

PLANO DE TRABALHO

Edital de Chamamento Público Nº 01/2023 - Programa Vida Melhor Urbano - Finalidade da Seleção: Prestação de serviços de Assistência Técnica e Extensão Urbana (ATEURB) para Empreendimentos Individuais, Familiares e organizados em rede, através da Operacionalização das Unidades de Inclusão Socioprodutiva (UNIS) nos municípios previstos.

A. IDENTIFICAÇÃO DA PROPONENTE

Dados da OSC

Nome da OSC: Instituto Besouro de Fomento Social e Pesquisa

CNPJ: 07.105.443/0001-96

Data de Criação: 27/10/2004

Endereço: Rua Barão do Triunfo nº: 419, Sala 602, Menino Deus, Porto Alegre – RS CEP: 90130-101

Telefone: 51 98136-8742

Endereço eletrônico (e-mail): editais@institutobesouro.com

Endereço Internet (site e redes sociais) - <https://www.institutobesouro.com.br/>

Dados do Representante Legal

Nome: Vinícius Mendes Lima

Endereço: Rua Adriano Pereira da Silva, 290 - Casa 4, Porto Alegre – RS, CEP 91740-612

Endereço eletrônico (e-mail): viniciusmendeslima@institutobesouro.com

RG/Órgão expedidor/UF: 2074468212 SSP - RS

CPF: 008.451.180-05

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

B. OBJETO DA PARCERIA

Constitui-se objeto da parceria a execução da prestação de serviços de Assistência Técnica e Extensão Urbana (ATEURB) para Empreendimentos Individuais, Familiares e organizados em rede, através da Operacionalização de Unidade de Inclusão Socioprodutiva (UNIS) no Território Sudoeste Baiano, atendendo o município da Vitória da Conquista.

A execução do Programa Vida Melhor Urbano (PVMU), está vinculado ao Plano Plurianual 2020 a 2023, por meio do:

Programa 308 - Inclusão Socioprodutiva e Mundo do Trabalho;

Compromisso 1 - Promover o empreendedorismo, o cooperativismo, o associativismo e o desenvolvimento sustentável de empreendimentos populares e solidários, individuais ou coletivos, considerando as vocações territoriais para o fortalecimento de suas cadeias produtivas;

Meta 03 - Qualificar empreendedores individuais e familiares dos setores populares, prioritariamente inscritos no CadÚnico;

Iniciativa 00012 - Capacitar empreendedores individuais e familiares dos setores populares, prioritariamente inscritos no CadÚnico.

C. OBJETIVO DA PARCERIA

O objetivo da parceria consiste em promover a inclusão socioprodutiva, através do trabalho decente, de pelo menos 1.200 empreendedores individuais, familiares e em redes que realizam atividades econômicas como alternativa de geração de renda, com vistas a superar a situação de vulnerabilidade social em que se encontram, no município de Vitória da Conquista, no Território Sudoeste Baiano.

D. DESCRIÇÃO DA REALIDADE OBJETO DA PARCERIA E O NEXO COM A ATIVIDADE OU O PROJETO PROPOSTO E METAS A SEREM ATINGIDAS

O aumento da insegurança alimentar é uma questão urgente enfrentada pelas políticas públicas, com mais de 125 milhões de pessoas com problemas de acesso a alimentos no Brasil. Na Bahia, apenas 37,4% dos domicílios têm garantia de acesso pleno aos alimentos. O Governo da Bahia criou o Programa Bahia Sem Fome para promover segurança alimentar e nutricional, garantindo acesso a alimentos de qualidade. O Programa Vida Melhor Urbano busca reduzir a insegurança alimentar na zona urbana através

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

do apoio à produção e renda familiar. A inclusão socioprodutiva não se restringe ao aumento da renda, mas também ao acesso a direitos e à redução de privações.

No município de Vitória da Conquista a Segurança Alimentar é um fenômeno complexo e multifatorial, e a falta de acesso aos alimentos resulta em Insegurança Alimentar (IA). De acordo com os dados da PNAD em 2020, foi constatado que 29,4% da população urbana e 35,1% da população rural sofriam com IA. A maior prevalência na zona rural pode ser atribuída ao isolamento geográfico, falta de acesso a serviços básicos como água tratada, energia elétrica, transporte, saúde, além de baixos rendimentos. As comunidades quilombolas, que estão principalmente em áreas rurais, estão especialmente vulneráveis à IA.

Vitória da Conquista, um município localizado no interior e sudoeste da Bahia, é um lugar que merece destaque. Com uma população de 370.868 habitantes, de acordo com o Censo 2022 do IBGE, é o terceiro maior município do estado, perdendo apenas para Salvador e Feira de Santana, e ocupa a 15ª posição no Nordeste. Mas Vitória da Conquista não é apenas grande em números, ela desempenha um papel fundamental na circulação de riquezas em sua região

Atuando como um entreposto comercial e fornecedora de serviços de saúde e educação superior, a cidade se destaca como capital regional, seguindo a metodologia apresentada pelos estudos de "Regiões de Influência das Cidades" (REGIC). Isso significa que Vitória da Conquista contribui para a circulação do capital e influencia a forma como a região se insere nesse circuito.

Ao analisar os setores econômicos que mais empregaram em 2021, podemos ver a importância do Comércio Varejista, da Administração Pública, Defesa e Seguridade Social, e da Educação para o desenvolvimento da cidade. Esses setores são responsáveis por empregar milhares de trabalhadores e impulsionar a economia local.

No entanto, também é importante destacar a desigualdade de gênero no mercado de trabalho. As mulheres representam 40,8% dos trabalhadores, mas ainda enfrentam salários médios inferiores aos dos homens. É essencial continuar trabalhando para garantir a igualdade salarial e a valorização das mulheres no ambiente profissional.

Além disso, Vitória da Conquista enfrenta desafios socioeconômicos, como a alta proporção de pessoas vivendo com rendimentos mensais baixos. Esses desafios exigem uma gestão pública eficiente, que possa lidar com questões como a produção e destinação do lixo, saneamento básico, poluição, oferta de emprego, transporte público e mobilidade urbana.

Apesar dos desafios, a cidade tem mostrado um desenvolvimento econômico e social significativo ao longo dos anos. Os índices de

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

desenvolvimento têm melhorado, e Vitória da Conquista está em processo de criação da Região Metropolitana, o que fortalecerá ainda mais seu papel regional.

No entanto, é fundamental abordar essas questões de forma profissional e buscar soluções e melhorias para a cidade. A segregação social e a desigualdade são problemas que precisam ser enfrentados, e é responsabilidade do Estado trabalhar para minimizar esses impactos e promover uma cidade mais justa e inclusiva.

Em resumo, Vitória da Conquista é um município de destaque, com uma população significativa e um papel fundamental na circulação de riquezas. Apesar dos desafios, a cidade tem mostrado um desenvolvimento positivo, mas é necessário continuar trabalhando para superar as desigualdades e garantir um futuro melhor para todos os seus habitantes.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

E. DESCRIÇÃO DAS AÇÕES E DAS METAS

E.1 AÇÕES

As ações necessárias para o alcance do objetivo da parceria são:

Ações

Ação 1- Qualificação da Equipe Técnica Critério de aceitação:

Critério de Aceitação:

A qualificação da equipe técnica das UNIS's ocorrerá no início do primeiro trimestre da execução do Termo de Colaboração e terá a carga horária de 40 horas. O processo formativo das equipes será ser contínuo e de troca de experiência, reservando no plano de trabalho de cada UNIS 6 horas por trimestre para acompanhamento da Consultoria Especializada para Monitoria de acompanhamento da aplicação da metodologia do PVMU.

Desta forma, a Besouro tem como meta a qualificação das equipes técnicas para aplicação da metodologia do Programa através de:

- Realização de Curso de Qualificação para Equipe Técnica fundamentados na Metodologia do Serviço que foi publicizado em 2012, (Manual de Orientação Metodológica – disponível em www.seades.ba.gov.br;
- Realização das atividades de qualificação, monitoria e acompanhamento das equipes técnicas do Programa;
- Desenvolvimento dos módulos gerenciais do SIVME, formulário eletrônico para uso do agente em campo, *dashboard* com as informações gerenciais, gráficos, tabelas e georreferenciamento;
- Realizar a Qualificação dos integrantes da equipe técnica com no mínimo, 40 (quarenta) horas de cursos para aprimoramento da Metodologia do serviço publicizado do Programa Vida Melhor Urbano, para equipe técnica que trabalhará. O curso deverá ser ministrado a todos os membros da equipe técnica que exercer qualquer atividade no PVMU. Desta forma teremos um curso inaugural, de entrada, e curso anual de aprimoramento;
- Qualificação da Equipe Técnica - será uma atividade de caráter continuado e será realizado a partir dos resultados das visitas em campo, em forma de capacitação operacional (aprende quem faz) e será desempenhada pelas Coordenações das UNIS e;
- Atividades supervisionadas, realizadas através de ações específicas de no mínimo 24 (vinte e quatro) horas/ano de capacitação/aprimoramento operacional, a ser realizada pelos próprios Coordenadores das UNIS, distribuídas em 06 (seis) horas/trimestre.

A realização de qualificação desenvolvida pelos Coordenadores das UNIS deverá ser comprovada por meio de relatório detalhado de atividades, indicando o nome e conteúdo da ação, carga horária, data e local nos registros fotográficos, além de folha de presença com identificação dos participantes.

Do mesmo modo, as ações de capacitação para qualificação profissional dos Empreendedores Beneficiários do Programa serão objeto de Relatório de Atividades, emitido pela Besouro, com registros fotográficos e folha de presença assinada pelo participante.

A qualificação das equipes técnicas no uso do SIVME ficará a cargo a SEADES.

Ação 2 - Elaborar e Atualizar Mapeamento

Critério de Aceitação:

O diagnóstico local da área de atuação é o primeiro passo para o início do trabalho do agente de desenvolvimento nas comunidades. Este diagnóstico será realizado com a participação dos

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

técnicos e envolve duas etapas ou procedimentos complementares: a pesquisa documental e a observação direta.

O mapeamento local é um processo permanente e contínuo, e consiste em:

- Conhecer a região de abrangência (bairros, distritos, comunidades);
- Identificar a rede social local, ou seja, todos que prestam algum tipo de serviço ao público (lideranças comunitárias, instituições religiosas, escolas municipais e estaduais, associações, conselhos, organizações governamentais e não governamentais etc.).
- Identificar áreas de maior vulnerabilidade social e econômica;
- Identificar áreas com maior concentração de trabalhadores com o perfil do PVMU.

O diagnóstico local é um passo necessário para compreensão da realidade social e econômica das áreas de atuação e para o planejamento das ações junto aos empreendedores da economia dos setores populares.

Em posse do diagnóstico local será possível identificar as áreas prioritárias para o atendimento e dar seguimento aos próximos passos em parceria com a rede social local, envolvendo os equipamentos sociais existentes na região de abrangência.

Ação 3 – Proceder ao Cadastramento de Empreendimentos.

Critério de Aceitação:

O cadastramento é realizado pelo agente de desenvolvimento através de abordagem direto e em loco com o empreendedor na comunidade e a identificação visual do empreendimento, o que chamamos de Busca Ativa. Quando os empreendedores buscam a entrada no Programa Vida Melhor Urbano pela visita a sede da UNIS ou são encaminhados por meio de instituições parceiras caracteriza-se de demanda espontânea ou encaminhada.

