

ANEXO VI - PORTARIA MROSC TRABALHO/DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

PLANO DE TRABALHO DE TERMO DE FOMENTO OU ACORDO DE COOPERAÇÃO

DADOS E INFORMAÇÕES DA OSC		
Razão Social: Instituto do Carinho		
Endereço Completo: QNN 05 CJ 0 LT 15		
Município: CEILÂNDIA	UF: DF	CEP: 72.225-065
CNPJ: 13.898.819/0001-60		
Site, Blog, Outros: institutodocarinho.org.br		E-mail: contato@institutodocarinho.org.br
Nome do Representante Legal: João Henrique da Silva Barbosa		
Cargo: Presidente		Data da investidura: 08/02/2024
RG: [REDACTED]	Órgão expedidor: [REDACTED]	CPF: [REDACTED]
Telefone fixo:		Telefone celular: [REDACTED]
E-mail do representante legal: joaohenriquecart@gmail.com		
Endereço completo do representante legal [REDACTED] [REDACTED]		
O representante legal possui cadastro de usuário externo no SEI? (X) SIM () NÃO		
Em caso positivo, qual o e-mail cadastrado no SEI? joaohenriquecart@gmail.com		
ACOMPANHAMENTO DA PARCERIA		
Responsável pelo acompanhamento da parceria: Zildelene de Medeiros		
Função na parceria: Coordenadora Geral		
RG: [REDACTED]	Órgão Expedidor: [REDACTED]	CPF: [REDACTED]
Telefone Fixo:		Telefone Celular: [REDACTED]
E-mail: [REDACTED]		

DADOS DE OUTROS PARTICÍPES (ATUAÇÃO EM REDE)			
NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE			
Razão Social: NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE			
Endereço Completo: NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE			
Município: NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE	UF: NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE	CEP: NÃO HAVERÁ ATUAÇÃO EM REDE	
CNPJ:			
Site, Blog, Outros:		E-mail:	
Nome do Representante Legal:			
Cargo:		Data da investidura:	
RG:	Órgão expedidor:	CPF:	
Telefone fixo:		Telefone celular:	
E-mail do representante legal:			
Endereço completo do representante legal:			
Objeto da Participação em rede:			
Anexos	☐ Termo de Atuação em Rede ☐ Portfólio da OSC ☐ Outros		

DESCRIÇÃO DO PROJETO
Título: PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - CURSO DE ESTÉTICA E BELEZA
Período de Execução Indicado: 12 meses
Início: Data da assinatura do Termo de Fomento ou data a ser determinada pela SEDET
Término: 12(doze) meses, após a assinatura do Termo de Fomento ou data a ser determinada pela SEDET
OBJETO DA PARCERIA: Qualificação Social e Profissional, formação, aperfeiçoamento e desenvolvimento profissional, conforme preconiza a Portaria 19/2023.
DESCRIÇÃO DO OBJETO: O objeto do Projeto PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - CURSO DE ESTÉTICA E BELEZA é a qualificação social e profissional, formação, aperfeiçoamento e desenvolvimento profissional, conforme preconiza a Portaria 19/2023, nos cursos de: <i>Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Estética Facial e Corporal; Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba</i>, executado em 04 cursos, para 300 (trezentos) alunos, com evasão de 20%, certificando 240 (duzentos e quarenta) alunos, durante 60 dias, com carga horária de 166 horas/aula, nas regiões administrativas de Ceilândia e Sol Nascente, classificada como Macroterritório Sudeste.
1. APRESENTAÇÃO DA INSTITUIÇÃO 1.1 - SOBRE O INSTITUTO DO CARINHO O Instituto do Carinho é uma instituição sem fins lucrativos, voltada para a oferta do bem estar social e a inclusão, por meio de desenvolvimentos de projetos nas áreas de: educação profissional e tecnológica, saúde, desenvolvimento social, esporte, lazer e cultura, nas diferentes modalidades que são propostas. O IC se estrutura em torno dos eixos de Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável, com o objetivo de promover a inclusão social e econômica das pessoas em situação de vulnerabilidade do Distrito Federal, principalmente nas regiões administrativas de Ceilândia, Sol Nascente e Pôr do Sol,

permitindo-lhes melhorar o seu potencial de mão-de-obra, suas vidas e de suas famílias e comunidades e a elevação da escolaridade por meio do estabelecimento de parcerias com a administração pública, que, cientes de seus direitos e capacidades, possam se tornar sujeitos ativos na construção de um novo itinerário de vida, galgando espaços cada vez maiores na sociedade e promovendo o desenvolvimento de sua comunidade. A partir da oferta de cursos de formação específicas, que apresentem em seus programas temáticas como direitos, capacitação e profissionalização, saúde, relações interpessoais, inclusão digital, entre outros, promover uma inclusão e reinserção de excelência por meio da junção indissociável entre ensino, pesquisa e extensão. Agregando pessoas, conhecimentos e tecnologias, visando a proporcionar a ampliação do desenvolvimento social, profissional, educacional e cultural das regiões atendidas.

Nossa história começou quando criamos o Lar Bezerra de Menezes em 2011 para ser um abrigo institucional para acolher crianças de 0 a 10 anos que foram encaminhadas pela Vara da Infância e da Juventude por encontrarem-se em situação de risco. Em 2017, a equipe dirigente do Lar Bezerra de Menezes foi confrontada com a realidade de crianças portadoras de síndromes raras que não podiam deixar leitos das UTIs de hospitais públicos ou por não terem família ou por suas famílias não terem condições de oferecer os cuidados especiais de que necessitavam. Nesse contexto, foi criada a Casa do Carinho, uma casa construída especialmente para receber e dar um lar a crianças dependentes de Home Care. Agora, em 2019, percebemos a necessidade de fazer a junção dos dois e virar o Instituto do Carinho. Crescemos muito e queremos crescer muito mais! Ajudar e dar uma vida melhor para nossas crianças é o que nos motiva a não desistir e sempre ir além.

Nossa **VISÃO**, é ser uma instituição de referência no Brasil na prestação de serviços de assistência social, de forma integradora e inovadora.

Nossos **VALORES**, Amor ao Próximo, Caridade, Fé, Eficiência, União e Cooperação.

Nossa **MISSÃO**, promover e articular ações de desenvolvimento humano, buscando a redução da desigualdade social e melhoria da qualidade de vida, priorizando o respeito e o amor ao próximo, em conformidade com os valores cristãos.

1.2 - NOSSOS PROJETOS

A - PROJETO LAR BEZERRA DE MENEZES

O Lar Bezerra de Menezes foi fundado em 2011, com o objetivo de acolher **crianças de 0 a 10 anos** encaminhadas pela Vara da Infância e Juventude do Distrito Federal por encontrarem-se em situação de risco. Logo nos primeiros meses de atuação do LBM, percebeu-se que, tão importante quanto acolher as crianças e fazê-las sentir-se seguras, era garantir que cada uma pudesse ter sua própria família. Para que isso acontecesse de forma eficaz, a Direção assumiu o desafio de ela própria elaborar os estudos e relatórios que detectassem e informasse a situação familiar da criança, possibilitando que se pudesse determinar, de forma segura, se a família sanguínea tinha condições de cuidar do menor ou se ele deveria ser encaminhado a uma família adotiva. Assim, o Lar Bezerra de Menezes montou, capacitou e instrumentalizou uma forte equipe técnica capaz de realizar todos os estudos necessários e produzir informações criteriosas para instruir os processos de acolhimento institucional, que tem seu curso na Vara da Infância e Juventude, e fazer com que eles tenham um fim, encaminhando a criança à reintegração familiar ou à adoção. E foi a partir dessa iniciativa de conhecer a fundo a realidade familiar

das crianças que o LBM encontrou sua verdadeira vocação: destinar todas as crianças acolhidas à sua família, seja por meio da reintegração à família sanguínea ou pela adoção.

B - PROJETO CASA DO CARINHO

Em 2017, a equipe dirigente do Lar Bezerra de Menezes foi confrontada com a realidade de crianças portadoras de síndromes raras que não podiam deixar leitos das UTIs de hospitais públicos ou por não terem família ou por suas famílias não terem condições de oferecer os cuidados especiais de que necessitavam. Nesse contexto, foi criada a Casa do Carinho, uma casa construída especialmente para receber e dar um lar a crianças dependentes de Home Care. Lá, elas têm uma melhora sensível na qualidade de vida por meio dos cuidados diários e da interação com outras crianças e com as visitas de voluntários que se apaixonaram pelo Projeto. Com capacidade para acolher até 17 crianças, na Casa do Carinho cada morador recebe os cuidados e o carinho de um profissional exclusivo, 24 por dia, sete dias por semana.

C - PROJETO CRIANÇA DO FUTURO/CONSTRUINDO OS SONHOS

Em 2019, o Instituto do Carinho teve seu projeto aprovado pelo CRIANÇA ESPERANÇA da Rede Globo. Com a parceria, o IC viabilizou o atendimento a crianças que moram em seu entorno, no contra turno escolar. Forão oferecidas aulas de Judô, Balé, Capoeira, Dança, Música e Futebol. Em parceria com as escolas em que as crianças estudam, o Instituto do Carinho, com seu projeto Criança do Futuro, promove atividades esportivas e culturais para 200 crianças, buscando formas de que as atividades extraclasse possam ser um estímulo ao desempenho acadêmico. Assim, com todos esses projetos sob sua coordenação, o Instituto do Carinho amplia, ano após ano, sua atuação na assistência social de crianças, apoio às famílias e a outras instituições que trabalham em benefício de quem precisa.

D - PROJETO RESGATE

Idealizado e desenvolvido em 2014, o Projeto Resgate foi o reflexo dos excelentes resultados obtidos com as crianças do LBM. Percebemos que, além de buscar uma família para as crianças de nosso abrigo, precisávamos ajudar e ensinar aos outros abrigos a buscarem uma família para as suas crianças. Nossa equipe passou a apoiar várias instituições, principalmente instituições de acolhimento, e familiares dos abrigados de forma mais ampla e completa. Apoiamos as outras instituições, seja na parte administrativa, jurídica, financeira (doação de bens materiais) ou social, auxiliando para que elas consigam prestar o serviço da melhor forma possível e busque sua autonomia financeira. Disseminamos em outras instituições a importância dos acolhidos estarem com as suas famílias e, sempre que possível, deixarem de ser institucionalizados.

E - PROJETO IRMÃ DULCE

Desenvolvido em 2019, tem o objetivo de combater a fome que assola várias famílias no Distrito Federal e no entorno. Realizamos a distribuição de mais de 100 cestas básicas por mês para os familiares dos acolhidos pelo Instituto do Carinho, bem como para os moradores da região próxima ao Instituto e ainda instituições parceiras que necessitam de apoio. Todas as doações passam por uma triagem e possuem o devido cadastro em nosso programa.

F - PROGRAMA PRÓCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - CURSO DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

O Instituto do Carinho de Ceilândia, em parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico Trabalho e Renda do Distrito Federal (SEDET), lançou em 12 de fevereiro, o Programa PróComunidade

de Capacitação. Um programa gratuito que tem como objetivo oferecer em seu primeiro curso treinamento em panificação e confeitaria para membros da comunidade em situação de vulnerabilidade social, em Ceilândia e Sol Nascente.

O projeto busca impulsionar a empregabilidade e o empreendedorismo, visando a inserção e a permanência no mercado de trabalho ou o estímulo ao empreendedorismo no setor gastronômico local.

As aulas, que abrangem todo o processo de panificação e produção de iguarias doces e salgados, estão sendo realizadas na cozinha industrial do Instituto do Carinho, com turmas de até 30 alunos nos períodos da manhã e da tarde. Dividido em 03 (três) ciclos, já formou a 1ª turma com 43 alunos, e dia 26/07/2024, encerrou o 2º e 3º ciclos, com certificações e orientações para o cadastro de emprego no setor de panificação.

1.3 - TERMOS CELEBRADOS

A - Termo de Colaboração nº 01/2022

Processo: 00431-00006063/2022-78- SEDES

Objeto: Serviço de Acolhimento para Crianças e Adolescentes.

B - Termo de Fomento (MROSC) N.º 1/2023

Processo: 00400-00025663/2022-75 - SEJUS

Aquisição de Ambulância

C - Termo de Fomento (MROSC) Nº 15/2023

04035-00008436/2023-87 - SEDET

Objeto: Realização do Projeto “PROCOMUNIDADE”, no Macroterritório Sudeste, do Distrito Federal, nas Regiões Administrativas de Ceilândia e Sol Nascente, conforme detalhamento contido no Plano de Trabalho.

1.4 - CERTIFICAÇÕES

CERTIFICAÇÃO	NÚMERO	PUBLICAÇÃO OFICIAL
	Alvará de Funcionamento	00171/2011
	CDCA-DF (Conselho dos Direitos da Criança e do Adolescente do Distrito Federal)	Resolução 743 de 01/11/2017 - CDCA/DF DODF 212, de 06/11/2017
	Certificado de Qualificação como Oscip (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público)	720/2019/DPJ/CPI/DPJUS/SNJ DOU de 15 de janeiro de 2019
	Conselho Tutelar (atestado de qualidade e eficiência)	669/2018
	MPDFT (Atestado de Regular funcionamento emitido pela Promotoria do Distrito Federal)	S/N



VIJ (Vara da Infância e Juventude do Distrito Federal) - Atestado de Qualidade e Eficiência

2018.01.3.007660-5



CAS/DF (Conselho de Assistência Social do DF)

020/2012

DODF 69, de 09/04/2012



CEBAS - MDS (Certificação de Entidades Beneficentes de Assistência Social)

Portaria 83 de 20/04/2018

DOU de 26 de abril de 2018



Phomenta



Risü



Selo Social

1.5 - APOIADORES



Smaff
Concessionárias

shizen
Produtos Naturais

VALLYA
BUILDING TRUST



**smart
control**
CONTABILIDADE



LEVVO
INSTITUTO



1.6 - ÁREAS DE ATUAÇÃO

Da assistência social, cultural, desportiva, educacional, capacitação e qualificação profissional, promoção de ações de atenção à saúde e de pesquisa, prestando serviços gratuitos e permanentes aos usuários, sem qualquer discriminação, de forma planejada, diária e sistemática.

1.7 - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

DIRETORIA

Mandato: junho de 2023 a junho de 2025

NOME

CARGO

João Henrique da Silva Barbosa

Presidente

Virgílio Reis Sarmento

Vice-Presidente

Felipe Alberto de Sá Carvalho

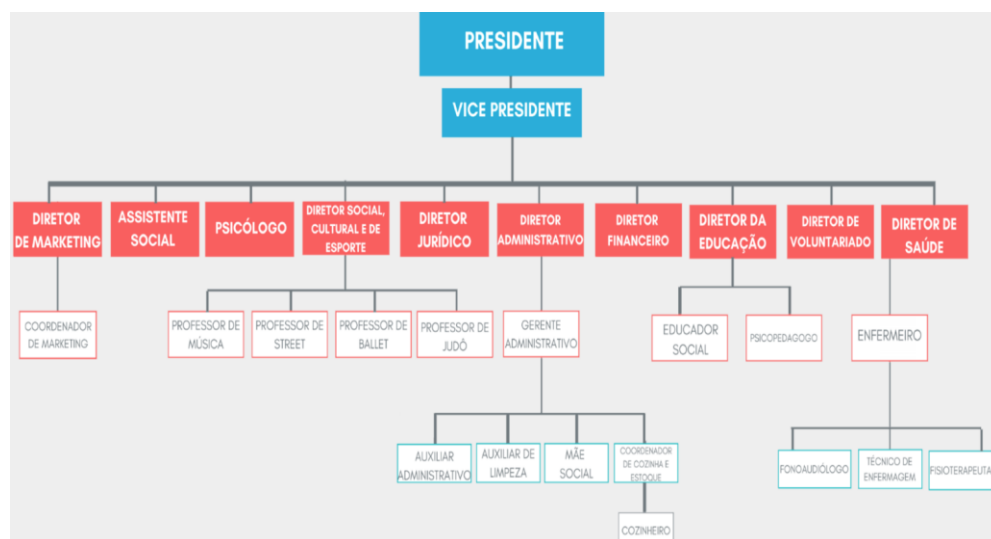
Diretor Administrativo

Edleuza Novais Botelho	Diretora de Educação
Giancarla di Andrade Camargo	Diretora de Saúde
Nelma de Mendonça	Diretora de Finanças
Camila Novais Botelho	Diretora Social, Cultural e de Esportes
Sergio Domingos	Diretor Jurídico
Juliano Frade de Sousa	Diretor de Marketing
Laura Jane Carneiro dos Santos	Diretora de Voluntariado

CONSELHO FISCAL

Sebastião de Lucena Sarmento

Shirley de Medeiros Machado



1.8 - TRANSPARÊNCIA E PRESTAÇÃO DE CONTAS

A prática de transparência e a prestação de contas são fundamentais para garantir a credibilidade e a sustentabilidade de uma Organização da Sociedade Civil (OSC). Aqui está uma demonstração da visão do Instituto sobre transparência e prestação de contas.

1.8.1 - TRANSPARÊNCIA INTERNA

A transparência dentro do Instituto começa com uma comunicação clara e acessível para todos os membros e colaboradores. Isso inclui:

→ Reuniões periódicas: Realização de reuniões regulares com os colaboradores e voluntários

para alinhamento de estratégias, apresentação das ações realizadas, os recursos captados e as despesas;

- Relatórios internos: Relatórios financeiros e operacionais frequentes que mostrem de forma clara as movimentações de recursos e o andamento dos projetos; e
- Participação em decisões: Envolvimento dos colaboradores, associados e membros na tomada de decisões estratégicas, garantindo que todos compreendam as políticas e ações da OSC, para entendimento que fazem parte do processo transformador de vidas.

1.8.2 - TRANSPARÊNCIA EXTERNA

Externamente, a transparência é ainda mais crítica para manter a confiança de doadores, parceiros e beneficiários. Mantemos da seguintes formas:

- Publicação de relatórios mensais e anuais: Divulgação relatórios mensais e anuais financeiros e de atividades, destacando a origem dos recursos, como foram gastos e os resultados alcançados; e
- Portal da transparência: Mantemos a seção do site <https://www.institutodocarinho.org.br/documentos> , dedicado à prestação de contas, onde administração pública, doadores e o público em geral possam acessar informações detalhadas sobre projetos, receitas e despesas.

1.8.3 - PRESTAÇÃO DE CONTAS INTERNA

Internamente, a prestação de contas envolve um processo contínuo de acompanhamento e fiscalização das atividades da OSC:

- **Conselho Fiscal:** O conselho fiscal, é composto por membros independentes, que fiscalizam as contas e os processos financeiros do Instituto;
- **Controle financeiro rigoroso:** Mantemos um controle interno para gerenciar e monitorar o fluxo de despesas, garantindo que todas as transações estejam devidamente documentadas e verificadas; e
- **Planos e metas claras:** As metas operacionais e financeiras são ajustadas conforme os projetos, planos de trabalho aprovados ou as doações recebidas, monitorando regularmente os resultados e ajustando se for necessário para o alcance do objeto pactuado.

1.8.4 - PRESTAÇÃO DE CONTAS EXTERNA

Externamente, a prestação de contas deve ser feita de maneira acessível e abrangente para garantir a credibilidade da administração pública, dos patrocinadores, parceiros e da sociedade em geral:

- **Relatórios de impacto social:** Além dos dados financeiros, reportamos o impacto social de nossas atividades, demonstrando como os recursos captados foram transformados em benefícios para a comunidade;

- **Reuniões com doadores e parceiros:** Mantemos uma comunicação regular com doadores, patrocinadores e outros parceiros, atualizando-os sobre os progressos, desafios e resultados das iniciativas apoiadas; e
- **Cumprimento de obrigações legais:** O Instituto cumpre rigorosamente as obrigações fiscais e legais, como a declaração de Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas (IRPJ) e cumprimento de normas trabalhistas.

1.8.5 - CULTURA DE TRANSPARÊNCIA

A transparência deve ser um valor intrínseco à cultura de qualquer organização da sociedade civil. Isso significa promover a honestidade e a clareza em todas as interações, garantindo que todos os envolvidos – sejam internos ou externos – tenham acesso a informações precisas e relevantes.

1.8.6 - MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO

O Instituto realiza reuniões periódicas com os coordenadores de monitoramento e avaliação contínua de suas atividades para garantir que os recursos estão sendo usados de forma eficaz e que os resultados planejados estão sendo alcançados.

Transparência não apenas garante conformidade com as leis e regulamentos, mas também ajuda a construir uma relação de confiança com a administração pública, sociedade e os parceiros.

1.9 - PERSPECTIVAS FUTURAS

Recentemente, participamos de um edital da TERRACAP e, por meio de um regime de concessão, fomos contemplados com 04 (quatro) lotes, localizados na Região Administrativa de Ceilândia. Nesses espaços, planejamos expandir alguns de nossos projetos, que já não cabem na estrutura atual. Entre eles destacam-se:

- A alocação do projeto "Construindo os Sonhos", que promove diversas modalidades esportivas para crianças. Esse novo espaço permitirá, entre outras ações, a construção de um campo de futebol com gramado sintético; e
- A implantação do Centro de Capacitação e Qualificação Social e Profissional, Formação, Aperfeiçoamento e Desenvolvimento Tecnológico, onde manteremos um restaurante-escola e uma horta colaborativa, proporcionando formação prática e teórica para os beneficiados.

2. DESCRIÇÃO DO PROJETO

O Programa **PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - CURSO DE ESTÉTICA E BELEZA** visa promover a qualificação social e profissional por meio de cursos especializados nas áreas de Estética e Beleza, em conformidade com a Portaria 19/2023. O projeto oferecerá formação e aperfeiçoamento em diversas áreas da beleza, com o objetivo de capacitar 300 alunos, distribuídos em 04 módulos distintos:

1. Designer de Unhas e Manicure/Pedicure
2. Estética Facial e Corporal
3. Maquiagem Profissional
4. Barbeiro/Designer de Barba

Cada curso terá uma carga horária total de 166 horas/aula, e o curso terá a duração de 60 dias por ciclo. As aulas serão realizadas nas regiões administrativas de Ceilândia e Sol Nascente/Pôr do Sol, que fazem parte do Macroterritório Sudeste.

Com uma taxa de evasão prevista de 20%, estima-se que 240 alunos concluam com êxito o programa e recebam seus certificados de conclusão. O projeto não só oferecerá uma formação técnica e especializada, mas também contribuirá para o desenvolvimento profissional e a inserção no mercado de trabalho dos participantes, fomentando a capacitação e a melhoria na qualidade dos serviços prestados nas áreas de estética e beleza.

O Programa visa criar um espaço dedicado à Capacitação e Qualificação Social e Profissional, Formação, Aperfeiçoamento e Desenvolvimento Tecnológico no Instituto do Carinho, situado na Região Administrativa de Ceilândia. Seu objetivo é oferecer à comunidade local uma qualificação e certificação profissional de alta qualidade, alinhada com princípios de produtividade e sustentabilidade.

O Programa abrange uma variedade de atividades, incluindo a execução de projetos, palestras, atendimentos psicossociais e eventos gratuitos abertos ao público. Estas iniciativas têm como propósito disseminar conhecimentos sobre o mercado de trabalho, destacar os benefícios da capacitação profissional e enfatizar valores fundamentais como autonomia, protagonismo e solidariedade. Com isso, busca-se promover a geração de oportunidades de trabalho e renda para os participantes.

2.1 JUSTIFICATIVA

2.1.1 - SOBRE “AS CIDADES”

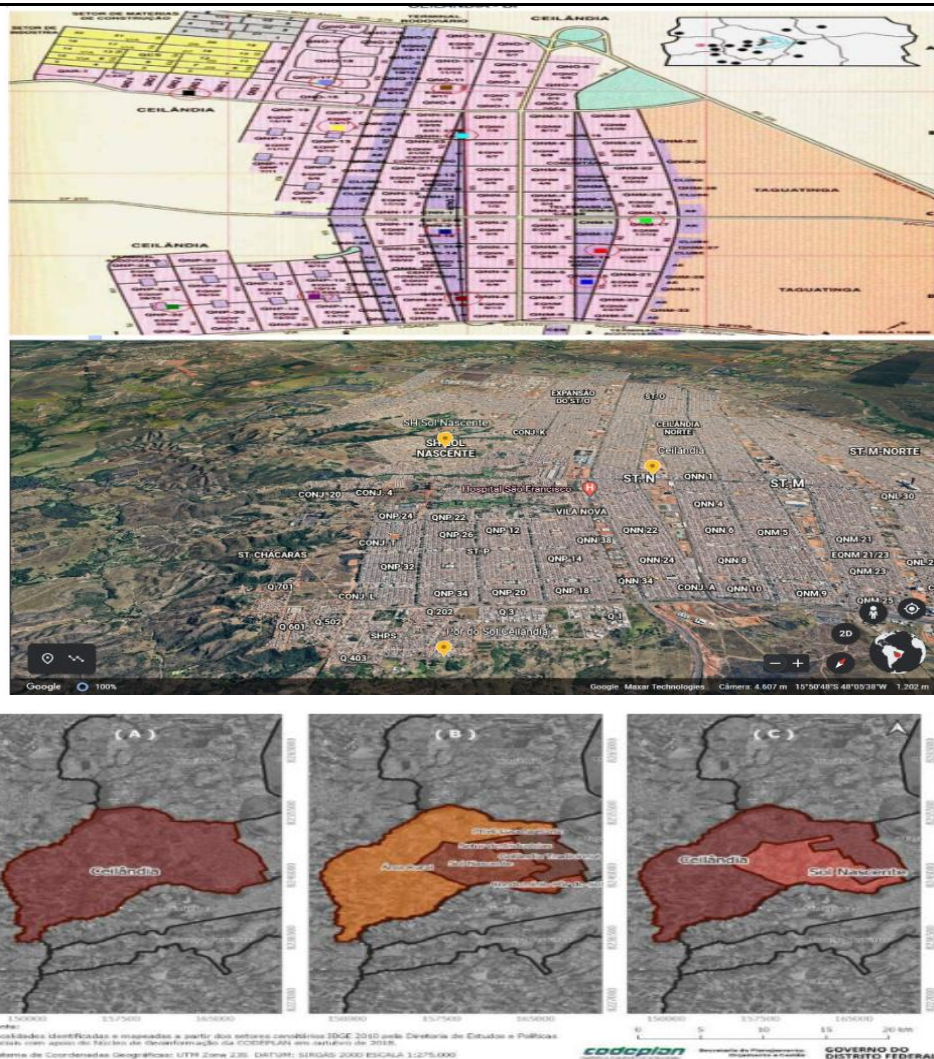
2.1.1.1- MAPAS – A – CEILÂNDIA; B – PÔR DO SOL; C – SOL NASCENTE

Pode ser verificado nos mapas B e C, que as cidades de Pôr do Sol e Sol Nascente, foram desmembradas da área total da RA IX Ceilândia, passando a existir a RA XXXIII.

2.1.1.2 - CEILÂNDIA – RA IX

No final dos anos 1960, a realidade da população do Distrito Federal era bem diferente do que os idealizadores de Brasília imaginavam, com cerca de 20% dos habitantes morando em ocupações irregulares, sem uma infraestrutura básica para a sobrevivência. Para combater essa situação, o governador Hélio Prates criou a Campanha de Erradicação de Invasões (CEI), o primeiro projeto de erradicação de favelas do DF.¹

¹ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>



Comandada pela primeira-dama Vera Silveira, a CEI começou a atuar em 1969 e conseguiu demarcar 18 mil lotes em uma área de 20 metros quadrados ao norte de Taguatinga.

Em 27 de março de 1971², iniciou-se a transferência de aproximadamente 82.000 moradores das ocupações não regulares das favelas da Vila do IAPI, Vila Tenório, Vila Esperança, Vila Bernardo Sayão e Morro do Querosene.³

O nome CEI ficava em uma placa que servia de referência para quem chegava ao loteamento. E tornou-se tão popular, que terminou por batizar uma nova cidade: Ceilândia.

O projeto urbanístico, de autoria do Arq. Ney Gabriel de Souza, possui dois eixos cruzados em ângulo de 90 graus, formando a figura de um barril. Entre 1976 – 1977, foram construídos os setores “O” e “P”, parte do Programa Habitacional da Sociedade de Habitações de Interesse Social — SHIS, para atender novos moradores de áreas não regulares e famílias que dividiam o mesmo lote em Ceilândia⁴.

Já a caixa d’ água, símbolo da cidade, foi inaugurada no dia do terceiro aniversário de Ceilândia, 27 de março de 1974, tornando-se imediatamente um ponto de referência da cidade que funciona até hoje.⁵

² <http://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2020/06/Ceil%C3%A2ndia.pdf>

³ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>

⁴ <http://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2020/06/Ceil%C3%A2ndia.pdf>
⁵ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>

o Setor “O”, em 1988 houve o acréscimo do Setor “N”, em 1989, a QNQ e, em 1992, o Setor “R”.⁶

A Lei nº 49, de 25 de outubro de 1989 permitiu a criação da Região Administrativa de Ceilândia – Consideram-se áreas potencialmente urbanizáveis aquelas localizadas na macrozona urbana, porém não ocupadas, desmembrada da RA III – Taguatinga. Em 1992, se deu a implantação do Setor R e em seguida a ocupação do Condomínio Agrícola Privê Lucena Roriz. No ano de 2000 foi aprovado o Plano Diretor Local – PDL de Ceilândia, por meio da Lei Complementar nº 314, de 1º de setembro⁷.

Em 2013, o Reservatório Elevado (Caixa d’Água) de Ceilândia foi reconhecido como símbolo da luta das primeiras famílias que conquistaram a fixação permanente na cidade, por meio do Decreto de Tombamento nº 34.845/2013⁸.

Atualmente, Ceilândia conta com 489 mil habitantes e é a região administrativa com o maior número de nordestinos e o maior número de comerciários do DF. Outra peculiaridade é ser a única cidade do Distrito Federal, fora do Plano Piloto, a ter uma obra de Oscar Niemeyer: a Casa do Cantador, inaugurada no dia 9 de novembro de 1986.⁹

2.1.1.3 - SOL NASCENTE/PÔR DO SOL – RA XXXII



Dentre¹⁰ os aglomerados subnormal (favela) do país, a comunidade do Sol Nascente/Pôr do Sol, se tornou a maior favela do Brasil, segundo dados da prévia Censo 2022, do Instituto Nacional de Geografia e Estatística (IBGE). De acordo com o levantamento, a região ultrapassou a Rocinha, no Rio de Janeiro, em número de domicílios. A pesquisa mostra que, atualmente, o Sol Nascente tem **32.081** domicílios, enquanto a Rocinha tem **30.955**. Em comparação com 2010, a favela da capital cresceu **31%**, enquanto a região do Rio de Janeiro aumentou **20%**.

Sol Nascente/Pôr do Sol é uma região administrativa do Distrito Federal brasileiro. Por 20 anos fez parte da região administrativa de Ceilândia, até o desmembramento em 2019. É composta por dois setores habitacionais distintos (Sol Nascente e Pôr do Sol), cujas manchas urbanas não se tocam, mas estão conurbadas, ou seja, unidas com a de Ceilândia.

