro Único (CadÚnico), com dados atualizados nos últimos 24 (vinte e quatro) meses;
- II. Demonstrar disponibilidade para frequentar integralmente a carga horária prevista no cronograma das formações;
- III. Apresentar motivação e interesse em desenvolver ou aprimorar uma ideia de negócio, individual ou coletiva, alinhada à realidade local;
- IV. Ser residente, preferencialmente, no município ou região de execução do projeto;
- V. Atender a critérios de diversidade e inclusão, com vistas a promover a equidade de gênero, raça, idade e territorialidade, respeitando os indicadores de cada localidade.

As inscrições serão gratuitas e estarão abertas entre os dias **11 e 25 de agosto de 2025**, podendo ser realizadas da seguinte forma:

Eletronicamente, por meio de formulário digital a ser disponibilizado na plataforma Typeform, no seguinte endereço: <https://form.typeform.com/to/Nh1jE4US>.

Para efetivar a inscrição, será necessário apresentar (presencialmente ou anexar no formulário digital) os seguintes documentos:

CPF;

RG;

Comprovante de residência;

Comprovante de escolaridade;

Número de Identificação Social (NIS).

A lista dos(as) selecionados(as) será divulgada nos canais oficiais da **FADEX** e/ou das entidades parceiras envolvidas no projeto.

8. ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

Etapa	Período	Descrição
Divulgação do Edital	05/08/2025	Publicação no site da FADEX
Inscrição	11/08/2025 a 25/08/2025	Via formulário eletrônico (Typeform)
Resultado Preliminar	28/08/2025	Divulgação nos canais oficiais da FADEX
Período para Recursos	29/08/2025 a 30/08/2025	Envio de recurso via e-mail institucional
Resultado Final	31/08/2025	Divulgação do resultado final nos canais oficiais
Início das Formações	A partir de 02/09/2025	Início das atividades presenciais, conforme cronograma a ser divulgado

9. DOS RESULTADOS

A relação dos(as) candidatos(as) aprovados(as), tanto na fase preliminar quanto na lista final após recursos, será divulgada exclusivamente no **site oficial da FADEX** (www.fadex.org.br), conforme cronograma estabelecido no item 8 deste edital.

Cabe ao(à) candidato(a) acompanhar todas as etapas do processo seletivo e verificar a divulgação dos resultados. Não serão fornecidas informações individualizadas por outros meios.

10. DOS CRITÉRIOS DE DESEMPATE

Em caso de empate na seleção, serão aplicados, sucessivamente, os seguintes critérios de desempate:

- I. Maior tempo de inscrição no Cadastro Único com dados atualizados;
- II. Maior idade;
- III. Pessoa residente em comunidade rural ou território de maior vulnerabilidade social, conforme critérios do projeto;
- IV. Ordem cronológica de inscrição.

11. DOS RECURSOS

O(A) candidato(a) que desejar interpor recurso quanto ao resultado preliminar do processo seletivo deverá fazê-lo no prazo estabelecido no cronograma (item 8 deste edital), exclusivamente por meio de **envio eletrônico para o e-mail institucional do projeto: empreendedorismomds@ufpi.edu.br**

O recurso deverá conter, obrigatoriamente:

Nome completo do(a) candidato(a);
Número do CPF;
Justificativa clara e objetiva, devidamente fundamentada.

Recursos interpostos fora do prazo ou por outros meios não serão aceitos. A resposta aos recursos será divulgada junto com o resultado final, sem identificação nominal dos recorrentes.

12. DO CADASTRO DE RESERVA

Será formado um **cadastro de reserva correspondente a até 20% do total de vagas**, com os(as) candidatos(as) classificados(as) que excederem o número de vagas imediatas.

As pessoas inscritas no cadastro de reserva poderão ser convocadas em caso de **desistência, impedimento ou vacância**, respeitando-se os critérios de seleção e a ordem de classificação.

Além disso, os(as) suplentes poderão ser considerados(as) para futuras edições do projeto, caso haja continuidade das ações formativas, desde que o perfil socioeconômico esteja compatível com os objetivos do programa.

13. DA DESCLASSIFICAÇÃO

Será desclassificado(a) do processo seletivo o(a) candidato(a) que:

- I. Prestar informações falsas ou incompletas no ato da inscrição;
- II. Não apresentar os documentos exigidos no prazo solicitado;
- III. Deixar de comparecer às atividades formativas sem justificativa formal;
- IV. Não cumprir os critérios estabelecidos neste edital;
- V. Adotar conduta inadequada, desrespeitosa ou incompatível com o ambiente de formação.

A desclassificação implica na **perda da vaga**, bem como da eventual inclusão no cadastro de reserva.

14. DO CONTATO

Dúvidas, informações complementares ou esclarecimentos sobre este edital deverão ser encaminhados exclusivamente para o e-mail institucional do projeto: empreendedorismomds@ufpi.edu.br

Este será o canal oficial de comunicação entre os(as) candidatos(as) e a equipe executora, inclusive para envio de questionamentos durante o período de inscrição e execução das formações.

15. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

- I. A inscrição do(a) candidato(a) implica a aceitação integral das normas estabelecidas neste edital.
- II. A qualquer tempo, a FADEX poderá revogar ou anular o presente processo seletivo por razões de interesse público, legalidade ou conveniência administrativa, sem que isso implique direito à indenização.
- III. Situações não previstas neste edital serão analisadas e decididas pela coordenação do projeto, observando os princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.
- IV. O projeto poderá sofrer ajustes em sua execução conforme diretrizes dos órgãos financiadores, parceiros institucionais ou análise técnica da equipe executora.
- V. Os dados fornecidos pelos(as) candidatos(as) serão utilizados exclusivamente para fins de seleção, execução e avaliação do projeto, respeitando-se a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018).

ANTONIO VINICIUS OLIVEIRA
FERREIRA:01649056346
346

Assinado de forma digital por
ANTONIO VINICIUS OLIVEIRA
FERREIRA:01649056346
Dados: 2025.08.05 16:12:45
-03'00'

Antônio Vinicius Oliveira Ferreira
Superintendente da Fadex

RUA HUGO NAPOLEÃO, 2891
TERESINA – PI, BAIRRO ININGA – CEP 64048-440
CNPJ: 07.501.328/0001-30
FONE: +55 86 998570606
www.fadex.org.br