No cadastramento da Busca Ativa, o Agente de Desenvolvimento:

- Localiza e visita os trabalhadores com o perfil do PVMU;
- Identifica o tipo de atividade realizada pelo empreendedor;
- Proporciona uma ambiência acolhedora, salientando que é o primeiro contato com o empreendedor;
- Apresenta a proposta de trabalho e verifica o interesse do empreendedor em participar do Programa;
- Preenche o Formulário de Cadastro com os dados pessoais do empreendedor e com informações sobre o empreendimento;
- Informa ao empreendedor sobre os critérios de seleção e solicita que aguarde retorno;
- Após a seleção será respondido pelo empreendedor um questionário referente aos os conhecimentos sobre a gestão do seu empreendimento e é iniciado o atendimento.

No cadastramento da Demanda Espontânea ou Encaminhada a UNIS:

- Recebe a visita de empreendedores no escritório ou uma instituição parceira (pública ou privada) entrega a relação de empreendimentos;
- Em seguida, observa os mesmos procedimentos indicados para o cadastramento busca ativa.

O Cadastramento consiste em realizar reuniões comunitárias (escolas, associações, grupos produtivos, lideranças, equipamentos públicos) para divulgação do Programa para a população local na área de abrangência; realizar visitas aos Empreendedores (busca ativa) e preencher os formulários 01 e 02 (um e dois) da metodologia de cadastramento, atender as

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

demandas espontâneas e lançar os dados no Sistema Informatizado Vida Melhor Urbano (SIVME).

Ação 4 – Selecionar Empreendimentos para Grupo Tratamento (GT).

Critério de Aceitação:

A seleção dos empreendedores a serem acompanhados será realizada por meio de sistema informatizado, onde são lançadas as informações constantes no Formulário de Cadastro. Com base nos indicadores de seleção pré-definidos, o sistema gera uma pontuação para o ranqueamento dos empreendedores a serem acompanhados por ordem de prioridade. Os empreendedores que não são selecionados passam a compor a lista de espera.

Critérios de seleção pré-definidos / Elementos Classificatórios:

01. Idade do empreendedor
 02. O empreendedor pertence a povos e comunidades tradicionais?
 03. Escolaridade
 04. Este trabalho por conta própria é: (FONTE DE RENDA)
 05. Há quanto tempo desenvolve este trabalho por conta própria (TEMPO DO NEGÓCIO)
 - Quantas pessoas trabalham com você, no seu negócio por conta própria
 - 06 a) Trabalha sozinho
 - 06 b) Número (s) de Familiares que trabalham no negócio REMUNERADOS
 - 06 c) Número (s) de Familiares que trabalham no negócio NÃO REMUNERADOS
 - 06 d) Número de Não familiares remunerados
 07. Quantas pessoas moram no domicílio?
 08. Número (s) de crianças no domicílio
 09. Posição na ocupação
 - 09 a) Número (s) de familiares Assalariado c/ carteira
 - 09 b) Número (s) de familiares Assalariados s/ carteira
 - 09 c) Número (s) de familiares que Trabalham por Conta própria
 - 09 d) Número (s) de familiares não remunerados
 - 09 e) Número (s) de familiares em situação de estagiário remunerado
 - 09 f) Número (s) de familiares em situação de aprendiz remunerado
 - 09 g) Número (s) de familiares em situação de Militar ou servidor público
 - 09 h) Número (s) de familiares em situação de empregador
 10. Número (s) de outras fontes de renda familiar
 11. Número (s) de pessoas no domicílio com necessidades especiais
 12. Situação de moradia - Saneamento básico
 13. Situação de moradia - Energia Elétrica instalada
 14. Situação de moradia - Água encanada
 15. Situação de moradia - Quantidade de cômodos no domicílio
 16. Situação de moradia - Existência de banheiro
- selecionados os empreendedores que possuem as menores pontuações, conforme a quantidade de vagas para atendimento.

O total de novos empreendedores cadastrados será submetido ao ranqueamento do Sistema Informatizado Vida Melhor Urbano (SIVME). Este fará o ranqueamento e seleção de 50% dos empreendedores que serão contemplados com as ações da ATEUR ofertada pela UNIS e que terão o Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) realizado. Dentre os empreendedores

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

selecionados para atendimento, apenas 95% destes seguirá recebendo todas as atividades oferecidas pela UNIS após a realização do EVE, constituindo o Grupo Tratamento (GT). Além destes, 5% dos empreendedores (dentro do universo dos selecionados) ficará sem receber o serviço da ATEUR, congelado até a realização do segundo EVE no Marco Um, o Grupo Controle (GC). Os outros 50% restantes não selecionados serão considerados cadastros reserva.

A quantidade de empreendedores selecionados do Grupo de Tratamento para a realização dos Estudos de Viabilidade Econômica no 1º, 2º, 3º e 4º trimestre será de 142, 142, 142 e 144, respectivamente.

Requisitos: Seleção de 95% dos empreendedores selecionados, nos 1º, 2º, 3º e 4º trimestre do Contrato de Gestão, para compor o Grupo Tratamento. Os empreendimentos deste Grupo terão o EVE realizado e, imediatamente após o Estudo, serão contemplados com ações da ATEUR ofertada pela UNIS.

Ação 5 – Selecionar Empreendimentos para Grupo Controle (GC).

Critério de Aceitação:

Os 5% selecionados para o GC terá o atendimento limitado a elaboração do EVE, ficando com atendimento congelado conforme critérios pré-estabelecidos pela coordenação do Programa Vida Melhor Urbano na SEADES. Este grupo é formado pela quantidade de 30 empreendimentos do universo dos selecionados. A seleção deverá ocorrer entre o 1º e 4º trimestre do Contrato de Gestão. A quantidade de empreendimentos selecionados trimestralmente para compor o GC para realização de EVE são 8, 8, 8 e 6, respectivamente.

Requisitos: Seleção de 5% dos empreendedores dentro do universo dos selecionados nos 1º, 2º, 3º e 4º trimestre do Contrato de Gestão para compor Grupo Controle. Os empreendimentos deste Grupo terão o EVE realizado e, imediatamente após o Estudo, o atendimento será CONGELADO, ou seja, não receberão ATEUR ofertada pela UNIS durante o período que o GT estiver em atendimento, conforme critérios pré-estabelecidos pelo Programa.

Ação 6 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Tratamento.

Critério de Aceitação:

A realização de Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) junto aos empreendedores beneficiários é uma etapa importante da Assistência Técnica Socioprodutiva que será realizada conforme descrito no Manual de Orientação Metodológica.

Os procedimentos para a realização do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) consistem no processo que leva o Beneficiário Empreendedor a:

- I. Compreender o seu negócio (empreendimento);
4. Desenvolver formas de trabalho economicamente viáveis, socialmente justas, e ambientalmente sustentáveis;
5. Fortalecer as relações de autonomia e não de dependência dos empreendedores;
6. Identificar as condições necessárias para que o empreendimento tenha êxito;
7. Conhecer bem o empreendimento, comprometendo-se com suas exigências e implicações;
8. Saber sobre o(s) produto(s), venda(s), receita(s), despesa(s), insumo(s) e demais componentes do empreendimento (negócio).

O principal produto do Estudo de Viabilidade Econômica não se restringe à identificação dos resultados econômicos do empreendimento. Por ter um caráter educativo, o essencial do EVE é o aprendizado proporcionado pelo seu próprio processo de realização, aperfeiçoando o conhecimento do Empreendedor sobre as condições necessárias à viabilidade da atividade que realiza.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

A conclusão do EVE se dá com a elaboração e entrega ao empreendedor do Parecer Técnico pela equipe da UNIS com base nos dados inseridos no Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano (SIVME).

Requisitos: Aplicação dos questionários desenvolvidos pela metodologia do serviço conforme publicização e realizados os Estudos de Viabilidade Econômica dos empreendimentos selecionados para compor o GT, nos 1º, 2º, 3º e 4º trimestre do Termo de Colaboração.

Ação 7 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Controle.

Critério de Aceitação:

A realização do EVE dos empreendimentos do GC ocorrerá concomitante a realização do EVE dos empreendimentos do GT. Porém, após a entrega do Parecer Técnico do Estudo, os empreendimentos ficarão sem atendimento de ações da ATEUR da UNIS pelo período mínimo de 06 meses. Depois deste “congelamento” será realizado o EVE do Marco Um (M1) para basilar a análise que servirá aos Indicadores de Resultados, incluindo o Conhecimento da Renda Real e Variação da Renda Real.

Serão aplicados os questionários desenvolvidos pela metodologia do serviço conforme publicização e realizados os Estudos de Viabilidade Econômica dos empreendimentos selecionados para compor o GC, nos 1º, 2º, 3º e 4º trimestre de cada ano do Termo de Colaboração.

Ação 8 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Tratamento no Status Marco Um, após 12 meses.

Critério de aceitação:

A realização de outro Estudo de Viabilidade Econômica (Marco Um - M1) dos empreendimentos assistidos pelas ações da ATEUR contribuirá na avaliação dos resultados e impacto do Programa Vida Melhor Urbano. Desta forma, se mantém a metodologia aplicada em etapa anterior, seguindo os mesmos procedimentos no processo de elaboração do EVE, conforme descrito no Manual de Orientação Metodológica.

A realização do EVE status do M1 dos empreendimentos do GT ocorrerá no período de 12 meses após a conclusão do EVE do M0.

Serão aplicados os questionários desenvolvidos pela metodologia do serviço conforme publicização e realizados os Estudos de Viabilidade Econômica de Status M1 dos empreendimentos do GT durante os 1º, 2º, 3º e 4º trimestres do segundo ano do Termo de Colaboração.

Ação 9 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Controle no Status Marco Um, após 12 meses.

Critério de aceitação:

Será realizado outro Estudo de Viabilidade Econômica (Marco Um – M1) do conjunto de empreendimentos denominado Grupo Controle, porém este será dos empreendimentos não assistidos pelas ações da ATEUR, ou seja, aqueles que ficaram com atendimento congelado pelo período mínimo de 06 meses. Este segundo EVE, status M1, será realizado no mesmo período o segundo EVE do GT.

A comparação dos EVE's de status M0 e M1 dos GT e GC contribuirá na avaliação dos resultados do Programa Vida Melhor Urbano. Desta forma, se mantém a metodologia aplicada em etapa anterior, seguindo os mesmos procedimentos no processo de elaboração do EVE, conforme descrito no Manual de Orientação Metodológica.

A realização do EVE status do M1 dos empreendimentos do GC ocorrerá no período de 12 meses após a conclusão do EVE do M0. Serão aplicados os questionários desenvolvidos pela metodologia do serviço conforme publicização e realizados os Estudos de Viabilidade

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

Econômica de Status M1 dos empreendimentos do GC nos 1º, 2º, 3º e 4º trimestres do segundo ano do Termo de Colaboração.

Ação 10 – Assistência Técnica Socioprodutiva, Acompanhamento e Orientação aos Empreendimentos (Fase 2).

Critério de aceitação:

A atividade de Assistência Técnica Socioprodutiva compreende o atendimento aos Empreendedores Beneficiários tanto em empreendimentos individuais quanto familiares, e se realiza através de visitas técnicas da equipe responsável aos empreendimentos já atendidos pelo Programa para acompanhar o desenvolvimento da aplicação da metodologia.