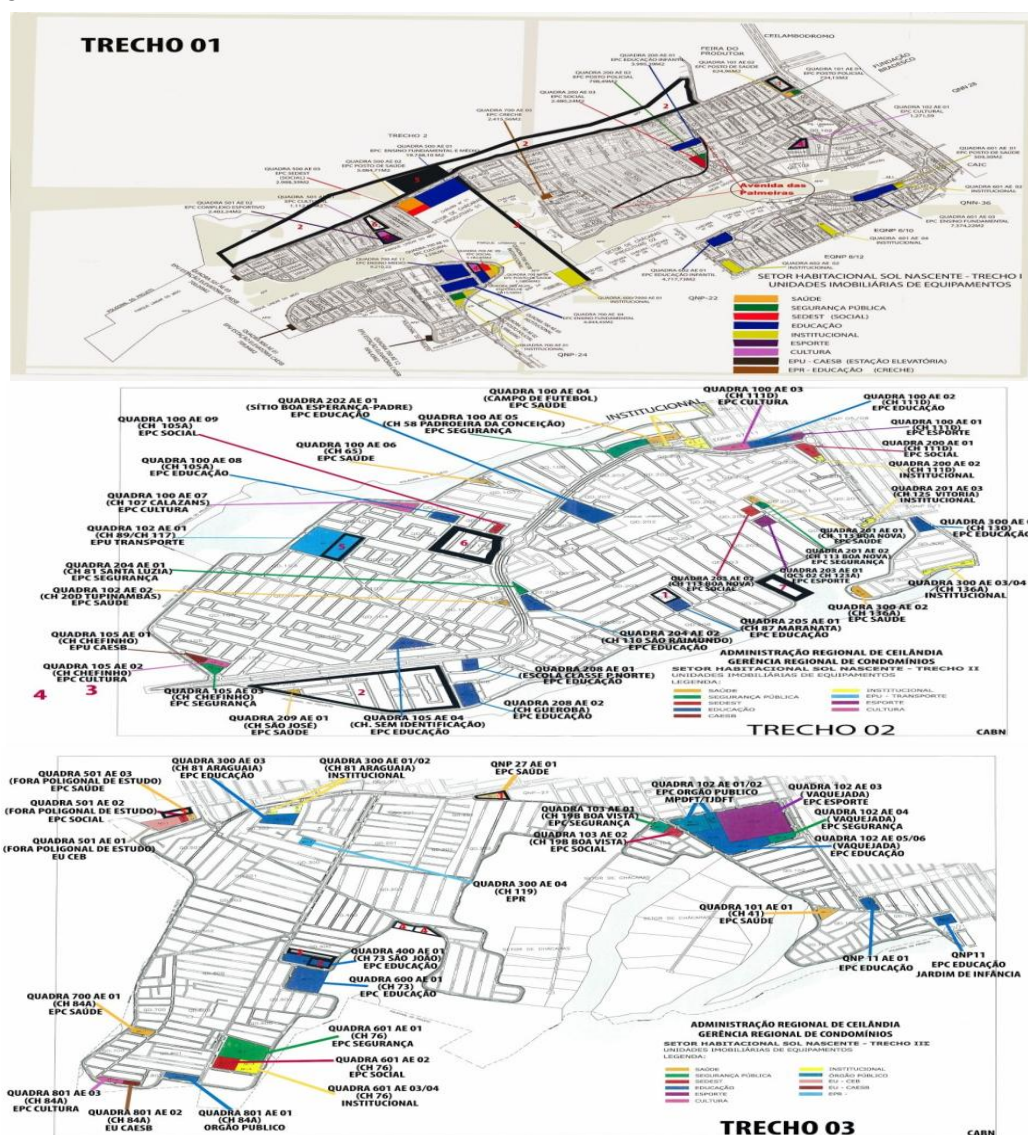
A região era uma área rural até o início dos anos 1990, quando passou a ocorrer o fracionamento irregular de terrenos, situação que intensificou-se na década seguinte, o que provocou o crescimento desordenado e favela do local, que por muitos anos conviveu com condições mínimas de infraestrutura; somente em 2008 os dois grandes setores que atualmente compõem a região (Sol Nascente e Pôr do Sol) foram reconhecidos como setores habitacionais de Ceilândia.¹¹ Em 2013, quando a região contava com 78 mil habitantes, foi noticiado que a região havia ultrapassado a comunidade da Rocinha em número de habitantes e havia se tornado a maior favela da América Latina.¹²

-
- ⁶ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>
- ⁷ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>
- ⁸ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>
- ⁹ <https://historiasdebrasil.com/2020/03/27/a-origem-de-ceilandia/>
- ¹⁰ <https://g1.globo.com/df/distrito-federal/noticia/2023/03/17/sol-nascente-no-df-se-torna-a-maior-favela-do-brasil-segundo-previa-do-censo-2022.ghtml>
- ¹¹ https://pt.wikipedia.org/wiki/Sol_Nascente/P%C3%B4r_do_Sol
- ¹² https://pt.wikipedia.org/wiki/Sol_Nascente/P%C3%B4r_do_Sol

Em 2008, através da sanção da Lei Complementar nº 785, as regiões foram transformadas em Áreas de Regularização de Interesse Social ¹³, e medidas que visam a melhoria da infraestrutura para uma futura regularização vêm sendo tomadas desde então. Atualmente alguns trechos da região já se encontram regularizados.¹⁴

Em 2019, através de Lei nº 350/2019 sancionada pelo governador Ibaneis Rocha, a região foi desmembrada de Ceilândia.¹⁵

Atualmente a R.A. Sol Nascente/Pôr do Sol é dividida em 4 regiões: **Trecho 1, Trecho 2, Trecho 3 e Pôr do Sol**. A divisão do Sol Nascente em trechos aconteceu devido aos primeiros projetos de regularização do local em 2009, quando foi dividido em três trechos, haja vista a grande extensão territorial, que depois da transformação em, RA, passou a receber infraestrutura, bem como a legalização das moradias.



A região administrativa RA XXXII – Sol Nascente/Pôr do Sol, tem uma população estimada de 130 mil habitantes (codeplan 2018).¹⁶

No entanto, uma consideração relevante a ser feita, é que as regiões administrativas não podem ser vistas como porção do Distrito Federal que representa um “bolsão de pobreza”. Na verdade, são

¹³ https://pt.wikipedia.org/wiki/Sol_Nascente/P%C3%B4r_do_Sol

¹⁴ https://pt.wikipedia.org/wiki/Sol_Nascente/P%C3%B4r_do_Sol

¹⁵ https://pt.wikipedia.org/wiki/Sol_Nascente/P%C3%B4r_do_Sol

¹⁶ http://www.codeplan.df.gov.br/wp-content/uploads/2018/03/NT_Sol_Nascente_Por_do_Sol-compactado.pdf

regiões que possuem um panorama de contrastes. Por isso a importância de parceria entre administração pública e sociedade civil, no sentido de elevar os índices de qualidade de vida da população, com políticas públicas que visem minimizar os problemas de estagnação socioeconômicos e históricos da população dessas regiões. Dentre tantas, o Projeto, representa sem dúvida, possibilidades de inserção das pessoas em situação de vulnerabilidade, nos processos de formação profissional, social, educacional e tecnológica, capacitando-as para atuarem como agentes nos processos de mudanças tão necessárias à promoção do desenvolvimento socioeconômico sustentável de cada região.

Assim, o IC tem a tarefa de fomentar o desenvolvimento pleno no seio da comunidade local e regional, investindo na formação de recursos humanos para o desempenho das profissões exigidas pela sociedade e necessárias para o mercado, que está, em contínuas e profundas transformações.

O desafio é estar permanentemente conectado com as necessidades sociais e econômicas das regiões em que está presente. Na promoção do desenvolvimento, a instituição deve contribuir para atender às demandas já existentes, assim como fomentar as potencialidades que determinada região apresenta, a fim de atender às demandas futuras.

Quando se procura compreender os desafios dessa parceria, percebe-se que o Instituto do Carinho é um instrumento de intervenção direta com relação à educação profissional e social e ao desenvolvimento regional, uma vez que as estatísticas sinalizam carência de mão de obra especializada e apta a atender aos arranjos produtivos que a nova demanda apresenta. O Instituto é, hoje, mais que um novo modelo de sociedade civil, é a expressão maior dos anseios de mudança dentro do desenvolvimento econômico, social, profissional, educacional e cultural da Região Sudeste.

Ao definir sua missão, o IC, assume sua preocupação com as necessidades, presentes e futuras, do meio no qual está inserida. Traz, em sua concepção, o compromisso de que a educação profissional, científica e tecnológica é essencial, não somente para que a região alcance o nível necessário de desenvolvimento cultural, econômico e social sustentável, mas também para o cultivo da criatividade, profissional e cultural, para a melhora do padrão de vida, assim como para a vivência dos direitos humanos, da democracia e do amplo respeito.

Nessa perspectiva, a contribuição do IC para a região, se constitui num referencial ímpar, como fator de desenvolvimento local e regional e, sobretudo, na preparação de cidadãos para atuarem como verdadeiros agentes de mudanças nos campos da atividade produtiva, econômica, social, política e cultural.

O Instituto do Carinho, por meio da parceria aqui proposta, busca ações de Qualificação Social e Profissional, formação, aperfeiçoamento e desenvolvimento profissional, conforme preconiza a Portaria 19/2023, destinadas ao público feminino da Macroterritório Sudeste - de Ceilândia e Sol Nascente/Pôr do Sol com a realização de 04 (quatro) cursos profissionalizantes, sendo: ***Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Estética Facial e Corporal; Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba***, tendo como complemento dos cursos, 03 palestras com o tema: **Comunicação e Oratória com Propósito/ Objetivo, Empreendedorismo e Motivacional** com o intuito de contribuir com aumento da probabilidade de obtenção e manutenção de emprego e trabalho decente, e de oportunidade de empreendedorismo no âmbito do Distrito Federal em especial em Ceilândia e Sol Nascente, a ser realizada pelo Instituto do Carinho.

Todos os seres humanos, sem qualquer distinção, têm direito a igual remuneração por igual trabalho. O oferecimento dos cursos justifica-se pela necessidade de qualificação social e profissional da comunidade em geral, devido às dificuldades estruturais na região que impossibilita o envio das pessoas às vagas em cidades próximas. Essa dificuldade pode ser diminuída caso os empresários locais possam encontrar na própria comunidade, profissionais habilitados para os cargos propostos.

A iniciativa visa a motivar e habilitar o máximo de pessoas, para, através da técnica agregada, exercer com excelência a carreira pretendida. Considerando, ainda, a inclinação natural do ser humano em necessitar de um trabalho, isto é, buscar meios lícitos para prover renda para si e para família, o **PROJETO ESTÉTICA E BELEZA** permitirá que pessoas de baixa renda realizem o sonho de empreender ou ser técnico profissional, vencendo as dificuldades e enfrentando o desafio de viver de forma digna.

Em notícia veiculada no G1¹⁷ pelo sistema Fecomércio, concluiu-se que o mercado da beleza é a oportunidade para quem busca profissão.

Formado por cabeleireiros, barbeiros, manicures, pedicures, entre outros prestadores de serviços, o setor de beleza segue em alta. Somente de janeiro a setembro de 2023, foram abertos 143.306 microempreendedores individuais (MEI) no Brasil – cerca de 524 novos estabelecimentos por dia. Os dados são do levantamento feito pelo Sebrae¹⁸ com base em informações do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) da Receita Federal.

Os empreendedores do segmento somam mais de 5% dos 2,9 milhões microempreendedores individuais (MEI) e micro e pequenas empresas formalizadas no ano passado. O índice expressivo de empresas de beleza acompanha a tendência de crescimento dos últimos anos, já que em 2022, logo após a pandemia, foram registrados 186 mil novos negócios.

O Brasil é um dos países mais preocupados com a estética no mundo todo. Uma pesquisa do instituto GfK, da Alemanha, realizada em 22 países, identificou os brasileiros como o segundo lugar no ranking dos que mais gastam tempo em cuidados com a aparência. Além disso, o país é o quarto no ranking mundial de consumo de cosméticos, de acordo com a Euromonitor¹⁹.

Na prática, isso tudo favorece o crescimento das várias atividades econômicas que têm relação com a beleza e a estética, entre elas o setor de serviços de beleza, como salões e barbearias. Apesar das perdas enfrentadas pelo setor em 2020, por conta da pandemia, no ano passado, o mercado voltou a ficar aquecido.

Um estudo da Avec, empresa de tecnologia para o setor de beleza e bem-estar, revelou que, em novembro de 2021, a demanda nesses estabelecimentos cresceu mais de 70% em relação aos 12 meses anteriores.

O setor de beleza²⁰ vem se destacando a cada ano, atraindo novos investidores e clientes, mostrando-se forte frente aos cenários instáveis da economia. De acordo com a pesquisa da empresa de consultoria McKinsey Global Institute, após uma forte recuperação desde o auge da pandemia de covid-19, a previsão é que o mercado de beleza atinja cerca de US\$ 580 bilhões até 2027, crescendo 6% ao ano.

¹⁷ <https://g1.globo.com/ce/ceara/especial-publicitario/sistema-fecomercio/radar-do-comercio/noticia/2022/01/25/mercado-da-beleza-e->

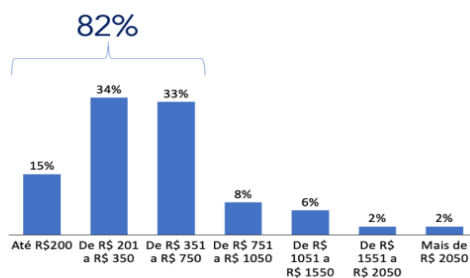
[oportunidade-para-quem-busca-profissao-veja-opcoes.ghml](#)

¹⁸ [https://ba.agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/setor-de-beleza-teve-mais-de-524-novos-negocios-abertos-por-dia-em-2023-confira-dicas-para-se-destacar-nesse-mercado/#:~:text=Ag%C3%Aancia%20Sebrae%20de%20Not%C3%ADcias,-Voc%C3%AA%20est%C3%A1%20na&text=S%C3%B3%20de%20janeiro%20a%20setembro,\(CNPJ\)%20da%20Receita%20Federal.](https://ba.agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/setor-de-beleza-teve-mais-de-524-novos-negocios-abertos-por-dia-em-2023-confira-dicas-para-se-destacar-nesse-mercado/#:~:text=Ag%C3%Aancia%20Sebrae%20de%20Not%C3%ADcias,-Voc%C3%AA%20est%C3%A1%20na&text=S%C3%B3%20de%20janeiro%20a%20setembro,(CNPJ)%20da%20Receita%20Federal.)

¹⁹ <https://mercadoconsumo.com.br/30/04/2023/economia/brasil-ja-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-no-mundo/?cn-reloaded=1>

²⁰ <https://www.correiobraziliense.com.br/economia/2024/02/6802132-mercado-de-beleza-atingira-cerca-de-uss-580-bilhoes-ate-2027-aponta-pesquisa.html>

Veja o crescimento do mercado de beleza até 2027:



Pesquisa aponta que ramo de beleza deve atingir US\$ 580 bilhões
(foto: Pesquisa McKinsey Global Institute)

E com a diversidade cada vez maior de procedimentos, crescem também as opções para quem quer investir na área como profissional e como empreendedor.

O mercado de maquiagem é diversificado e abrange várias áreas, incluindo maquiagem para eventos, teatro, cinema, moda, publicidade e maquiagem social. Profissionais de maquiagem podem trabalhar de forma independente ou serem contratados por salões de beleza, estúdios de fotografia, empresas de televisão, entre outros.

Há uma demanda contínua por profissionais qualificados em maquiagem, especialmente aqueles com habilidades especializadas em técnicas de maquiagem de alta definição (HD), maquiagem artística e maquiagem para eventos específicos como casamentos e desfiles de moda.

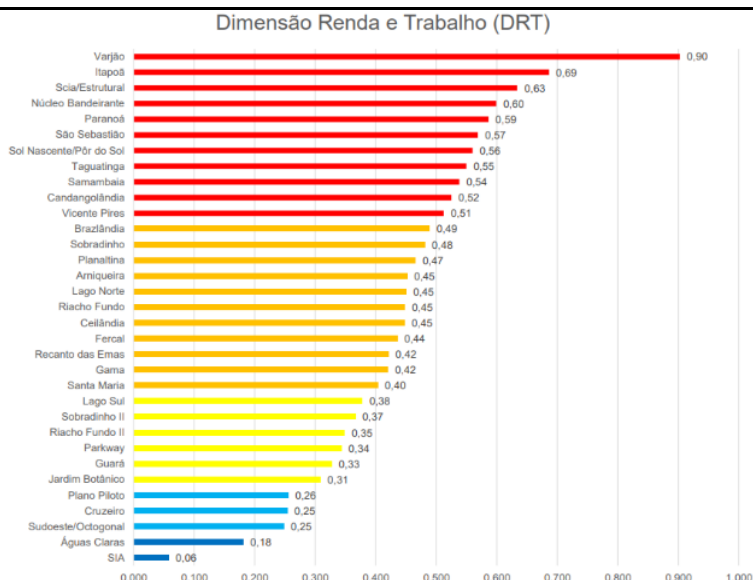
Muitos profissionais buscam cursos de maquiagem profissional para obter certificações reconhecidas, o que pode aumentar suas chances de empregabilidade e expansão de sua clientela.

O design de cílios e sobrancelhas é uma área especializada dentro da indústria de beleza. Profissionais desta área trabalham principalmente em salões de beleza, spas e clínicas de estética, oferecendo serviços como extensões de cílios, tintura de sobrancelhas, microblading (técnica semipermanente de preenchimento de sobrancelhas), entre outros.

Nos últimos anos, houve um aumento na demanda por serviços de cílios e sobrancelhas, impulsionado por tendências de beleza e um foco crescente em técnicas que proporcionam resultados naturais e duradouros.

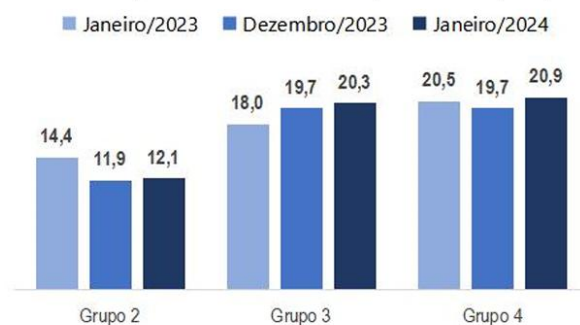
A qualificação através de cursos especializados e certificações é essencial para os profissionais desta área, pois ajuda a garantir a segurança dos procedimentos e a qualidade dos resultados para os clientes.

Ressaltamos ainda que com base nos dados relativos à **Renda e Trabalho**, desta pesquisa realizada pela CODEPLAN, as Regiões Administrativas de Ceilândia e Sol Nascente ocupam o 18º lugar.



PED-DF - Pesquisa De Emprego e Desemprego no Distrito Federal

GRÁFICO 2
Taxa de desemprego total, por Grupos de Regiões Administrativas⁽¹⁾
Distrito Federal – janeiro e dezembro de 2023 e janeiro de 2024 (em %)



Fonte: Pesquisa de Emprego e Desemprego no Distrito Federal (PED-DF). Convênio: IPEDF-GDF e DIEESE. PED-DF
Nota: (1) A amostra não comporta desagregação da taxa de desemprego total para o Grupo 1
Obs.: Grupo 1 (alta renda) - Plano Piloto, Jardim Botânico, Lago Norte, Lago Sul e Park Way e Sudoeste/Octogonal. Grupo 2 (média-alta renda) - Águas Claras, Candangolândia, Cruzeiro, Gama, Guará, Núcleo Bandeirante, Sobradinho, Sobradinho II, Taguatinga e Vicente Pires. Grupo 3 (média-baixa renda) - Brazlândia, Ceilândia, Planaltina, Riacho Fundo, Riacho Fundo II, SIA, Samambaia, Santa Maria e São Sebastião. Grupo 4 (baixa renda) - Fercal, Itapoá, Paranoá, Recanto das Emas, SCIA – Estrutural e Varjão

No Grupo 3 (regiões de média-baixa renda), de 18,0% para 20,3%²¹.

2.1.2 - DA ESCOLHA DOS CURSOS

A seleção dos cursos para o Projeto de Estética e Beleza, incluindo: 1 - *Designer de Unhas e Manicure/Pedicure*; 2 - *Estética Facial e Corporal*; 3 - *Maquiagem Profissional*; e 4 - *Barbeiro/Designer de Barba*, foi cuidadosamente baseada em critérios que visam atender às necessidades e demandas específicas da comunidade das Regiões Administrativas de Ceilândia e Sol Nascente. O objetivo é maximizar as oportunidades de empregabilidade e geração de renda para os participantes. Assim, a escolha dos cursos considerou fatores como:

- Rentabilidade das Profissões:** Os cursos escolhidos têm demonstrado ser altamente rentáveis no mercado atual. Profissionais qualificados em *Designer de Unhas e Manicure/Pedicure*; *Estética Facial e Corporal*; *Maquiagem Profissional* e *Barbeiro/Designer de Barba* têm a oportunidade de oferecer serviços especializados e de qualidade, o que pode resultar em uma fonte estável de renda para os alunos participantes do projeto.

²¹ <https://www.ipe.df.gov.br/wp-content/uploads/2024/02/Boletim-PED-DF-janeiro-2024.pdf>

- b) Alto Investimento Financeiro:** Essas profissões geralmente exigem um investimento financeiro inicial significativo para a obtenção de treinamento e certificação. Ao oferecer esses cursos gratuitamente para o público, o projeto remove uma barreira financeira importante que muitas pessoas enfrentam ao buscar educação e formação profissional.
- c) Potencial de Empregabilidade e Autonomia Econômica:** Os cursos escolhidos oferecem oportunidades de emprego tanto em salões de beleza estabelecidos quanto como profissionais autônomos. Capacitar e qualificar nessas áreas aumentam as chances de encontrar emprego, mas também promove a autonomia econômica, permitindo que os alunos certificados empreendam e gerenciem seus próprios negócios.
- d) Diversidade de Habilidades:** Cada curso selecionado oferece um conjunto único de habilidades que podem ser aplicadas de maneira flexível no mercado de trabalho. Isso proporciona aos participantes uma variedade de opções e oportunidades de carreira, permitindo que eles explorem e desenvolvam suas paixões e talentos individuais.

2.1.2.1 - CURSOS - Classificação Brasileira de Ocupações - CBO²²

A. Designer de Unhas - CBO²³ - 5161-45 e Manicure/Pedicure - CBO²⁴ - 5161-20

B. Estética Facial e Corporal - CBO²⁵ - 3221-30

C. Maquiagem Profissional - CBO²⁶ - 5161-25

D. Barbeiro/Designer de Barba - CBO²⁷ - 5161-05

A - DESIGNER DE UNHAS E MANICURE/PEDICURE

O crescimento do mercado de estética no Brasil mostra que há um universo de oportunidades para quem deseja trabalhar nesse setor. Esse cenário positivo é uma ótima oportunidade para quem deseja apostar na profissão de manicure para ingressar ao mercado de trabalho, que exige pessoas qualificadas para tais funções. O profissional de manicure e pedicure pode atuar em salões de beleza, spas e outros estabelecimentos do ramo. Além de possuir potencial para entrada no mercado de trabalho e atividades autônomas.

O mercado da beleza oferece diversos serviços para o embelezamento das unhas, entre eles as técnicas de alongamento das unhas das mãos que para os profissionais que buscam inovações e formas mais lucrativas é uma excelente oportunidade. De acordo com pesquisa realizada pela Markets and Markets, até 2020 aproximadamente US\$ 59 milhões serão movimentados no mercado mundial em unhas de gel. Esta pesquisa demonstra o aumento da procura de profissionais interessados em aprender as técnicas de alongamento devido ao aumento da procura dos clientes. Os profissionais que atuam com alongamento de unhas podem atuar em salões de beleza, esmalterias, aplicativos ou como autônomo atendendo clientes em sistema home care.

Este cenário justifica a oferta do curso Alongamento de Unhas para o aperfeiçoamento dos profissionais de manicure e pedicure na atuação do mercado de beleza com competência e responsabilidade na prestação de serviços de embelezamento das unhas. No cenário contemporâneo, onde a autenticidade e o autocuidado ganham cada vez mais relevância, o curso de alongamento de unhas emerge como uma oportunidade única de especialização. Profissionais dedicados a essa arte

-
- ²² https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/assuntos/cbo/servicos/historico-de-alteracoes/alteracoes_cb0_2023.pdf
- ²³ https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/assuntos/cbo/servicos/historico-de-alteracoes/alteracoes_cb0_2023.pdf
- ²⁴ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516120-manicure>
- ²⁵ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/322130-esteticista>
- ²⁶ https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516125-maquiador#google_vignette
- ²⁷ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516105-barbeiro>

desempenham um papel vital, não apenas como esteticistas, mas como confidentes que elevam a autoestima e a expressão pessoal de seus clientes.

No entanto, adquirir habilidades nesse nicho enfrenta desafios significativos, especialmente devido aos custos elevados dos cursos, tornando a busca por conhecimento um desafio para aqueles em situação de vulnerabilidade socioeconômica, resultando em sua exclusão do mercado de trabalho. A necessidade por profissionais qualificados torna-se ainda mais urgente para empresas e salões de beleza que buscam não apenas esteticistas, mas verdadeiros artistas do alongamento de unhas.

De acordo com um levantamento realizado pelo jornal O Estado de S. Paulo a partir de dados da plataforma Mapa de Empresas, do Ministério da Economia²⁸, o mercado de beleza, formado por cabeleireiros, manicures e pedicures, abriu mais de 11 mil negócios em junho deste ano, um aumento de 28,5% em relação a junho de 2020, e 4,4% superior ao mesmo período do ano de 2021. De 2020 para cá, foram mais de 343 mil estabelecimentos abertos no país.

A pandemia do COVID-19²⁹ resultou no fechamento de diversos estabelecimentos comerciais, impactando diretamente profissionais que dependem do contato físico com seus clientes - como manicures, cabeleireiros, esteticistas – e, consequentemente, as empresas que fornecem produtos para esses profissionais. De fato, um dos segmentos mais afetados foi o de cuidados com as unhas – em conjunto com o segmento de cuidados com os cabelos.

Em 2021, o mercado profissional de cuidados com as unhas do Brasil ainda não havia recuperado os níveis de vendas pré-pandêmicos. Entretanto, por volta do terceiro trimestre de 2021, boa parte dos serviços não-essenciais voltou a funcionar e o mercado profissional de unhas retomou suas atividades, rumo ao alcance dos níveis pré-pandêmicos de vendas. Em geral, a divisão de serviços seguiu a mesma, com os esmaltes tradicionais mantendo-se como o tipo de produto mais utilizado, mas com crescimento pouco significativo. Em contrapartida, produtos menos tradicionais como esmaltes de longa duração, esmaltes em gel, e produtos de melhoria (utilizados para alongamento e modelagem das unhas, principalmente), ganharam mais espaço no mercado.

Frente às mudanças vivenciadas pelo mercado profissional de unhas no Brasil e no mundo, a Kline desenvolveu a mais nova edição do *Professional Nail Care*. O estudo constitui uma análise robusta no mercado profissional global de cuidados com as unhas, focando nas tendências chave, nos desenvolvimentos, e nas oportunidades de negócios. O *Professional Nail Care: Global Market Brief* possui um capítulo que analisa especificamente o mercado profissional de unhas do Brasil, além de capítulos dedicados igualmente para a Alemanha, a China, os Estados Unidos, a França, a Itália, o Japão e o Reino Unido.

Tendo em mente as categorias de produtos e serviços mais presentes e as categorias ascendentes do mercado profissional de unhas, o estudo no Brasil, realizado pelos profissionais da Factor Kline, desenvolveu-se em torno de cinco categorias de produto (**Tabela 1**): produtos de cuidado, géis, esmaltes de alta duração, melhorias e esmaltes tradicionais. Além disso, as três empresas líderes do mercado, Colorama, Impala e Risqué, estão incluídas no relatório, de forma que elas, em conjunto com outras duas empresas, representaram cerca de metade do valor total de vendas do mercado profissional de unhas em 2021.

²⁸ <https://www.terra.com.br/noticias/beleza-e-estetica-nail-design-aquece-mercado-no-brasil,5087c155608b97df548a37e96b65128f132zgm7j.html#:~:text=Paulo%20a%20partir%20de%20dados,per%C3%ADodo%20do%20ano%20de%202021.>

²⁹ <https://www.blogfactorkline.com/single-post/professional-nail-care-um-estudo-sobre-o-mercado-profissional-de-unhas#:~:text=O%20mercado%20profissional%20de%20unhas%20do%20Brasil%2C%20por%20sua%20vez,3%25%20entre%202021%20e%202026.>

Tabela 1. Categorias e Tipos de Produto	
Produtos de Cuidado	Tratamentos de unhas e cutículas
	Esfoliantes, Loções e Lavagens
Géis	Esmalte de Unhas em Gel
	Géis Soak-off
Esmaltes de Unha de Alta Duração	
Melhorias para as Unhas	Acrílico
	Pós de Acrílico
	Géis Rígidos Tradicionais
	Outras Melhorias
Esmaltes de Unha Tradicionais	

Dentre essas categorias, as que mais apresentaram crescimento foram, em ordem decrescente: “Produtos de Cuidado”, “Esmaltes de Unha”, “Géis” e “Melhorias” (**Imagem 1**). O mercado profissional de unhas do Brasil, por sua vez, cresceu, como um todo, 10% em 2021, acumulando um valor de 400 milhões de reais. A partir disso e do estudo detalhado da Factor Kline sobre esse mercado, espera-se que ele exiba uma taxa de crescimento anual composta de 3,3% entre 2021 e 2026.

Imagem 1. Crescimento por Categoria de Produto, 2020-2021



Escolher esse curso específico não é apenas um investimento em habilidades técnicas sólidas, preparando os indivíduos para os desafios únicos desse segmento, mas também oferece oportunidades de especialização que ampliam as perspectivas de emprego com uma remuneração compatível com a excelência do trabalho realizado. O curso visa formar não apenas esteticistas, mas artistas habilidosos, capacitados a realizar procedimentos especializados que promovem não apenas a estética, mas também a saúde das unhas, aumentando a autoestima das clientes. Nesse contexto de constante transformação no mercado de beleza, o curso de alongamento de unhas se destaca como uma promissora via de inserção para aqueles que buscam uma carreira especializada e criativa. Para além do aprimoramento técnico, este curso oferece uma oportunidade única de contribuição para a comunidade do Sol Nascente, não apenas elevar a estética, mas também promover o bem-estar e a autoestima através de serviços distintos e personalizados. Essa especialização não apenas forma profissionais competentes, mas verdadeiros

artistas que, com suas habilidades únicas, podem criar experiências memoráveis para seus clientes, destacando-se em um mercado que valoriza a originalidade e a excelência.

B - ESTÉTICA FACIAL E CORPORAL

O profissional de estética facial e corporal é especializado em tratamentos que visam melhorar a aparência da pele, contornos do corpo e bem-estar geral dos clientes. Esses profissionais podem realizar uma variedade de procedimentos, como:

1. **Limpeza de pele:** Remove impurezas e células mortas, promovendo uma pele mais saudável.
2. **Tratamentos anti-idade:** Incluem técnicas como peelings, microagulhamento e aplicações de produtos específicos.
3. **Massagens corporais:** Para relaxamento, redução de medidas e melhora da circulação.
4. **Drenagem linfática:** Ajuda na eliminação de toxinas e redução de inchaços.
5. **Terapias com equipamentos:** Como radiofrequência, ultrassom e LED, que potencializam os resultados dos tratamentos.
6. **Consultoria estética:** Para orientar os clientes sobre cuidados diários e hábitos saudáveis.

Esses profissionais geralmente possuem formação em estética, cosmetologia ou áreas afins e estão sempre atualizados com as tendências e inovações do setor. Além disso, é importante que tenham habilidades de comunicação para entender as necessidades dos clientes e oferecer um atendimento personalizado.