A presente meta de Assistência Técnica Socioprodutiva ocorrerá junto aos empreendimentos que já tiveram o Estudos de Viabilidade Econômico elaborados (passaram pela fase 1) e no transcorrer de 06 (seis) meses dará suporte complementar as outras ações da ATEURB através de visita técnica domiciliar ou no local de trabalho do empreendedor para:

- a) Orientação nas áreas de produção, de comercialização, da gestão do negócio;
- b) Orientação e suporte pedagógico regular para registro como MEI (Microempreendedor individual) com vistas à formalização;
- c) Encaminhamentos à qualificação profissional na área em que atua, conforme detalhado na ação 11;
- d) Orientação apoio pedagógico regular para identificação/atualização dos custos de produção dos bens e/ou serviços, na formação de preços e resultado das atividades de vendas;
- e) Sensibilização na formação e participação de Fundos Rotativos Solidários e ações de redes de produção ou comercialização;
- f) Orientação em procedimentos de registros de controle de entradas e saídas de mercadorias e/ou serviços;
- g) Orientação e encaminhamentos a instituições de microcrédito;
- h) Identificação, entre os membros da família do empreendedor, das demandas de qualificação profissional e da intermediação de mão de obra via sistema público de emprego e renda.
- i) Promoção de ações coletivas e estímulo à formação de redes de produção e venda de produtos e/ou serviços;

Orientar a família do empreendedor sobre o acesso às políticas de assistência e desenvolvimento social.

Nesta atividade encontra-se o monitoramento sistemático das ações do PVMU, onde a equipe reconhece e registra as necessidades dos beneficiários e promove os encaminhamentos para atendimento do Empreendedor e/ou familiares para outras Políticas Públicas Sociais. É também na etapa da Assistência Técnica Socioprodutiva que se realizam ações para incentivar a articulação dos empreendimentos em redes, e, quando houver oportunidade, a criação de fundo(s) solidário(s). Durante as visitas da Assistência Técnica Socioprodutiva serão consolidados os registros das demandas identificadas no EVE pela necessidade de entrega de Ativos para os Empreendedores Beneficiários.

Ação 11 – Realizar Qualificação dos Empreendedores.

Critério de Aceitação:

A qualificação dos Empreendedores é a preparação de um indivíduo através de uma formação profissional específica para que ele possa aprimorar suas habilidades e executar funções específicas, demandadas pelo mundo do trabalho.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

A qualificação atenderá a todas as modalidades de ensino. As capacitações serão realizadas no terceiro e quarto trimestre de atendimento, distribuindo da melhor forma as turmas por arranjo produtivo.

- a) Para realização da qualificação dos empreendedores beneficiários do Programa a OSC deverá disponibilizar de acordo com as demandas encontradas no processo de atendimento, por área de atuação do empreendedor.
- b) A qualificação específica dos empreendedores beneficiários do Programa irá atender os cursos por arranjo produtivo e deverá ocorrer em local de parceria elegível sem custo para o espaço utilizado.
- c) A qualificação dos empreendedores beneficiários do Programa Vida Melhor Urbano será realizada através de cursos específicos nos segmentos de alimentação, costura e estética, empreendedorismo, vendas, entre outros.
- d) A carga horária do curso de qualificação específica está definida de acordo com a especificidade da área de atuação e o arranjo produtivo, na planilha descritiva dos cursos, em anexo ao edital.
- e) Os participantes dos cursos de qualificação receberão: material didático.
- f) Será fornecido aos participantes dos cursos de qualificação o kit educando, para as aulas teóricas, contendo: pasta, bloco de anotações, caneta, lápis, borracha e apontador.
- g) Será entregue certificado aos integrantes da qualificação que tiverem pelo menos 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária dos cursos.

Poderá participar da qualificação o empreendedor com Estudos de Viabilidade Econômico concluído e no status de atendimento da fase 2 da ATEUR.

Ação 12 – Realizar Círculo de Cultura para discutir o acesso às políticas públicas.

Critério de Aceitação:

O Círculo de Cultura é uma ferramenta bastante versátil que pode ser utilizado em projetos de desenvolvimento comunitário e na organização social das famílias. Assim, propõe-se a utilização do Círculo de Cultura como uma ferramenta para a reflexão sobre a situação das famílias atendidas, o acesso às políticas públicas e um espaço para a organização de ações coletivas transformadoras da realidade.

O caminho se faz ao caminhar e de acordo com a realidade de cada comunidade, mas é fundamental seguir os princípios do Círculo de Cultura para garantir o cumprimento dos objetivos e que realmente se desenvolva um processo educativo como prática da liberdade e da emancipação dos participantes, numa perspectiva de construir processos coletivos de transformação da realidade. Desta forma, é fundamental que todas/os compreendam os objetivos e a metodologia do trabalho para estimular o engajamento dos participantes e o sucesso dele.

A forma de organizar o encontro do Círculo de Cultura fica a critério de cada coordenador. O importante é criar um ambiente agradável e confortável que favoreça o diálogo entre os participantes de forma livre e horizontal. Este é um momento especial para dialogar com a cultura e com o patrimônio histórico, artístico e cultural da comunidade. Trazer elementos da cultura popular faz deste um momento muito rico de celebração da vida, da comunhão, da partilha, das lutas e da esperança de um mundo melhor.

Realizada essa parte introdutória, mas fundamental, o coordenador deve iniciar as reflexões a partir das perguntas geradoras formuladas com base nos temas geradores que se pretende discutir. Nessa etapa, o grupo como um todo, mas principalmente o coordenador, deve ter a preocupação de registrar e organizar as propostas das ações coletivas para resolver os problemas levantados e encaminhar a luta da comunidade.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

Os encontros do Círculo de Cultura devem ser realizados a partir do segundo trimestre do primeiro ano. Será ser realizado pelo menos um encontro por trimestre. No entanto, a periodicidade será ser combinada com os participantes e de acordo com as demandas das comunidades.

Ação 13 – Promover Orientação e Encaminhamento para Acesso ao Microcrédito:

Critério de Aceitação:

Nas atividades da meta de acompanhamento e orientações aos empreendimentos, o foco é demonstrar a importância do crédito para superar os gargalos na produção e/ou comercialização, como também repassar informações básicas sobre crédito, identificando a capacidade de pagamento de parcelas e dos juros pelos empreendimentos.

Na meta de promoção de orientações para acesso ao microcrédito pelos empreendimentos individuais, familiares e organizados em redes, seu alcance está vinculado a estratégia de identificação e mobilização das agências de microcrédito com condicionantes de aprovação mais adequada a realidade dos empreendimentos dos setores da economia popular.

A UNIS, após identificar a agência de crédito mais adequada e realizar parceria para recebimento dos empreendimentos, encaminhará individualmente aqueles que posterior ao repasse das orientações básicas da equipe técnica passaram a demandar o acesso ao microcrédito, e ainda tenham capacidade de pagamento das parcelas e dos juros validadas no EVE do M0.

O universo desta meta é a quantidade de empreendimento que foram identificados como demandantes de microcrédito durante a elaboração do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) e confirmados no seu Parecer Técnico. Desta forma, compreende-se que dentro do universo dos empreendimentos assistidos existem aqueles que não demandam crédito produtivo, seja porque já são atendidos ou porque a equipe técnica da UNIS identificou um eventual efeito negativo no custo da atividade produtiva e possibilidade de endividamento. Assim, na elaboração do Parecer Técnico do EVE deve-se apontar a situação de demandante dos dois serviços.

Após identificar os demandantes de microcrédito produtivo, a equipe da UNIS promoverá.

- ✓ Orientação e encaminhamento dos empreendedores demandantes do microcrédito para as instituições de crédito;
- ✓ Acompanhamento e orientação dos empreendimentos que acessaram o crédito de forma a sensibilizar para o uso produtivo do mesmo;
- ✓ O registro nominal do empreendedor que acessou o microcrédito no SIVME e no Relatório Trimestral de Atividades e;
- ✓ Identificação dos eventuais motivos e gargalos para o acesso do microcrédito.

Será realizada a identificação de instituições de créditos com linhas de microcrédito adequadas aos empreendedores individuais, familiares e organizados em rede, e posterior orientações e encaminhamentos de 100% dos empreendedores demandantes do microcrédito durante o 2º a 4º trimestre do primeiro ano do Termo de Colaboração e no segundo ano a partir do 1º trimestre até o 4º.

Ação 14 – Promoção de Encontros e Plantão de Atendimento na UNIS com Instituições ofertantes de Microcrédito.

Critério de aceitação:

A meta de promoção de encontros e plantão de atendimento na UNIS com instituições ofertantes de microcrédito visa reforçar a possibilidade de acesso ao serviço financeiro com ações que amplie o conhecimento dos empreendedores sobre as linhas de microcrédito mais adequadas.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

Após identificar os demandantes de microcrédito produtivo, a equipe da UNIS promoverá:

- ✓ Mobilização de instituições de crédito mais adequadas para disponibilizar o serviço mais próximo da realidade dos empreendimentos da economia dos setores populares;
- ✓ Promoção de plantões de atendimento a empreendimentos demandantes/interessados no acesso ao microcrédito na sede da UNIS ou em espaços cedidos por parceiros;
- ✓ Encontros com instituições de crédito e empreendedores para apresentar as linhas de crédito, vantagens e limites do microcrédito produtivo;
- ✓ O registro nominal do empreendedor que acessou o microcrédito no SIVME e no Relatório Trimestral de Atividades e;
- ✓ Identificação dos eventuais motivos e gargalos para o acesso do microcrédito.

Serão realizados, durante a vigência do Termo de Colaboração, 03 Encontros ou Plantões de Atendimento, por trimestre, com instituições de crédito parceiras para promover orientações e encaminhamentos durante o 2º à 4º trimestre do primeiro ano e no segundo ano a partir do 1º até o 4º trimestre.

Ação 15 – Orientação para a formalização de trabalhadores e trabalhadoras por conta própria como Microempreendedores Individuais (MEI).

Critério de aceitação:

Nessa ação a orientação liga-se a necessidade de encaminhamento do empreendimento demandante de formalização ao operador da política, o SEBRAE. As atividades extrapolam o ambiente em que o agente de desenvolvimento atende o empreendimento (domicílio ou local de funcionamento). Assim, após identificação dos/as trabalhadores/as demandantes e validados pelo Parecer Técnico após o estudo de viabilidade, a UNIS deverá encaminhá-los a agência do SEBRAE e realizar o pós-atendimento com o suporte pedagógico para o cumprimento dos deveres inerentes ao Microempreendedor Individual e dos direitos que podem ser acessados a partir do mesmo.

Requisitos: Estabelecer parceria com SEBRAE para o encaminhamento de 100% dos empreendimentos demandantes e validados pelo Parecer Técnico durante o 2º ao 4º trimestre do primeiro ano e no segundo ano a partir do 1º até o 4º trimestre.

Ação 16 – Articulação de Empreendimentos em Redes de Produção, Comercialização e em Fundos de Crédito Rotativo Solidário.

Critério de Aceitação:

- ✓ Sensibilização e Articulação de empreendimentos para criação de Fundo Rotativos Solidários;
- ✓ Sensibilização e Articulação de empreendimentos em redes de produção e comercialização, fomentando ações coletivas de capacitação, de compras de insumo, de venda de produtos e serviço.

A sensibilização e articulação a criação de fundos rotativos solidários buscará a formação de poupanças coletivas que possibilite a prática de compras coletivas de insumos, comercialização em grupo ou disponibilidade do autofinanciamento através de empréstimos financeiros com aval solidário do próprio grupo.

A sensibilização e articulação das redes de produção e comercialização visa substanciar o processo de autonomia dos empreendimentos na superação de dificuldades e gargalos que impedem o aumento da renda e a superação das condições de pobreza da família dos empreendedores.

Requisitos: Sensibilização e articulação de 20% dos empreendimentos assistidos a partir do 2º trimestre do primeiro ano do contrato de gestão.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

Ação 17 – Seleção e Atualização de Relação de Empreendimentos para recebimento de Equipamento (Ativos Produtivos)

Critério de aceitação:

A entrega de equipamentos (ativos produtivos) está vinculada a disponibilidade orçamentária da Secretaria de Assistência e Desenvolvimento Social (SEADES). A UNIS deve identificar e informar no Relatório de Atividade Trimestral os empreendimentos demandantes de equipamentos, descrevendo o tipo do equipamento que pode contribuir na diminuição da precariedade do trabalho e/ou aumento da produtividade, tendo por base o estudo de viabilidade.