O mercado de trabalho para profissionais de estética facial e corporal é bastante promissor e em expansão, especialmente devido ao crescente interesse em cuidados pessoais e bem-estar.

Crescimento do Mercado de Beleza: O mercado de beleza global foi estimado em aproximadamente \$571 bilhões em 2023 e espera-se que atinja \$784 bilhões até 2027³⁰. A área de cuidados pessoais, incluindo serviços de extensão de cílios, tem registrado crescimento consistente.

No Brasil, o setor de beleza movimenta mais de R\$ 100 bilhões anualmente, sendo o país o 4º maior mercado de beleza do mundo.

Aqui estão alguns pontos sobre o mercado:

1. **Salões de Beleza e Spas:** Muitos profissionais trabalham em salões de beleza e spas, oferecendo uma variedade de tratamentos estéticos;
2. **Clínicas de Estética:** Com o aumento da demanda por procedimentos não invasivos, clínicas especializadas em estética têm se multiplicado, oferecendo oportunidades de emprego;
3. **Empreendedorismo:** Muitos profissionais optam por abrir seu próprio negócio, seja um estúdio de estética ou uma clínica, permitindo flexibilidade e potencial de lucro;
4. **Estabelecimentos de Saúde:** Algumas áreas de estética estão se integrando a clínicas de saúde e bem-estar, como fisioterapia e nutrição;

5. **Formação e Atualização:** O mercado valoriza profissionais que investem em formação continuada, como cursos de especialização e atualização em novas técnicas e tecnologias; e
6. **Tendências de Sustentabilidade:** Há uma crescente procura por produtos e tratamentos sustentáveis e naturais, criando uma nova demanda no setor;

7. Dermatologistas Estéticos

→ **Oportunidades:** Médicos especializados que realizam procedimentos estéticos mais complexos, como preenchimentos e aplicações de botox, frequentemente associados a clínicas de estética.

9. Fisioterapeutas com Especialização em Estética

→ **Oportunidades:** Trabalham em clínicas que oferecem drenagem linfática e outros tratamentos estéticos, combinando saúde e estética.

10. Técnicos em Estética

→ **Oportunidades:** Geralmente formados em cursos técnicos, podem trabalhar em diversos estabelecimentos ou oferecer serviços autônomos.

11. Profissionais de Marketing e Vendas na Estética

→ **Oportunidades:** Com a expansão do mercado, profissionais de marketing são necessários para promover serviços e produtos relacionados à estética.

12. Consultores de Beleza

→ **Oportunidades:** Especialistas que oferecem consultoria em produtos de beleza e cuidados pessoais, podendo trabalhar de forma independente ou para marcas.

13. Educadores e Instrutores

→ **Oportunidades:** Com experiência, profissionais podem ensinar em cursos técnicos ou oferecer workshops.

14. Tendências e Oportunidades

- **Atendimento Domiciliar:** Crescimento na demanda por serviços em casa.
- **Produtos Naturais e Orgânicos:** Aumento do interesse por tratamentos sustentáveis.
- **Tecnologia:** Utilização de equipamentos modernos e técnicas inovadoras.
- **Integração com Saúde:** Colaboração com outras áreas, como nutrição e fisioterapia.

Com essas oportunidades, o profissional de estética pode ter um futuro promissor, especialmente se combinar habilidades técnicas com um bom atendimento ao cliente.

ESTETICISTA: UMA CARREIRA EM ASCENSÃO³¹

O Brasil ocupa a terceira posição no ranking mundial do segmento de estética e aproveitar esta oportunidade investindo no trabalho autônomo é um excelente meio de melhorar os seus ganhos e ter maior estabilidade.

As atividades exercidas pelos esteticistas que optam por abrir seus próprios negócios pode chegar facilmente a proventos superiores a R\$ 4 mil mensais e, vale citar, são muitos os casos de sucesso de profissionais da área que ganham mais de R\$ 8 mil ou R\$ 10 mil por mês, atuando apenas com os procedimentos estéticos.

Para alcançar tão bons ganhos é preciso muita dedicação, estudo e espírito de liderança para conduzir uma boa equipe de trabalho.

Investir em centros e clínicas estéticas é uma das opções mais atrativas para quem quer fazer carreira dentro deste ramo! Hotéis e Spas de luxo também podem estar abertos a parcerias e incriminações viáveis para ambos.

Qual é o piso salarial para o formado no tecnólogo de Estética e Cosmética?³²

Antes de conhecer o piso salarial dos formados em Estética e Cosmética, é importante entender qual o seu conceito. De modo geral, ele é o valor mínimo do salário que pode ser destinado à determinada categoria profissional, mudando de acordo com a profissão.

Além disso, o piso salarial é uma remuneração que precisa ser superior ao salário mínimo nacional, e pode ser fixado tanto por sindicatos quanto por lei. Ele pode variar de acordo com o estado, a cidade e até mesmo a empresa.

De acordo com o site Salario.com, o piso salarial do Tecnólogo em Estética e Cosmética é de R\$ 1.715,03, levando em conta profissionais em regime CLT de todo o País.

Quais são as leis que garantem os direitos desse profissional?

A partir da Lei 13643/18, sancionada em 3 de abril de 2018, a prática de atuação de quem atua na área da Estética e Cosmética passou a ser regulamentada. A legislação compreende o cosmetólogo e esteticista, assim como o técnico em Estética.

Nesse caso, ela determina que a pessoa precisa ter uma formação superior ou técnica em uma instituição de ensino reconhecida pelo MEC, ou pelo menos três anos de atuação na profissão, para poder ocupar um cargo em consultórios e clínicas.

A prática de cada um foi determinada e quem trabalha no ramo deve cumprir algumas exigências. O Tecnólogo em Estética e Cosmética, por exemplo, é responsável técnico pelos centros de estética em que atua e tem o dever de manter um bom ambiente, de acordo com as exigências da Anvisa. O graduado também pode coordenar e atuar como professor em cursos especializados no campo.

Qual é a média salarial do mercado em geral?³³

O salário médio do profissional de Estética e Cosmética é de R\$ 1.763,18 e o teto salarial pode

³² <https://blog.anhanguera.com/piso-salarial-tecnologo-em-estetica-e-cosmetica/>

chegar a um valor de R\$ 3.087,83 para uma jornada de trabalho de 42 horas semanais. As cidades com as melhores remunerações são:

- Belo Horizonte (MG): R\$ 1.859,93;
- São Paulo (SP): R\$ 1.813,53;
- Rio de Janeiro (RJ): R\$ 1.776,17;
- Brasília (DF): R\$ 1.603,50.

Agora, veja o salário médio do esteticista de acordo com o tipo de empresa em que ele atua:

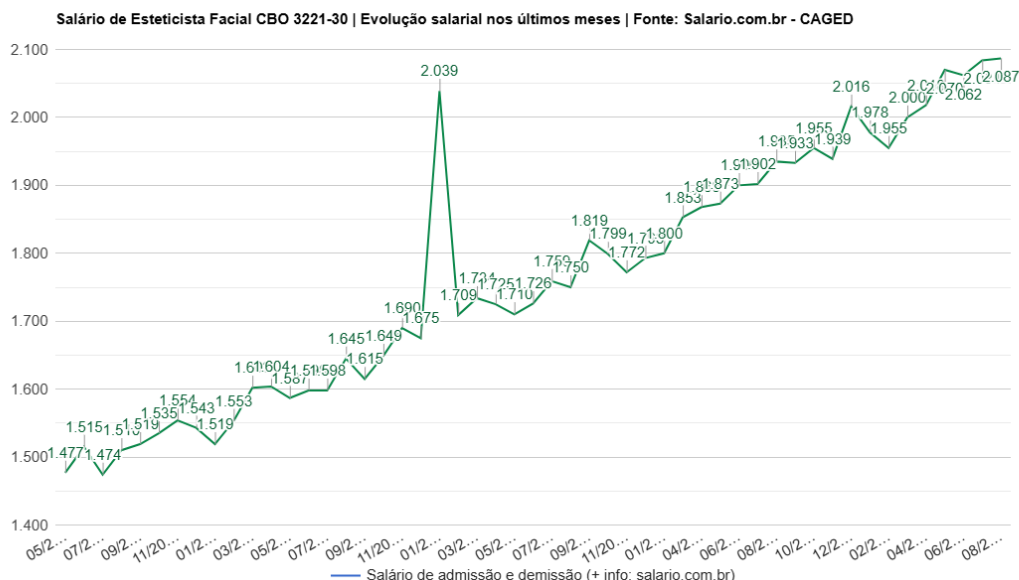
- atividade médica ambulatorial com recursos para realização de procedimentos cirúrgicos: R\$ 2.023,33;
- serviços combinados de escritório e apoio administrativo: R\$ 1.947,34;
- comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação de fórmulas: R\$ 1.800,94;
- atividade médica ambulatorial restrita a consultas: R\$ 1.799,50;
- atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza: R\$ 1.777,24.

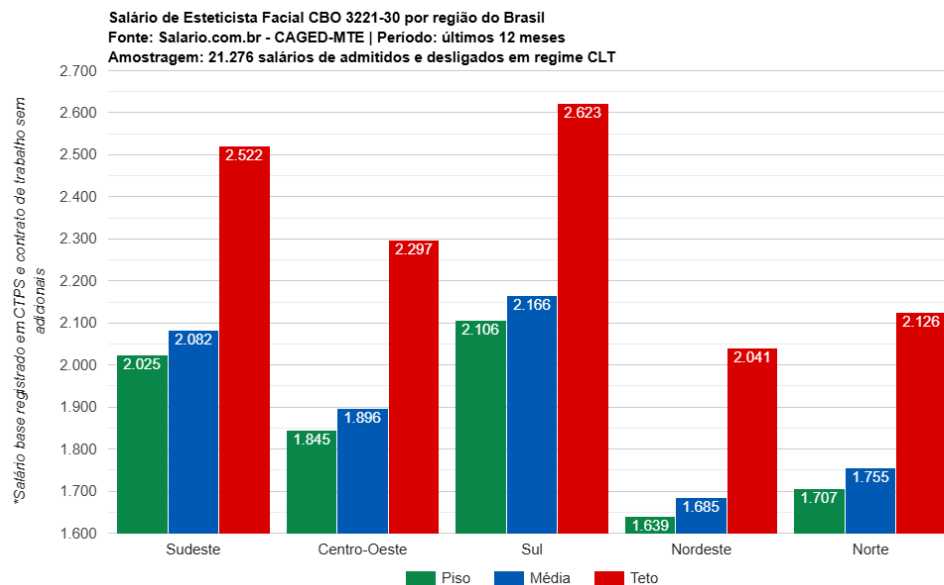
Quais as áreas com melhores médias salariais?

Quem deseja atuar com a Estética e Cosmética está no caminho certo, isso porque existem várias áreas de atuação que oferecem salários bem atrativos. Veja:

- Estética Corporal: R\$ 1.763,18;
- Massagista Corporal: R\$ 1.860,00;
- Maquiagem Profissional: R\$ 1.597,53;
- Visagismo: R\$ 1.522,00.

Salário de Esteticista Facial CBO 3221-30 - Série histórica





O mercado de estética facial e corporal enfrenta vários desafios, que podem impactar tanto os profissionais quanto os empreendimentos. Aqui estão alguns dos principais desafios:

1. Concorrência Intensa

→ O setor está crescendo rapidamente, resultando em uma alta concorrência. Profissionais e negócios precisam se destacar por meio de diferenciais, como serviços exclusivos ou atendimento excepcional.

2. Atualização Constante

→ As tendências e tecnologias na estética mudam rapidamente. Profissionais precisam investir em formação contínua para se manterem atualizados e oferecerem os melhores tratamentos.

3. Regulamentação e Certificações

→ A necessidade de cumprir regulamentações e obter certificações pode ser um desafio, especialmente em um setor em que muitos procedimentos são considerados sensíveis.

4. Expectativas dos Clientes

→ As expectativas dos clientes em relação aos resultados dos tratamentos podem ser altas. Gerenciar essas expectativas e oferecer um atendimento realista é crucial.

5. Economia e Poder Aquisitivo

→ O mercado de estética pode ser impactado por crises econômicas, já que tratamentos estéticos são considerados itens de luxo. A flutuação no poder aquisitivo dos consumidores pode afetar a demanda.

6. Sustentabilidade

→ A crescente demanda por práticas e produtos sustentáveis pode representar um desafio

para negócios que não se adaptam a essa tendência.

7. Marketing e Visibilidade

→ Com a predominância das redes sociais, é vital que os profissionais e negócios tenham uma presença online forte e eficaz, o que pode ser desafiador para aqueles que não têm experiência em marketing digital.

8. Retenção de Clientes

→ Manter uma base de clientes fiel é essencial, mas pode ser difícil em um mercado tão competitivo. A fidelização exige estratégias eficazes e um bom relacionamento.

9. Variedade de Serviços

→ Oferecer uma ampla gama de serviços para atender diferentes necessidades pode ser desafiador, especialmente para pequenos negócios com recursos limitados.

10. Saúde Mental e Bem-Estar dos Profissionais

→ O estresse e a pressão podem afetar a saúde mental dos profissionais, exigindo atenção e estratégias para promover um ambiente de trabalho saudável.

Superar esses desafios requer uma combinação de estratégia, adaptação e foco na qualidade do atendimento e na satisfação do cliente.

11. Perfil do Consumidor

O perfil do consumidor no mercado de estética facial e corporal é bastante diversificado, mas algumas características comuns podem ser identificadas. Aqui estão os principais aspectos do perfil desse consumidor:

1. Faixa Etária

- **Adultos Jovens (18-30 anos):** Muitas vezes em busca de cuidados preventivos, tratamentos de pele e procedimentos estéticos menores.
- **Adultos de Meia-Idade (30-50 anos):** Geralmente procuram tratamentos anti-idade, rejuvenescimento e cuidados mais intensivos.
- **Idosos (50+ anos):** Focados em manutenção da pele e procedimentos que promovem bem-estar.

2. Gênero

- **Mulheres:** Tradicionalmente, as mulheres são a maior parte do público consumidor, buscando diversos serviços estéticos.
- **Homens:** A demanda masculina está crescendo, com homens buscando cuidados com a pele, depilação e tratamentos estéticos.

3. Renda

- **Classe Média a Alta:** Consumidores com maior poder aquisitivo tendem a buscar tratamentos mais

frequentes e sofisticados.

- **Classe Média:** Muitas vezes buscam serviços acessíveis, promoções e pacotes.

4. Estilo de Vida

- **Saúde e Bem-Estar:** Consumidores cada vez mais preocupados com saúde, optando por tratamentos que promovem o bem-estar.
- **Aparência e Autoestima:** Aqueles que valorizam a estética como parte de sua autoestima e imagem pessoal.

5. Comportamento

- **Busca por Resultados Rápidos:** Consumidores tendem a preferir tratamentos que ofereçam resultados visíveis em curto prazo.
- **Influência das Redes Sociais:** Muitos são influenciados por tendências, opiniões de influenciadores e experiências compartilhadas online.

6. Motivações

- **Prevenção e Manutenção:** Cada vez mais, consumidores buscam tratamentos para prevenir sinais de envelhecimento e manter uma pele saudável.
- **Tratamentos Específicos:** Busca por soluções para problemas específicos, como acne, manchas, flacidez e celulite.

7. Educação e Informação

- **Informação Acessível:** Consumidores estão mais informados sobre procedimentos e ingredientes, buscando transparência e educação sobre os tratamentos.

8. Preferências

- **Serviços Personalizados:** Consumidores valorizam um atendimento personalizado e que atenda às suas necessidades específicas.
- **Experiências e Conforto:** Além do tratamento em si, a experiência do cliente, incluindo ambiente e atendimento, é fundamental.

9. Preocupações com Sustentabilidade

- Uma crescente conscientização sobre questões ambientais leva muitos consumidores a preferirem produtos e serviços que sejam sustentáveis e éticos.

Compreender o perfil do consumidor é essencial para que os profissionais e empresas do setor de estética possam adaptar suas ofertas e estratégias de marketing para atender melhor às necessidades e expectativas de seu público-alvo.

C - MAQUIAGEM PROFISSIONAL

Para o SEBRAE³⁴ O mercado de maquiagem é crescente no Brasil e oferece boas oportunidades para empreender em diferentes regiões. Dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC)³⁵ indicam que o país é 4º maior mercado de HPPC e beleza do mundo.

O mercado de trabalho para profissionais de maquiagem tem experimentado um crescimento constante nos últimos anos, impulsionado pelo aumento da demanda por serviços de beleza em diversos segmentos, como eventos sociais, produções audiovisuais e a crescente influência das redes sociais. A seguir, estão algumas estatísticas e tendências relevantes sobre o mercado de trabalho para maquiadores:

A. Mercado de Maquiagem

O mercado global de maquiagem estima atingir em \$79,18 bilhões até 2029³⁶. Dentro deste segmento, a maquiagem para os olhos, lábios e rosto são os mais populares, com destaque para a maquiagem de pele e olhos, que incluem bases, corretivos e sombras.

Maquiagem para olhos (incluindo produtos como máscaras, delineadores e sombras) representou cerca de 30% do total do mercado de maquiagem, sendo uma das categorias mais lucrativas.

B. Oportunidades de Trabalho

Maquiadores autônomos: Muitos profissionais de maquiagem atuam como freelancers, oferecendo serviços para eventos sociais (casamentos, festas, formaturas) ou atendendo clientes particulares. A flexibilidade dessa modalidade permite que os profissionais definam seus próprios horários e valores.

Maquiagem em produções audiovisuais: O setor de entretenimento, como televisão, cinema, teatro e moda, também oferece oportunidades para maquiadores, especialmente aqueles especializados em maquiagem artística ou de efeitos especiais.

Academias de beleza e escolas de maquiagem: Com a crescente demanda por capacitação na área de beleza, muitos maquiadores estão entrando no mercado educacional, ministrando cursos e workshops para novos profissionais. A oferta de cursos online também tem se expandido, facilitando o acesso à qualificação.

C. Demanda e Renda

A demanda por maquiadores profissionais cresce em grandes eventos, especialmente casamentos e formaturas. Segundo uma pesquisa da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), 40% das noivas contratam maquiadores profissionais para seus casamentos.

O valor médio cobrado por um maquiador profissional varia de acordo com a experiência e a localização. Em grandes centros urbanos do Brasil, como São Paulo e Rio de Janeiro, o preço médio para maquiagem de eventos pode variar entre R\$ 250,00 a R\$ 1.000,00 por cliente, dependendo da complexidade do serviço.

Profissionais mais experientes e renomados podem atender entre 8 a 12 clientes por semana,

³⁴ <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/maquiagem-mercado-que-so-cresce-no-brasil-traz-oportunidades,69533269da5e5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>

³⁵ <https://abihpec.org.br/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-cuidados-pessoais-do-mundo/>

³⁶ <https://www.abre.org.br/inovacao/modelos-de-negocio/o-mercado-de-maquiagem-preve-atingir-us-7518-bilhoes-ate-2029/>

obtendo rendimentos mensais que ultrapassam R\$ 10.000,00.

D. Tendências no Setor de Maquiagem

Influência das redes sociais: Plataformas como Instagram, YouTube e TikTok têm sido um motor importante para o crescimento do mercado de maquiagem. Muitos maquiadores se tornaram influenciadores digitais, utilizando essas plataformas para exibir seu trabalho, atrair clientes e vender produtos ou serviços. Estudos indicam que 73% dos consumidores descobrem novos produtos de maquiagem por meio das redes sociais.

Sustentabilidade e beleza consciente: A demanda por produtos de maquiagem veganos, cruelty-free e sustentáveis está em alta. Muitos maquiadores estão adaptando suas práticas e produtos para atender a essa tendência, atraindo um público consciente.

Tendência de maquiagem natural: A busca por uma aparência mais natural, com destaque para maquiagens que valorizam a pele e os traços faciais de forma sutil, tem influenciado tanto o desenvolvimento de novos produtos quanto a formação de maquiadores que sabem trabalhar com essa estética.

E. Capacitação e Qualificação

O aumento da demanda por maquiadores profissionais tem levado ao crescimento no número de cursos de formação e especialização na área. Além dos cursos presenciais em academias de beleza, como SENAC, plataformas de ensino online, como Udemy e Hotmart, oferecem uma vasta gama de cursos sobre técnicas de maquiagem.

F. Fatores que Impactam o Mercado

Inovações tecnológicas: A indústria da maquiagem está em constante evolução com o lançamento de novos produtos e ferramentas que melhoram a eficiência e a qualidade dos resultados. Profissionais de maquiagem precisam estar atualizados com essas inovações para atender às expectativas dos clientes.

Influência das tendências globais: Tendências internacionais de moda e beleza têm impacto direto na demanda por certos tipos de maquiagem. O mercado é fortemente influenciado por celebridades, desfiles de moda e tendências do cinema.

O mercado de trabalho para maquiadores profissionais é promissor, com diversas oportunidades tanto para autônomos quanto para aqueles que buscam atuar em áreas específicas, como eventos ou produções audiovisuais. A constante evolução do setor de beleza e a crescente demanda por qualificação impulsionam esse segmento, tornando a profissão uma carreira viável e lucrativa para quem busca ingressar na área.

E - BARBEIRO/DESIGNER DE BARBA

A profissão de barbeiro é considerada uma das mais antigas do mundo³⁷. Não se tem exatamente o local onde se iniciou, mas relatos apontam a existência de barbeiros no Egito e na Grécia antiga. Com o passar do tempo, cada vez mais a preocupação com a aparência, estimulada pela vaidade dos homens, fez com que esta profissão fosse crescendo mundialmente.

³⁷ <https://almapreta.com.br/sessao/cultura/identidade-barbeiros-contam-como-a-profissao-tem-ressignificado-a-cultura-das-favelas/>

Originalmente, a profissão era denominada como “cirurgião barbeiro”³⁸, já que a habilidade dos barbeiros em lidar com lâminas e tesouras dava a eles a capacidade de realizar pequenos procedimentos cirúrgicos incluindo a atividade de dentista para extração dentária.

No Brasil, os profissionais barbeiros vieram junto com os padres jesuítas no período colonial, apesar da preocupação com a estética de barba e cabelo denotar nas tribos indígenas já existentes no período do Brasil pré-colonial.

O curso de barbearia tem ganhado cada vez mais destaque no mercado, não apenas como uma habilidade tradicional, mas como uma profissão promissora. A arte de cuidar da barba e do cabelo masculino tem uma longa história, e hoje em dia, a demanda por profissionais qualificados nessa área só cresce.

Com o aumento da procura por profissionais capacitados, surge a necessidade de se especializar. Fazer um bom curso é essencial para aprender as técnicas mais recentes e se destacar entre os concorrentes.

Em um dia típico de trabalho, os barbeiros podem realizar uma variedade de serviços, desde os cortes clássicos e tradicionais até os cortes mais modernos e estilizados, que estão em alta. O cuidado com a barba é uma parte essencial do trabalho de um barbeiro, incluindo técnicas para manter a barba saudável, bonita e bem cuidada.

Além disso, muitos profissionais oferecem serviços adicionais, como coloração para cobrir cabelos grisalhos, design de barba para criar estilos únicos e até mesmo massagens faciais para proporcionar um momento relaxante aos clientes.

A habilidade de um barbeiro em entender as preferências e características individuais de cada cliente é fundamental para criar cortes e estilos que realcem a beleza natural e o estilo pessoal de cada um.

A interação com os clientes também é uma parte importante do trabalho, pois os barbeiros muitas vezes atuam como conselheiros de estilo, ajudando os homens a escolherem o melhor visual de acordo com suas preferências e características físicas.

O mercado de trabalho para barbeiros tem sido bastante promissor nos últimos anos, e a tendência é de crescimento contínuo. Com o aumento da valorização da estética masculina e a busca por cuidados pessoais mais especializados, a demanda por serviços de barbearia tem se expandido significativamente.

Uma das principais razões para o crescimento desse mercado é a mudança nos padrões de beleza masculina. Homens de todas as idades estão cada vez mais preocupados em manter uma aparência bem cuidada, o que inclui não só cortes de cabelo, mas também o cuidado com a barba e a pele.

Além disso, a popularização de estilos de barba mais elaborados e o aumento da procura por cortes de cabelo específicos têm impulsionado a demanda por profissionais qualificados. Os homens estão buscando serviços de barbearia que oferecem não apenas um corte de qualidade, mas uma experiência completa de cuidados.

2.2. OBJETIVO

³⁸ COSTA, Pedro H. A história da barbearia como profissão de saúde. Jan, 2018. Disponível em: <https://universoracionalista.org/a-historia-da-barbearia-como-profissao-de-saude/>.

Qualificar e capacitar 300 pessoas da comunidade, com taxa de evasão de 20%, em até 11 meses para atuar profissionalmente nas áreas de Designer de Unhas, Manicure/Pedicure, Estética Facial e Corporal, Maquiagem Profissional e Barbeiro/Design de Barba. A qualificação será focada no desenvolvimento de habilidades técnicas e domínio de tecnologias atualizadas, proporcionando aos participantes o conhecimento prático e teórico necessário para oferecer serviços de alta qualidade. Espera-se que 80% dos formandos estejam aptos a atuar no mercado de estética, com foco em ética, inovação e criatividade.

2.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desenvolver habilidades técnicas e práticas nas áreas de beleza e estética;
- Capacitar os participantes para o uso de tecnologias e ferramentas atualizadas no setor de estética;
- Promover a inclusão de boas práticas de ética profissional;
- Estimular a criatividade e a inovação no setor de estética;
- Acompanhar e monitorar a inserção de formandos no mercado de trabalho;
- Garantir a participação de grupos em situação de vulnerabilidade; e
- Avaliar a satisfação e o aprendizado dos alunos durante o curso.

2.4. METAS ALINHADAS AOS OBJETIVOS

METAS QUANTITATIVAS								
Seq.	Objetivo (Conforme item 2.2 e 2.3)	Meta	Indicador	Tipo	Frequência	Parâmetro (s) para aferição de cumprimento das Metas	Verificação	Resultado Esperado
1.	Desenvolver habilidades técnicas e práticas nas áreas de beleza e estética	1. Ministras 166 horas de aulas práticas e teóricas em até 10 meses	1.1. Número de horas de treinamento completo.	Quantitativo	Mensal	Verificação do total de horas de treinamento (práticas e teóricas) ministradas a cada participante, visando atingir as 160 horas previstas; Monitoramento da presença dos alunos em cada sessão de treinamento, estabelecendo um mínimo de 75% de frequência para aprovação; Aplicação de testes práticos e teóricos para medir o nível de	Relatórios de frequência dos alunos; Registro de presença em cada aula (prática e teórica); Diário de classe dos instrutores indicando a carga horária ministrada	80% dos alunos aplicam corretamente as técnicas de acordo com padrões profissionais.

						conhecimento e habilidade adquiridos, com uma nota mínima de 70% para considerar o participante capacitado.		
2.	Capacitar os participantes para o uso de tecnologias e ferramentas atualizadas no setor de estética	2. Oferecer acesso a materiais e ferramentas tecnológicas modernas.	2.1. Percentual de aulas que utilizam ferramentas tecnológicas atualizadas	Quantitativo	M e n s a l	Garantia de que cada aluno tenha acesso a materiais e ferramentas tecnológicas modernas durante as aulas; Avaliação da habilidade dos participantes em manusear equipamentos, através de observações práticas e questionários.	Inventário de materiais e ferramentas utilizadas nas aulas; Relatórios de conteúdo programático das aulas; Feedback dos alunos sobre o uso das tecnologias.	80% dos alunos familiarizados com novas tecnologias
3.	Acompanhar e monitorar a inserção de formandos no mercado de trabalho	3. Realizar o acompanhamento dos formandos até 2 meses após a conclusão do curso	3.1. Percentual de formandos atuando no mercado de estética	Quantitativo	M e n s a l	Percentual de formandos que conseguiram emprego ou iniciaram atividade autônoma na área de estética e beleza após a conclusão do curso, com a meta de atingir pelo menos 80%; Avaliação da satisfação dos formandos em relação às oportunidades de emprego e à aplicação dos conhecimentos adquiridos, através de entrevistas ou questionários.	Pesquisa de acompanhamento pós-curso (questionários, entrevistas); Relatórios de empregabilidade dos formandos (empresas contratantes ou trabalho autônomo); Comparativo de empregabilidade antes e após o curso.	Pelo menos 80% dos formandos estejam atuando ou buscando ativamente trabalho

4.	Garantir a participação de grupos em situação de vulnerabilidade	4. Garantir que ao menos 50% dos participantes sejam pessoas em situação de vulnerabilidade	4.1. Percentual de vagas ocupadas por pessoas em vulnerabilidade	Quantitativo	Mensal	Composição das turmas com pelo menos 50% de indivíduos pertencentes a grupos vulneráveis, como mulheres chefes de família, jovens desempregados e pessoas com deficiência. Monitoramento da integração e participação ativa desses grupos durante o curso, garantindo igualdade de oportunidades e acessibilidade.	Fichas de inscrição dos alunos contendo informações socioeconômicas; Relatórios de perfil dos participantes (gênero, idade, renda, etc.); Cruzamento de dados com políticas sociais (beneficiários de programas como Bolsa Família, seguro-desemprego, etc.)	Inclusão social efetiva
5.	Avaliar a satisfação e o aprendizado dos alunos durante o curso	5. Aplicar avaliações e pesquisas de satisfação em pelo menos 3 momentos	5.1. Percentual de alunos satisfeitos	Quantitativo	Mensal	Pelo menos 90% dos alunos relatando satisfação com a qualidade das aulas em questionários de satisfação; Percentual de alunos com desempenho igual ou superior a 75% nas avaliações práticas e teóricas; Resultados dos feedbacks coletados em três momentos diferentes durante o curso. Avaliação contínua do desenvolvimento dos alunos, comparando o nível de conhecimento inicial com o adquirido ao final do curso.	Aplicação de questionários de satisfação em três momentos: início, meio e fim do curso; Análises qualitativas e quantitativas dos resultados das pesquisas de satisfação; Relatórios de desempenho dos alunos (avaliações práticas e teóricas).	80% dos alunos satisfeitos
METAS QUALITATIVAS								
Seq.	Objetivo (Conforme item 2.2 e 2.3)	Meta	Indicador	Tipo	Frequência	Parâmetro (s) para aferição de cumprimento das Metas	Verificação	Resultado Esperado
1.	Promover a inclusão de	1. Incluir conteúdos de	1.1. Percentual de aulas	Qualitativo	Mensal	Verificação de que as aulas	Análise dos conteúdos	Alunos capacitados com noções de ética

	boas práticas de ética profissional	ética em pelo menos 10% das aulas	focadas em ética			abordaram temas de ética e responsabilidade de profissional, representando pelo menos 10% da carga horária total; Avaliação contínua do comportamento dos alunos durante exercícios práticos e simulações de atendimento, observando a adoção de práticas éticas (respeito aos clientes, honestidade, sigilo profissional); Relatórios dos instrutores sobre o comprometimento dos alunos em seguir boas práticas de ética durante o curso; Questionários de autoavaliação, onde os alunos refletirem sobre o aprendizado e a importância da ética profissional na prática.	programáticos abordados; Registros de atividades específicas sobre ética (estudos de caso, debates, etc.); Relatórios de avaliação dos alunos sobre a compreensão das práticas de ética.	
2.	Estimular a criatividade e a inovação no setor estético	2. Desenvolver projetos criativos, com ao menos um projeto prático por aluno	2.1. Número de projetos criativos desenvolvidos	Qualitativo	Mensal	Cada aluno deve apresentar pelo menos um projeto que demonstre inovação e criatividade, aplicando as técnicas aprendidas no curso; Avaliação qualitativa dos projetos e	Relatórios dos projetos práticos desenvolvidos por cada aluno; Registros fotográficos ou de vídeo das atividades criativas; Avaliações feitas pelos instrutores sobre o desempenho	80% dos alunos desenvolvem habilidades criativas e inovadoras

						exercícios práticos, com base na criatividade e inovação demonstradas pelos alunos. Os instrutores observarão a aplicação de conceitos novos ou adaptação de técnicas de maneira única; Relatórios de acompanhamento dos instrutores, focando em como cada aluno desenvolve soluções inovadoras para desafios práticos do setor; Observação de como os alunos contribuem durante aulas voltadas para a resolução de problemas ou criação de novos designs e soluções no campo da estética.	criativo dos alunos.	
--	--	--	--	--	--	---	----------------------	--

2.5. METODOLOGIA E PERFIL DA EQUIPE DE TRABALHO

2.5.1. METODOLOGIA

Nosso curso de capacitação na área de estética e beleza foi projetado para ser uma jornada de aprendizado rica e envolvente. Acreditamos que a educação vai além da simples transmissão de conhecimento; ela deve ser uma experiência transformadora que empodera os alunos. A seguir, detalhamos a metodologia pedagógica:

1. Aprendizagem Ativa

Aqui, o aluno é o protagonista da sua própria jornada. Em vez de apenas ouvir palestras, eles participarão ativamente de dinâmicas em grupo, discussões e atividades práticas. Esse ambiente colaborativo não só enriquece o aprendizado, mas também ajuda a construir relacionamentos e a desenvolver habilidades interpessoais essenciais para o trabalho em equipe.

2. Ensino Híbrido (vídeos indicados pelos instrutores para casa)

Combinamos o melhor dos mundos físico e digital. Isso significa que, além das aulas presenciais, os alunos terão acesso a conteúdos online, vídeos e tutoriais.

3. Educação Baseada em Competências

Nosso foco é ajudar os alunos a desenvolver as habilidades que realmente importam para o mercado de trabalho. Cada módulo foi pensado para integrar teoria e prática, garantindo que, ao final do curso, os alunos se sintam preparados e confiantes para oferecer serviços de alta qualidade.

4. Método Projetual

Acreditamos que a melhor forma de aprender é fazendo. Por isso, os alunos terão a oportunidade de trabalhar em projetos que desafiam sua criatividade e habilidades. Ao final, eles apresentarão suas criações, o que não só estimula a inovação, mas também dá a eles uma valiosa experiência de apresentação e feedback.

5. Avaliação Formativa

O aprendizado é um processo contínuo, e queremos que os alunos se sintam apoiados em cada etapa. Por isso, utilizamos avaliações que ajudam a identificar o progresso, em vez de apenas medir a nota final. Feedback regular e autoavaliações permitem que cada aluno reflita sobre seu próprio aprendizado, promovendo um crescimento constante.

6. Inclusão e Diversidade

Valorizamos cada indivíduo e suas particularidades. Nossa metodologia é inclusiva, garantindo que todos os alunos, independentemente de suas circunstâncias, tenham acesso a um aprendizado significativo. Adaptações são feitas para atender às necessidades de todos, criando um espaço acolhedor e respeitoso.

7. Enfoque Interdisciplinar

Acreditamos que a estética e a beleza estão interligadas a várias áreas do conhecimento. Por isso, nossos cursos incluem tópicos de marketing, ética e empreendedorismo, preparando os alunos não apenas para serem excelentes profissionais, mas também pensadores críticos e inovadores.

8. Mentoria e Acompanhamento Individual

Sabemos que cada aluno tem suas próprias metas e desafios. Por isso, oferecemos um sistema de mentoria que proporciona apoio contínuo. Os alunos poderão contar com mentores que os ajudarão a traçar seus caminhos, superar obstáculos e alcançar seus objetivos profissionais.

2.5.2. PERFIL DA EQUIPE DE TRABALHO

1. INSTRUTORES ESPECIALIZADOS

→ **Formação:** Profissionais com formação técnica e/ou superior na área de estética e beleza, com especializações específicas nos cursos oferecidos (Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Estética

Corporal e Facial; Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba). Cursos como Cosmetologia, Visagismo, Estética e Cosmética, ou formações técnicas reconhecidas;

→ **Experiência:** Experiência prática consolidada no mercado de trabalho, de preferência com carreira sólida em salões de beleza, barbearias ou como profissionais autônomos. É desejável que os instrutores já tenham experiência docente ou em capacitações na área de beleza;

→ **Habilidades:** Competências pedagógicas e de comunicação, capacidade de adaptar metodologias de ensino para públicos diversos e, quando necessário, adaptar o conteúdo para inclusão de alunos com deficiência;

→ **Atributos Pessoais:** Sensibilidade para lidar com grupos diversos, paciência e empatia, além de uma postura motivadora e inspiradora para os alunos.

2. COORDENADORES: GERAL E PEDAGÓGICO

→ **Formação:** Técnica ou superior em Administração, Pedagogia, Gestão Educacional ou áreas afins, com conhecimentos de andragogia (ensino para adultos), além de familiaridade com o setor de estética e beleza;

→ **Experiência:** Experiência prévia na coordenação de cursos profissionalizantes ou técnicos. Familiaridade com metodologias de ensino aplicadas ao mercado de trabalho e aos cursos voltados para a formação rápida e prática;

→ **Habilidades:** Planejamento e organização; capacidade de desenvolver e revisar planos de ensino; gerir os recursos administrativos e financeiros do curso, cuidando da logística e infraestrutura necessária para o bom funcionamento das aulas e atividades; garantir a qualidade do conteúdo pedagógico e supervisionar a atuação dos instrutores. Devem ter habilidade em gestão de equipe e resolução de conflitos;

→ **Atributos Pessoais:** Organização, liderança e capacidade de gestão integrada dos aspectos pedagógicos e administrativos do curso.

3. PSICÓLOGOS

→ **Formação:** Psicologia com especialização.

→ **Experiência:** Conhecimento em lidar com questões emocionais e motivacionais dos alunos, especialmente em contextos de inclusão social e requalificação profissional.

→ **Habilidades:** Capacidade de oferecer apoio emocional e motivacional, além de orientar os alunos na escolha de suas carreiras e no enfrentamento de desafios profissionais e pessoais.

→ **Atributos Pessoais:** Empatia, escuta ativa e capacidade de mediar conflitos ou dificuldades enfrentadas pelos alunos durante o curso.

4. EQUIPE ADMINISTRATIVA E DE SUPORTE

→ **Formação:** Administração, Gestão de Projetos, ou áreas correlatas. Também pode incluir profissionais com formação em secretariado e áreas de apoio técnico;

- **Experiência:** Gestão de cursos ou projetos de capacitação profissional, sendo responsável pela organização e execução logística das aulas, matrícula dos alunos, gestão de recursos e apoio à equipe pedagógica;
- **Habilidades:** Capacidade de organizar cronogramas, gerenciar matrículas, lidar com fornecedores de materiais e garantir que os alunos tenham suporte técnico-administrativo durante o curso;
- **Atributos Pessoais:** Organização, proatividade, comunicação eficiente e capacidade de resolver problemas operacionais.

2.6. AÇÕES DE COMBATE A EVASÃO

Não exceder em 20% o índice de evasão dos alunos inscritos no projeto, conforme previsto no Art, 12, da Portaria 89/2023.

Para isso, faremos reuniões periódicas com toda equipe, para acompanhamento dos índices de evasão e rotatividade dos alunos, evidenciando os motivos de saída, a fim de orientar ações preventivas e corretivas.

Avaliação contínua sobre as práticas adotadas e organização de estratégias de avaliação da satisfação dos alunos e educadores, monitorar a frequência do aluno (faltou 2 vezes na semana – procurar saber o motivo e se o instituto pode intervir de forma positiva), propor novas práticas pedagógicas (caso necessário), Manter uma comunicação eficiente.

3 - AÇÕES PREVISTAS PARA FOMENTAR A CRIAÇÃO DE EMPREGO, TRABALHO E RENDA, OU AÇÕES DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO DISTRITO FEDERAL:

O § 1º, art. 13, da Portaria 89, recepciona as seguintes modalidades de inserção:

- I - Emprego formal;
- II - Estágio remunerado;
- III - Ação de Jovem Aprendiz, nos termos da legislação vigente;
- IV - Ações de economia solidária, associativismo e/ou cooperativismo;
- V - Formas alternativas geradoras de renda - FAGR.

O Qualificando durante o curso poderá caminhar para a melhor vertente que lhe enquadrar, visto que o curso no seu escopo curricular e metodológico abrange as modalidades acima mencionadas.

O curso consiste em desenvolver, despertar e gerar resultados reais de empreendimento individual, através da identificação de habilidades, mercado, aplicação e resultado real financeiro das atividades, mercadorias e serviços, plano de negócio, social mídia, comunicação visual, acompanhamento psicológico, pesquisa de mercado, precificação, mercado e ações motivacionais, dentre outras atividades correlatas na metodologia até o final da proposta, proporcionando o empreendedorismo local na prática, desenvolvimento de cartela de clientes, renda direta, autoestima, empregabilidade e desenvolvimento familiar.

Contudo, o Instituto, estará em busca de parcerias com salões de beleza, barbearias, clínicas de

estética e academias de maquiagem para estágios e oportunidades de emprego para os formandos, criando um elo entre os alunos capacitados e o mercado de trabalho local, facilitando a contratação de mão de obra qualificada diretamente das instituições de ensino, aumentando a empregabilidade e geração de renda para os alunos após a conclusão do curso.

Após o término do curso, a coordenação do projeto, fará o acompanhamento com os alunos certificados por 30 dias.

4 - AÇÕES PREVISTAS PARA FOMENTAR A ATIVIDADE ECONÔMICA NO DISTRITO FEDERAL:

Firmar parcerias com o setor privado, ou seja, redes de salões e lojas de produtos de beleza para criar uma rede de programas de fomento ao desenvolvimento de novos negócios e à inserção dos formandos no mercado de trabalho, facilitando a transição dos alunos para o mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que impulsiona a economia com o apoio de grandes marcas e salões, gerando novos empregos e negócios, impulsionando a economia do DF por meio da integração entre formação profissional e oportunidades de mercado.

Ampliar programas de microcrédito para pequenos empreendedores no setor de estética, com linhas de financiamento voltadas para aquisição de equipamentos e produtos, facilitando o acesso ao crédito para profissionais recém-formados que desejam abrir seus próprios negócios, ampliando suas oportunidades de crescimento, fomentando o crescimento econômico no setor de estética e beleza, com a criação de novos negócios e o aumento da geração de emprego e renda, com o investimento em seu próprio negócio – através do Programa PROSPERA da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda – SEDET, que será apresentado aos alunos durante a execução do projeto.

A execução de palestras de capacitação em marketing digital e uso de plataformas de agendamento online para profissionais do setor de beleza, facilitando a promoção e gestão dos serviços, aumentando a competitividade dos profissionais de estética, permitindo que eles se promovam de forma mais eficaz e atenda mais clientes por meio de ferramentas digitais, com o alcance de maior visibilidade dos negócios de beleza e maior movimentação econômica no setor, com profissionais mais preparados para o mercado digital.

Desenvolver hubs de empreendedorismo para profissionais de estética e beleza certificados no espaço cedido pelo Instituto, onde eles possam compartilhar o espaço de trabalho, ferramentas e recursos tecnológicos, promovendo a colaboração e a inovação, como o objetivo de reduzir os custos iniciais de novos empreendimentos e aumentar o networking entre profissionais, criando um ambiente favorável ao desenvolvimento de novos negócios, impactando no crescimento da atividade econômica local, com a criação de microempresas e empreendimentos colaborativos que impulsionam a economia de serviços no DF.

5 - IMPORTÂNCIA SOCIAL DO PROJETO

Ao capacitar profissionais para atuar no setor de estética e beleza, este projeto vai além da qualificação técnica: combate o desemprego e promove a inclusão de diversas pessoas no mercado de trabalho. Isso tem um impacto especial para populações mais vulneráveis, como jovens, mulheres chefes de família e pessoas de baixa renda, proporcionando mais oportunidades de empregabilidade. Ao reduzir

desigualdades sociais, o projeto oferece uma fonte de renda sustentável para muitas famílias que enfrentam dificuldades em acessar o mercado formal.

O setor de estética historicamente tem sido uma via de empoderamento feminino, dando a mulheres, que muitas vezes são chefes de família ou vivem em situações de vulnerabilidade, a chance de alcançar independência financeira. Além disso, essa formação profissional abre portas para a mobilidade social, criando um futuro com mais oportunidades.

Capacitar jovens para profissões como manicure, designer de sobrancelhas, maquiador e barbeiro permite que eles se afastem de situações de risco e vulnerabilidade social, oferecendo uma alternativa concreta de futuro.

O projeto também incentiva o empreendedorismo, preparando os participantes para abrir seus próprios negócios, como salões de beleza e barbearias, ou para trabalhar de forma autônoma. Isso cria um ciclo de autossuficiência econômica, no qual os profissionais capacitados passam a gerar empregos e a contribuir diretamente para a economia local.

Além disso, o projeto é uma porta de entrada para grupos que enfrentam barreiras no mercado formal, como pessoas com deficiência, LGBTQIAP+, e outros em situação de vulnerabilidade. Ao criar um ambiente inclusivo para a capacitação, ele promove a diversidade, combate a discriminação e facilita a inserção social e econômica desses grupos.

Outra ação importante é a oferta de cursos em regiões periféricas e áreas com menos acesso a oportunidades de emprego, descentralizando o desenvolvimento e incentivando a economia em locais mais carentes. A proposta, ao ser aplicada em Regiões Administrativas como Ceilândia e Sol Nascente, busca atender diretamente a uma das áreas mais precárias do Brasil. O Sol Nascente, considerado hoje a maior favela do país, enfrenta desafios enormes em serviços básicos, econômicos e sociais.

Nesse sentido, o projeto também visa o empoderamento e a inclusão social por meio do acesso à educação e qualificação profissional, capacitando indivíduos a se tornarem economicamente independentes e a participarem ativamente da sociedade. Com isso, ele fortalece a autoestima, promove o empoderamento das pessoas e estimula uma inclusão social mais ampla.

6 - AÇÕES PREVISTAS DE ACESSIBILIDADE

O Instituto em parceria com a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda do Distrito Federal- SEDET/DF, atendendo ao o Art. 54 e seus incisos I e II da Lei nº 6637 de 20/07/2020, priorizará às pessoas com deficiência física, desde o momento de inscrições (pré-produção) ao final do período de execução do projeto aqui proposto, garantindo que todas as pessoas, independentemente de sua condição física, possam acessar os locais de aula com segurança e autonomia.

A. ACESSIBILIDADE (ESTRUTURA):

- **Acessibilidade Arquitetônica:** Garantir que as instalações onde ocorrem as capacitações sejam acessíveis para pessoas com deficiência física;

- **Adaptações nos Espaços:** Realizar adaptações nos espaços físicos, como ajustes na disposição dos móveis, altura das mesas, e disponibilidade de assentos adequados para pessoas com mobilidade reduzida;
- **Banheiros** Acessíveis para Pessoas Com Deficiência (PCD).

B. CAPACITAÇÃO DE INSTRUTORES PARA INCLUSÃO

- **Ação:** Oferecer treinamentos aos instrutores dos cursos para que estejam preparados para lidar com alunos com diferentes tipos de deficiência, promovendo a **inclusão pedagógica** e a adaptação das metodologias de ensino conforme necessário;
- **Objetivo:** Garantir que os professores estejam aptos a lidar com a diversidade dos alunos, utilizando metodologias inclusivas e adaptadas às necessidades de cada aluno;
- **Impacto:** Melhoria da qualidade da educação inclusiva, proporcionando um ambiente de aprendizagem adaptado e acolhedor para todos.

C. INTERPRETAÇÃO EM LIBRAS (CASO NECESSÁRIO)

- **Ação:** Disponibilizar intérpretes de Libras durante as aulas presenciais e online para que pessoas surdas ou com deficiência auditiva possam compreender e interagir plenamente durante as aulas.
- **Objetivo:** Facilitar a comunicação e o acesso ao conteúdo dos cursos para alunos que utilizam a Libras como meio de comunicação principal.
- **Impacto:** Inclusão de pessoas com deficiência auditiva no ambiente de ensino, garantindo que possam acompanhar o curso com igualdade de condições.

D. APOIO PARA PESSOAS COM DEFICIÊNCIAS COGNITIVAS OU INTELECTUAIS

- **Ação:** Desenvolver estratégias de ensino diferenciadas e apoio pedagógico individualizado para pessoas com deficiência cognitiva ou intelectual, como uso de metodologias simplificadas, tutoria individual e acompanhamento especializado;
- **Objetivo:** Adaptar o conteúdo e a forma de ensino para garantir que pessoas com dificuldades cognitivas possam acompanhar e concluir os cursos.
- **Impacto:** Inclusão efetiva de pessoas com deficiência intelectual no processo de aprendizagem, garantindo seu progresso nos cursos e sua futura inserção no mercado de trabalho.

E. ACOMPANHAMENTO PEDAGÓGICO E PSICOLÓGICO INDIVIDUALIZADO

- **Ação:** Disponibilizar acompanhamento pedagógico e psicológico para alunos com deficiência, oferecendo suporte extra durante o curso para garantir o sucesso de sua formação.
- **Objetivo:** Apoiar alunos que necessitem de atenção individualizada para superar dificuldades específicas no processo de aprendizagem ou adaptação ao ambiente escolar.

→ **Impacto:** Maior taxa de sucesso e conclusão dos cursos por parte de alunos com deficiência, com apoio contínuo para sua inclusão e bem-estar.

F. SENSIBILIZAÇÃO DE ALUNOS E COMUNIDADE ACADÊMICA

→ **Ação:** Promover campanhas de sensibilização e conscientização sobre acessibilidade e inclusão para todos os alunos e funcionários envolvidos nos cursos, criando um ambiente inclusivo e acolhedor.

→ **Objetivo:** Garantir que a inclusão não seja apenas estrutural, mas também cultural, promovendo a sensibilização sobre as necessidades das pessoas com deficiência e a importância da empatia e respeito.

→ **Impacto:** Um ambiente de aprendizado mais inclusivo, respeitoso e acolhedor para todos os alunos, independentemente de suas condições.

No Instituto do Carinho, adotaremos com firmeza o Protocolo "Por Todas Elas", conforme estabelecido pela Lei Distrital nº 7.241, de 26 de abril de 2023, que já está em vigor. Também implementamos o protocolo "Não é Não", previsto na Lei Federal 14.786, de 28 de dezembro de 2023, cuja vigência formal iniciará em 28 de junho de 2024.

A Lei 7.241/2023 institui o protocolo "Por Todas Elas", com o objetivo de proteger e apoiar mulheres que tenham sido vítimas ou estejam em risco de violência, assédio ou importunação sexual em ambientes de lazer e entretenimento. Segundo essa legislação, os proprietários e funcionários dos estabelecimentos têm um papel fundamental na identificação de situações que coloquem em risco a integridade das consumidoras e usuárias. É essencial garantir que as vítimas de crimes contra a mulher ou agressões sexuais recebam o suporte adequado.

Como uma entidade assistencial, o Instituto do Carinho acredita que o cuidado com o próximo deve ser uma prioridade em todos os espaços, sejam eles casas noturnas, boates, espetáculos musicais ou shows, conforme as determinações legais. Para isso, estamos comprometidos em treinar e orientar nossa equipe sobre as melhores práticas de acolhimento e proteção, assegurando que todos se sintam seguros e respeitados em nossos ambientes.

7 - DETALHAMENTO DAS AÇÕES

As ações para a execução do projeto abrange duas Regiões Administrativas, conforme o cronograma detalhado a seguir, em conformidade com o parágrafo 9º do Art. 6º da Portaria Nº 89/2023, emitida pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico e Renda do Distrito Federal, a saber:

Art. 6º São estratégias:

§ 9º Territorialização, as políticas de trabalho, emprego e renda serão implementadas nos macroterritórios de atuação designados pela SEDET. A macroterritorialidade, mostra-se por meio de atores como o Governo do Distrito Federal, o setor produtivo e a própria população moradora do DF, que por meio de um processo relacional (por Localização Geográfica, por

Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), por Índice de violência, por Renda, por Emprego/Desemprego e por número populacional) atuam no interior dos territórios designados na Estratégia Distrital de Qualificação, e que a sua vez, constituem uma microterritorialidade que produz mudança em seu ambiente por meio da confluência e contradição de esforços das estruturas macro. Sendo:

MACROTERRITÓRIO	COMPONENTES
Macroterritório Sul	Regiões Administrativas: Gama, Santa Maria, Recanto das Emas, Riacho Fundo e Riacho Fundo II.
Macroterritório Sudeste	Regiões Administrativas: Samambaia, Ceilândia , Taguatinga, Sol Nascente e Brazlândia.
Macroterritório Norte	Regiões Administrativas: Planaltina, Sobradinho, Sobradinho II e Fercal.
Macroterritório Noroeste	Regiões Administrativas: Itapoã, Paranoá, São Sebastião e Varjão.
Macroterritório Sul/Sudeste	Regiões Administrativas: Águas Claras, Vicente Pires, Guará, SIA e Estrutural.
Macroterritório Sul/Sudoeste	Regiões Administrativas: Núcleo Bandeirante, Candangolândia e Park Way.
Macroterritório Área central	Regiões Administrativas: Plano Piloto, Lago Sul, Lago Norte, Sudoeste/Octogonal, Jardim Botânico e Cruzeiro.

Territorialização refere-se ao processo de organizar e planejar políticas públicas com base em áreas geográficas específicas, levando em consideração as características socioeconômicas e culturais de cada território. No contexto das **políticas de trabalho, emprego e renda**, isso significa adaptar as ações e programas às necessidades e particularidades das diferentes regiões, garantindo que elas sejam mais eficazes e alinhadas com a realidade local.

Quando se menciona que as políticas de trabalho, emprego e renda serão implementadas nos macroterritórios de atuação designados pela SEDET (Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico e Renda do Distrito Federal), isso significa que a SEDET divide o Distrito Federal em macroterritórios — grandes regiões que agrupam várias cidades ou áreas administrativas com características similares. Essa divisão permite que as ações do governo sejam mais estratégicas e direcionadas para as necessidades específicas de cada região, como:

1. **Identificação de Oportunidades Locais:** Cada macroterritório pode ter um perfil econômico diferente, como uma maior vocação para o comércio, serviços, ou indústrias específicas. As políticas serão moldadas para aproveitar essas oportunidades locais.
2. **Resolução de Desafios Específicos:** Cada região pode ter desafios únicos em termos de desemprego, falta de qualificação ou inclusão de grupos vulneráveis. As políticas serão desenhadas para resolver esses problemas de forma localizada.
3. **Descentralização de Políticas:** Ao implementar políticas nos macroterritórios, a SEDET

busca descentralizar o desenvolvimento econômico e garantir que áreas mais afastadas ou menos desenvolvidas também recebam atenção e recursos, promovendo maior equidade.

4. **Ações Mais Eficientes:** Com uma abordagem territorializada, os programas de emprego e renda podem ser ajustados para atender a realidade de cada macroterritório, tornando as políticas públicas mais eficientes e adequadas às necessidades da população.

Nesse contexto garante que as políticas de trabalho, emprego e renda sejam adaptadas às particularidades de cada macroterritório do Distrito Federal, promovendo um desenvolvimento mais inclusivo e regionalmente equilibrado.

7.1. PRÉ- EXECUÇÃO:

- a) Definição do Perfil dos Profissionais;
- b) Divulgação da Vaga;
- c) Entrevista com os candidatos selecionados;
- d) Contratação e Documentação;
- e) Reunião com toda equipe do PROCOMUNIDADE para alinhamento do projeto;
- f) Comunicação: Elaboração e desenvolvimento da identidade visual – logomarca, peças de divulgação e material para redes sociais; Criação de perfil em redes sociais e WhatsApp dedicado ao projeto; aplicação da identidade visual em peças de divulgação do projeto;
- g) Aquisição/Locação de material necessário para a realização do curso;
- h) Envio do Ofício de abertura de chamamento a SEDET;
- i) Montagem do Kit Aluno;
- j) Divulgação das inscrições;
- k) Inscrições pelo site da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda do DF, e presencial no Instituto com ajuda da equipe para acesso ao site para inscrição (www.sedet.df.gov.br)
- l) Resultados das inscrições;
- m) Entrega de documentos e Matrículas dos Selecionados.

A. Designer de Unhas - CBO³⁹ - 5161-45 e Manicure/Pedicure - CBO⁴⁰ - 5161-20

B. Estética Facial e Corporal - CBO⁴¹ - 3221-30

C. Maquiagem Profissional - CBO⁴² - 5161-25

D. Barbeiro/Designer de Barba - CBO⁴³ - 5161-05

7.1.1 - DAS VAGAS/CURSO/TURMAS/TURNOS/HORÁRIO/PALESTRA/CARGA HORÁRIA

7.1.1.1 - 300 (trezentos) vagas;

7.1.1.2 - 20 vagas por turma;

7.1.1.3 - 04 cursos

7.1.1.4 - 03 - Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; 05 - Estética Corporal e Facial; 04 - Maquiagem Profissional e 03 - Barbeiro/Designer de Barba, totalizando 15 turmas;

-
- ³⁹ https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/assuntos/cbo/servicos/historico-de-alteracoes/alteracoes_cb0_2023.pdf
- ⁴⁰ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516120-manicure>
- ⁴¹ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/322130-esteticista>
- ⁴² https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516125-maquizador#google_vignette
- ⁴³ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516105-barbeiro>

7.1.1.5 - Horário dos Cursos: Matutino: 8h30 às 12h30 e Vespertino: 13h30 às 17h30;

7.1.1.6 - Período dos Cursos: Matutino e Vespertino;

7.1.1.7 - Palestra: 10h às 12h. (Matutino) e de 14h às 16h (vespertino);

7.1.1.8 - Carga Horária Total: 166 h/aulas.

A. DESIGN DE UNHAS - CBO⁴⁴ - 5161-45 E MANICURE/PEDICURE - CBO⁴⁵ - 5161-20			
UNIDADE CURRICULAR	TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
Introdução ao Curso e Ética Profissional	10 horas	5 horas	15 horas
Biossegurança: conceito e procedimentos e ambiente de trabalho	10 horas	0 horas	10 horas
Produtos, Anatomia da Unha, Patologias De Unha e Pele	10 horas	0 horas	10 horas
Técnicas de Manicure e Pedicure	0 horas	15 horas	15 horas
Alongamento das Unhas (Acrílico, Gel)	10 horas	20 horas	30 horas
Nail Art: Técnicas de Decoração	10 horas	15 horas	25 horas
Unhas de Fibra de Vidro e Gel	10 horas	10 horas	20 horas
Atendimento ao Cliente e Gestão de Salão	10 horas	0 horas	10 horas
Prática Supervisionada	0 horas	25 horas	25 horas
Comunicação e Oratória com Propósito/ Objetivo	02 horas	0 horas	02 horas
Empreendedorismo	02 horas	0 horas	02 horas
Motivacional	02 horas	0 horas	02 horas
Carga Horária Total	76	90	166 horas

B. ESTÉTICA FACIAL E CORPORAL - CBO⁴⁶ - 3221-30			
UNIDADE CURRICULAR	TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
Apresentação dos alunos e do professor, explicação dos objetivos e discussão sobre a importância da estética corporal.	02 horas	0 horas	02 horas

⁴⁴ https://www.cbo.gov.br/diretoria-gestao-gd/pt-br/assuntos/cbo/servicos/historico-de-alteracoes/alteracoes_cb0_2023.pdf

⁴⁵ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516120-manicure>

⁴⁶ <https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/322130-estetista>

Biossegurança - Ensinar práticas de biossegurança essenciais na estética. Normas de higiene, uso de EPIs e cuidados no ambiente de trabalho.	10 horas	0 horas	10 horas
História e Origem da Massagem - Conhecer a evolução e a procura por técnicas de massagem. Aula expositiva sobre a história da massagem e discussão sobre tipos e finalidades.	10 horas	0 horas	10 horas
Preparação Profissional e Produtos - Explicar a importância da formação e uso correto de produtos. Explicação sobre produtos e discussão sobre postura profissional.	10 horas	0 horas	10 horas
Contraindicações e Manobras - Explicar contra-indicações e principais manobras da massagem. Aula teórica sobre cuidados e demonstração de manobras.	10 horas	0 horas	10 horas
Prática de Massagem em Modelos Femininos e Masculinos - Praticar massagem considerando diferenças anatômicas. Sessões práticas com modelos e feedback.	0 horas	10 horas	10 horas
Prática de Massagem - Reforçar e aperfeiçoar as técnicas de massagem corporal. Prática contínua com acompanhamento do professor.	0 horas	25 horas	25 horas
Dinâmica de Perguntas e Respostas - Revisar e esclarecer dúvidas sobre massagem. Dinâmica em grupo e debate sobre situações práticas.	02 horas	0 horas	02 horas
Procura e Material - Ensinar sobre procura por produtos de qualidade e fornecedores. Discussão sobre o mercado e análise de marcas.	08 horas	0 horas	08 horas
Fisiologia da Pele - Compreender a estrutura e funcionamento da pele. Aula teórica sobre as camadas da pele.	10 horas	0 horas	10 horas

Noções de Cosmetologia - Introduzir princípios básicos de cosmetologia. Explicação dos ingredientes cosméticos e suas funções.	08 horas	0 horas	08 horas
Biossegurança - Reforçar práticas de biossegurança na estética facial. Discussão sobre higiene e manuseio de produtos.	10 horas	0 horas	10 horas
Teoria de Limpeza de Pele - Entender as etapas e técnicas da limpeza de pele. Explicação teórica das etapas de limpeza de pele.	10 horas	0 horas	10 horas
Prática de Limpeza de Pele - Praticar técnicas de limpeza de pele. Sessões práticas com monitoramento e feedback.	0 horas	10 horas	10 horas
Prática de Massagem Facial - Desenvolver técnicas de massagem facial. Prática de manobras específicas.	0 horas	25 horas	25 horas
Comunicação e Oratória com Propósito/ Objetivo	02 horas	0 horas	02 horas
Empreendedorismo	02 horas	0 horas	02 horas
Motivacional	02 horas	0 horas	02 horas
Carga Horária Total	96	70	166 horas

C. MAQUIAGEM PROFISSIONAL - CBO⁴⁷ - 5161-25

UNIDADE CURRICULAR	TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
Higiene e Segurança	10 horas	0 horas	10 horas
Fundamentos da Maquiagem	10 horas	0 horas	10 horas
Técnicas de Maquiagem para Diferentes Tipos de Pele	10 horas	0 horas	10 horas
Maquiagem de Noiva e Festiva	0 horas	10 horas	10 horas
Maquiagem Artística e Efeitos Especiais	10 horas	0 horas	10 horas
Tendências e Produtos	15 horas	0 horas	15 horas

⁴⁷ https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/516125-maquificador#google_vignette

Inovações em Maquiagem	10 horas	10 horas	20 horas
Uso de Tecnologia (Apps e Softwares de Edição)	05 horas	0 horas	05 horas
Prática de Maquiagem Básica	0 horas	15 horas	15 horas
Maquiagem para Eventos Especiais	0 horas	10 horas	10 horas
Técnicas de Maquiagem Artística	0 horas	10 horas	10 horas
Atendimento ao Cliente, Branding Pessoal e Gestão de Salão	10 horas	0 horas	10 horas
Prática Supervisionada	0 horas	25 horas	25 horas
Comunicação e Oratória com Propósito/ Objetivo	02 horas	0 horas	02 horas
Empreendedorismo	02 horas	0 horas	02 horas
Motivacional	02 horas	0 horas	02 horas
Carga Horária Total	86	80	166 horas

D. BARBEIRO/DESIGNER DE BARBA - CBO - 5161-05

UNIDADE CURRICULAR	TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
História do Corte Masculino e Tendências	10 horas	0 horas	10 horas
Anatomia do Cabelo e Barba	15 horas	0 horas	15 horas
Técnicas de Corte e Estilo	15 horas	15 horas	30 horas
Produtos e Ferramentas para Barba	10 horas	0 horas	10 horas
Inovações e Novas Tecnologias em Barba	10 horas	0 horas	10 horas
Corte de Cabelo Masculino	0 horas	25 horas	25 horas
Design e Manutenção de Barba	0 horas	25 horas	25 horas
Atendimento ao Cliente, Branding Pessoal e Gestão de Salão	10 horas	0 horas	10 horas
Prática Supervisionada	0 horas	25 horas	25 horas
Comunicação e Oratória com Propósito/ Objetivo	02 horas	0 horas	02 horas
Empreendedorismo	02 horas	0 horas	02 horas
Motivacional	02 horas	0 horas	02 horas

7.1.2 - DAS INSCRIÇÕES

7.1.2.1 - As inscrições serão abertas no site da SEDET www.sedet.df.gov.br;

7.1.2.2 - Resultado, convocação, matrículas e entrega de documentos: A DEFINIR, conforme ofício enviado a SEDET;

7.1.2.3 - Documentos necessários para participação: Carteira de Identidade ou outro documento com foto e comprovante de residência;

7.1.2.4 - Requisitos para Inscrições: maiores de 16 anos que prioritariamente se enquadrem nas diretrizes previstas no Art. 11 da Portaria Nº 89, de julho de 2023, expedida pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico e Renda do Distrito Federal.