A relação será atualizada a cada trimestre contendo empreendimentos com EVE concluído no período e através dela serão selecionados os empreendimentos a serem contemplados com equipamentos.

Os critérios de seleção para entrega de equipamentos levará em conta: a) informações no Parecer Técnico do EVE que valide a necessidade do empreendedor e o tipo do equipamento; b) a declaração do agente e do técnico de desenvolvimento da UNIS manifestando estar em acordo com a entrega do equipamento a empreendimento específico, conforme critérios pré-estabelecidos, e; c) orientações e condicionantes pré-estabelecidos pela SEADES no trimestre anterior a entrega dos equipamentos.

A partir do Estudo de Viabilidade Econômica e das visitas domiciliares do agente de desenvolvimento e do técnico de desenvolvimento a UNIS identificará a demanda de equipamentos produtivo relacionado a atividade do empreendedor, descrevendo no Relatório de Atividades Trimestral o nome completo e CPF do empreendedor, ramo e tipo da atividade produtiva e equipamento demandado.

Ação 18 – Estabelecer Parcerias Elegíveis para Realização das Atividades da UNIS.

Critério de aceitação:

A Unidade de Inclusão Socioprodutiva deve identificar e promover parcerias públicas e privadas que apresentem interesse na execução de ações do Programa Vida Melhor Urbano – PVMU, contribuindo para o alcance das metas. Assim, o estabelecimento das parcerias ao mesmo tempo que é uma meta contratual também visa contribuir para o alcance de outras metas do Termo de colaboração.

Busca-se também com as parcerias elegíveis o cumprimento de metas em municípios onde não possui equipe técnica da UNIS residente, não gerando custos adicionais no atendimento dos empreendimentos assistidos.

Desta forma, as parcerias podem contribuir na:

- a) disponibilização de espaços e estrutura para reuniões e encontros da equipe técnica e empreendimentos;
- b) identificação de áreas vulneráveis e de população empobrecida para cadastramentos de empreendimentos individuais, familiares ou articulados em rede;
- c) mobilização de empreendimentos para cadastramento via demanda espontânea e direcionada;
- d) elaboração de diagnóstico socioeconômico de áreas e;
- f) disponibilização de informações e dados para elaboração de mapa de oportunidades.

Ação 19 – Sistematização de Informações dos Empreendimentos no Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano – SIVME.

Critério de aceitação:

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/InstitutoBesouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

O Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano (SIVME) é um sistema de informações online que armazena os cadastros com a identificação dos Empreendedores assistidos pelo PVMU e de todas as ações desenvolvidas na aplicação da metodologia do Programa. Realiza automaticamente o ranqueamento dos cadastrados para seleção dos empreendedores beneficiários que receberão atendimento de acordo com os parâmetros da metodologia.

Será de responsabilidade da Besouro, a inserção, sistematização e atualização de dados relacionados aos Empreendedores Beneficiários do Programa Vida Melhor Urbano (PVMU), tempestivamente no decorrer da execução do contrato.

Ao final de cada trimestre será de responsabilidade da Besouro a inserção, sistematização e atualização das informações e dados relacionados de 100% dos empreendimentos assistidos com ATEUR pela UNIS:

- a. Lançar as informações contidas na Ficha de Cadastro constante da Metodologia.
- b. Realizar, de forma impessoal e automatizada, o ranqueamento dos empreendimentos a serem atendidos.
- c. Fazer as contas necessárias ao estudo de viabilidade, com questões norteadoras para o parecer técnico.
- d. Inserir os dados complementares relativos às demandas de Ativos para os Empreendedores.
- e. Encaminhar planilha com gráficos e tabelas dos indicadores gerenciais de desempenho informando o perfil dos atendimentos, renda, gênero, núcleo produtivo, localidade, empreendimento.

Ação 20 – Apresentação do Relatório de Produtividade por Agente, Técnico e Coordenação (físico e online).

Critério de aceitação:

Assistência Técnica Urbana (ATEUR) do Programa Vida Melhor Urbano é uma política inovadora e única no Brasil, não havendo referência para estudar ou analisar. Assim, todo o processo deve ser acompanhado, monitorado, avaliado e sistematizado no propósito de gerar aprendizados.

O perfil profissional da equipe técnica e dos agentes de desenvolvimento também não é passivo de comparações a partir de análises de outras experiências, pois, como já dito, a ATEUR é ímpar no atendimento de empreendimentos da economia dos setores populares. Sendo assim, a avaliação de produtividade das equipes técnicas das UNIS's é parte essencial para adequar planos de ações vinculados ao alcance das metas, orientar procedimentos, definir conteúdos formativos para qualificação das competências e identificar perfis incompatíveis para exercer as funções.

Ao final de cada trimestre a Besouro apresentará em anexo ao Relatório de Atividades Trimestral, o Relatório de Produtividade de cada profissional da UNIS, conforme suas atribuições.

Ação 21 – Apresentação do Relatório de Acompanhamento de Resultados com as Ações realizadas de forma detalhada e com registro fotográfico (físico e online).

Critério de aceitação:

Ao final de cada trimestre Besouro enviará o Relatório Trimestral de Atividades para Coordenação Estadual do Programa Vida Melhor Urbano, vinculada a SEADES, descrevendo as atividades realizadas, identificando resultados alcançados, eventuais dificuldades no alcance das metas, entre outros elementos, conforme modelo presente no site da Secretaria de Administração do Estado da Bahia

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000

Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

(<http://www.saeb.ba.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=123>) e ajustes a serem definidos pela coordenação do Programa.

Ação 22 – O curso de Empreendedorismo para 200 pessoas do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais).

O curso é baseado na metodologia exclusiva By Necessity®, que usa a vivência de cada um (conhecimento empírico) para a criação de um negócio com baixo ou nenhum custo. Ao final das onze etapas do método, o(a) aluno(a) está pronto para tirar o negócio do papel. Nas aulas, são abordados temas como: produto/serviço, ações de divulgação, pesquisa de mercado, projeção de vendas, fluxo de caixa e comunicação.

O material didático inclui apostila, matriz e cartões, que auxiliam na visualização e organização da abertura e manutenção do negócio. As aulas serão ministradas por mentores com centenas de horas de treinamento na metodologia, donos de negócios e formação nas áreas de Marketing e Administração. Após o curso, o novo empreendedor e a nova empreendedora contam com acompanhamento por 90 (noventa) dias de mentoria, para sanar dúvidas e assegurar a continuidade do negócio.

A(o) aluna(o) conseguirá elaborar seu plano de negócio durante a capacitação empreendedora, em 11 (onze) módulos, a(o) aluna(o) percorrerá sua jornada em capacitação empreendedora durante os 5 (cinco) dias de aula, com carga horária total de 20 (vinte) horas.

Após a conclusão do curso, os(as) alunos(as) que alcançarem o aproveitamento mínimo (60%), e que demonstrarem interesse em continuar o processo de aprendizagem, terão a oportunidade de embarcar em um processo de incubação. Durante os próximos 90 (noventa) dias, uma equipe altamente especializada estará ao lado, pronta para ajudá-los(las) a transformar os conceitos aprendidos em ações concretas. Visando garantir o desenvolvimento e a sustentabilidade do seu negócio.

A incubação é composta em 13 (treze) contatos diretos pela equipe do Instituto Besouro, que realiza consultorias, distribuídas de preferência em um encontro semanal (remoto e/ou presencial) com duração aproximada de 01 (uma) hora cada, além de encontros virtuais em grupo e equipe de suporte disponível 15 (quinze) horas por dia durante os 07 (sete) dias da semana.

Ação 23 - Desenvolver um site para comercialização dos produtos e serviços fornecidos pelos empreendedores capacitados do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais)

1. Página inicial:

- Apresentação do projeto e sua missão.
- Acesso para os produtos em destaque.
- Botão de chamada para incentivar a venda.

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP: 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

2. Páginas de categorias de produtos:

- Crie páginas separadas para cada categoria de produto (exemplo: roupas, acessórios, decoração).
- Destaque os produtos mais populares em cada categoria.
- Opção de filtro por preço, cor, tamanho, etc.

3. Páginas de produtos individuais:

- Imagens e descrições detalhadas do produto.
- Preço e opção para adicionar ao carrinho.
- Avaliações e depoimentos dos clientes.

4. Carrinho de compras:

- Permita que os usuários adicionem produtos ao carrinho.
- Opção para editar quantidades e remover itens.
- Cálculo automático do total da compra.

5. Página de checkout:

- Formulário para informações do cliente (nome, endereço, forma de pagamento).
- Opções de pagamento (cartão de crédito, transferência bancária, boleto).
- Confirmação da compra e envio de e-mail de confirmação.

6. Página do perfil do usuário:

- Permita que os usuários criem uma conta e façam login.
- Histórico de pedidos anteriores.
- Opção para salvar itens favoritos.

7. Página sobre o projeto social:

- Conte a história por trás do projeto social.
- Destaque os benefícios gerados para os empreendedores de baixa renda.
- Inclua depoimentos e fotos dos empreendedores.

8. Página de contato:

- Formulário para enviar mensagens e dúvidas.
- Informações de contato (telefone, e-mail, endereço).

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br
 facebook.com/Instituto-Besouro
 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

E.2 INDICADORES, METAS E PARÂMETROS PARA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

E.2 INDICADORES, METAS E PARÂMETROS PARA AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Os indicadores dos objetivos e das ações, serão quantitativos e/ou qualitativos, estão associados a metas mensuráveis e evidenciáveis, distribuídas no prazo de validade do instrumento da parceria e os parâmetros de avaliação de desempenho, por sua vez, possibilitam aferir o cumprimento das metas relativas às ações e ao objetivo da parceria.

A avaliação do cumprimento do objetivo dessa ação será analisada através dos seguintes indicadores de resultado:

1. Grau de Conhecimento sobre a Renda Real e sobre a gestão do empreendimento, e;
2. Variação da Renda Oriunda das Atividades Produtivas do Empreendimento - Resultado (lucro) obtido através do empreendimento.

Estes indicadores medem quais mudanças resultantes do Programa são duradouras ou significativas, positivas ou negativas.

1 - Grau do Conhecimento da Renda Real, Oriunda das Atividades Produtivas Apoiadas pelo PVMU.

Nesta medida busca-se o grau de conhecimento Renda Real dos empreendimentos entre dois momentos distintos da ATEUR ofertada pela UNIS, tendo como base a análise dos Estudos de Viabilidade Econômica (EVE) do status do Marco Zero (M0) e do Marco Um (M1).

Considerando o EVE do status Marco Zero (**M0**) o primeiro estudo/diagnóstico do empreendimento e o EVE do Marco Um (**M1**) o segundo estudo.

Considerando o Grupo Tratamento (**GT**) composto pelo conjunto dos empreendimentos, selecionados através de critérios pré-definidos, com EVE elaborado no status M0 e que serão atendidos com ações da Assistência Técnica Urbana (fase 02) no período mínimo de 06 meses.

Considerando o Grupo Controle (**GC**) composto por empreendedores com EVE realizados no status M0, selecionados através de critérios pré-definidos, e com atendimento congelado até a elaboração do M1, ou seja, não serão contemplados com ações da ATEUR no mesmo período do GT.

Sendo, **RDM0** a Renda Declarada no status do Marco Zero, **REVEM0** a Renda do EVE do Marco Zero, **RDM1** a Renda Declarada no status do Marco Um e **REVEM1** a Renda do EVE do Marco Um.