Moradores de Ceilândia e Sol Nascente/Pôr do Sol, Beneficiários do seguro-desemprego; trabalhadores desempregados; beneficiários de políticas de inclusão social e de políticas de integração e desenvolvimento regional e local; empreendedores individuais e pessoas com deficiências e idosos.

Observado o itinerário formativo, assim como adaptações necessárias, os cursos atenderão prioritariamente jovens e adultos, estudantes e/ou trabalhadores, em todos os níveis de escolaridade.

Em caso de insuficiência/concorrência de vagas serão priorizadas as pessoas em situação de maior vulnerabilidade social, e que demonstrem maior aptidão/interesse em seguir a profissão de: Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Designer de Sobrancelhas; Designer/Extensão de Cílios; Maquiagem Profissional; Barbeiro/Designer de Barba.

7.2. EXECUÇÃO

- a) Reuniões de alinhamento;
- b) Início do Curso;
- c) Monitoramento das turmas;
- d) Palestras;
- e) Avaliações;
- f) Pesquisa de Satisfação;
- g) Relatório Inicial de Execução Física e Financeira da Parceria, conforme art. 43, §4º, da Portaria 19/2023;
- h) Quadro Inicial de Indicadores de Execução da Parceria, conforme art. 43, §4º, da Portaria 19/2023.

7.2.1. CIDADE DE EXECUÇÃO

Regiões Administrativas: RA IX: Ceilândia e RA XXXII: Sol Nascente/Pôr do Sol - Macroterritório Sudeste

Local dos Cursos/Endereço: Sede do Instituto do Carinho, localizada, na QNN 05 Conjunto O Casa 15, Bairro: Ceilândia Norte, Cidade: Ceilândia - DF.

PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - ESTÉTICA E BELEZA

Atividade									
Qnt.	Nichos	Fase	Sala	Q. Alunos	Semanas	T. Horas	Turno	Início	Final
1	Maquiagem Profissional	1	1	20	8	166	Matutino	13/01/2025	07/03/2025
	Maquiagem Profissional	2	1	20	8	166	Matutino	10/03/2025	02/05/2025
	Maquiagem Profissional	3	1	20	8	166	Matutino	05/05/2025	27/06/2025
	Maquiagem Profissional	5	1	20	8	166	Matutino	25/08/2025	17/10/2025
2	Barbeiro/Designer de Barba	1	1	20	8	166	Vespertino	13/01/2025	07/03/2025
	Barbeiro/Designer de Barba	4	1	20	8	166	Vespertino	30/06/2025	22/08/2025
	Barbeiro/Designer de Barba	5	1	20	8	166	Vespertino	25/08/2025	17/10/2025
3	Estética Corporal e Facial	1	2	20	8	166	Matutino	13/01/2025	07/03/2025
	Estética Corporal e Facial	2	2	20	8	166	Matutino	10/03/2025	02/05/2025
	Estética Corporal e Facial	3	2	20	8	166	Matutino	05/05/2025	27/06/2025
	Estética Corporal e Facial	4	2	20	8	166	Matutino	30/06/2025	22/08/2025
	Estética Corporal e Facial	5	2	20	8	166	Matutino	25/08/2025	17/10/2025
4	Designer de Unhas e Manicure/Pedicure	1	2	20	8	166	Vespertino	13/01/2025	07/03/2025
	Designer de Unhas e Manicure/Pedicure	2	2	20	8	166	Vespertino	10/03/2025	02/05/2025
	Designer de Unhas e Manicure/Pedicure	5	2	20	8	166	Vespertino	25/08/2025	17/10/2025
TOTAL		5	2	300	5 (simultâneas)	2490			

7.2.2. CONDIÇÕES DE APROVAÇÃO/CERTIFICAÇÃO

A aprovação do aluno em cada componente curricular está vinculada à assiduidade e à evolução no processo de aprendizagem.

A assiduidade será registrada diariamente pelo professor, por meio de chamada ou lista de presença. Será considerado APROVADO o aluno que obtiver em todos os componentes curriculares frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) do total do período cursivo e passar no teste de proficiência teórico e prático.

Será considerado reprovado o aluno que obtiver frequência igual ou inferior a 75% (setenta e cinco por cento) ao final do período letivo ou falhar no teste de nível de proficiência.

O Aluno receberá o Certificado de conclusão do Curso, baseando-se em Avaliação Formativa, que se dará no seguinte formato:

- a. Prova Teórica – Peso 04 (quatro);
- b. Prova Prática - (Avaliação de Desempenho) – Peso 06 (seis);
- c. Frequência superior ou igual a 75% (setenta e cinco por cento) das aulas;
- d. Média 6 (seis) para aprovação e certificação no curso.

7.2.3. CERTIFICADO

Com a integralização dos componentes curriculares do Curso será conferido ao egresso o Certificado de Qualificação Profissional de **Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Estética Corporal e Facial; Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba** do Eixo Tecnológico Estética e Beleza, Carga Horária: 166 (cento e sessenta e seis) horas.

7.2.4. PESQUISA DE SATISFAÇÃO DO CURSO

FICHA DE AVALIAÇÃO DE CURSO

NOME DO ALUNO (A): _____ TEL: _____

NOME DO CURSO e NOME DO INSTRUTOR

PERÍODO

LOCAL

ITENS	QUESTÕES	RESPOSTAS		
		SIM	PARCIAL	NÃO
1	O CURSO ATINGIU O SEU OBJETIVO?			
2	O PROGRAMA ESTABELECIDO FOI DESENVOLVIDO?			
3	A ABORDAGEM PRÁTICA FOI SUFICIENTE?			
4	A CARGA HORÁRIA FOI BEM DISTRIBUÍDA?			
5	AS INSTALAÇÕES E RECURSOS FORAM ADEQUADOS?			
6	O MATERIAL DIDÁTICO FOI SATISFATÓRIO?			
7	VOCÊ DIRIA QUE SEU APROVEITAMENTO NESTE CURSO FOI BOM?			
8	VOCÊ ACHA QUE PODERÁ APLICAR OS CONHECIMENTOS ADQUIRIDOS DURANTE O CURSO, NA SUA PRÁTICA PROFISSIONAL?			

ESPAÇO PARA JUSTIFICATIVA DO ITEM ANTERIOR (USE O VERSO SE NECESSÁRIO)

ANÁLISE O INSTRUTOR QUE ATUOU NO CURSO, ATRIBUINDO NOTA DE “0” A “5” PARA CADA ITEM ABAIXO, SENDO “0” - não atendeu e “5” atendeu plenamente.

ITENS	NOTA
CLAREZA E OBJETIVIDADE AO EXPOR O ASSUNTO?	
HABILIDADE NA UTILIZAÇÃO DE MÉTODOS E TÉCNICAS DE ENSINO?	
CONHECIMENTO DA MATÉRIA?	
UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS DIDÁTICOS (APOSTILAS, TEXTOS, ETC).?	
RELACIONAMENTO COM O GRUPO?	

ESPAÇO RESERVADO PARA QUE VOCÊ DÊ OUTRAS OPINIÕES E SUGESTÕES (USE O VERSO SE NECESSÁRIO)

USE O VERSO SE PRECISAR

7.2.5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O profissional de estética facial e corporal possui formação técnica em estética, com especializações e certificações em procedimentos específicos. Destaca-se por habilidades técnicas em tratamentos e um forte senso de empatia e comunicação, permitindo construir relacionamentos com os clientes. Características pessoais como atitude positiva, paciência e resiliência são essenciais, assim como a busca contínua por atualização em novas técnicas e tendências.

Com uma mentalidade empreendedora, esse profissional gerencia clientes e marketing pessoal,

mantendo sempre práticas éticas e responsabilidade em relação à saúde dos clientes. A aparência pessoal é valorizada, refletindo a expertise, e a flexibilidade permite adaptar abordagens a diferentes perfis de clientes. Além disso, é familiarizado com o uso de tecnologia e equipamentos modernos no setor.

7.3. PÓS – EXECUÇÃO:

- a) Elaboração do Relatório de Execução do Objeto;
- b) Monitoramento dos Alunos;
- c) Acompanhamento da repercussão social do projeto e matérias veiculadas nos principais veículos de comunicação;
- d) Prestação de Contas.

8 - PÚBLICO-ALVO BENEFICIADO:

Em conformidade com o art. 11º da Portaria nº 89/2023, que estabelece que as ações da Estratégia de Qualificação sejam direcionadas para instrução, capacitação e profissionalização no **Macroterritório Sudeste do Distrito Federal**, serão oferecidas 300 vagas para maiores de 16 anos, residentes nas Regiões Administrativas de **Ceilândia e Sol Nascente/Pôr do Sol**. O público-alvo principal inclui:

- Beneficiários do seguro-desemprego;
- Trabalhadores desempregados;
- Trabalhadores em ocupações afetadas por modernização tecnológica e reestruturação produtiva;
- Beneficiários de políticas de inclusão social e de desenvolvimento regional/local;
- Trabalhadores de setores estratégicos da economia voltados para o desenvolvimento sustentável e a geração de emprego e renda;
- Trabalhadores cooperativados, autônomos e microempreendedores individuais;
- Pessoas com deficiência e idosos.

Os cursos, adaptados conforme o itinerário formativo e as necessidades específicas, atenderão prioritariamente **jovens e adultos**, sejam estudantes ou trabalhadores, de todos os níveis de escolaridade.

Em caso de concorrência ou insuficiência de vagas, será dada prioridade a pessoas em situação de maior vulnerabilidade social, além daquelas que demonstrarem maior aptidão e interesse nas profissões de **Designer de Unhas e Manicure/Pedicure; Estética Corporal e Facial; Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba**.

9 - CONTRAPARTIDA

[X] Não se aplica - Parceria com valor global abaixo de R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais)

Exigência vedada na forma financeira, art. 35, § 1º, da Lei no 13.019/2014, a saber:

§ 1º Não será exigida contrapartida financeira como requisito para celebração de parceria, facultada a exigência de contrapartida em bens e serviços cuja expressão monetária será

obrigatoriamente identificada no termo de colaboração ou de fomento. (Redação dada pela Lei nº 13.204, de 2015⁴⁸), regulamentada pelo Decreto Nº 8.726, de 27 de Abril de 2016⁴⁹, alterado pelo Decreto 11.948 de 12 de março de 2024⁵⁰

Portaria 19, de 09 de fevereiro de 2023⁵¹

Art. 14. É facultada a exigência justificada de contrapartida em bens e serviços, cuja expressão monetária será identificada no instrumento de parceria, não podendo ser exigido o depósito do valor correspondente.

Parágrafo único. Não será exigida contrapartida:

I - quando o valor global da parceria for igual ou inferior a R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais); ou

II - quando a área finalística considerar a exigência de contrapartida inadequada diante da realidade do caso concreto, devidamente justificada, ainda que o valor global da parceria seja superior a R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais)

[] **Aplica-se** (identificar a fonte do recurso da contrapartida, a forma e valor ou percentual aplicável)

⁴⁸ https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13204.htm#art2

⁴⁹ http://legislacao.planalto.gov.br/legisla/legislacao.nsf/Viw_Identificacao/DEC%208.726-2016?OpenDocument

⁵⁰ https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/decreto/d11948.htm#:~:text=DECRETO%20N%C2%BA%2011.948%2C%20DE%2012,as%20organiza%C3%A7%C3%B5es%20da%20sociedade%20civil.

⁵¹ https://www.sinj.df.gov.br/sinj/Norma/ebd4ba8e99c54a3eaec25e6f9b1223c3/Portaria_19_09_02_2023.html

10 - MARCOS EXECUTORES

10.1 CRONOGRAMA EXECUTIVO					
PRÉ-EXECUÇÃO					
AÇÃO/ATIVIDADE	DETALHAMENTO	RESPONSÁVEL	INÍCIO	TÉRMINO	JUSTIFICATIVA DA AÇÃO/ATIVIDADE E DOS PRAZOS
1. Definição do Perfil dos Profissionais	→ Identificar as habilidades técnicas e competências necessárias para cada área do curso: Designer de Unhas, Manicure/Pedicure, Designer de Sobrancelhas, Extensão de Cílios, Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba; → Estabelecer requisitos mínimos de formação e experiência profissional, como certificações técnicas, anos de experiência e participação em projetos semelhantes; → Critérios de comportamento e valores, como ética, capacidade de trabalhar em equipe, empatia, e experiência com ensino ou capacitação.	Instituto do Carinho	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	Para garantir que o curso seja realizado com qualidade, eficácia e que atinja seu objetivo de capacitar os alunos com excelência técnica, promovendo inclusão social e oportunidades reais de trabalho e renda, o Instituto já vinha estudando o perfil dos profissionais para comporem a equipe do projeto, por isso provisionamos 02 dias, para definição.
2. Divulgação da Vaga	→ Publicar o edital nas Redes do Instituto; → Recebimento de Propostas e Currículos; → Avaliação e Triagem dos Candidatos.	Instituto do Carinho	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	A divulgação será intensa e bem direcionada para garantir que as vagas sejam vistas pelo maior número possível de profissionais qualificados. Publicado nas redes sociais e grupos de whatsapp do instituto. As redes do IC são bem ativas e engajadas, o prazo é suficiente para a divulgação.
3. Entrevista com os candidatos selecionados	→ Conduzir entrevistas para conhecer mais sobre a trajetória profissional, metodologia de trabalho e postura dos candidatos; → Avaliar o compromisso com a inclusão e com o projeto social, além de verificar se o profissional tem experiência em lidar com alunos de diferentes perfis, incluindo aqueles em situação de vulnerabilidade;	Instituto do Carinho	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	As entrevistas serão curtas e focadas em pontos-chave e nos perfis definidos para cada função, com formato estruturado e perguntas padronizadas, estaremos com 02 pessoas responsáveis pelas entrevistas, sendo 03 dias o suficiente para a entrevista e seleção.

	→ Abordar questões como ética no trabalho, capacidade de adaptação e inovação no setor de beleza.				
4. Contratação e Documentação	Formalizar a contratação com um contrato de prestação de serviços, especificando: → As responsabilidades do prestador; → A remuneração e condições de pagamento; → Vigência do Contrato; → A carga horária; → Regras de rescisão e confidencialidade. Assinatura do contrato.	Instituto do Carinho	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	Os contratos já estão pré-preparados, aguardando os ajustes dos dados dos candidatos aprovados, sendo 01 dia o suficiente para a contratação.
5. Reunião com toda a equipe do PROCOMUNIDADE para alinhamento do projeto	→ Alinhamento total da equipe quanto às metas, objetivos e cronograma do projeto; → Definição clara das responsabilidades individuais e coletivas; → Engajamento e comprometimento da equipe com a execução do projeto; → Planejamento de uma execução eficiente e inclusiva, garantindo acessibilidade e impacto social positivo nas comunidades atendidas.	Instituto/Coordenação Geral	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	A reunião com a equipe é uma etapa indispensável para garantir o sucesso do projeto. Por meio do alinhamento de expectativas, definição de papéis e responsabilidades, e criação de um ambiente colaborativo, é possível estabelecer as bases para um trabalho eficaz e coeso, deixando claro a missão, a visão e os valores do Instituto. Essa comunicação clara e aberta não apenas promove o entendimento mútuo, mas também fortalece a equipe, tornando-a mais preparada para enfrentar os desafios que podem surgir durante a execução do projeto, sendo realizadas em todo o projeto.
6. Comunicação	→ Desenvolver mensagens-chave alinhadas aos objetivos do projeto, enfatizando seus impactos sociais e econômicos, e assegurando consistência na comunicação; → Elaboração e desenvolvimento da identidade visual – logomarca, peças de divulgação	Equipe de Comunicação	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	60º dia de assinatura do Termo de Fomento	As ações de comunicação são um componente crítico para o sucesso do projeto de capacitação em estética e beleza. Elas garantem transparência, engajamento da comunidade e promoção de oportunidades, além de fortalecer a

	e material para redes sociais, de acordo com as orientações da ASCOM da SEDET; → Elaborar press releases e fazer follow-ups, apresentando de maneira clara os diferenciais e benefícios do projeto, com ênfase em elementos atrativos para os veículos de comunicação. acompanhar as coberturas de mídia durante os cursos e oferecer fontes para a mídia externa; → Captar pautas de oportunidades para o projeto; → Criação de perfil em redes sociais e WhatsApp dedicado ao projeto; → Aplicação da identidade visual em peças de divulgação do projeto; → Acompanhamento da Repercussão Social do Projeto e Matérias Veiculadas.				identidade do projeto e facilitar o feedback contínuo. Uma estratégia de comunicação bem definida não apenas maximiza o impacto do projeto, mas também contribui para a inclusão social e o empoderamento econômico dos participantes. A comunicação e publicidade ativa ao longo de todas as fases do projeto — desde a pré-execução até a pós-execução — é fundamental para garantir a eficácia, visibilidade e impacto do projeto. Essa assessoria é responsável por coordenar as estratégias de comunicação, garantindo que a mensagem correta chegue aos públicos-alvo, fortalecendo a imagem do projeto e aumentando sua capacidade de engajamento.
7. Aquisição/locação de equipamento e material necessário para a realização do curso	1. Identificação das Necessidades: → Avaliar as demandas específicas de cada curso (Designer de Unhas, Manicure/Pedicure, Design de Sobrancelhas, Designer/Extensão de Cílios, Maquiagem Profissional e Barbeiro/Design de Barba) para definir os materiais essenciais; → Equipamentos, mobiliário e suprimentos necessários para aulas teóricas e práticas; → Contato com fornecedores e prestadores de serviços para obtenção de orçamentos (compra); → Comparação de preços e condições de entrega; → Revisão e aprovação do orçamento pela equipe responsável;	Instituto do Carinho	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	30º dia de assinatura do Termo de Fomento	A locação e aquisição de materiais são ações essenciais para garantir a plena execução e a qualidade dos cursos de capacitação oferecidos no projeto de Estética e Beleza. Esses recursos são necessários para fornecer o ambiente e os equipamentos adequados para que os participantes possam desenvolver habilidades técnicas nas áreas de Designer de Unhas, Manicure/Pedicure, Design de Sobrancelhas, Extensão de Cílios, Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba. Faremos um cronograma que estabelece as etapas e prazos necessários para a aquisição de materiais e equipamentos indispensáveis à execução dos cursos de capacitação nas áreas de estética e beleza.

	→ Definição de fornecedores e prestadores de serviço selecionados para a aquisição. 2. Aquisição de Materiais Didáticos e Insumos → Materiais de consumo: Produtos como esmaltes, acetona, cremes, pinças, lâminas, escovas, tesouras, cílios postiços, maquiagens, entre outros; → Equipamentos: Mesas, cadeiras, espelhos, macas, lavatórios de cabelo, secadores, chapinhas, esterilizadores, e outros. → Pastas, Apostilas e cadernos. 3. Aquisição de Equipamentos → Aquisição de equipamentos, como esterilizadores industriais ou dispositivos específicos. 4. Fornecedores e Logística → Estabelecer parcerias com fornecedores de materiais de estética, beleza e educação para garantir que todos os produtos adquiridos sejam de qualidade; → Planejamento logístico para que os materiais estejam disponíveis antes do início das aulas, evitando atrasos. 5. Organização e Armazenamento → Planejamento para a correta organização e armazenamento dos materiais, garantindo sua durabilidade e o fácil acesso durante				
--	---	--	--	--	--

	as aulas.				
8. Envio do Ofício de abertura de chamamento a SEDET	Envio do Ofício destinado à Comissão Gestora e a Subsecretaria de Qualificação Profissional contendo: Quantidade de turma; cursos; dias da semana; horários; carga horária; vagas; turno; horário; cadastro reserva; período das inscrições; requisitos; ponto de apoio; divulgação resultado do chamamento; data de entrega da matrícula e Entrega de documentos e previsão de início do curso.	Instituto do Carinho	25º dia de assinatura do Termo de Fomento	35º dia de assinatura do Termo de Fomento	O envio do Ofício de Abertura de Chamamento à Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico e Renda do Distrito Federal (SEDET) é uma etapa essencial para formalizar e dar transparência ao processo de seleção de participantes para os cursos de capacitação. Essa ação cumpre com os requisitos legais e normativos, garantindo que o projeto siga as diretrizes estabelecidas pelas políticas públicas voltadas para a qualificação profissional no Distrito Federal. Razões Fundamentais para o Envio do Ofício: 1. Conformidade Legal: → O envio do ofício é uma exigência para garantir que o processo de chamamento e inscrições dos candidatos seja transparente e acessível a todos os interessados, conforme previsto na Portaria nº 89/2023. Esse procedimento assegura que a abertura das vagas siga os trâmites estabelecidos pela legislação. 2. Transparência no Processo Seletivo: → Ao formalizar o chamamento público por meio do ofício, o projeto promove a igualdade de oportunidades, garantindo que todos os potenciais beneficiários, especialmente aqueles em situação de vulnerabilidade social, tenham conhecimento e possam se candidatar às

					vagas oferecidas. 3. Garantia de Publicidade: → O envio do ofício à SEDET assegura que a divulgação das inscrições alcance as comunidades-alvo nas Regiões Administrativas de Ceilândia e Sol Nascente/Pôr do Sol. Isso ajuda a maximizar o alcance e a participação, especialmente entre os grupos prioritários, como trabalhadores desempregados e beneficiários de políticas sociais. 4. Organização e Planejamento: → O envio do ofício também permite um planejamento adequado do processo de inscrição e seleção, pois define prazos e critérios claros para o chamamento público, garantindo que todas as etapas sejam realizadas de maneira ordenada e dentro do cronograma estabelecido. 5. Ampla Participação da Comunidade: → Este passo formaliza o compromisso de atender a um público diversificado e permite que a comunidade como um todo tenha acesso às informações e oportunidades, ampliando o impacto social do projeto ao envolver pessoas de diferentes contextos sociais e econômicos. 6. Responsabilidade e Prestação de Contas: → Enviar o ofício é um procedimento que reflete a responsabilidade do Instituto em prestar contas de forma clara e organizada às autoridades competentes, assegurando que todas as etapas do processo de capacitação sejam
--	--	--	--	--	---

					conduzidas com rigor e profissionalismo. O envio do Ofício de Abertura de Chamamento à SEDET é uma ação imprescindível para garantir a legalidade, transparência e eficiência no processo de seleção dos participantes do projeto. Além disso, ele garante que os princípios de igualdade de oportunidades e publicidade sejam respeitados, promovendo um processo inclusivo e acessível para toda a comunidade.
9. Montagem do Kit Aluno	Material didático (pasta; apostila; caderno, caneta); Identificação (crachá e jaleco)	Equipe do Projeto	1º dia de assinatura do Termo de Fomento	40º dia de assinatura do Termo de Fomento	A entrega do Kit Aluno é uma ação estratégica e indispensável para o sucesso do projeto. Ele não só garante a execução prática do conteúdo proposto como também promove inclusão, equidade e prepara os alunos para atuarem com competência no mercado de trabalho. Ao equipar os participantes com as ferramentas adequadas, o projeto cumpre seu papel de transformar a vida dos alunos, oferecendo não apenas uma qualificação técnica, mas também uma oportunidade real de ascensão social e econômica. A montagem precisa ser anterior ao início do curso.
10. Divulgação das inscrições	→ Criação de Materiais de Divulgação; → Carro de som; → Grupos de WhatsApp; → Rádio comunitária; → Publicação do Edital de Chamamento e das inscrições nas redes sociais do Instituto; → Divulgação em escolas; → Nas estações do metrô.	INSTITUTO	35º dia de assinatura do Termo de Fomento	55º dia de assinatura do Termo de Fomento	A divulgação das inscrições é uma etapa crucial no processo de seleção e participação em programas, eventos ou parcerias. Os principais motivos para essa divulgação são: 1. Acessibilidade e Inclusão: A ampla divulgação das inscrições garante que todas as partes interessadas tenham acesso às oportunidades, promovendo a inclusão e

					diversidade. Isso é especialmente importante em contextos onde o envolvimento da comunidade é fundamental. 2. Transparência: A comunicação clara sobre o processo de inscrições fortalece a transparência da gestão, permitindo que os interessados compreendam as regras, requisitos e prazos, o que ajuda a evitar dúvidas e mal-entendidos. 3. Engajamento da Comunidade: A divulgação efetiva incentiva a participação da comunidade, aumentando o engajamento e a colaboração. Isso pode resultar em um maior número de inscrições e em uma diversidade de ideias e perspectivas. 4. Promoção da Oportunidade: Informar sobre as inscrições não apenas apresenta a oportunidade, mas também valoriza o programa ou evento, atraindo participantes qualificados e motivados. 5. Feedback e Melhoria Contínua: Ao divulgar as inscrições, é possível coletar feedback dos participantes sobre o processo, permitindo melhorias nas edições futuras e no alcance das metas propostas. Dessa forma, a divulgação das inscrições é um passo fundamental para garantir a efetividade do processo, promovendo a participação ativa e contribuindo para o sucesso da iniciativa proposta. O prazo estabelecido está de acordo com o estabelecido pela SEDET, baseado em editais já publicados, lembramos que abertura do edital acontecerá do ano de 2024 - 2025 - com prazo de abertura entre 05 - 07 dias, acrescentamos 08 dias no prazo, por se
--	--	--	--	--	--

					tratar de prazo de corpo a corpo que o instituto executa com a comunidade.
11. Inscrições	As inscrições serão disponibilizadas no site da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda do DF, e presencialmente o Instituto ficará apostado para auxiliar os com acesso ao site para inscrição (www.sedet.df.gov.br).	SEDET/INSTITUTO	60º dia de assinatura do Termo de Fomento	65º dia de assinatura do Termo de Fomento	A abertura das inscrições para os cursos oferecidos pelo Instituto é um passo fundamental para promover a qualificação profissional e o desenvolvimento das competências da população do Distrito Federal. Ao disponibilizar as inscrições tanto no site da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda (www.sedet.df.gov.br) quanto de forma presencial, buscamos garantir acessibilidade e inclusão, atendendo a diferentes perfis de candidatos. O site da SEDET é uma plataforma prática e eficiente, que permite que os interessados se inscrevam de maneira rápida, obtendo informações detalhadas sobre os cursos, requisitos e procedimentos. No entanto, reconhecemos que nem todos têm acesso à tecnologia ou familiaridade com o ambiente digital. Portanto, o Instituto estará preparado para oferecer assistência presencial, orientando os candidatos que necessitem de apoio para realizar suas inscrições. Essa iniciativa visa minimizar barreiras e garantir que todos tenham a oportunidade de participar dos cursos, contribuindo para a formação de uma força de trabalho qualificada. Além disso, a disponibilização de inscrições

					de forma online e presencial reflete o compromisso do Instituto em promover a transparência e facilitar o acesso às informações, alinhando-se com as diretrizes de desenvolvimento econômico e inclusão social do DF. Com isso, esperamos fortalecer a capacitação profissional da população, gerando mais oportunidades de emprego e promovendo o desenvolvimento sustentável da região. Os prazos estabelecidos são de acordo com o edital de chamamento publicado pela SEDET, em que o IC, seguiu as orientações da mesma para a solicitação.
12. Resultados das inscrições	Publicado com até 02 (dois) dias depois do encerramento das inscrições no site da SEDET.	SEDET	60º dia de assinatura do Termo de Fomento	65º dia de assinatura do Termo de Fomento	A definição de um prazo de 2 dias para a divulgação da seleção dos cursos é uma estratégia alinhada com a SEDET, e dentro dos parâmetros estabelecidos, que visa garantir agilidade e transparência no processo de inscrição e seleção dos candidatos. Esse período reduzido permite que os interessados tenham acesso rápido aos resultados, possibilitando um planejamento mais eficiente para os próximos passos, como a preparação para os cursos e a organização de suas agendas. A rapidez na comunicação dos resultados também demonstra o compromisso do Instituto em respeitar o tempo e as expectativas dos candidatos, proporcionando uma experiência mais

					satisfatória e eficiente. Além disso, a divulgação em um curto espaço de tempo contribui para manter o interesse e a motivação dos candidatos, estimulando sua participação ativa nos cursos oferecidos. Ademais, ao implementar esse prazo, asseguramos que os recursos e as informações estejam disponíveis de maneira oportuna, permitindo que todos os envolvidos se organizem adequadamente e aproveitem as oportunidades de capacitação profissional oferecidas. Portanto, a escolha de um prazo de 2 dias para a divulgação da seleção reflete uma prática proativa, que visa a eficiência administrativa e a satisfação dos participantes, contribuindo para o fortalecimento da educação e da formação profissional no Distrito Federal.
13. Entrega de documentos e Matrículas dos Seleccionados.	Os alunos selecionados devem ir ao endereço indicado no edital de chamamento portando os documentos indicados	INSTITUTO	65º dia de assinatura do Termo de Fomento	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	A definição de um prazo de 3 dias para a entrega de documentos e matrículas dos selecionados é uma medida estratégica que visa otimizar o processo de matrícula e garantir a eficiência na organização dos cursos. Este prazo possibilita uma gestão eficaz e organizada, assegurando que todos os candidatos selecionados tenham tempo suficiente para reunir a documentação necessária e realizar a matrícula de forma tranquila. A entrega rápida de documentos e matrículas

					é fundamental para a logística do início das aulas e para a adequada alocação de recursos, como materiais didáticos e estrutura de ensino. Um prazo de 3 dias também minimiza a possibilidade de atrasos, garantindo que o calendário acadêmico seja respeitado e que os cursos possam iniciar conforme o planejado. Além disso, essa abordagem promove a inclusão, pois permite que os candidatos tenham um tempo razoável para solucionar eventuais pendências documentais. Ao mesmo tempo, demonstra a eficiência da instituição em gerenciar o processo, oferecendo um atendimento ágil e de qualidade aos alunos. Em suma, a estipulação de um prazo de 3 dias para a entrega de documentos e matrículas dos selecionados reflete o compromisso do Instituto em proporcionar uma experiência fluida e eficiente, facilitando a transição dos alunos para o ambiente acadêmico e contribuindo para o sucesso dos cursos oferecidos. Os prazos estabelecidos são de acordo com o edital de chamamento publicado pela SEDET, em que o IC, seguiu as orientações da mesma para a solicitação.
EXECUÇÃO					

AÇÃO/ATIVIDADE	DETALHAMENTO	RESPONSÁVEL	INÍCIO	TÉRMINO	JUSTIFICATIVA DA AÇÃO/ATIVIDADE E DOS PRAZOS
1. Reuniões de alinhamento	→ Alinhar expectativas e ações da equipe de execução do projeto; → Avaliar o progresso das atividades planejadas; → Resolver problemas e ajustar cronogramas, se necessário; → Garantir que todos os membros estejam cientes de suas responsabilidades.	Coordenação Geral	20º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	A reunião com a equipe é uma etapa indispensável para garantir o sucesso do projeto. Por meio do alinhamento de expectativas, definição de papéis e responsabilidades, e criação de um ambiente colaborativo, é possível estabelecer as bases para um trabalho eficaz e coeso, deixando claro a missão, a visão e os valores do Instituto. Essa comunicação clara e aberta não apenas promove o entendimento mútuo, mas também fortalece a equipe, tornando-a mais preparada para enfrentar os desafios que podem surgir durante a execução do projeto, sendo realizadas em todo o projeto.
2. Início do Curso	Cursos Oferecidos: 1. Designer de Unhas e Manicure/Pedicure 2. Estética Corporal e Facial 3. Maquiagem Profissional 4. Barbeiro/Designer de Barba 1. Data de Início Os cursos estão programados para começar em janeiro com 04 turmas para 02 cursos com duração de 02 meses com término em novembro. Esta data foi escolhida com base no planejamento logístico e na mobilização dos alunos, permitindo uma preparação adequada. 2. Preparação Pré-Curso → Divulgação: A comunicação sobre o início dos cursos será feita através de campanhas em redes	Instrutores	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	O planejamento apresentado para os cursos busca garantir uma formação de qualidade, atendendo às necessidades dos alunos e às exigências do mercado. A escolha estratégica de início em janeiro permite uma organização eficiente e ampla divulgação, assegurando o engajamento da comunidade local. Combinando aulas teóricas e práticas, apoio material e tecnologias modernas, os cursos oferecem uma experiência completa e atualizada. A recepção acolhedora e o acompanhamento inicial reforçam a integração e o suporte aos alunos, enquanto a coleta de feedback permite melhorias contínuas, garantindo que

	sociais, e-mails, panfletos e eventos comunitários, garantindo que o público-alvo esteja bem informado. → Inscrições: As inscrições estarão disponíveis online no site da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Renda do DF, além de atendimento presencial para auxiliar os interessados. 3. Recepção dos Alunos → Evento de Abertura: Um evento especial de acolhimento será realizado no primeiro dia de aula. Os alunos terão a oportunidade de conhecer os instrutores e a equipe, além de receber informações detalhadas sobre o cronograma e a metodologia dos cursos. → Apresentação do Curso: Durante a recepção, será apresentada uma visão geral de cada curso, abordando os objetivos, conteúdos, métodos de avaliação e expectativas. 4. Metodologia de Ensino → Aulas Teóricas e Práticas: O currículo inclui uma combinação de aulas teóricas e práticas, utilizando tecnologias modernas e recursos audiovisuais para enriquecer o aprendizado. → Material Didático: Os alunos receberão acesso a materiais didáticos em formato impresso e digital, garantindo que tenham todas as ferramentas necessárias para o aprendizado. 5. Acompanhamento Inicial → Monitoramento: Nas primeiras semanas, será feito um acompanhamento mais próximo do desempenho e da participação dos alunos, permitindo ajustes rápidos nas abordagens				a formação atenda às expectativas e prepare os participantes para o mercado de trabalho.
--	--	--	--	--	---

	pedagógicas, se necessário. 6. Feedback e Ajustes → Coleta de Feedback: Após as primeiras aulas, serão coletados feedbacks dos alunos para avaliar a recepção do conteúdo e a metodologia, possibilitando melhorias durante o andamento dos cursos.				
3. Monitoramento das turmas	O monitoramento das turmas é uma etapa crucial para assegurar a qualidade do ensino e o desenvolvimento dos alunos ao longo do curso. Abaixo estão as diretrizes e estratégias que serão implementadas para garantir um acompanhamento eficaz. 1. Acompanhamento Frequente → Avaliações Regulares: Realização de avaliações periódicas (formativas e somativas) para medir o progresso dos alunos e a compreensão dos conteúdos. → Feedback Contínuo: Os instrutores fornecerão feedback constante sobre o desempenho dos alunos, destacando pontos fortes e áreas que necessitam de melhorias. 2. Reuniões de Monitoramento → Reuniões Semanais: Encontros entre instrutores para discutir o andamento das turmas, identificar dificuldades e ajustar abordagens pedagógicas conforme necessário. → Relatórios de Desempenho: Criação de relatórios semanais sobre o desempenho dos alunos, que serão revisados durante as reuniões.	Coordenação Pedagógica	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	O monitoramento dos alunos durante o curso, e dois meses após a conclusão do curso é uma prática essencial que visa assegurar a eficácia da formação e promover a transição bem-sucedida dos alunos para o mercado de trabalho. A seguir, estão as principais razões que justificam essa abordagem: 1. Avaliação da Eficácia do Curso → O monitoramento permite avaliar se os conteúdos e habilidades ensinados durante o curso estão sendo efetivamente aplicados pelos alunos em suas atividades profissionais. Essa avaliação é fundamental para identificar áreas de sucesso e oportunidades de melhoria no programa. 2. Apoio na Transição para o Mercado de Trabalho → O período pós-curso pode ser desafiador para muitos alunos. O monitoramento oferece suporte contínuo, permitindo que eles discutam dificuldades e busquem orientação. Isso contribui para uma transição mais suave e aumenta as

	3. Suporte Individualizado → Atendimento Personalizado: Disponibilização de horários para atendimento individual dos alunos, permitindo que eles discutam suas dúvidas e desafios diretamente com os instrutores. → Mentoria: Designação de mentores (instrutores ou alunos mais avançados) para auxiliar alunos que apresentem dificuldades. 4. Comunicação com Alunos e Pais → Canal de Comunicação: Estabelecimento de um canal de comunicação (como grupos em aplicativos de mensagem ou e-mail) para manter alunos e, se necessário, responsáveis informados sobre o progresso e as atividades das turmas. → Relatórios de Progresso: Envio de relatórios periódicos sobre o desempenho dos alunos para que pais ou responsáveis possam acompanhar o desenvolvimento. 5. Avaliação da Satisfação → Pesquisas de Satisfação: Aplicação de questionários para avaliar a satisfação dos alunos em relação ao curso, infraestrutura, conteúdo e instrutores. → Sugestões de Melhoria: Incentivo à coleta de sugestões e comentários dos alunos para aprimorar continuamente a experiência de aprendizado. 6. Intervenções em Caso de Dificuldades → Planos de Ação: Criação de planos de ação para alunos que apresentem desempenho abaixo do				chances de inserção no mercado de trabalho. 3. Identificação de Necessidades de Aperfeiçoamento → Durante o acompanhamento, é possível identificar quais áreas de conhecimento precisam de reforço ou atualização. Essa informação é valiosa para ajustar futuros cursos e garantir que eles atendam às demandas do mercado. 4. Criação de uma Rede de Apoio → O monitoramento promove a formação de uma comunidade entre os ex-alunos e instrutores, facilitando o networking, a troca de experiências e a colaboração. Essa rede pode ser uma fonte de suporte e oportunidades profissionais no futuro. 5. Coleta de Feedback para Melhoria Contínua → O feedback dos alunos sobre suas experiências após o curso é vital para a melhoria contínua do programa. Através do monitoramento, é possível coletar informações que ajudam a aprimorar a qualidade do ensino e a relevância dos conteúdos oferecidos. 6. Foco no Sucesso do Aluno → O monitoramento demonstra um compromisso com o sucesso de cada aluno, evidenciando que a instituição está
--	--	--	--	--	---

	esperado, com medidas específicas para apoiar seu desenvolvimento. → Reavaliação e Ajustes: Revisão de métodos de ensino e conteúdos, se necessário, para atender melhor às necessidades das turmas. O monitoramento eficaz das turmas é fundamental para garantir um ambiente de aprendizado positivo e produtivo. Com essas diretrizes, buscamos não apenas acompanhar o progresso dos alunos, mas também proporcionar o suporte necessário para que todos alcancem seus objetivos de aprendizagem. Estamos comprometidos em criar um espaço onde o aprendizado seja valorizado e que cada aluno possa prosperar. O acompanhamento dos alunos após a conclusão do curso é uma etapa crucial para garantir a transição bem-sucedida para o mercado de trabalho e para avaliar a eficácia do programa de formação. Objetivos do Acompanhamento → Avaliar a Aplicação do Conhecimento: Verificar como os alunos estão aplicando as habilidades adquiridas no curso em suas práticas profissionais. → Identificar Desafios e Oportunidades: Coletar informações sobre dificuldades enfrentadas e oportunidades de crescimento no mercado de trabalho. → Fortalecer Redes de Contato: Criar um espaço para networking e troca de experiências entre os ex-alunos e os instrutores.				interessada não apenas em sua formação, mas também em seu desenvolvimento profissional. Isso pode aumentar a satisfação e a lealdade dos alunos à instituição. 7. Análise de Resultados a Longo Prazo → O acompanhamento ao longo de dois meses fornece dados que podem ser analisados para entender as trajetórias profissionais dos alunos e o impacto do curso em suas vidas. Esses dados são essenciais para justificar investimentos em futuros programas e iniciativas. Em suma, o monitoramento dos alunos durante e após o término do curso é uma estratégia fundamental para garantir a eficácia da formação, oferecer suporte contínuo e promover o desenvolvimento profissional. Essa abordagem reflete o compromisso da instituição com a excelência educacional e o sucesso a longo prazo de seus alunos.
4. Palestras	1. Comunicação e Oratória com Propósito Objetivo: Capacitar os alunos para comunicar-se de forma clara, assertiva e inspiradora, desenvolvendo habilidades de oratória e expressão pessoal que fortaleçam a	Coordenação Pedagógica	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	Justificativa: Complementação da Formação Técnica: As palestras abordam competências que transcendem o domínio técnico, como comunicação eficaz, pensamento

	confiança e o impacto ao lidar com clientes, parceiros e em contextos profissionais. Método: Duração: 2 horas. Estrutura: Exposição teórica, demonstrações práticas e dinâmicas de grupo. Conteúdo: - Princípios básicos de comunicação eficaz. - Técnicas de oratória e controle emocional. - Importância de comunicar com propósito no setor de estética. Atividade prática: Simulação de apresentações curtas relacionadas ao ambiente profissional dos alunos. 2. Empreendedorismo Objetivo: Incentivar a mentalidade empreendedora nos alunos, apresentando conceitos-chave sobre como identificar oportunidades no mercado de estética, planejar e gerir um negócio próprio de forma estratégica e sustentável. Método: Duração: 2 horas. Estrutura: Apresentação teórica e discussão interativa. Conteúdo: - O que é ser empreendedor e sua relevância no setor de estética. - Planejamento e gestão financeira básica para negócios próprios. - Estratégias para atrair e fidelizar clientes. Atividade prática: Reflexão em grupo sobre ideias de negócios no setor de estética e suas possibilidades. 3. Motivacional Objetivo: Inspirar os alunos a superar desafios e manterem-se resilientes e motivados, destacando a importância de atitudes positivas e comprometimento para alcançar objetivos pessoais e profissionais. Método: Duração: 2 horas.				empreendedor e resiliência emocional, que são fundamentais no setor de estética, caracterizado pelo atendimento direto ao cliente e pela constante inovação. Apoio ao Desenvolvimento Pessoal e Profissional: A integração de temáticas como motivação e propósito estimula os alunos a alcançarem uma postura profissional mais confiante e proativa, fortalecendo sua competitividade no mercado. Promover Autonomia e Empreendedorismo: Considerando que muitos profissionais de estética atuam como empreendedores ou autônomos, o conteúdo de empreendedorismo visa capacitá-los a identificar oportunidades, gerir seus negócios e construir uma clientela sólida. Reforço da Formação Integral: As palestras inserem momentos de reflexão e práticas motivacionais que ajudam os alunos a enfrentar desafios e desenvolverem uma visão clara sobre seus objetivos de carreira. Prazos: Distribuição no Curso (166 horas): As palestras serão realizadas três vezes ao longo do curso, cada uma com 2 horas de duração, estrategicamente espaçadas para garantir o alinhamento com o progresso dos alunos: - Primeira palestra: No início do curso, como introdução e estímulo inicial. - Segunda palestra: No meio do curso, para consolidar aprendizados
--	--	--	--	--	---

	Estrutura: Exposição envolvente, histórias inspiradoras e interação com os alunos. Conteúdo: - Construção de uma mentalidade de crescimento. - Estratégias para lidar com adversidades no mercado de trabalho. - A importância do propósito e motivação na vida pessoal e profissional. Atividade prática: Dinâmica de grupo para explorar os objetivos individuais e traçar metas motivadoras.				e reforçar competências. - Terceira palestra: No final do curso, como preparação para o mercado e encerramento motivador. Tempo Total: Total de 6 horas dedicadas às palestras dentro das 166 horas do curso, mantendo o equilíbrio entre atividades técnicas e de desenvolvimento interpessoal/profissional.
5. Avaliações	1. Avaliação de Desempenho A avaliação de desempenho é uma ferramenta crucial para medir o progresso dos alunos ao longo do curso e garantir que os objetivos de aprendizagem estejam sendo atingidos. Abaixo estão as diferentes dimensões dessa avaliação: 2. Avaliação Teórica A avaliação teórica é uma componente essencial do processo de ensino-aprendizagem, pois permite medir a compreensão dos alunos sobre os conceitos, técnicas e teorias abordados ao longo do curso. Abaixo estão os principais aspectos dessa avaliação: 2.1 Objetivo → Avaliar o conhecimento teórico dos alunos, garantindo que eles compreendam os fundamentos que sustentam as práticas desenvolvidas nas aulas. 2.2 Métodos de Avaliação → Provas Escritas: Aplicação de provas objetivas e dissertativas que avaliam a compreensão dos conceitos, terminologias e técnicas aprendidas. As questões podem incluir: Múltipla escolha Verdadeiro ou falso 2.3 Critérios de Avaliação	Coordenação Pedagógica	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	A avaliação teórica é fundamental para garantir que os alunos não apenas adquiram habilidades práticas, mas também compreendam os conceitos que fundamentam essas práticas. Isso promove um aprendizado mais robusto e prepara os alunos para enfrentar desafios no mercado de trabalho, onde a aplicação do conhecimento teórico é frequentemente necessária. Através de métodos diversificados e feedback contínuo, a avaliação teórica contribui para o desenvolvimento integral dos alunos. A avaliação de desempenho, que inclui a avaliação teórica, prática e a avaliação do projeto criativo, oferece uma visão abrangente do progresso dos alunos, permitindo identificar suas forças e áreas de melhoria. Essa abordagem não apenas promove a aprendizagem efetiva, mas também prepara os alunos para desafios futuros no mercado de trabalho, estimulando a criatividade e a capacidade de aplicação prática dos conhecimentos adquiridos.

	→ Compreensão Conceitual: Avaliação da capacidade dos alunos de entender e explicar conceitos teóricos fundamentais. → Aplicação do Conhecimento: Verificação de como os alunos conseguem relacionar a teoria com a prática, ilustrando a compreensão dos conteúdos. → Clareza e Coerência: Análise da clareza na exposição das ideias e da coerência entre os argumentos apresentados nas respostas ou trabalhos. 2.4 Feedback → Retorno Individual: Fornecimento de feedback individualizado após as avaliações, destacando os pontos fortes e áreas que precisam de melhoria. → Revisão Coletiva: Discussão em sala sobre as questões mais desafiadoras, permitindo que os alunos compartilhem dúvidas e compreendam melhor os conteúdos. 3. . Avaliação Prática Objetivo: Avaliar as habilidades práticas adquiridas pelos alunos nas atividades do curso. Métodos: → Observação Direta: Instrutores acompanharão os alunos durante as práticas, observando a execução das técnicas e a aplicação dos conhecimentos. → Avaliação por Rubricas: Utilização de rubricas com critérios específicos (habilidade técnica, criatividade, atenção aos detalhes, etc.) para garantir uma avaliação objetiva e padronizada. → Feedback Contínuo: Fornecimento de feedback imediato sobre a performance dos alunos durante as atividades práticas, permitindo				
--	--	--	--	--	--

	ajustes e melhorias em tempo real. 3.1 Avaliação do Projeto Criativo Objetivo: Avaliar a capacidade dos alunos de integrar e aplicar os conhecimentos adquiridos em um projeto criativo, refletindo sua originalidade e habilidades de resolução de problemas. Métodos: → Apresentação do Projeto: Os alunos apresentarão seus projetos a uma banca de avaliadores (instrutores e convidados), demonstrando o conceito, a execução e a relevância do trabalho. → CrITÉrios de Avaliação: Serão estabelecidos critérios específicos, como: Originalidade: Inovação e criatividade na abordagem do projeto. Execução Técnica: Qualidade da aplicação das técnicas aprendidas. Relevância e Coerência: Pertinência do projeto em relação aos objetivos do curso. Apresentação e Comunicação: Clareza na comunicação das ideias e conceitos. Relatório Escrito: Os alunos deverão entregar um relatório que documenta o processo de criação, as escolhas feitas e as reflexões sobre o projeto.				
6. Pesquisa de Satisfação	Objetivo: O objetivo da avaliação de satisfação é medir a percepção dos alunos em relação ao curso de estética, incluindo a qualidade do conteúdo programático, métodos de ensino, infraestrutura e recursos utilizados. A pesquisa visa identificar pontos fortes e áreas de melhoria para garantir a excelência no ensino e maior alinhamento com as expectativas dos alunos. Os dados recolhidos serão utilizados para planejamento estratégico e implementação de ações que elevem a qualidade do curso. Método:		85º dia de assinatura do Termo de Fomento	11º mês de execução do Termo de Fomento	A pesquisa de satisfação será essencial para compreender o impacto do curso na formação dos alunos e para guiar decisões de melhoria contínua.

	1. Formato da Pesquisa: A pesquisa será realizada por meio de um questionário estruturado, contendo perguntas objetivas (escolha múltipla e escala de satisfação) e subjetivas (respostas abertas). 2. Instrumentos de Coleta: Questionário digital (Google Forms, Microsoft Forms ou similar) ou impresso, dependendo da preferência dos alunos. 3. Tópicos Avaliados: Organização do curso (duração, carga horária e cronograma). Qualidade do conteúdo programático. Métodos de ensino (teórico e prático). Qualificação e disponibilidade dos formadores. Recursos disponibilizados (equipamentos, materiais, infraestrutura). Ambiente de aprendizagem (espaço físico, higiene, conforto). Satisfação geral e sugestões de melhoria. 4. Público-Alvo: Todos os alunos matriculados na última edição do curso de panificação. 5. Procedimento: O questionário será aplicado no final do curso. Os alunos terão até 4 dias para completar a pesquisa. 6. Análise dos Dados: Os dados coletados serão analisados utilizando métodos estatísticos simples para as respostas objetivas (ex.: médias, porcentagens) e análise qualitativa para as respostas abertas. Resultados e insights serão consolidados em um relatório final.				
7. Relatório Inicial de Execução Física e	1. Execução Física:	Coordenação Geral/Administrativa/	70º dia de assinatura do Termo de	100º dias de execução do Termo	A elaboração do Relatório Inicial de Execução

Financeira da Parceria, conforme art. 43, §4º, da Portaria 19/2023;	→ Relata o que foi feito até o momento em termos de ações concretas, como contratação de pessoal, aquisição de materiais, instalação de infraestrutura, início de atividades, entre outros; → Descreve também o status atual do projeto, informando se ele está dentro do cronograma, e indica as primeiras etapas concluídas. 2. Execução Financeira: → Apresenta o controle de gastos e o uso dos recursos financeiros destinados ao projeto. Isso inclui o detalhamento do orçamento aprovado, as despesas já realizadas e o saldo disponível; → Serve para mostrar se o uso dos recursos está sendo feito conforme o planejado e em conformidade com o contrato ou termo de parceria. Objetivos Principais: → Transparência e Prestação de Contas: Fornece uma visão clara e detalhada de como os recursos financeiros e materiais estão sendo aplicados, garantindo transparência para todos os envolvidos, como parceiros, financiadores e gestores do projeto. → Monitoramento do Progresso: Permite que os gestores do projeto acompanhem o progresso das ações planejadas e identifiquem eventuais desvios ou atrasos, possibilitando a adoção de medidas corretivas em tempo hábil. → Cumprimento de Obrigações Legais e Contratuais: Em muitos casos, a apresentação desse relatório é uma exigência legal ou	Financeira	Fomento	de Fomento	Física e Financeira da Parceria, conforme o art. 43, §4º, da Portaria 19/2023, é fundamental para garantir a transparência e a eficácia na gestão dos recursos e na implementação das ações propostas. Abaixo estão as principais justificativas para a sua criação: 1. Transparência: O relatório proporciona uma visão clara e detalhada sobre como os recursos estão sendo alocados e utilizados, permitindo que todos os stakeholders acompanhem a execução da parceria e promovendo a confiança no processo. 2. Responsabilidade Fiscal: A documentação rigorosa das atividades e dos gastos assegura que os recursos públicos sejam utilizados de forma responsável e eficiente, em conformidade com as normas e legislações pertinentes. 3. Avaliação de Desempenho: O relatório inicial estabelece uma linha de base para futuras avaliações, permitindo comparações entre o que foi planejado e o que está sendo executado. Isso é essencial para identificar desvios e oportunidades de melhoria. 4. Planejamento e Ajustes: A análise da execução física e financeira no início do processo possibilita ajustes nas estratégias e ações, garantindo que a parceria se mantenha alinhada aos objetivos estabelecidos. 5. Prestação de Contas: A elaboração do relatório facilita a prestação de contas às instâncias superiores, órgãos de controle e à sociedade, demonstrando a boa gestão dos recursos e a eficácia das
---	--	------------	---------	------------	--

	contratual, principalmente em projetos financiados por recursos públicos ou em parcerias que envolvem repasses de verbas.				ações implementadas. 6. Fortalecimento da Gestão: O relatório contribui para o fortalecimento da capacidade de gestão das entidades envolvidas, promovendo a cultura de planejamento, monitoramento e avaliação. 7. Conformidade com Normativas: O atendimento às exigências da Portaria 19/2023 demonstra o compromisso das partes com as diretrizes estabelecidas, assegurando que a parceria esteja alinhada às melhores práticas de governança. Dessa forma, o Relatório Inicial de Execução Física e Financeira é um instrumento essencial para garantir a efetividade, a transparência e a accountability na gestão das parcerias, contribuindo para o alcance dos objetivos propostos e para a melhoria contínua dos processos. A entrega do relatório será preconizada conforme art. 43, §4º, da Portaria 19/2023 ou de acordo com o entendimento dos gestores da parceria.
8. Quadro Inicial de Indicadores de Execução da Parceria, conforme art. 43, §4º, da Portaria 19/2023.	Monitoramento de Metas Físicas A capacidade de monitorar as metas físicas — como o número de cursos realizados, alunos inscritos e projetos desenvolvidos — proporciona uma visão clara do progresso das atividades. Isso permite: → Identificação de Desvios: O acompanhamento regular facilita a identificação de quaisquer desvios em relação ao plano original. Se uma meta não está sendo alcançada conforme previsto, é possível agir rapidamente para entender as causas e implementar soluções. → Avaliação de Impacto: O	Coordenação Geral/Administrativa/Financeira	70º dia de assinatura do Termo de Fomento	100º dias de execução do Termo de Fomento	A implementação de um Quadro Inicial de Indicadores de Execução da Parceria, conforme previsto no art. 43, §4º, da Portaria 19/2023, é uma medida fundamental para garantir a transparência, a eficácia e a responsabilização na execução das ações planejadas. A seguir, estão as principais justificativas para sua criação e utilização: 1. Monitoramento Eficaz → O quadro de indicadores permite um acompanhamento sistemático

	monitoramento das atividades físicas possibilita avaliar o impacto real das ações implementadas, permitindo ajustes baseados em dados concretos e evidências. 2. Monitoramento de Metas Financeiras Por outro lado, o acompanhamento das metas financeiras — como valores previstos e executados — é igualmente importante: → Controle Orçamentário: Um monitoramento rigoroso dos gastos assegura que os recursos financeiros sejam utilizados de maneira eficiente e dentro do orçamento previsto. Isso ajuda a evitar excessos e a garantir a sustentabilidade do projeto. → Identificação de Oportunidades de Economia: Analisando as despesas, é possível identificar áreas onde podem ser feitas economias, liberando recursos para outras atividades ou necessidades. 3. Facilitação da Tomada de Decisões A informação gerada pelo quadro de monitoramento é fundamental para a tomada de decisões: → Base para Decisões Estratégicas: Os dados coletados oferecem uma base sólida para decisões estratégicas, permitindo que a equipe de gestão avalie se as ações em andamento estão alinhadas com os objetivos do projeto e, se necessário, faça as adaptações pertinentes. → Proatividade em Ajustes: A capacidade de monitorar indicadores em tempo real				das atividades e resultados da parceria, possibilitando identificar o progresso em tempo real e realizar ajustes quando necessário. Isso garante que as metas estabelecidas sejam continuamente revisadas e atingidas. 2. Avaliação de Resultados → Os indicadores fornecem dados objetivos que permitem avaliar o impacto das ações implementadas. Essa avaliação é essencial para medir a eficácia dos cursos oferecidos e o alcance dos objetivos propostos, facilitando a compreensão do valor agregado pelas iniciativas. 3. Transparência e Prestação de Contas → A utilização de indicadores claros e mensuráveis promove a transparência na execução da parceria. Isso é crucial para garantir a confiança entre todos os envolvidos, incluindo os alunos, a instituição parceira e os órgãos de fiscalização. 4. Melhoria Contínua → O monitoramento regular dos indicadores proporciona insights valiosos que podem ser utilizados para promover a melhoria contínua das práticas pedagógicas e administrativas. A identificação de áreas que necessitam de aprimoramento permite ajustes rápidos e eficazes, aumentando a qualidade do ensino.
--	--	--	--	--	---

	permite que a equipe reaja proativamente a problemas ou oportunidades, em vez de apenas responder a crises já instaladas.				5. Foco em Resultados → A definição de metas específicas ajuda a manter o foco nos resultados desejados. Isso orienta as ações e decisões da equipe envolvida, promovendo um ambiente de trabalho orientado para a eficácia e a excelência. 6. Tomada de Decisão Informada → A coleta e análise de dados proporcionadas pelo quadro de indicadores fundamentam a tomada de decisões. Com informações precisas sobre o desempenho, a gestão pode implementar mudanças estratégicas para otimizar recursos e ações. 7. Fortalecimento da Parceria → A utilização de indicadores ajuda a alinhar expectativas entre os parceiros e a criar um compromisso coletivo em torno dos objetivos comuns. Isso contribui para o fortalecimento da colaboração e para o sucesso das iniciativas. Dessa forma, o Quadro Inicial de Indicadores de Execução da Parceria é uma ferramenta indispensável para garantir que as ações implementadas sejam eficazes, transparentes e orientadas para resultados. Através dele, é possível não apenas monitorar e avaliar o progresso das atividades, mas também promover um ambiente de aprendizado e desenvolvimento contínuo, beneficiando todos os envolvidos na parceria. A entrega do relatório será preconizada conforme art. 43, §4º, da
--	--	--	--	--	--

					Portaria 19/2023 ou de acordo com o entendimento dos gestores da parceria.
PÓS- EXECUÇÃO					
AÇÃO/ATIVIDADE	DETALHAMENTO	RESPONSÁVEL	INÍCIO	TÉRMINO	JUSTIFICATIVA DA AÇÃO/ATIVIDADE E DOS PRAZOS
1. Elaboração do Relatório de Execução do Objeto	→ Processos dos alunos; → Processos dos Recursos humanos e instrutores; → Relatório Fotográfico; → Relatório Financeiro; → Relatório de Publicidade e Comunicação; → Pesquisa de Satisfação.	Coordenação Geral/Administrativa/ Financeira	1º dia após a Execução do Termo de Fomento	30º dia após a Execução do Termo de Fomento	A elaboração do Relatório de Execução do Objeto é uma etapa fundamental para a gestão e a transparência do projeto, trazendo diversos benefícios que justificam sua importância: 1. Transparência e Prestação de Contas A prestação de contas é um aspecto crucial em qualquer iniciativa financiada por recursos públicos ou parcerias. O relatório fornece um registro detalhado de todas as atividades realizadas, incluindo o uso dos recursos financeiros, o que garante transparência e permite que stakeholders, financiadores e a comunidade acompanhem o progresso e os resultados do projeto. 2. Avaliação de Resultados O relatório permite uma análise crítica dos resultados alcançados em comparação com os objetivos estabelecidos no plano de trabalho. Essa avaliação é essencial para medir a eficácia das ações implementadas, identificando o que funcionou bem e o que pode ser aprimorado em futuras edições. 3. Identificação de Melhores Práticas A documentação das atividades e dos resultados facilita a identificação de

					melhores práticas que podem ser replicadas em projetos semelhantes. Além disso, proporciona uma base sólida para a elaboração de novas estratégias de formação, alinhadas às necessidades do mercado e do público-alvo. 4. Apoio na Tomada de Decisões O relatório fornece informações valiosas para a tomada de decisões estratégicas. Ao apresentar dados concretos sobre o desempenho do projeto, as partes interessadas podem fazer ajustes nas abordagens, realocar recursos e definir novas prioridades com base em evidências. 5. Fomento à Melhoria Contínua O acompanhamento sistemático e a análise crítica das atividades promovem uma cultura de melhoria contínua dentro da instituição. O feedback coletado por meio de pesquisas de satisfação e relatórios de desempenho ajuda a identificar áreas de aperfeiçoamento e a implementar mudanças que aumentem a qualidade da formação oferecida. 6. Documentação Histórica O relatório também serve como um registro histórico das ações desenvolvidas, contribuindo para a memória institucional. Esse histórico pode ser consultado em futuras iniciativas, evitando a repetição de erros e facilitando a continuidade dos projetos. 7. Fortalecimento de Relações com
--	--	--	--	--	--