O Grau do Conhecimento Real da Renda do Empreendimento "x" - **EX**:

$$\text{RRE} = \frac{[\text{RDM0EX} - \text{REVEM0EX}]}{\text{REVEM0EX}}$$

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311-921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luís | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

Se **RRM0 < RRM1**, então aumentou o grau de conhecimento da renda real do empreendedor sobre as atividades do seu negócio entre os status do M0 e M1.

Requisitos: Comparação entre os empreendimentos do **GT** e **GC** os resultados no Marco Zero (M0) da **Renda Declarada em M0** menos a **Renda Real diagnosticada nos EVE's em M0**, com os resultados no Marco Um (M1) da **Renda Declarada em M1** menos a **Renda Real diagnosticada do EVE em M1**. Esta avaliação ocorrerá no 1º, 2º e 3º trimestre do segundo ano do Termo de Colaboração, utilizando como amostra os empreendimentos selecionados para GC no 1º, 2º e 3º trimestre do primeiro ano e os empreendimentos do GT, do mesmo período, selecionados por critérios pré-estabelecidos pela equipe da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais do Governo da Bahia (SEI).

A fórmula de cálculo do **RR** poderá ser ajustada através da assessoria da equipe da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais do Governo da Bahia (SEI).

2 - Índice Variação Real de Renda, Oriunda das Atividades Produtivas Apoiadas pelo PVMU.

Sendo, **VRREX** a Variação Real da Renda do Empreendimento "x", **REVEM0** a Renda no EVE do Marco Zero e **REVEM1** a Renda no EVE do Marco Um. Temos:

$$\text{VRREX} = \frac{[\text{REVEM1EX} - \text{REVEM0EX}] \times 100}{\text{REVEM0EX}}$$

Requisitos: Análise da variação da renda entre os empreendimentos do **GT** e **GC**, através da Renda Real diagnosticada nos EVE's do Marco Zero (M0) e do Marco Um (M1). Esta avaliação ocorrerá no 1º, 2º e 3º trimestre do segundo ano, utilizando como amostra os empreendimentos selecionados para GC no 1º, 2º e 3º trimestre do primeiro ano e os empreendimentos do GT, do mesmo período, selecionados por critérios pré-estabelecidos pela equipe da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais do Governo da Bahia (SEI).

A fórmula de cálculo do **VRR** poderá ser ajustada através da assessoria da equipe da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais do Governo da Bahia (SEI).

Os indicadores, metas e parâmetros de avaliação de desempenho da parceria estão definidos no quadro abaixo:

MATRIZ: Rua Barão do Triunfo, 419, sala 602 - Menino Deus - Porto Alegre | RS - CEP: 90130-101

FILIAIS SUDESTE: Av. Almirante Barroso, 6 - Prédio Capital, Centro - Rio de Janeiro | RJ - CEP: 20031-000
Av. Paulista, 1159, conj. 314 - Bela Vista - São Paulo | SP - CEP 01311921.

FILIAL NORDESTE: Av. Colares Moreira, 3, Quadra, 32 Lote 3A, Sala 225 - Jd. Renascença - São Luis | MA
CEP 65075-441

FILIAL BUENOS AIRES: Av. Chiclana, 3999 - Cidade Autônoma de Buenos Aires | Argentina - CEP C1262

FILIAL NORTE: Quadra 306 Sul, Avenida LO 05, S/N, Lote 17, Sala 03 - Setor Sudeste - Palmas | TO
CEP 77021-026

 institutobesouro.com.br

 facebook.com/Instituto-Besouro

 instagram.com/InstitutoBesouro

 **0800.899.8904**

QUADRO DE INDICADORES E METAS

Planejamento do Projeto		Indicador	Unidade	Meio de Verificação	Qtde. Meta (Ano I)				Qtde. Meta (Ano II)				TOTAL
					Trimestre				Trimestre				
					1	2	3	4	1	2	3	4	
OBJETIVO DA PARCERIA	Promover a inclusão Socioproductiva de empreendedores individuais, familiares e em redes que realizam atividades econômicas como alternativa de geração de renda.	Indicador 1: Grau do conhecimento da renda real oriunda das atividades produtivas apoiadas pelo PVMU	Número	Relatório de Atividades									
		Indicador 2: Índice variação real de renda, oriunda das atividades produtivas apoiadas pelo PVMU.	Número	Relatório de Atividades									
	Ação 1: Qualificação da Equipe Técnica	Indicador 3: Nº de horas de capacitação realizada	Número	Relatório de atividades	46	6	6	6	46	6	6	6	128
AÇÃO	Ação 2: Elaborar e Atualizar Mapeamento	Indicador 4: Nº de mapeamentos realizados	Número	Mapeamento entregue	1	1	1	1	1	1	1	1	8
	Ação 3: Proceder ao Cadastramento de Empreendimentos.	Indicador 5: Nº de cadastramentos realizados	Número	Cadastramentos Lançados no Sistema	400	400	400	0	400	400	400	0	2.400
	Ação 4: Selecionar Empreendimentos para Grupo Tratamento (GT).	Indicador 6: Nº de empreendedores selecionados	Número	Relatório de Atividades e SIVME	190	190	190	0	190	190	190	0	1.140
	Ação 5: Selecionar Empreendimentos para Grupo Controle (GC).	Indicador 7: Nº de empreendedores selecionados	Número	Relatório de Atividades e SIVME	10	10	10	0	10	10	10	0	60

[illegible]

[illegible]

F. FORMA DE EXECUÇÃO DAS AÇÕES E DE CUMPRIMENTO DAS METAS

Em linhas gerais, a Assistência Técnica Urbana do PVMU será ofertada aos empreendedores selecionados em duas fases:

1ª fase: a cada 03 meses novos empreendedores são selecionados para compor a carteira de atendimento do Agente de Desenvolvimento. Esta etapa envolve as seguintes atividades: a) Realização do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE); b) visitas semanais do Agente que deverão ser programadas com o empreendedor e; c) Devolução dos resultados do estudo de viabilidade para o empreendedor por meio de encontros coletivos ou individualmente.

2ª fase: após a entrega do Estudo de Viabilidade Econômica – EVE, com o Parecer Técnico, o empreendedor continua sendo acompanhado até completar 02 anos no Programa, participando de diversas ações: promoção de ações coletivas e estímulo à formação de redes de produção e venda de produtos e/ou serviços; encaminhamento de demandas de equipamentos e qualificação; orientações sobre microcrédito, formalização e serviços socioassistenciais através de articulação com a rede social local, bancos parceiros e Sistemas S; Estímulo à formação de Fundos de Crédito Rotativo Solidário; apoio a ações de comercialização; e articulação com outras políticas de proteção e desenvolvimento social.

Requisitos necessários para aplicação das duas fases da ATEURB: A realização desta atividade se utiliza da metodologia do Programa Vida Melhor Urbano (PVMU) e será realizada através de ações desenvolvidas no Termo de Colaboração cujas atribuições serão efetivadas com as seguintes iniciativas:

a. Fazer identificação de lideranças comunitárias e/ou organizações locais para oferta das ações do Programa Vida Melhor Urbano (PVMU), no município de Vitória da Conquista.

b. Identificar no município de Vitória da Conquista o mapeamento referente aos equipamentos sociais, (escolas, CRAS, organizações não governamentais, instituições religiosas que desenvolvem atividades nessa área) nos locais de abrangência do atendimento no município, com as informações pertinentes às ações desenvolvidas. Esta informação será apresentada em forma de relatório de atividades com as informações encontradas no mapeamento.

c. Promover articulação com parceiros locais para utilização de espaços na comunidade, sem custo para o Estado.

d. Proporcionar a realização de ações do Programa Vida Melhor Urbano, voltadas para empreendedorismo individual, familiar e organizado em redes;

e. Realizar busca ativa de potenciais empreendedores para inserir no PVMU e preencher o formulário 01 e 02 (um e dois) da metodologia para o cadastramento;

f. Ofertar e articular ações de qualificação profissional aos empreendedores assistidos pela UNIS;

g. Atender as demandas espontâneas de interessados em participar do Programa, desde que estes preencham os requisitos necessários, e preencher o Formulário 01 e 02 (um e dois) da metodologia para o cadastramento;

h. Promover junto com os parceiros locais orientação aos empreendedores para acesso às instituições de micro finanças;

A metodologia do projeto visa promover e fortalecer oportunidades de crescimento econômico e social para indivíduos e famílias de baixa renda em Vitória da Conquista, Bahia, com foco especial nos que estão registrados no CAD Único. Reconhecendo a contribuição significativa das mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais para a redução da desigualdade social e melhoria da qualidade de vida, o projeto se baseia em princípios como empreendedorismo, cooperativismo, societismo e desenvolvimento sustentável.

A primeira etapa consiste em realizar um diagnóstico detalhado da situação atual da população de baixa renda em Vitória da Conquista, identificando suas necessidades, desafios e potenciais. Isso proporcionará uma compreensão mais aprofundada do contexto local.

Com base nesse diagnóstico, serão estabelecidos objetivos específicos para o projeto, alinhados com a promoção do empreendedorismo, cooperativismo e desenvolvimento sustentável. Esses objetivos serão orientados para a criação de oportunidades econômicas e sociais para a população-alvo.

Para embasar o planejamento do projeto, será realizada uma pesquisa ampla sobre as melhores práticas e experiências bem-sucedidas em projetos similares, tanto no âmbito nacional quanto internacional. Isso permitirá aprender com casos de sucesso e adaptar abordagens eficazes às necessidades locais.

Uma parte fundamental da metodologia é garantir a participação ativa e inclusão das mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais. Serão desenvolvidas estratégias específicas para envolvê-los e capacitá-los, promovendo a igualdade de oportunidades.

A construção de parcerias é essencial para fortalecer a implementação do projeto. Será buscado o apoio de instituições locais, como

ONGs, universidades e órgãos governamentais, que possam contribuir com conhecimentos técnicos e redes de apoio.

Com base nas informações coletadas e nas parcerias estabelecidas, será elaborado um plano de ação detalhado, com cronograma de atividades, indicadores de monitoramento e avaliação. Esse plano irá orientar a implementação das ações propostas.

Durante a implementação do projeto, será realizado um acompanhamento constante do progresso, permitindo ajustes e adaptações conforme necessário. Será fundamental manter uma comunicação aberta com os beneficiários e demais partes interessadas para garantir o alinhamento das ações com as necessidades reais da comunidade.

Ao final do projeto, serão realizadas avaliações dos resultados alcançados, levando em consideração o impacto na redução da desigualdade social e na melhoria da qualidade de vida da população de baixa renda em Vitória da Conquista. Essas avaliações servirão como base para o aprendizado contínuo e para compartilhar experiências com outras comunidades e organizações interessadas em promover oportunidades de crescimento econômico e social para populações vulneráveis.

Para alcançarmos os resultados desejados, iremos seguir um roteiro cuidadosamente elaborado, que segue:

Ação 1: Qualificação da Equipe Técnica - Identificar as necessidades de capacitação da equipe técnica.

- Desenvolver um plano de capacitação com base nas necessidades identificadas.
- Realizar treinamentos e workshops para aprimorar as habilidades técnicas da equipe.

Ação 2: Elaborar e Atualizar Mapeamento

- Coletar informações sobre os empreendimentos existentes.
- Criar um mapa com a localização e características de cada empreendimento.

Atualizar regularmente o mapeamento para refletir novas informações e mudanças nos empreendimentos.