					Stakeholders (alunos, instrutores, SEDET, Comunidade Local, Órgãos de Avaliação e Controle) A elaboração e a apresentação do relatório ajudam a fortalecer as relações com stakeholders, demonstrando comprometimento e responsabilidade. Isso é fundamental para a construção de parcerias sólidas e duradouras, fundamentais para a continuidade de iniciativas sociais e educacionais. Portanto, a elaboração do Relatório de Execução do Objeto não é apenas uma exigência administrativa, mas sim uma prática estratégica que contribui para a transparência, a avaliação e o aprimoramento contínuo das ações desenvolvidas, assegurando que os objetivos do projeto sejam alcançados de forma eficaz e responsável.
2. Monitoramento dos alunos	O acompanhamento dos alunos certificados após a conclusão dos cursos é uma etapa crucial para avaliar a eficácia da formação e garantir a continuidade do aprendizado e desenvolvimento profissional. A seguir, detalhamos as principais atividades e objetivos desse acompanhamento. 1. Objetivos do Acompanhamento → Avaliar a Empregabilidade: Verificar quantos alunos conseguiram emprego ou estão atuando na área de formação. → Identificar Necessidades de Aperfeiçoamento: Coletar feedback sobre a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos e	Coordenação Geral/Pedagógica	1º dia após a Execução do Termo de Fomento	30º dia após a Execução do Termo de Fomento	O monitoramento dos alunos durante dois meses após a conclusão do curso é uma prática essencial que visa assegurar a eficácia da formação e promover a transição bem-sucedida dos alunos para o mercado de trabalho. A seguir, estão as principais razões que justificam essa abordagem: 1. Avaliação da Eficácia do Curso → O monitoramento permite avaliar se os conteúdos e habilidades ensinados durante o curso estão sendo efetivamente aplicados pelos alunos em suas atividades profissionais. Essa avaliação é fundamental para identificar áreas de

	identificar áreas em que os alunos podem precisar de mais suporte ou formação adicional. → Estimular a Rede de Contatos: Promover a criação de uma rede de contatos entre os ex-alunos, facilitando o intercâmbio de experiências e oportunidades. 2. Métodos de Acompanhamento → Entrevistas Individuais: Conduzir entrevistas com os alunos para discutir suas experiências após a certificação, desafios enfrentados e conquistas. → Questionários Online: Enviar questionários para coletar dados quantitativos sobre a situação profissional dos alunos, satisfação com a formação e sugestões para melhorias. → Reuniões de Grupo: Organizar encontros presenciais ou virtuais onde os alunos possam compartilhar experiências, discutir suas trajetórias e construir uma rede de apoio mútuo. 3. Cronograma de Acompanhamento → Primeiro Mês: ◆ Realização de entrevistas individuais com os alunos. ◆ Envio do primeiro questionário online para coleta de dados sobre a inserção no mercado de trabalho. → Segundo Mês: ◆ Análise dos dados coletados e identificação de tendências ou necessidades comuns. ◆ Organização de um encontro em grupo para discutir resultados e promover networking. 4. Feedback e Relatórios				sucesso e oportunidades de melhoria no programa. 2. Apoio na Transição para o Mercado de Trabalho → O período pós-curso pode ser desafiador para muitos alunos. O monitoramento oferece suporte contínuo, permitindo que eles discutam dificuldades e busquem orientação. Isso contribui para uma transição mais suave e aumenta as chances de inserção no mercado de trabalho. 3. Identificação de Necessidades de Aperfeiçoamento → Durante o acompanhamento, é possível identificar quais áreas de conhecimento precisam de reforço ou atualização. Essa informação é valiosa para ajustar futuros cursos e garantir que eles atendam às demandas do mercado. 4. Criação de uma Rede de Apoio → O monitoramento promove a formação de uma comunidade entre os ex-alunos e instrutores, facilitando o networking, a troca de experiências e a colaboração. Essa rede pode ser uma fonte de suporte e oportunidades profissionais no futuro. 5. Coleta de Feedback para Melhoria Contínua → O feedback dos alunos sobre
--	--	--	--	--	---

	→ Análise de Resultados: Compilar os dados obtidos nas entrevistas e questionários para elaborar um relatório sobre a eficácia do curso, destacando a taxa de empregabilidade e as áreas de necessidade de aperfeiçoamento. → Compartilhamento de Resultados: Apresentar os resultados do acompanhamento para a equipe envolvida na execução dos cursos, discutindo possíveis melhorias e ajustes nos conteúdos e metodologias. 5. Suporte Contínuo → Orientação Profissional: Oferecer suporte na forma de orientações sobre busca de emprego, elaboração de currículos e preparação para entrevistas. → Cursos de Aperfeiçoamento: Informar os alunos sobre oportunidades de cursos adicionais ou workshops que possam complementar sua formação inicial. O acompanhamento dos alunos certificados por dois meses após a conclusão dos cursos é uma estratégia valiosa que não apenas avalia a eficácia da formação, mas também oferece suporte contínuo aos ex-alunos. Essa prática contribui para fortalecer a relação entre a instituição e os alunos, além de melhorar a qualidade dos cursos oferecidos, alinhando-os ainda mais às necessidades do mercado de trabalho e às expectativas dos alunos.				suas experiências após o curso é vital para a melhoria contínua do programa. Através do monitoramento, é possível coletar informações que ajudam a aprimorar a qualidade do ensino e a relevância dos conteúdos oferecidos. 6. Foco no Sucesso do Aluno → O monitoramento demonstra um compromisso com o sucesso de cada aluno, evidenciando que a instituição está interessada não apenas em sua formação, mas também em seu desenvolvimento profissional. Isso pode aumentar a satisfação e a lealdade dos alunos à instituição. 7. Análise de Resultados a Longo Prazo → O acompanhamento ao longo de dois meses fornece dados que podem ser analisados para entender as trajetórias profissionais dos alunos e o impacto do curso em suas vidas. Esses dados são essenciais para justificar investimentos em futuros programas e iniciativas. Em suma, o monitoramento dos alunos após o término do curso é uma estratégia fundamental para garantir a eficácia da formação, oferecer suporte contínuo e promover o desenvolvimento profissional. Essa abordagem reflete o compromisso da instituição com a excelência educacional e o sucesso a longo prazo de seus alunos.
3. Acompanhamento da repercussão social do projeto e matérias	1. Repercussão Social	Equipe de publicidade e Comunicação	1º dia após a Execução do Termo de Fomento	30º dia após a Execução do Termo de Fomento	O acompanhamento da repercussão social do

veiculadas nos principais veículos de comunicação.	→ Monitoramento de Feedback: ◆ Serão coletados depoimentos de alunos, instrutores e membros da comunidade sobre suas experiências e percepções em relação ao projeto. ◆ Realização de entrevistas e grupos focais para discutir a relevância do curso e seu impacto na vida dos participantes. → Análise de Resultados: ◆ Avaliação da taxa de empregabilidade dos alunos após a conclusão dos cursos. ◆ Coleta de dados sobre o aumento da renda familiar e a melhoria nas condições de vida dos participantes. → Impacto na Comunidade: ◆ Observação de mudanças na dinâmica social da comunidade, como o aumento da oferta de serviços nas áreas de atuação dos cursos. ◆ Identificação de iniciativas de ex-alunos que impactem positivamente a comunidade local. 2. Matérias Veiculadas nos Veículos de Comunicação → Identificação de Veículos: ◆ Seleção dos principais veículos de comunicação da região, incluindo jornais, revistas, rádios e canais de TV, além de mídias digitais e redes sociais. → Coleta de Matérias: ◆ Monitoramento constante das publicações relacionadas ao projeto. Isso inclui				projeto e a análise das matérias veiculadas são fundamentais para compreender seu impacto e a aceitação pública. Essas atividades não apenas proporcionam feedback valioso para aprimorar futuras edições do projeto, mas também ajudam a construir uma imagem positiva e transparente, essencial para o fortalecimento das parcerias e a continuidade das iniciativas de formação profissional.
---	--	--	--	--	---

	reportagens, entrevistas e artigos de opinião que abordem a formação profissional e os resultados alcançados. → Análise de Conteúdo: ◆ Avaliação da qualidade das matérias veiculadas, observando se refletem de maneira precisa os objetivos e resultados do projeto. ◆ Análise da narrativa utilizada pelos veículos, buscando identificar a percepção pública em relação ao projeto. 3. Relatório de Acompanhamento → Elaboração de Relatório: ◆ Criação de um relatório periódico que sintetize as informações coletadas sobre a repercussão social e a cobertura da mídia. ◆ Inclusão de gráficos e dados estatísticos para facilitar a visualização dos impactos. → Divulgação dos Resultados: ◆ Compartilhamento dos resultados do acompanhamento com stakeholders, incluindo alunos, parceiros e a comunidade, para promover a transparência e fortalecer a relação com as partes interessadas.				
--	--	--	--	--	--

- **Ação/Atividade:** Incluir cada ação ou atividade específica e planejada do projeto.
- **Detalhamento:** Incluir breves descrições ao lado de cada ação/atividade para fornecer mais contexto sobre o que será realizado em cada etapa, preferencialmente respondendo “como” se dará a ação/atividade.
- **Responsável:** Setor ou pessoa responsável por cada atividade. Isto servirá para facilitar a gestão e acompanhamento.
- **Início:** Informação do início da ação/atividade, demonstrado em mês ou semana e mês ou dia e mês.
- **Término:** Informação do término da ação/atividade, demonstrado em mês ou semana e mês ou dia e mês.

11.3 CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO						
AGRUPAMENTO DO ITEM	VALOR TOTAL DA ITEM	% DO VALOR DA ITEM	Data 1ª Parcela	Valor 1ª Parcela	Data 2ª Parcela	Valor 2ª Parcela
1. Contratações de Recursos Humanos e Prestadores de Serviços	R\$ 132.494,00	27,43%	Após a assinatura do Termo de Fomento	R\$ 132.494,00	XXXXXXXX	XXXXXXXX
2. Contratações de Pessoal Especializado para o Projeto/Atividade	R\$ 125.240,00	25,93%	Após a assinatura do Termo de Fomento	R\$ 125.240,00	XXXXXXXX	XXXXXXXX
3. Contratações de Serviços Especializados, estruturas e outros	R\$ 64.014,75	13,25%	Após a assinatura do Termo de Fomento	R\$ 64.014,75	XXXXXXXX	XXXXXXXX
4. Contratação de Serviços Gráficos e de publicidade	R\$ 84.014,00	17,39%	Após a assinatura do Termo de Fomento	R\$ 84.014,00	XXXXXXXX	XXXXXXXX
5. Aquisição de Materiais e Insumos	R\$ 77.290,95	16%	Após a assinatura do Termo de Fomento	R\$ 77.290,95	XXXXXXXX	XXXXXXXX
TOTAL GERAL	R\$ 483.053,70	100%		R\$ 483.053,70		R\$XXXXXXXX
ATENÇÃO: É IMPRESCINDÍVEL justificar a proporcionalidade e razoabilidade da divisão dos valores entre os itens.						
Em relação aos valores apresentados nas contratações e aquisições, venho expor as razões que justificam os montantes alocados, fundamentando-me nos princípios da razoabilidade e proporcionalidade. Contratações de Recursos Humanos e Prestadores de Serviços (R\$ 132.494,00 - 27,43%) A alocação de recursos para a contratação de pessoal e prestadores de serviços é essencial para garantir a execução eficiente das atividades planejadas. A quantidade e a qualidade dos profissionais são diretamente proporcionais ao sucesso do projeto, justificando assim o investimento neste item. Contratações de Pessoal Especializado para o Projeto/Atividade (R\$ 125.240,00 - 25,93%) A contratação de pessoal especializado é imprescindível para a implementação de ações técnicas e estratégicas que exigem conhecimento específico. O valor destinado a este item é razoável, considerando a complexidade e a importância das atividades a serem realizadas, garantindo a qualidade dos resultados. Contratações de Serviços Especializados, Estruturas e Outros (R\$ 64.014,75 - 13,25%) A contratação de serviços especializados e estruturas é necessária para complementar as competências da equipe interna, proporcionando suporte em áreas críticas. Este investimento é proporcional às exigências do projeto, assegurando a execução conforme os padrões técnicos requeridos. Contratação de Serviços Gráficos e de Publicidade (R\$ 84.014,00 - 17,39%) Os serviços gráficos e de publicidade são fundamentais para a divulgação e comunicação do projeto. O valor investido neste item reflete a necessidade de uma comunicação eficaz, que contribui para a visibilidade e engajamento do público-alvo, assegurando que os objetivos de divulgação sejam atingidos. Aquisição de Materiais e Insumos (R\$ 77.290,95 - 16%) A aquisição de materiais e insumos é uma necessidade básica para a operacionalização das atividades. Os valores alocados são compatíveis com as demandas do projeto, assegurando que os recursos materiais estejam disponíveis para a execução das ações planejadas.						

Objetivo do projeto e necessidade de itens:

O projeto PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO é uma iniciativa contínua promovida pelo Instituto do Carinho, voltada para a qualificação profissional de pessoas em situação de vulnerabilidade social. A segunda edição, focada em Estética e Beleza, dá continuidade ao sucesso da primeira edição, que abordou Panificação e Confeitaria, reafirmando o compromisso do Instituto em oferecer oportunidades de desenvolvimento humano e inclusão econômica.

Na edição atual, a formação de 300 alunos em áreas como Designer de Unhas, Estética Facial e Corporal, Maquiagem Profissional e Barbeiro/Designer de Barba requer a aquisição de equipamentos e materiais específicos. Esses itens são indispensáveis para garantir um aprendizado prático de qualidade, conforme os padrões exigidos pelo mercado, e para viabilizar a certificação profissional dos participantes.

Interesse público na aquisição e transferência dos bens:

A aquisição e transferência dos bens atendem diretamente ao interesse público, refletindo um compromisso com:

1. **Continuidade e sustentabilidade dos projetos sociais:**

O PROCOMUNIDADE é um projeto contínuo, e a aquisição dos equipamentos permite sua reutilização em futuras edições, seja para expandir áreas de atuação ou reforçar ações já realizadas. A experiência com a edição de Panificação e Confeitaria demonstrou a eficácia desse modelo sustentável, reduzindo custos e otimizando recursos públicos.

2. **Eficiência econômica:**

A compra dos bens elimina a necessidade de novas aquisições ou aluguéis recorrentes para projetos futuros, promovendo uma significativa economia de recursos públicos. Esse modelo assegura que o investimento inicial tenha impacto de longo prazo, beneficiando um número crescente de participantes em edições futuras.

3. **Promoção da inclusão social e econômica:**

A qualificação profissional em áreas de alta empregabilidade contribui para a redução do desemprego, a promoção da autonomia econômica e o fortalecimento da cidadania, principalmente em regiões vulneráveis como Ceilândia e Sol Nascente.

4. **Fortalecimento do desenvolvimento humano e social:**

O PROCOMUNIDADE promove o desenvolvimento de habilidades técnicas que transformam vidas, fomentando a dignidade e o bem-estar dos participantes e suas famílias.

Princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência:

A aquisição e transferência dos bens atende integralmente aos **princípios da administração pública:**

1. **Legalidade:**

A aquisição e transferência estão alinhadas com os artigos 36 da Lei nº 13.019/2014 e 31 do Decreto nº 37.843/2016, que permitem a destinação de bens remanescentes a organizações da sociedade civil quando há interesse público justificado.

2. **Impessoalidade:**

A execução do projeto foi realizada com base em critérios objetivos e técnicos, garantindo que a destinação dos bens atenda exclusivamente ao interesse coletivo.

3. **Moralidade:**

A decisão está pautada pelo uso ético e transparente dos recursos públicos, com foco na maximização do impacto social e na responsabilidade fiscal.

4. **Publicidade:**

Todas as ações relativas à aquisição e transferência dos bens são amplamente documentadas e divulgadas, assegurando a transparência do processo.

5. **Eficiência:**

A reutilização dos bens em edições futuras do PROCOMUNIDADE reduz custos operacionais e maximiza o retorno social do investimento público, promovendo um modelo sustentável e responsável de gestão de recursos.

Base legal:

A aquisição e a transferência dos bens estão em conformidade com os seguintes dispositivos:

Art. 36 da Lei nº 13.019/2014:

"Os bens remanescentes adquiridos com recursos públicos destinados à execução do objeto da parceria serão transferidos ao patrimônio da administração pública ou, se for de interesse público, a outra organização da sociedade civil, respeitados os princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência."

Art. 31 do Decreto nº 37.843/2016:

"Os bens remanescentes adquiridos com recursos públicos destinados à execução do objeto da parceria serão transferidos ao patrimônio da administração pública ou, quando justificadamente de interesse público, poderão ser destinados à organização da sociedade civil ou a outra organização da sociedade civil que venha a executar ações similares, mediante autorização do órgão gestor do recurso."

Conclusão:

A aquisição e a transferência dos bens ao Instituto do Carinho representam uma decisão estratégica que combina com economia, sustentabilidade e eficiência no uso do dinheiro público. Esses bens não apenas asseguram o sucesso do PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO – CURSO DE ESTÉTICA E BELEZA, mas também garantem a continuidade e a expansão de iniciativas sociais futuras. Esse modelo de gestão pública é essencial para maximizar o impacto social, promover educação de qualidade, e ampliar as oportunidades de desenvolvimento humano e econômico para as comunidades atendidas.

A compra dos equipamentos e materiais necessários é essencial para o cumprimento dos objetivos do projeto PROCOMUNIDADE DE CAPACITAÇÃO - CURSO DE ESTÉTICA E BELEZA. Além de ser uma solução financeiramente mais vantajosa, garante a eficiência operacional e contribui para a continuidade e expansão das ações do Instituto do Carinho. Esse modelo de investimento reflete o compromisso com a sustentabilidade, a qualidade e o impacto social positivo, justificando plenamente a opção pela aquisição em vez do aluguel.

A análise dos investimentos realizados demonstra que todos os gastos foram planejados e são justificáveis em relação aos objetivos do projeto. As decisões tomadas consideram não apenas a eficiência e a eficácia na utilização dos recursos, mas também a necessidade de garantir a qualidade das entregas.

Assim, a distribuição dos recursos segue os princípios da razoabilidade e proporcionalidade, refletindo um planejamento coerente e alinhado com as expectativas e

exigências do projeto.

Modalidade: Repasse Único

Mês: Após a Assinatura do Termo de Fomento

A liberação de recursos deverá ser anterior à data prevista para a realização da despesa, ou seja: 100% do valor total **R\$ 483.053,70** (quatrocentos e oitenta e três mil, cinquenta e três reais, setenta centavos).

A MROSC estabelece diretrizes que garantem a transparência e a eficiência na aplicação dos recursos públicos. O desembolso da 1ª parcela está alinhado com os princípios previstos na lei, que incluem:

1. **Transparência:** A alocação dos recursos foi amplamente discutida e aprovada nas instâncias competentes, assegurando que todas as partes envolvidas compreendam os objetivos e as atividades a serem realizadas.
2. **Planejamento e Programação:** O desembolso é parte de um planejamento estratégico que define claramente as atividades, prazos e metas. A liberação da 1ª parcela é crucial para o início imediato das ações previstas, conforme o cronograma estabelecido.
3. **Compra de Insumos em Grande Escala:** Para garantir a execução eficiente das atividades, é necessário adquirir insumos em grande escala. Essa estratégia não apenas assegura a continuidade dos serviços, mas também promove economia de escala, reduzindo custos e possibilitando a melhor utilização dos recursos disponíveis.
4. **Responsabilidade Fiscal:** A MROSC enfatiza a necessidade de utilização responsável dos recursos públicos. O valor a ser desembolsado será aplicado exclusivamente nas atividades acordadas, com a documentação e comprovação de cada gasto.
5. **Eficácia na Execução:** A antecipação do recurso é necessária para evitar atrasos que poderiam comprometer a execução do projeto. A compra em grande quantidade dos insumos garantirá que as operações iniciem de forma adequada e eficiente, assegurando a qualidade dos serviços prestados.

Diante do exposto, a liberação da 1ª parcela não só é justificada, mas é essencial para o início das atividades programadas, em conformidade com a MROSC. A estratégia de adquirir insumos em grande escala permitirá maximizar os recursos, garantindo a realização das metas estabelecidas de forma eficaz e econômica.

11.4 CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO

(Atenção: Agrupar as despesas conforme os itens do quadro 11.3.)

Item 1 - Contratações Gerais de Recursos Humanos

Subitem	Descrição da despesa	Fonte/Referência	Unidade de Medida	Qtd	Valor Unitário	Valor Total
1.1	Coordenação Geral - Profissional responsável por reger e ordenar os trabalhos de todo quadro envolvendo o projeto, cronograma de atividades e desenvolvimento das ações previstas no plano de trabalho, bem como pela relação com a Secretaria de Estado (12 meses - 1 mês de pré-execução; 10 meses de execução e 1 mês de pós-execução) 8 horas diárias – Forma de contratação MEI Micro Empreendedor. Carga horária 40 horas semanais.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 1 - Item 1.3	Mês	12	R\$ 4.862,00	R\$ 58.344,00

1.2	Coordenação Financeira - Profissional responsável que ordena as rotinas financeiras, o planejamento e a gestão dos recursos para pagamentos, sejam estes: materiais, patrimoniais, financeiros, tecnológicos ou humanos (12 meses - 1 mês de pré-execução; 10 meses de execução e 1 mês de pós-execução) 8 horas diárias – Forma de contratação MEI Micro Empreendedor. Carga horária 40 horas semanais.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 1 - Item 1.3	Mês	12	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00
1.3	Assistente Administrativo - Profissional responsável por auxiliar a equipe técnica e administrativa. (10 meses - 1 mês de pré-execução; 8 meses de execução e 1 mês de pós-execução) 8 horas diárias – Forma de contratação MEI Micro Empreendedor. Carga horária 40 horas semanais.	Termo de Fomento nº 10/2023 - 04035-00000801/2023-13 - SEDET - Item 1.5	Mês	10	R\$ 2.615,00	R\$ 26.150,00
SUBTOTAL					R\$ 11.477,00	R\$ 132.494,00
Item 2 - Contratações de Pessoal Especializado para o Projeto/Atividade						
Subitem	Descrição da despesa	Fonte/Referência	Unidade de Medida	Qtd	Valor Unitário	Valor Total
2.1	Contratação de Prestação de Serviços de Instrutor (a) de Curso de Alongamento de Unhas/Manicure e Pedicure: Profissional responsável por ministrar Curso de Alongamento de Unhas e Manicure e Pedicure, conforme o cronograma de atividades do projeto, realizando a atividade do fomento, (curso com carga horária de 160 Horas, carga horária de 20 horas semanais, durante 10 meses - 480 horas). Forma de contratação MEI Micro Empreendedor.	Termo de Fomento (MROSC) N.º 07/2024 - 04011-00002316/2024-34 - SMDF - Etapa 3.2 Item 3.2.6	hora	480	R\$ 32,00	R\$ 15.360,00
2.2	Contratação de Prestação de Serviços de Instrutor (a) de Curso de Maquiagem - Profissional responsável por ministrar o curso de Maquiagem conforme o cronograma de atividades do projeto, realizando a atividade do fomento, (curso com carga horária de 160 Horas, carga horária de 20 horas semanais, durante 10 meses - 640 horas). Forma de contratação MEI Micro Empreendedor.	Termo de Fomento (MROSC) N.º 07/2024 - 04011-00002316/2024-34 - SMDF - Etapa 3.2 Item 3.2.8	hora	640	R\$ 29,42	R\$ 18.826,67
2.3	Contratação de Prestação de Serviços de Instrutora de Estética Facial e Corporal - Profissional responsável por ministrar o curso de expansão de Unhas Profissional conforme o cronograma de atividades do projeto, realizando a atividade do fomento, (curso com carga horária de 160 Horas, carga horária de 20 horas	https://aplicacoes.cultura.gov.br/comparar/salicnet/ Produto: Curso / Oficina / Capacitação Item Orçamentário: Instrutor Hora: R\$ 150,00	hora	800	R\$ 30,67	R\$ 24.533,33

	semanais, durante 10 meses - 800 horas). Forma de contratação MEI Micro Empreendedor.	Valor Médio: R\$ 150,00 Unidade da Federação: Brasília/DF				
2.4	Contratação de Prestação de Serviços de Instrutor (a) de Barbeiro/Designer de Barba - Profissional responsável por ministrar o curso de expansão de Unhas Profissional conforme o cronograma de atividades do projeto, realizando a atividade do fomento, (curso com carga horária de 160 Horas, carga horária de 20 horas semanais, durante 10 meses - 480 horas). Forma de contratação MEI Micro Empreendedor.	https://aplicacoes.cultura.gov.br/comparar/salicnet/ Produto: Curso / Oficina / Capacitação Item Orçamentário: Instrutor Hora: R\$ 150,00 Valor Médio: R\$ 150,00 Unidade da Federação: Brasília/DF	hora	480	R\$ 29,00	R\$ 13.920,00
2.5	Contratação de Prestação de Serviços de Auxiliar de Serviço Gerais - Profissional para prestar ajuda imediata em diversas funções de uma empresa e também garante o suporte necessário a quem precisa. Além disso, esse profissional esclarece as dúvidas, auxilia na carga e descarga de mercadorias, faz pequenos serviços de manutenção e de limpeza. (11 meses - 10 meses de execução e 1 mês de pós-execução) 8 horas diárias – Forma de contratação MEI Micro Empreendedor.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023 Meta 2 Item 2.3	Mês	11	R\$ 1.600,00	R\$ 17.600,00
2.6	Contratação de Prestação de Serviços de Assessoria Jurídica - Profissional devidamente inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil, responsável pelo acompanhamento atividades de natureza jurídica, análise e confecção de contratos e representação do projeto quando necessário. Carga horária 40 horas semanais. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	https://aplicacoes.cultura.gov.br/comparar/salicnet/ Produto: Oficina /Workshop/Seminário audiovisual Item Orçamentário: Advogado Valor Médio: R\$ 3.625,00 Unidade da Federação: Brasília/DF	Mês	10	R\$ 3.500,00	R\$ 35.000,00
SUBTOTAL					R\$ 5.221,08	R\$ 125.240,00
Item 3 - Contratações de Serviços Especializados, Aquisição de Estruturas e outros						
Subitem	Descrição da despesa	Fonte/Referência	Unidade de Medida	Qtd	Valor Unitário	Valor Total
3.1	Aquisição de Cadeira para Manicure/Pedicure - Medidas da cadeira: Altura: 65cm; Largura: 44cm; Comprimento: 45,5cm; Obs.: Suporta até 110kg; Medidas do Encosto: Altura: 30,5cm; Largura: 41cm; Medidas da Gaveta: Altura: 18cm; Comprimento: 42,5cm; Largura: 28cm; Medidas da mesa: 50cm x 20cm; Composição: Polipropileno - para uso no curso de manicure e pedicure	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/0001-93 - Orçamento nº 165695	Unidade	5	R\$ 392,99	R\$ 1.964,94

3.2	Aquisição de Cadeira reclinável - Largura: 63,00 cm; Comprimento: mínimo 84,50 cm / máximo 107,50 cm; Altura (Chão até Apoio de Cabeça): mínima 101,00 cm / máxima 118,50 cm Altura (Chão até Assento): mínima 56,00 cm / máxima 70,00 cm; Ângulo de Reclínio: 30º - para uso no curso de barbeiro/designer de barba	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/0001-93 - Orçamento nº 165695	Unidade	3	R\$ 1.790,00	R\$ 5.370,00
3.3	Aquisição de Cabine de unha 48/54/120w LED UV - Altura do produto montado:14 centímetros; Comprimento do produto montado: 25 centímetros; Largura do produto montado: 20 centímetros; Material: Plástico; Tipos de acabamento: Pintado; Usos específicos; Curador de unhas de gel UV; Características especiais: Leve; Direção da luz: Diodo emissor de luz; Fonte de alimentação: Elétrico com fio; Tipo de instalação de interruptor: Sobre a mesa; Funciona a bateria ou pilha? Não; Potência em watts: 48 watts; Potência em watts: 48 Watts; Peso do produto: 600 g; Dimensões do produto: 25 x 20 x 14 cm; 600 g - para uso no curso de alongamento de unhas.	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 Orçamento nº 44	Unidade	15	R\$ 70,00	R\$ 1.050,00
3.4	Aquisição de Luminária de mesa , alumínio, bivolt, alt. aproximada 50cm - Diâmetro total: 15 cm; Altura total: 50 cm Largura total: 15 cm; Cor da estrutura em preto, ideal para combinar com qualquer decoração. Tamanho compacto com 50 cm de altura, 15 cm de largura e diâmetro, perfeito para qualquer espaço - para uso no curso de alongamento de unhas.	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 Orçamento nº 44	Unidade	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
3.5	Aquisição de Lixa de unha elétrica com 6 brocas, Velocidade de até 20.000 rpm, dimensão: 7L x 13W x 24H centímetros - Potência: 30 W; Tipo de alimentação: Fonte; Uso recomendado: Profissional; Acessórios incluídos: Brocas, Caneta, Refil, Suporte; Velocidade máxima de rotação: 25000 rpm; Com velocidade regulável: Sim; É sem fio: Não; Com função reversa: Sim; Peso: 500 g - para o curso de alongamento de unhas	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/0001-93 Orçamento nº 146974	Unidade	15	R\$ 86,60	R\$ 1.298,95
3.6	Aquisição de Lavatório de Cabelo - Largura: 59,00 cm; Comprimento: 118,00 cm; Altura: 99 cm; Ângulo de reclínio da cuba: 27,50º; Volume Total: 29,50 litros; profundidade da Cuba: 34,00 cm - para uso no curso de barbeiro/designer de barba	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/0001-93 Orçamento nº 165695	Unidade	3	R\$ 1.029,90	R\$ 3.089,70
3.7	Aquisição de Carrinho Multiuso desmontado - inclui suporte para secador; medida carrinho montado: L: 37cm – A: 90cm – C: 37cm	BELLAHAIR PERFUMARIA CNPJ - 12800257/0001-07	Unidade	3	R\$ 194,38	R\$ 583,15

3.8	Aquisição de Maca Dobrável Branca (cama 3 posições branca) Comprimento: 175cm Largura: 55cm Altura: 74cm	BeniVital CNPJ nº 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18746	Unidade	3	R\$ 688,35	R\$ 2.065,05
3.9	Aquisição de Purificador de água doméstico com 3 temperaturas (fria, gelada e natural). Função de filtração de impurezas contidas na água, remoção de sabores e odores desagradáveis. Bandeja removível para auxiliar sua limpeza. Tensão compatível para rede elétrica de 220 V. Deve permitir a acomodação em balcão ou fixação na parede. Deve acompanhar manual de instruções e instalação.	Midia Comercio de Refrigeração Eireli CNPJ: 14.932.169/0001-94 Orç: 00413	Unidade	2	R\$ 1.071,63	R\$ 2.143,26
3.10	Aquisição de Quadro branco magnético - 1,20 x 200m em moldura de alumínio com suporte para marcador, 02 marcadores de cores diferentes e apagador.	PAPELARIA E LIVRARIA CEILANDIA LTDA CNPJ: 00.783.717/0001-57 ORÇAMENTO 1096322	unidade	2	R\$ 850,00	R\$ 1.700,00
3.11	Locação Painel de LED Alta Definição - RGB com brilho acima de 5000 nits, processamento digital com entradas e saídas SDI, HDMI, VGA, computador e controller, montado em estruturas de alumínio, talhas e acessórios para elevação e sustentação. Painéis de LED modular com gabinetes slim fabricados em liga de alumínio e com peso inferior a 18 Kg/gabinete, placas com medidas de 0,96x0,96 Painéis tipo SMD (3 em 1) ou RGB, com resolução (dot pitch) de 7mm, taxa de refresh rate de no máximo 2500Hz, temperatura de cor entre 5.000°K 9.000°K, ângulo de visão mínimo de 140° graus e brilho de 6.000 cd/m², painéis dotados de sistema de hanging (sustentação) compostos de bumper e hastes verticais em alumínio com resistência mecânica a tração de no mínimo 260Mpa, com encaixes macho e fêmea compartilhado em linhas verticais, com capacidade de sustentar em cada apoio até 500 kgf. (9 m²/ dia durante 10 dias para as certificações) . Contratação de serviço de empresa por CNPJ	TERMO DE FOMENTO Nº 16/2023 - PROCESSO SEI Nº 04035-00000909/2023-06 SEDET Meta 2 Item 2.2	M²	90	R\$ 273,33	R\$ 24.599,70
3.12	Locação de Sistema de Som de pequeno porte - Sonorização composta por 2 caixas ativas, sendo uma projetada ao público e uma para retorno e uma caixa de subgrave, dois microfones e mesa de pelo menos 6 canais. Contratação de serviço de empresa por CNPJ	Termo de Colaboração Nº 03/2024/2024 - 00150-00002246/2024-79 - SECEC Meta 3 Item 3.3	Diária	10	R\$ 2.000,00	R\$ 20.000,00
SUBTOTAL					R\$ 8.497,18	R\$ 64.014,75
Item 4 – Contratação de Serviços Gráficos e de publicidade						
Subitem	Descrição da despesa	Fonte/Referência	Unidade de Medida	Qtd	Valor Unitário	Valor Total