Ação 3: Proceder ao Cadastramento de Empreendimentos

- Estabelecer critérios e requisitos para o cadastramento dos empreendimentos.
- Coletar informações detalhadas sobre cada empreendimento, incluindo dados de contato, atividades realizadas, número de participantes, entre outros.
- Registrar as informações em um sistema informatizado.

Ação 4: Selecionar Empreendimentos para Grupo Tratamento (GT)

- Avaliar os empreendimentos cadastrados com base em critérios pré-definidos.
- Selecionar os empreendimentos que atendam aos requisitos estabelecidos para participarem do Grupo Tratamento.

Ação 5: Selecionar Empreendimentos para Grupo Controle (GC)

- Avaliar os empreendimentos cadastrados com base em critérios pré-definidos.
- Selecionar os empreendimentos que atendam aos requisitos estabelecidos para participarem do Grupo Controle.

Ação 6: Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Tratamento

- Coletar dados financeiros e operacionais dos empreendimentos do Grupo Tratamento.
- Realizar análises e projeções financeiras para avaliar a viabilidade econômica dos empreendimentos.

Ação 7: Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Controle

- Coletar dados financeiros e operacionais dos empreendimentos do Grupo Controle.
- Realizar análises e projeções financeiras para avaliar a viabilidade econômica dos empreendimentos.

Ação 8: Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Tratamento no Status Marco Um, após 12 meses

- Avaliar o desempenho financeiro dos empreendimentos do Grupo Tratamento após 12 meses.
- Comparar os resultados com as projeções iniciais e identificar possíveis melhorias ou ajustes.

Ação 9: Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Controle no Status Marco Um, após 12 meses

- Avaliar o desempenho financeiro dos empreendimentos do Grupo Controle após 12 meses.
- Comparar os resultados com as projeções iniciais e identificar possíveis melhorias ou ajustes.

Ação 10: Assistência Técnica Socioproductiva, Acompanhamento e Orientação aos Empreendimentos (Fase 2)

- Oferecer suporte técnico e orientação aos empreendimentos do Grupo Tratamento e Grupo Controle.
- Realizar visitas regulares para acompanhar o progresso dos empreendimentos e oferecer assistência personalizada.

Ação 11: Realizar Qualificação dos Empreendedores

- Desenvolver programas de capacitação e treinamento para os empreendedores.
- Oferecer cursos e workshops para aprimorar as habilidades dos empreendedores em áreas como gestão, marketing, finanças, entre outros.

Ação 12: Realizar Círculo de Cultura para discutir o acesso às políticas públicas

- Promover encontros e discussões com os empreendedores para debater o acesso às políticas públicas.
- Informar sobre os programas e benefícios disponíveis e orientar os empreendedores sobre como acessá-los.

Ação 13: Promover Orientação e Encaminhamento para Acesso ao Microcrédito

- Identificar empreendimentos que necessitam de microcrédito para expandir ou melhorar suas atividades.
- Orientar os empreendedores sobre os requisitos e processos de acesso ao microcrédito.
- Encaminhar os empreendedores para instituições financeiras ou programas de microcrédito.

Ação 14: Promoção de Encontros e Plantão de Atendimento na UNIS com Instituições ofertantes de Microcrédito

- Organizar encontros entre os empreendedores e instituições financeiras que oferecem microcrédito.
- Realizar plantões de atendimento na UNIS para que os empreendedores possam tirar dúvidas e obter informações sobre as opções de microcrédito disponíveis.

Ação 15: Orientação para a Formalização (MEI) de Empreendimentos

- Informar os empreendedores sobre os benefícios e requisitos da formalização como Microempreendedor Individual (MEI).
- Orientar os empreendedores sobre o processo de registro e auxiliá-los na formalização de seus negócios.

Ação 16: Articulação de Empreendimentos em Redes de Produção, Comercialização e em Fundos de Crédito Rotativo Solidário

- Identificar oportunidades de parcerias e redes de produção e comercialização para os empreendimentos.
- Promover a articulação entre os empreendimentos para fortalecer sua atuação conjunta.
- Explorar possibilidades de acesso a fundos de crédito rotativo solidário para financiar as atividades dos empreendimentos.

Ação 17: Seleção e Atualização de Relação de Empreendimentos para recebimento de Equipamento (Ativos Produtivos)

- Avaliar as necessidades dos empreendimentos em termos de equipamentos e ativos produtivos.
- Selecionar os empreendimentos que serão beneficiados com a aquisição ou atualização desses equipamentos.
- Manter uma relação atualizada dos empreendimentos que receberam equipamentos.

Ação 18: Estabelecer Parcerias Elegíveis para Realização das Atividades da UNIS

- Identificar instituições, organizações ou empresas que possam contribuir para as atividades da UNIS.
- Estabelecer parcerias com essas entidades para ampliar o alcance e impacto das ações realizadas.

Ação 19: Sistematização de Informações dos Empreendimentos no Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano – SIVME

- Registrar todas as informações relevantes sobre os empreendimentos no sistema informatizado.
- Atualizar regularmente as informações no sistema para manter um registro completo e atualizado dos empreendimentos.

Ação 20: Apresentação do Relatório de Produtividade por Agente, Técnico e Coordenação (físico e online)

- Coletar dados de produtividade de cada agente, técnico e coordenação envolvidos no programa.
- Elaborar relatórios com os dados de produtividade e apresentá-los de forma física e online.

Ação 21: Apresentação do Relatório de Acompanhamento de Resultados com as Ações realizadas de forma detalhada e com registro fotográfico (físico e online)

- Elaborar relatórios detalhados com os resultados das ações realizadas.
- Incluir registros fotográficos para ilustrar o progresso e impacto das ações.
- Apresentar os relatórios físicos e online.

AÇÕES DE INCREMENTO DE OUTROS SERVIÇOS, ATIVIDADES E INOVAÇÕES:

Ação 1 - O curso de Empreendedorismo para 200 pessoas do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais)

- Capacitar 200 pessoas do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais) nos seguintes módulos:

→Módulo 1: Meu sonho – a(o) aluna(o) é estimulada(o) a pensar no que realmente gosta de fazer e atribuir isto a possíveis atividades que possa ter como empreendedor, desenvolvendo um planejamento para alcançar seu objetivo.

→Módulo 2: Meu Perfil – a(o) aluna(o) faz uma reflexão sobre si, suas principais qualidades e seus pontos frágeis e define qual o seu perfil como empreendedor e no que pode se aprimorar para o sucesso do seu negócio.

→Módulo 3: Criatividade – baseado nas duas etapas anteriores, o (a) aluno (a) é direcionado a escolher até 3 ideias possíveis de negócio.

→Módulo 4: Meu negócio – após analisar as 3 ideias, a(o) aluna(o) irá escolher apenas uma para seguir até o final do curso, desenvolver sua identidade visual, plano de marketing e o seu plano de negócios.

→Módulo 5: Minha marca – ao escolher o seu segmento, a(o) aluna(o) será estimulada(o) a criar uma marca que identifique o seu negócio.

→Módulo 6: Minha pesquisa – a(o) aluna(o) desenvolverá uma pesquisa de mercado com o objetivo de conhecer seu público alvo e sua concorrência. A pesquisa será aplicada e o aluno fará a leitura dos resultados, identificando a situação mercadológica, como localização, preços praticados e estratégias de divulgação mais eficientes.

→(continuação) 6.1: Produto – a(o) aluna(o) escolhe qual será o seu principal produto e é convidado a refletir sobre o seu processo de fabricação.

→(continuação) 6.2: Preço – a(o) aluna(o) recebe conceitos de custos fixos e variáveis e faz o levantamento dos seus custos individuais.

→(continuação) 6.3: Praça – a(o) aluna(o) aprende a importância de estar bem localizado diante dos seus colaboradores (se houver), fornecedores e clientes.

→(continuação) 6.4: Promoção – a(o) aluna(o) recebe informações sobre como melhor divulgar o seu negócio (online e offline)

→Módulo 7: Minhas vendas – a(o) aluna(o) faz sua projeção de vendas, baseado na quantidade que consegue produzir por dia, semana, mês e ano.

→Módulo 8: Meu RH – a(o) aluna(o) identifica quais seriam os cargos e perfis interessantes de colaboradores que ele deverá incluir em seu negócio em momento oportuno.

→Módulo 9: Minhas finanças – a(o) aluna(o) aprende conceitos financeiros como custos, faturamento e lucro, precifica o seu produto e aprende a fazer fluxo de caixa de forma simplificada.

→Módulo 10: Minha análise – a(o) aluna(o) faz uma autoanálise, agora com conhecimento sobre seu negócio, e percebe quais são as suas maiores fraquezas e enumera atividades que possam melhorar o seu desempenho empreendedor.

→Módulo 11: Plano de ação – etapa final onde a(o) aluna(o) define datas e ações a serem colocadas em prática. Módulo: Empreendedorismo – formato presencial Carga horária: 20 horas Quantidade de aulas: 11 aulas em 5 dias

- Realizar a avaliação do curso ofertado.

A avaliação do curso será realizada por formulário físico, a ser preenchido pelas(os) participantes ao final do curso. O formulário conterá perguntas que avaliem os seguintes itens:

- Avaliação do material de apoio (se foi de fácil entendimento);
- Avaliação da metodologia abordada (se as explicações foram claras);
- Avaliação dos facilitadores (se explicou bem e de forma clara); e
- Aplicabilidade do aprendizado em ações futuras (se as(os) participantes vão aproveitar o conhecimento adquirido para melhorar a realização de suas atividades).

Após o término do curso e o preenchimento da ficha de avaliação, esta será recolhida e mantida para consulta futura por parte dos organizadores da atividade de capacitação.

- Disponibilizar incubação e consultoria.

Após a conclusão do curso, os(as) alunos(as) que alcançarem o aproveitamento mínimo (60%), e que demonstrarem interesse em continuar o processo de aprendizagem, terão a oportunidade de embarcar em um processo de incubação. Durante os próximos 90 (noventa) dias, uma equipe altamente especializada estará ao lado, pronta para ajudá-los(las) a transformar os conceitos aprendidos em ações concretas. Visando garantir o desenvolvimento e a sustentabilidade do seu negócio.

A incubação é composta em 13 (treze) contatos diretos pela equipe do Instituto Besouro, que realiza consultorias, distribuídas de preferência em um encontro semanal (remoto e/ou presencial) com duração aproximada de 01 (uma) hora cada, além de encontros virtuais em grupo e equipe de suporte disponível 15 (quinze) horas por dia durante os 07 (sete) dias da semana.

Cada contato corresponde a uma consultoria sobre assuntos específicos, que auxiliará a continuação do plano de negócio criado durante o curso de capacitação em empreendedorismo ByNecessity, conforme roteiro abaixo.

- Mundo digital
- Marketing
- Gestão de produção
- Gestão comercial
- Gestão econômica

A incubação auxiliará a continuação do plano de negócio criado durante o curso de capacitação em empreendedorismo, conforme roteiro abaixo.

Contato	Consultoria	Carga horária
1	1ª Consultoria – Apresentação dos Alunos Network (O que é? Quais os benefícios? Como criar?)	01 hora
2	2ª Consultoria – Custo fixo e Variável Controle e fluxo de caixa Termos financeiros (Capital de giro, capital inicial, ROI, ...) Como aplicar um controle de caixa na prática Ferramentas de controle financeiro	01 hora
3	3ª Consultoria – Precificação de produtos e serviços Estratégias financeiras baseado na projeção de vendas Educação financeira básica sobre investimentos	01 hora

4	4ª Consultoria – Divulgação online e offline Produção de conteúdo Características de uma publicação (#, informações, ...) Ferramentas de marketing (Criador de copy, corretor de texto, editor de imagem, ...) Público-alvo Identidade visual	01 hora
5	5ª Consultoria - Importância da saúde mental e física O que é mindset, como é a mentalidade de um empreendedor Dicas de como manter uma rotina de atividades físicas e boa alimentação Indicação de livros e filmes que tratem do assunto Vídeo ou frase, algo inspirador e que faça a pessoa pensar em tudo que foi falado na aula para realmente aplicar	01 hora
6	6ª Consultoria – Técnicas de vendas Gatilhos mentais (O que é? Como aplicar? Exemplos) Script de vendas (Saber o que se deve fazer em uma conversa com o cliente) Fidelização do cliente Técnicas básicas de persuasão	01 hora
7	7ª Consultoria – Formas de vendas Como utilizar Marketplaces (Amazon, Magazine Luiza, ...) Instagram Sales Página do Facebook Grupos de vendas do Facebook WhatsApp Business Ferramentas básicas de direcionamento de tráfego	01 hora
8	8ª Consultoria – Primeiras classificações de empresas Características que diferem uma empresa da outra O que é o MEI Quais são os benefícios e deveres de um MEI Como abrir o MEI	01 hora
9	9ª Consultoria – Principais órgãos de atendimento ao consumidor Principais leis da CDC Obrigações de uma empresa com o cliente Dicas de como não ter problemas com as leis (Usando as mesmas para dar exemplos)	01 hora
10	10ª Consultoria – Resumo geral Mapeamento da aplicação de tudo o que foi passado nas aulas anteriores Direcionar a aluna(o) com o que faltou fazer e sobre a manutenção de tudo que foi trabalhado Trabalhar a mentalidade da(o) aluna(o) para entender que tudo que foi planejado e foi ou não aplicado é de extrema importância	01 hora
11	11ª Consultoria – Organização de tempo Ferramentas de organização Orientação de acordo com a dificuldade da(o) aluna(o)	01 hora
12	12ª Consultoria – Rever se há algum último conteúdo a se reforçar ou dúvidas ainda a se tirar Inspirar	01 hora

	as(os) alunas(os) para a próxima etapa com um acompanhamento e incentivo Feedback das(os) alunas(os) sobre o curso Pedir para as(o) alunas(os) falarem sobre as suas metas para depois do curso Despedida e encerramento do curso	
13	13ª Consultoria – Pesquisa de Impacto Social	01 hora

Ação 2 - Desenvolver um site para comercialização dos produtos e serviços fornecidos pelos empreendedores capacitados do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais)

- Desenvolver e hospedar o site para comercialização dos produtos e serviços fornecidos pelos empreendedores capacitados do público prioritário (mulheres, pessoas negras, LGBTQIA+, pessoas com deficiências e povos e comunidades tradicionais).

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 1.1 Capacitar a equipe técnica e agentes								
Objetivo:								
Realizar capacitação da equipe técnica								
Fórmula de Cálculo:	Nº de horas de capacitação realizada / Nº previsto de horas de capacitação realizada x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de horas de capacitação realizada							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	46	6	6	6	46	6	6	6
	128							
	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de Atividades							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Não se aplica							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se aplica							
Desconto Máximo:	Não se aplica							

Ação 2 - Elaborar e Atualizar Mapeamento

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 1.2 Elaborar / Atualizar mapeamento referente aos equipamentos sociais e Instituições localizadas nas áreas de atuação da UNIS com informações sobre as ações realizadas e em realização								
Objetivo:								
Mapear equipamentos sociais e instituição na área de atuação da UNIS.								
Forma de Cálculo:	Nº de mapeamentos realizados/ Nº mapeamentos previsto x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº mapeamentos previsto							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	1	1	1	1	1	1	1	1
	8							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 20 pontos							
	< 100% e >= 90% = 18 pontos							
	< 90% e >= 80% = 16 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	2							
Pontuação Máxima	20							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação	Mapeamento entregue							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de atendimento							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 2.1 Cadastramento de Empreendedores Novos								
Objetivo:								
Identificar os Empreendedores beneficiários do Programa.								
Forma de Cálculo:	Nº de Cadastramentos realizados/Nº de empreendedores previstos x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº de empreendedores previstos							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	400	400	400	0	400	400	400	0
	2.400							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 20 pontos							
	< 100% e >= 90% = 18 pontos							
	< 90% e >= 80% = 16 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	2							
Pontuação Máxima	20							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação	Cadastros lançados no sistema							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Metodologia e Capacidade instalada							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	igual 20 pontos = 0% de desconto;							
	Entre 16 e 20 pontos = 1,5% de desconto;							
	menor do que 16 pontos = 2% de desconto.							
Desconto Máximo:	2%							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 3.1 Seleção de empreendedores para o Grupo Tratamento, conforme critérios pré estabelecidos.								
Objetivo:								
Selecionar empreendimentos através do SIMME para elaboração do EVE do status M0 do Grupo Tratamento.								
Forma de Cálculo:	Nº de empreendedores selecionados/Nº previsto x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº de empreendedores previstos							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	190	190	190	0	190	190	190	0
	1.140							
Parâmetro de Avaliação:	0							
Peso:	1							
Pontuação Máxima	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação	0							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Metodologia e Capacidade instalada							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	NA							
	NA							
	NA							
Desconto Máximo:	NA							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 3.2 Seleção de empreendedores para o Grupo Controle, conforme critérios pré estabelecidos pelo PVM								
Objetivo:								
Selecionar empreendimentos através do SIVME para elaboração do EVE do status M0 do Grupo Controle.								
Forma de Cálculo:	Nº de empreendedores selecionados/Nº previsto x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº de empreendedores previstos							
Meta:	1º trim 10	2º trim 10	3º trim 10	4º trim 0	5º trim 10	6º trim 10	7º trim 10	8º trim 0
	60							
Parâmetro de Avaliação:	0							
Peso:	1							
Pontuação Máxima	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação	0							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Metodologia e Capacidade instalada							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	NA							
	NA							
	NA							
Desconto Máximo:	NA							

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 4.1 Realização do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) no M0 do Grupo Tratamento								
Objetivo:								
Realizar EVE do status M0 para Grupo Tratamento, aplicando a metodologia descrita no Guia do Agente de Desenvolvimento do PVMU.								
Forma de Cálculo:	Nº de EVE realizados/Nº previsto de EVE para o período x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de EVE para o período							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	190	190	190	0	190	190	190	0
	1.140							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	4							
Pontuação Máxima:	40							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	EVE concluídos no sistema							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de atendimento							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	igual 40 pontos = 0% de desconto;							
	entre 32 e 39 pontos = 0,5% de desconto;							
	menor do que 32 pontos = 2% de desconto.							
Desconto Máximo:	2%							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 4.2 Realização do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) no M0 do Grupo Controle								
Objetivo:								
Realizar EVE do status M0 para Grupo Controle, aplicando a metodologia descrita no Guia do Agente de Desenvolvimento do PVMU.								
Forma de Cálculo:	Nº de EVE realizados/Nº previsto x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de EVE para o período							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	10	10	10	0	10	10	10	0
	60							
Parâmetro de Avaliação:	0							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	EVE concluídos no sistema							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de atendimento							
Parâmetro para aplicação de desconto:	NA							
Desconto Máximo:	NA							

Ação 8 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Tratamento no Status Marco Um, após 12 meses.

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 4.3 Realização Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) no M1 do Grupo Tratamento.								
Objetivo:								
Realizar EVE do status M1 para Grupo Tratamento, aplicando a metodologia descrita no Guia do Agente de Desenvolvimento do PVMU.								
Forma de Cálculo:	Nº de EVE realizados/Nº previsto x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral, a partir do 4º trimestre do 1º ano do contrato							
Variável Pactuada:	Nº previsto de EVE para o período							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0	0	0	0	130	130	130	130
	520							
Parâmetro de Avaliação:	0							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	EVE concluídos no sistema							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de atendimento							
Parâmetro para aplicação de desconto:	NA							
Desconto Máximo:	NA							

Ação 9 – Realizar Estudos de Viabilidade Econômica do Grupo Controle no Status Marco Um, após 12 meses.

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:	
CF 4.4 Realização Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) no M1 do Grupo Controle. (6 meses após M0)	
Objetivo:	
Realizar EVE do status M1 para Grupo Controle, aplicando a metodologia descrita no Guia do Agente de Desenvolvimento do PVMU.	
Forma de Cálculo:	Nº de EVE realizados/Nº previsto x 100
Periodicidade de medição:	Trimestral, a partir do 4º trimestre do 1º ano do contrato
Variável Pactuada:	Nº previsto de EVE para o período
Meta:	1º trim 2º trim 3º trim 4º trim 5º trim 6º trim 7º trim 8º trim
	0 0 0 0 10 10 10 10
	40
Parâmetro de Avaliação:	0
Peso:	1
Pontuação Máxima:	10
Unidade de medida:	Número
Meio de Verificação:	EVE concluídos no sistema
Critérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de atendimento
Parâmetro para aplicação de desconto:	NA
Desconto Máximo:	NA

Ação 10 – Assistência Técnica Socioprodutiva, Acompanhamento e Orientação aos Empreendimentos (Fase 2).

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 5.1 Acompanhamento e orientação dos empreendimentos, após conclusão do EVE (fase2).								
Objetivo:								
Acompanhar e orientar os empreendedores para sua melhor tomada de decisão nos aspectos da gestão, produção, e comercialização, prestando assistência técnica socioprodutiva com base no diagnóstico do EVE.								
Prestar orientações ao empreendedor na produção, comercialização, gestão do negócio, entre outros.								
Forma de Cálculo:	Nº de empreendedores acompanhados e orientados/ Nº previsto de empreendedores para acompanhamento e orientação x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de empreendedores para acompanhamento							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0	180	360	540	560	760	960	1140
	1.140							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	3							
Pontuação Máxima:	30							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de Atividades							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Nº de EVE Elaborados							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	igual 30 pontos = 0% de desconto							
	entre 24 e 29 pontos = 0,5% de desconto							
	menor do que 24 pontos = 1% de desconto							
Desconto Máximo:	1%							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 6.1 Qualificação dos Empreendedores								
Objetivo:								
Oferecer cursos específicos para os respectivos arranjos produtivos dos empreendimentos individuais, familiares e articulados em rede que são atendidos pela UNIS.								
Forma de Cálculo:	Nº de Empreendedores Qualificados / N° previsto de Empreendedores que demandam qualificação x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	N° previsto de Empreendedores que demandam qualificação							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0	200	200	200	0	200	200	200
	1.200							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	3							
Pontuação Máxima:	30							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de atividades com fotográfico							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de Atendimento							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	entre 24 e 30 pontos = 1% de desconto							
	menor do que 24 pontos = 2% de desconto.							
Desconto Máximo:	2%							

Ação 12 – Realizar Círculo de Cultura para discutir o acesso às políticas públicas.

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 6.2 Realizar Círculo de Cultura								
Objetivo:								
Refletir sobre a realidade das famílias e comunidades para organizar ações sociais coletivas com vistas a ampliar o acesso às políticas públicas.								
Forma de Cálculo:	Nº de Círculos de Cultura realizados /Nº previsto de Círculos de Cultura x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de Empreendedores que demandam qualificação							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0	1	1	1	1	1	1	1
	7							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	3							
Pontuação Máxima:	30							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de atividades com fotográfico							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Capacidade de realização							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

Ação 13 – Promover Orientação e Encaminhamento para Acesso ao Microcrédito

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:	CF 7.1 Orientação de acesso ao microcrédito para os empreendimentos na fase 2.								
Objetivo:	Orientar individualmente os empreendimentos na fase 2 da ATEUR para o acesso ao microcrédito, informando o limite e capacidade de pagamento das prestações com base no EVE elaborado.								
Fórmula de Cálculo:	$\text{N}^\circ \text{ de Empreendedores orientados} / \text{N}^\circ \text{ de empreendedores demandantes do crédito} \times 100$								
Periodicidade de medição:	Trimestral								
Variável Pactuada:	Nº de empreendedores atendidos								
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim	
	0%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos								
	< 100% e >= 90% = 9 pontos								
	< 90% e >= 80% = 8 pontos								
	< 80% = 0 ponto								
Peso:	2								
Pontuação Máxima:	20								
Unidade de medida:	percentual								
Meio de Verificação:	Relatório de Atividades								
Critérios utilizados para determinação da meta:	100% dos Empreendimentos demandantes do microcrédito								
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica								
Desconto Máximo:	Não se Aplica								

Ação 14 – Promoção de Encontros e Plantão de Atendimento na UNIS com Instituições ofertantes de Microcrédito.