4.1	Contratação de Prestação de Serviços de Assessoria de Imprensa - Contratação de empresa para realizar e gerir as ações de divulgação do projeto, coordenando toda a comunicação necessária, (12 meses - 1 mês de pré-execução; 10 meses de execução e 1 mês de pós-execução), 6 horas diárias – Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 4 - Item 4.1	Mês	12	R\$ 1.800,00	R\$ 21.600,00
4.2	Contratação de Prestação de Serviços de Designer Gráfico - Profissional para criação de identidade visual do projeto, logomarca e ilustração de produtos promocionais. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 4 - Item 4.1	Serviço	12	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
4.3	Contratação de Prestação de Serviços Profissional de Social Media (Gestor de Redes Sociais): Profissional de gerenciamento de redes sociais / Marketing e Impulsioneamento Digitais - 6 horas/diárias, (12 meses - 1 mês de pré-execução; 10 meses de execução e 1 mês de pós-execução) – Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 4 - Item 4.1	Mês	12	R\$ 950,00	R\$ 11.400,00
4.4	Contratação de Prestação de Serviços de Fotógrafo - Serviço a ser realizado para o registro fotográfico das ações do projeto, sendo necessário por motivos de cumprimento da legislação vigente bem como para criação de material acerca da execução das atividades e prestação de contas. Será 01 profissional atuando de forma conjunta, 6 horas/diárias. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 4 - Item 4.1	Mês	10	R\$ 800,00	R\$ 8.000,00
4.5	Contratação de Prestação de Serviços de Carro de Som - Veículo equipado com equipamento de sonorização, e mídia previamente gravada para execução de divulgação dos espetáculos (4 horas por dia durante 21 dias - 10 dias antes do início de cada ciclo). Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento (MROSC) N.º 4/2024 - 00150-00001128/2024-43 - SECEC - Meta 5 Item 5.2	Hora/Serviço	84	R\$ 40,00	R\$ 3.360,00
4.6	Contratação de Serviços Impressão Banner - Item necessário à sinalização e divulgação de informações legais. Produto adquirido em razão da personalização do material, constando logomarcas e arte final do projeto. 1 banner medindo no mínimo o tamanho de 1,5m x 1,5m, conforme §2º art. 70, da Portaria 19/2023 e 2 banners medindo 4m x 2m, totalizando 16 m², 4 cores. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Colaboração Nº 01/2024 - 00150-00001088/2024-30 - SECEC Meta 4 Item 4.3	M²	10	R\$ 58,33	R\$ 583,33

4.7	Contratação de Serviços de Confeção de Camisetas - Confeção de camisetas de malha manga curta branca para a equipe de produção. Camiseta 100% algodão, impressão em 4 cores, com manga, tamanhos P, M, G, gola redonda tradicional, não encolhe, não descora, com acabamento de 3 costuras. Arte a ser definida pela contratante; Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 10/2023 - 04035-00000801/2023-13 - SEDET Item 3.1	Unidade	350	R\$ 34,48	R\$ 12.068,00
4.8	Contratação de Serviços de impressão de Apostilas de estudo Impressão de apostilas com 80 páginas A4 com conhecimentos teóricos acerca dos cursos, encadernadas. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Fomento nº 15/2023 - 04035-00008436/2023- - SEDET Meta 4 - Item 4.7	Unidade	300	R\$ 40,00	R\$ 12.000,00
4.9	Contratação de Serviços de Impressão de Crachá - Confeção em PVC rígido branco, medindo 15x9, 5 cm, impresso em policromia e sustentado por cordão de polipropileno soldado, com etiqueta personalizada inclusa, para identificação dos participantes do evento. Arte a ser aprovada pela contratante. Contratação de serviço de empresa por CNPJ.	Termo de Colaboração Nº 02/2024 - 00150-00000063/2024-19 - SECEC Meta 1 Item 1.1.9	Unidade	320	R\$ 16,88	R\$ 5.402,67
SUBTOTAL					R\$ 4.539,70	R\$ 84.014,00
Item 5 – Aquisição de materiais e insumos						
Subitem	Descrição da despesa	Fonte/Referência	Unidade de Medida	Qtd	Valor Unitário	Valor Total
5.1	Aquisição de Algodão Hidrófilo em rolo 500gr (Todos os Cursos)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	40	R\$ 27,14	R\$ 1.085,50
5.2	Aquisição de Balanceador e desidratador para unhas 15 ml (Alongamento de Unhas)	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	20	R\$ 27,13	R\$ 542,53
5.3	Aquisição de Borrifador: Plástico, 340ml (Todos os Cursos)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	15	R\$ 7,00	R\$ 105,00
5.4	Aquisição de Cortador de tips 15 x 5 x 2cm (Alongamento de Unhas)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	15	R\$ 12,99	R\$ 194,85
5.5	Aquisição de Escova para limpeza do pó - escovinha para limpeza multi uso 6,9x2,3xx4,3cm (Alongamento de Unhas)	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepr/ecos/	Unidade	10	R\$ 8,06	R\$ 80,58
5.6	Aquisição de Espátula de unha simples (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	20	R\$ 5,99	R\$ 119,80
5.7	Aquisição de Gel pink 15g (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	20	R\$ 16,03	R\$ 320,60

5.8	Aquisição de Gel branco ou transparente 15g (Alongamento de Unhas)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	20	R\$ 12,00	R\$ 240,00
5.9	Aquisição de Gel nude 15g (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	20	R\$ 16,03	R\$ 320,60
5.10	Aquisição de Lixa abrasiva banana (descartável) - 13cm Duplo Grão 100 e 180 - pacote com 20 unidades (Alongamento de Unhas)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
5.11	Aquisição de Lixa de unha pequena mine preta pacote com 100 unidades (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	20	R\$ 10,90	R\$ 218,00
5.12	Aquisição de Lixa fecha poros branca (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	30	R\$ 4,99	R\$ 149,70
5.13	Aquisição de Molde para unha (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	50	R\$ 2,99	R\$ 149,50
5.14	Aquisição de Óculos de proteção (Todos os Cursos)	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepr ecos/	Unidade	10	R\$ 11,90	R\$ 118,97
5.15	Aquisição de Óleo hidratante para cutícula 10 ml (Alongamento de Unhas)	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepr ecos/	Unidade	20	R\$ 9,47	R\$ 189,40
5.16	Aquisição de Palito boleador para colocação da fibra (metal com bolinha na ponta) (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	30	R\$ 7,99	R\$ 239,70
5.17	Aquisição de Palito de madeira de manicure - pacote com 100 unidades (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	5	R\$ 5,70	R\$ 28,50
5.18	Aquisição de Pinça de curvatura (Alongamento de Unhas)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	20	R\$ 9,64	R\$ 192,73
5.19	Aquisição de Pincel espanador de unha (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 146974	Unidade	20	R\$ 11,96	R\$ 239,20
5.20	Aquisição de KIT PRESILHA: Presilhas, pacote com 6 unidades, Curvatura C Para Alongamento Unha Gel Fibra, Feitas de metal, para utilização da modelação das unhas p, m e g (Alongamento de Unhas).	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	20	R\$ 15,42	R\$ 308,47
5.21	Aquisição de Removedor de esmaltes (Alongamento de Unhas)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	20	R\$ 7,93	R\$ 158,60
5.22	Aquisição de Tesoura pequena com ponta fina inox (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	20	R\$ 14,11	R\$ 282,27

5.23	Aquisição de Tips de fibra de vidro para extensão de unhas - 2M (Alongamento de Unhas)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	20	R\$ 4,90	R\$ 98,00
5.24	Aquisição de Top coat 12ml (Alongamento de Unhas)	Termo_de_Fomento nº 18/2023 - 04035-00009066/2023-03 - SEDET - Meta 5 Item 5.15	Unidade	20	R\$ 18,80	R\$ 376,00
5.25	Aquisição de Alicates para cutículas Aço Inox (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	20	R\$ 22,82	R\$ 456,47
5.26	Aquisição de Alicates de cortar unhas (Manicure e Pedicure)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54 -	Unidade	20	R\$ 20,69	R\$ 413,87
5.27	Aquisição de Cortador de unhas profissional aço inox para unhas grossas grandes encravadas (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	20	R\$ 4,99	R\$ 99,80
5.28	Aquisição de Álcool 70o Líquido 1L (Todos os Cursos)	Termo de Fomento nº 10/2023 - 04035-00000801/2023-13 - SEDET Item 5.13	Unidade	100	R\$ 10,20	R\$ 1.020,00
5.29	Aquisição de Dosador porta-acetona (Todos os Cursos)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54 -	Unidade	20	R\$ 14,15	R\$ 283,00
5.30	Aquisição de Acetona (500 ml) (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	40	R\$ 9,99	R\$ 399,60
5.31	Aquisição de Creme emoliente para cutículas (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	15	R\$ 10,90	R\$ 163,50
5.32	Aquisição de Creme esfoliante para os pés prática do dia a dia (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	15	R\$ 12,90	R\$ 193,50
5.33	Aquisição de Kit lixas de unha (pct c/ 100 unidades) (Manicure e Pedicure)	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 - Orçamento nº 44	Unidade	5	R\$ 15,00	R\$ 75,00
5.34	Aquisição de Pacote de palito de laranjeira (pct c/ 100 unidades) - fabricado em madeira de laranjeira - Dimensões aproximadas: 2.0x7.0x19.0 cm (Manicure e Pedicure)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	10	R\$ 2,99	R\$ 29,90
5.35	Aquisição de Máscara para rosto descartável (pct c/ 50UN) (Manicure e Pedicure)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	120	R\$ 9,99	R\$ 1.198,80
5.36	Aquisição de Creme Amolecedor de cutículas, 100 ml (Manicure e Pedicure)	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1426335	Unidade	15	R\$ 5,90	R\$ 88,50
5.37	Aquisição de Esmaltes Cores diversas (Manicure e Pedicure)	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepracos/	Unidade	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
5.38	Aquisição de Toalhas de rosto (2 para as mãos e 2 para os pés) brancas (Manicure e Pedicure)	Bellapele- CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	100	R\$ 11,90	R\$ 1.190,00
5.39	Aquisição de Hidratante para mãos e pés 120G (Manicure e Pedicure)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	20	R\$ 21,31	R\$ 426,20

5.40	Aquisição de Amolecedor de calos (Manicure e Pedicure)	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	15	R\$ 10,99	R\$ 164,85
5.41	Aquisição de Rolo de papel filme (para todos os cursos)	OESA COMERCIO E REPRESENTAÇÕES S/A CNPJ: 816119310022-52	Unidade	30	R\$ 26,20	R\$ 786,00
5.42	Aquisição de Apontador de lápis duplo - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 2,50	R\$ 37,50
5.43	Aquisição de Bases líquidas (claro, médio amarelado, médio rosado e escuro) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 12,99	R\$ 194,85
5.44	Aquisição de Batons matte (nude claro, marrom, rosa e vermelho) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 10,19	R\$ 152,90
5.45	Aquisição de Blushs (malva e coral) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 14,99	R\$ 224,85
5.46	Aquisição de Capa protetora para maquiagem - para o curso de maquiagem	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	10	R\$ 14,66	R\$ 146,57
5.47	Aquisição de Cílios postiços em tufas - Para o curso de Maquiagem	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	40	R\$ 20,72	R\$ 828,70
5.48	Aquisição de Cílios postiços (pacote com pares modelos diversos) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	40	R\$ 7,99	R\$ 319,60
5.49	Aquisição de Cola para cílios - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 14,99	R\$ 299,80
5.50	Aquisição de Contornos labiais (terra e vinho) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 7,99	R\$ 159,80
5.51	Aquisição de Corretivos líquidos (claro e médio) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 9,99	R\$ 199,80
5.52	Aquisição de Corretivos cremosos ou camuflagem (claríssimo, médio e escuro) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 14,99	R\$ 299,80
5.53	Aquisição de Creme hidratante facial - Para o curso de Maquiagem - 100 G	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	20	R\$ 26,55	R\$ 531,05
5.54	Aquisição de Curvex - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	20	R\$ 12,90	R\$ 258,00
5.55	Aquisição de Delineador cremoso preto - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	20	R\$ 13,99	R\$ 279,80
5.56	Aquisição de Delineador líquido preto - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 5,99	R\$ 119,80
5.57	Aquisição de Demaquilante bifásico - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165527	Unidade	15	R\$ 34,99	R\$ 524,85

5.58	Aquisição de Diluidor de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 11,99	R\$ 239,80
5.59	Aquisição de Escova para sobrancelha c/50 - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 11,99	R\$ 179,85
5.60	Aquisição de Espelho de mão - Para o curso de Maquiagem	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	15	R\$ 27,66	R\$ 414,86
5.61	Aquisição de Esponjas para base/corretivo - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	50	R\$ 2,49	R\$ 124,50
5.62	Aquisição de Faixas de proteção pacote com 20un - descartáveis para cabelo - Para o curso de Maquiagem	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	10	R\$ 12,03	R\$ 120,27
5.63	Aquisição de Fixador de maquiagem - Para o curso de Maquiagem - 300ml	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 18,90	R\$ 283,50
5.64	Aquisição de Glitter (asa de borboleta) para o curso de Maquiagem	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	15	R\$ 18,32	R\$ 274,85
5.65	Aquisição de Gloss incolor - Para o curso de Maquiagem	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	15	R\$ 17,99	R\$ 269,85
5.66	Aquisição de Iluminadores faciais (rosado e dourado) - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	20	R\$ 9,99	R\$ 199,80
5.67	Aquisição de Jogo de pinceis para maquiagem - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	80	R\$ 14,99	R\$ 1.199,20
5.68	Aquisição de Lápis Contorno Labial Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 7,99	R\$ 119,85
5.69	Aquisição de Lápis de olho (marrom, preto e bege) Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 9,90	R\$ 148,50
5.70	Aquisição de Lápis universal ou sombra para sobrancelhas - Para o curso de Maquiagem	TERMO DE FOMENTO Nº 20/2023 - 04035- 00005211/2023-79 - SEDET - Item 61	Unidade	15	R\$ 7,00	R\$ 105,00
5.71	Aquisição de Lenço umedecido demaquilante - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	100	R\$ 10,99	R\$ 1.099,00
5.72	Aquisição de Loção de limpeza facial - Para o curso de Maquiagem	Termo de Fomento (MROSC) N.º 07/2024 - 04011-00002316/2024-34 - SMDF - Etapa 1.2 Item 1.2.7	Unidade	15	R\$ 17,50	R\$ 262,50
5.73	Aquisição de Loção adstringente facial - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 14,64	R\$ 219,55
5.74	Aquisição de Máscara de cílios incolor Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 17,55	R\$ 263,25

5.75	Aquisição de Máscara de cílios preta a prova d'água - Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 7,99	R\$ 119,85
5.76	Aquisição de Paleta de sombras neutras (cores diversas) - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	15	R\$ 14,99	R\$ 224,85
5.77	Aquisição de Pinça diagonal - Para o curso de Maquiagem	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	15	R\$ 7,99	R\$ 119,85
5.78	Aquisição de Pó compacto (médio) Para o curso de Maquiagem	Outlet das Maquiagens - CNPJ: 45.341.877/000184 Orçamento nº 15053	Unidade	15	R\$ 13,68	R\$ 205,20
5.79	Aquisição de Pó facial (claro, médio e escuro) Para o curso de Maquiagem	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	15	R\$ 31,99	R\$ 479,85
5.80	Aquisição de Primer facial - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 1427276	Unidade	20	R\$ 39,29	R\$ 785,80
5.81	Aquisição de Toalhas de rosto pretas - Para o curso de Maquiagem	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	20	R\$ 11,90	R\$ 238,00
5.82	Aquisição de Avental (Bata) pacote com 10un preto para o curso de Barbeiro	BellaHair - Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	20	R\$ 13,90	R\$ 278,00
5.83	Aquisição de Bálsamo pós-barba - 100 ml - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	15	R\$ 32,90	R\$ 493,50
5.84	Aquisição de Capa para tintura - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 12,90	R\$ 129,00
5.85	Aquisição de Capas para corte (preta) - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 9,49	R\$ 94,90
5.86	Aquisição de Tigela com alça graduada para pintura - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	20	R\$ 3,90	R\$ 78,00
5.87	Aquisição de Escova de pelo de javali (mista) - cerdas e bolinhas nas pontas - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 42,90	R\$ 429,00
5.88	Aquisição de Escova disfarce - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 12,90	R\$ 129,00
5.89	Aquisição de Escova raquete - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 30,99	R\$ 309,90
5.90	Aquisição de Escova quadrada - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 16,99	R\$ 169,90
5.91	Aquisição de Escova de madeira para barbeiro Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 23,90	R\$ 239,00

5.92	Aquisição de Espanador para pescoço - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 18,90	R\$ 189,00
5.93	Aquisição de Espuma para barbear - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	20	R\$ 25,99	R\$ 519,80
5.94	Aquisição de Gel para barbear - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	20	R\$ 28,37	R\$ 567,35
5.95	Aquisição de Gola descartável - 05 rolos com 100 unidades - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	3	R\$ 10,90	R\$ 32,70
5.96	Aquisição de Lâminas de barbear - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	50	R\$ 2,99	R\$ 149,50
5.97	Aquisição de Loção pós-barba Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	25	R\$ 31,15	R\$ 778,69
5.98	Aquisição de Máquina para acabamento (220V) Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 154,90	R\$ 1.549,00
5.99	Aquisição de Máquina para cortar cabelo (220V com rotação de 6 rpm) - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	10	R\$ 159,90	R\$ 1.599,00
5.100	Aquisição de Navalhete de aço inox - Para o curso de Barbeiro	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	15	R\$ 20,90	R\$ 313,50
5.101	Aquisição de Pente de cabo reto para corte (dois lados) - Para o curso de Barbeiro	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	15	R\$ 4,99	R\$ 74,85
5.102	Aquisição de Pente de dentes largos - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	15	R\$ 4,90	R\$ 73,50
5.103	Aquisição de Pentes de cabo e dentes finos - Para o curso de Barbeiro	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepr ecos/	Unidade	15	R\$ 3,67	R\$ 55,05
5.104	Aquisição de Pinceis para tintura - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	15	R\$ 3,90	R\$ 58,50
5.105	Aquisição de Pincel para creme de barbear - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	15	R\$ 14,90	R\$ 223,50
5.106	Aquisição de Pomada modeladora (efeito matte) - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	15	R\$ 14,99	R\$ 224,85
5.107	Aquisição de Talco (usado em bebê) - Para o curso de Barbeiro	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	15	R\$ 12,99	R\$ 194,85
5.108	Aquisição de Tesoura dentada - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 75,30	R\$ 752,98
5.109	Aquisição de Tesoura para corte laser - 5 polegadas ou 5,5 polegadas - Para o curso de Barbeiro	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	15	R\$ 76,73	R\$ 1.150,95

5.110	Aquisição de Tesoura para corte laser - 7 polegadas - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	10	R\$ 104,59	R\$ 1.045,90
5.111	Aquisição de Toalhas de rosto para coloração (pretas) - Para o curso de Barbeiro	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	20	R\$ 11,90	R\$ 238,00
5.112	Aquisição de Touca para luzes - Para o curso de Barbeiro	PHJ Comércio de Produtos de Beleza LTDA. CNPJ: 32.323.066.0001-09	Unidade	10	R\$ 8,99	R\$ 89,90
5.113	Aquisição de Argila verde - Para o curso de designer de barba	https://paineis.fazenda.df.gov.br/mapadepr ecos/	Unidade	20	R\$ 9,97	R\$ 199,40
5.114	Aquisição de Lâmina para a navalhete (caixa com 5 Un) - Para o curso de designer de barba	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	40	R\$ 2,99	R\$ 119,60
5.115	Aquisição de Prancha térmica mini bivolt - Para o curso de designer de barba	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	28	R\$ 161,02	R\$ 4.508,47
5.116	Aquisição de Secador profissional bivolt - Para o curso de designer de barba	Bellapele - CNPJ: 07.259.437/000193 - Orçamento nº 165505	Unidade	27	R\$ 229,90	R\$ 6.207,30
5.117	Aquisição de creme de massagem neutro 1KG- Para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/000189 - Orçamento nº 18746	Unidade	60	R\$ 32,50	R\$ 1.950,00
5.118	Aquisição de óleo neutro para massagem 1L- Para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	10	R\$ 48,45	R\$ 484,50
5.119	Aquisição de lençol papel ecológico rolo 70cmx50m - Para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	60	R\$ 13,20	R\$ 792,00
5.120	Aquisição de cubeta média 350ml cores diversas glitter - Para o curso de estética corporal e facial	BellaHair Perfumaria - CNPJ - 12.800.257/0001-07	Unidade	20	R\$ 4,34	R\$ 86,80
5.121	Aquisição de espátula anatômica cores diversas - Para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	10	R\$ 2,30	R\$ 23,00
5.122	Aquisição de avental manga longa e curta (gr20)com punho pct 10und branco) - Para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	60	R\$ 17,57	R\$ 1.054,20
5.123	Aquisição de touca tnt branca pct 100und - para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	60	R\$ 8,91	R\$ 534,60
5.124	Aquisição de luva vinil (p, m, e g) sem pó pct c 100und para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	60	R\$ 10,00	R\$ 600,00
5.125	Aquisição de agulha hipodérmica 0,30x 13mm 30g caixa c/ 100und - sr para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	2	R\$ 18,76	R\$ 37,52
5.126	Aquisição de máscara facial desidratada pct 100und- para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 28,40	R\$ 142,00
5.127	Aquisição de cureta para cravo com alça e suporte de agulha - para o curso de estética corporal e facial	Jardim Comércio de Cosméticos - CNPJ: 25.092.181/0001-54	Unidade	20	R\$ 18,90	R\$ 378,00

5.128	Aquisição de pano multiuso branco 30cmx25m- para o curso de estética corporal e facial	ILN COMERCIO DE COSMETICOS LTDA - CNPJ: 51.917.948/0001-47 Orçamento nº 44	Unidade	10	R\$ 15,21	R\$ 152,10
5.129	Aquisição de creme emoliente com trieta e coco 500g - para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	5	R\$ 91,03	R\$ 455,13
5.130	Aquisição de loção emoliente 500ml com trietanolamina e coco - para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	5	R\$ 54,10	R\$ 270,50
5.131	Aquisição de esfoliante facial 200g - para o curso de estética corporal e facial	Bellapele CNPJ: 07.259.437/0001-93 Orçamento 165515	Unidade	5	R\$ 21,90	R\$ 109,50
5.132	Aquisição de máscara calmante- 200g - para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 43,99	R\$ 219,95
5.133	Aquisição de loção tônica secativa 350ml- para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 56,20	R\$ 281,00
5.134	Aquisição de sabonete facial erva doce 360ml- para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 29,62	R\$ 148,10
5.135	Aquisição de filtro solar protect sun fps20 120g gel creme- para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 39,90	R\$ 199,50
5.136	Aquisição de detergente enzimático gold 5 enzimas 1l- para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	5	R\$ 20,15	R\$ 100,75
5.137	Aquisição de rioex clorexidina 0,2% 1l- para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	5	R\$ 11,25	R\$ 56,25
5.138	Aquisição de lençol tnt com elástico 200x90cm econômico pct 10und branco - para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	25	R\$ 15,80	R\$ 395,00
5.139	Aquisição de faixa atalhada p/ cabelo - para o curso de estética corporal e facial	BENIVITAL - CNPJ: 40.771.870/0001-89 - Orçamento nº 18581	Unidade	28	R\$ 4,99	R\$ 139,72
5.140	Aquisição de alta frequência portátil 220v - para o curso de estética corporal e facial	Potus Hospitalar - CNPJ: 08.860.262/0001-38 Orçamento 1491	Unidade	2	R\$ 281,86	R\$ 563,72
5.141	Aquisição de calculadora de mesa 12 dig - para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	2	R\$ 35,58	R\$ 71,15
5.142	Aquisição de papel sulfite 75g alcalino 210x297 a4 folha branca - caixa com 10 resmas - 5000 folhas cx 10 um - suporte às aulas práticas e teóricas para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	5	R\$ 300,56	R\$ 1.502,81
5.143	Aquisição de pasta c/aba elas. ofício lombo 2cm verde para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	300	R\$ 5,21	R\$ 1.563,00

5.144	Aquisição de clips n 4/0 cx c/50 m998 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	6	R\$ 3,20	R\$ 19,20
5.145	Aquisição de clips n 6/0 cx c/50 m999 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	8	R\$ 4,33	R\$ 34,64
5.146	Aquisição de clips n 8/0 cx c/25 m1000 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	6	R\$ 4,33	R\$ 25,98
5.147	Aquisição de grampo galvanizado nx266 26/6 c/5000 para utilização na secretária	Termo de Fomento (MROSC) N.º 07/2024 - 04011-00002316/2024-34 - SMDF - Etapa 1.1 Item 1.1.7	Unidade	10	R\$ 6,55	R\$ 65,50
5.148	Aquisição de grampeador grande para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	5	R\$ 32,11	R\$ 160,54
5.149	Aquisição de bloco adesivo 38x51 colorido v-1052 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	10	R\$ 5,67	R\$ 56,70
5.150	Aquisição de bloco recado 100fls 76x102mm am nfx7 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	10	R\$ 7,58	R\$ 75,83
5.151	Aquisição de caneta retrátil, em plástico branco, escrita fina, cores diversas (azul, vermelha e preta) com aplicação de logomarca em 4 cores para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	300	R\$ 33,16	R\$ 9.948,00
5.152	Aquisição de lápis n 2 preto hexagonal para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	50	R\$ 1,28	R\$ 64,17
5.153	Aquisição de borracha escolar md branca 40 para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	20	R\$ 1,43	R\$ 28,67
5.154	Aquisição de marca texto neon amarelo para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	20	R\$ 2,08	R\$ 41,60
5.155	Aquisição de etiqueta 34x 99,10 x 2 fsc c/25fls para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	10	R\$ 15,17	R\$ 151,70
5.156	Aquisição de tesoura multiuso color 21cm para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	10	R\$ 8,80	R\$ 88,00

5.157	Aquisição de régua plástica 30cm cristal para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	7	R\$ 2,24	R\$ 15,68
5.158	Aquisição de pasta sanfonada dac a4 12 div para utilização na secretária	Brasília Comercio Atacadista de Suprimentos de Papelaria Ltda CNPJ:34.698.137/0001-83	Unidade	10	R\$ 19,66	R\$ 196,60
5.159	Aquisição de prancheta 117 prend.pvc para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	10	R\$ 7,38	R\$ 73,80
5.160	Aquisição de arquivo morto pronto box azul para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	10	R\$ 6,08	R\$ 60,80
5.161	Aquisição de bandeja dupla cristal 943/843 para utilização na secretária	Papelaria e Livraria Ceilândia Ltda CNPJ: 00.783.717/0001-57	Unidade	3	R\$ 50,42	R\$ 151,25
5.162	Aquisição de caderno com 96 folhas para utilização na secretária	Termo de Fomento (MROSC) N.º 07/2024 - 04011-00002316/2024-34 - SMDF - Etapa 1.1 Item 1.1.3	Unidade	300	R\$ 10,40	R\$ 3.120,00
5.163	Aquisição de Água Sanitária 5L - para limpeza das dependências do curso	Lumiar Transporte Distribuidora CNPJ: 55.043.768/0001-34 - orçamento nº 334	Unidade	20	R\$ 11,43	R\$ 228,60
5.164	Aquisição de Desinfetante 5L - para limpeza das dependências do curso	Rei da limpeza winfortt clean Nr.Orçto: 4018	Unidade	13	R\$ 9,90	R\$ 128,70
5.165	Aquisição de Rodo 60cm com cabo - para limpeza das dependências do curso	Lumiar Transporte Distribuidora CNPJ: 55.043.768/0001-34 - orçamento nº 334	Unidade	6	R\$ 11,05	R\$ 66,30
5.166	Aquisição de Saco de lixo 20L, pacote com 100 unidades - para limpeza das dependências do curso	Lumiar Transporte Distribuidora CNPJ: 55.043.768/0001-34 - orçamento nº 334	Unidade	100	R\$ 11,33	R\$ 1.133,00
5.167	Aquisição de vassoura multiuso com cabo longo 1,40 cm	Rei da limpeza winfortt clean Nr.Orçto: 4018	Unidade	5	R\$ 12,90	R\$ 64,50
5.168	Aquisição de pano de chão (branco p/ as salas e azul p/ o banheiro)	Lumiar Transporte Distribuidora CNPJ: 55.043.768/0001-34 - orçamento nº 334	Unidade	40	R\$ 5,31	R\$ 212,40
5.169	Aquisição de Detergente Líquido - Lava-Louças 500ml	RKF Comercio de Produtos de Limpeza LTDA CNPJ: 34611567/0001-16	Unidade	100	R\$ 1,50	R\$ 150,00
SUBTOTAL					R\$ 3.984,60	R\$ 77.290,95
TOTAL						R\$ 483.053,70

3 Recursos Complementares

Não haverá recursos complementares

4 Tributos, impostos e encargos sociais

(Inciso V e VI, Art Art. 28 da Lei 37.843/2016.)

Todo Material, Equipamento, Serviço e Locação a ser utilizado na execução do projeto, será devidamente fornecido por pessoa jurídica, cabendo assim o recolhimento a cada fornecedor/empresa/representante de todos os encargos previstos em lei. As obrigações tributárias para com o fisco e sociais para com os funcionários das empresas contratadas é exclusivamente destas e não do projeto e seus partícipes. Não haverá contratação de outra modalidade, ou seja, não será realizada contratação de pessoa física. Porém cabe colacionar que os tributos incidentes sobre os serviços a serem prestados no presente projeto possuem alíquotas entre 3% e 17%. Os tributos a nível distrital a que estão sujeitas as pessoas jurídicas são, em tese: ISS, INSS, PIS/PASEP, COFINS, CSLL, IRPJ e ICMS, a serem recolhidos pelas empresas que prestarem os serviços, inclusive no que tange às demais obrigações tributárias não onerosas. As obrigações trabalhistas constituem uma relação interna de cada empresa com o seu funcionário, a depender de uma série de fatores que não podem ser precisados pelo contratante do serviço, pois inexistente relação de responsabilidade direta.

ANEXOS	
☒	Equipe de Trabalho (Obrigatório)
☒	Currículo padrão da Equipe de Trabalho
☒	Plano de Comunicação
☒	Croqui do evento ou da estrutura (se houver)
☐	Plano de mobilização de recursos complementares
☐	Outros. Especificar: _____

Data: 28/ 12 /2024

JOAO HENRIQUE DA
SILVA
BARBOSA

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
-03'00'

Assinatura do dirigente da OSC:

JOÃO HENRIQUE DA SILVA BARBOSA
Presidente do Instituto do Carinho