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 7.2 Promoção de Encontros e Plantões de Atendimento na UNIS entre empreendimentos atendidos na fase 2 da ATEUR e Instituições Financeiras para esclarecimento de dúvidas sobre o acesso ao microcrédito								
Objetivo:								
Contribuir para maior conhecimento e a intermediação de políticas de microcrédito aos empreendimentos.								
Fórmula de Cálculo:		Nº de encontros realizados / Nº de encontros previstos x 100						
Periodicidade de medição:		Trimestral						
Variável Pactuada:		Nº de encontros previstos						
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0	3	3	3	0	3	3	3
	18							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de atividades							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Nº de encontros previstos							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 8.1 Orientação para a Formalização (ME) de empreendimentos atendidos na fase 2, no que se refere as regras e procedimentos.								
Objetivo:								
Orientar para Formalização os empreendedores atendidos na fase 2 da ATEUR que estejam interessados no acesso ao Programa do Microempreendedor Individual.								
Fórmula de Cálculo:	Nº de Empreendedores orientados / N° de empreendedores demandantes de formalização x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	N° de empreendedores atendidos							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	0%	100%	100%	100%	0%	100%	100%	100%
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Percentual							
Meio de Verificação:	Relatório de atividades							
Critérios utilizados para determinação da meta:	N° de empreendedores demandantes de formalização							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

Ação 16 – Articulação de Empreendimentos em Redes de Produção, Comercialização e em Fundos de Crédito Rotativo Solidário.

Parâmetro de Avaliação.

[illegible]

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 11.1 Parcerias Elegíveis para realização das atividades da UNIS								
Objetivo:								
Identificar instituições públicas e não governamentais para realizar ações conjuntas nas UNIS;								
Proporcionar eventos conjuntos para promoção das atividades dos beneficiários do Programa;								
Articular e construir cooperação técnica de ações transversais para melhora dos beneficiários do PVMU.								
Fórmula de Cálculo:	Nº de empreendedores articulados e realizando ações para estímulo à formação de grupos e redes / Nº previsto de empreendedores atendidos x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de empreendedores atendidos							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	2	2	2	2	2	2	2	2
Parâmetro de Avaliação:	16							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de Atividades							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Não se aplica							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se aplica							
Desconto Máximo:	Não se aplica							

Ação 19 – Sistematização de Informações dos Empreendimentos no Sistema Informatizado do Programa Vida Melhor Urbano – SIVME.

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 12.1 Sistematização das informações dos empreendedores, inclusão de dados e atualização do Sistema Vida Melhor – SIVME								
Objetivo:								
Fazer ranqueamento pessoal dos beneficiários cadastrados para atendimento								
Proporcionar uma base de dados atualizada dos beneficiários do Programa								
Fórmula de Cálculo:	Nº de empreendedores com dados atualizados, sistematizados no SIVME / Nº de atendido de empreendedores com dados atualizados no SIVME x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº de atendido de empreendedores com dados atualizados no SIVME							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	4							
Pontuação Máxima:	40							
Unidade de medida:	Percentual							
Meio de Verificação:	Relatório de Sistematização do SIVME							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Base de dados atualizada							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Pontuação total obtida:							
	igual 40 pontos = 0% de desconto							
	igual ou maior do que 32 e menor que 39 pontos = 0,5% de desconto							
	menor do que 32 pontos = 1% de desconto							
Desconto Máximo:	1%							

Ação 20 – Apresentação do Relatório de Produtividade por Agente, Técnico e Coordenação (físico e online).

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 13.1 Apresentar relatório de produtividade por Agente, Técnico e Coordenação (físico e on line)								
Objetivo:								
Apresentar base de dados atualizada;								
Sistematizar a produtividade dos agentes, técnicos e coordenadores.								
Fórmula de Cálculo:	Nº de relatórios de produtividade entregues / Número previsto de relatórios de produtividade x 100							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Número previsto de relatórios de produtividade							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	1	1	1	1	1	1	1	1
	8							
Parâmetro de Avaliação:	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de Produtividade							
Crítérios utilizados para determinação da meta:	Número de relatórios apresentados							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

Ação 21 – Apresentação do Relatório de Acompanhamento de Resultados com as Ações realizadas de forma detalhada e com registro fotográfico (físico e online).

Parâmetro de Avaliação.

Código do Indicador / Nome do Indicador:								
CF 14.1 Apresentar relatório de acompanhamento de resultados com as ações realizadas de forma detalhada e com registro fotográfico (físico e on line).								
Objetivo:								
Proporcionar base de dados atualizada das ações realizadas no período.								
Acompanhar os resultados para avaliações quantitativas e qualitativas.								
Fórmula de Cálculo:	$\frac{\text{Nº de relatórios de acompanhamento de resultados entregues}}{\text{Nº previsto de relatórios de acompanhamento de resultados}} \times 100$							
Periodicidade de medição:	Trimestral							
Variável Pactuada:	Nº previsto de relatórios de acompanhamento de resultados							
Meta:	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	5º trim	6º trim	7º trim	8º trim
	1	1	1	1	1	1	1	1
Parâmetro de Avaliação:	8							
	>=100% = 10 pontos							
	< 100% e >= 90% = 9 pontos							
	< 90% e >= 80% = 8 pontos							
	< 80% = 0 ponto							
Peso:	1							
Pontuação Máxima:	10							
Unidade de medida:	Número							
Meio de Verificação:	Relatório de resultados							
Critérios utilizados para determinação da meta:	Número de relatórios apresentados							
Parâmetro para aplicação de desconto:	Não se Aplica							
Desconto Máximo:	Não se Aplica							

H. EQUIPE DE TRABALHO

EQUIPE DE TRABALHO

Nº.	Cargo	Qtde de trabalhadores (Q)	Forma de Vínculo	Carga Horária Semanal	REMUNERAÇÃO		ENCARGOS								BENEFÍCIOS E INSUMOS DE PESSOAL					Subtotal (A+B+C)	Total Geral [(A+B+C)*Q]	Total 24 meses	
					Remuneração Bruta (Mensal)	Total Remuneração Bruta Anual (A)	FGTS	FGTS Multa Rescisória	INSS Patronal	PIS	13º Salário	Férias	1/3 Férias	Total Encargos Mensal	Total de Encargos Anual (B)	Vale Transporte	Alimentação	Plano de saúde	Total Benefícios Mensal				Total de Benefícios Anual (C)
1	COORDENADOR GERAL DA UNIS	1	CLT	40	3.500,00	42.000,00	280,00	140,00	973,00	35,00	291,67		97,22	1.816,89	21.802,68	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	71.482,68	71.482,68	142.965,36
2	GESTOR ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO	1	CLT	40	2.750,00	33.000,00	220,00	110,00	764,50	27,50	229,17		76,39	1.427,56	17.130,72	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	57.810,72	57.810,72	115.621,44
3	TÉCNICO EM DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	2.750,00	33.000,00	220,00	110,00	764,50	27,50	229,17		76,39	1.427,56	17.130,72	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	57.810,72	57.810,72	115.621,44
4	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
5	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
6	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
7	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
8	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
9	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
10	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
11	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
12	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
13	AGENTE DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL	1	CLT	40	1.750,00	21.000,00	140,00	70,00	486,50	17,50	143,83		48,61	906,44	10.877,28	225,00	300,00	115,00	640,00	7.680,00	39.557,28	39.557,28	79.114,56
TOTAL		13			26.500,00	318.000,00	2.120,00	1.060,00	7.367,00	265,00	2.188,31	0,00	736,10	13.736,41	164.836,92	2.925,00	3.900,00	1.495,00	8.320,00	99.840,00	582.676,92	582.676,92	1.165.353,84

I. PREVISÃO DE RECEITAS E DE DESPESAS

[illegible]

[illegible]

2.3.11	Tablet	13.401,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.12	Smartphone	2.997,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.13	Condicionador de ar	3.215,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.14	Cafeteira	107,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.15	Purificador de água	488,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.16	Geladeira	1.999,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.3.17	Forno Microondas	529,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal (Aquisição de Equipamentos e Materiais Permanentes)		49.545,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4	Custos Indiretos												
2.4.1	Pagamento de diárias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.4.2	Locação de veículos	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66	5.981,66
2.4.3	Aquisição de combustível	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
2.4.4	Internet banda larga	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90
2.4.5	Pacote de dados de internet móvel	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87	688,87
2.4.6	Despesas eventuais	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Subtotal (Custos Indiretos)		8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43	8.770,43
Total Geral de Despesas		547.784,29											

[illegible]

[illegible]

J. CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO

ANO	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre
I	1ª parcela limitado a R\$ 800.000,00	2ª parcela limitado a R\$ 200.000,00	3ª parcela limitado a R\$ 100.000,00	4ª parcela limitado a R\$ 100.000,00

ANO	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre
II	5ª parcela limitado a R\$ 150.000,00	6ª parcela limitado a R\$ 150.000,00	7ª parcela limitado a R\$ 150.000,00	8ª parcela limitado a R\$ 150.000,00

K. BENS A SEREM ADQUIRIDOS

RELAÇÃO DE BENS A SEREM ADQUIRIDOS

	Descrição do Bem	Qtde	Valor Unitário	Valor Total	Justificativa para aquisição
1	NOTEBOOK	3	2.599,90	7.799,70	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
2	Impressora A4, tipocolorida, cópia, tecnologia laser ou led.	1	2.069,10	2.069,10	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
3	MESA, de reunião, redonda	1	406,00	406,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
4	MESA, de trabalho	13	499,50	6.493,50	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
5	PROJETOR multimidia	2	1.185,00	2.370,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
6	Caixa de som amplificada portátil, bivolt,700W	2	746,09	1.492,18	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
7	Microfone sem fio	4	261,00	1.044,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
8	ARMARIO, alto, tipo estante	2	769,00	1.538,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
9	CADEIRA, giratória, espaldar médio	13	205,00	2.665,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto

10	Cadeira plástica	20	46,46	929,20	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
11	MICROCOMPUTADOR, tipo tablet	10	1.340,10	13.401,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
12	Smartphone 128GB 5G Octa-Core 4GB RAM	3	999,00	2.997,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
13	CONDICIONADOR, de ar, splithi Wall, capacidade de refrigeração de 12.000 BTUS	2	1.607,97	3.215,94	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
14	CAFETEIRA	1	107,66	107,66	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
15	PURIFICADOR DE ÁGUA	1	488,90	488,90	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
16	GELADEIRA	1	1.999,00	1.999,00	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
17	MICROONDAS	1	529,20	529,20	Estruturação do espaço que será utilizado pelo projeto
19			49.545,38		

Salvador, Bahia, 11 de dezembro de 2023.



Vinícius Mendes Lima
Instituto Besouro de Fomento Social e Pesquisa
CNPJ: 07.105.443/0001-96