



# Roteiro para implementação da formação e acompanhamento de empreendedores

**ESSOR, João Pessoa, Novembro de 2010**

*Valerio Marcelo, Coordenador de Trabalho e Renda da ESSOR no Brasil*

*Mauricelia Santos, Assistente de projetos da ESSOR no Brasil*

Apoio à inserção socioeconômica das populações urbanas socialmente vulneráveis na Paraíba



Implementado pela ESSOR.



Cofinanciado pela União Europeia



Executado em parceria com CEMAR, AMAZONIA, ASDP, ASDICA e MCV

## Sumário

1.	Apresentação.....	3
2.	Desenvolvimento.....	3
2.1.	Identificação dos temas.....	3
2.2.	Processo de organização das oficinas / Planejamento .....	3
2.2.1.	Organização das oficinas .....	4
2.3.	Implementação.....	4
2.3.1.	Oficinas.....	5
2.3.2.	Encontros de Socialização/ “Encontrão” .....	6
2.3.3.	Acompanhamento .....	8
2.3.4.	Fundo de Incentivo .....	8
2.3.5.	Comercialização de bens e serviços .....	8
3.	Avaliação do processo e resultados .....	9
3.1.	Resultados Esperados.....	9

# 1. Apresentação

O escopo desse documento tem por finalidade descrever a experiência vivenciada no projeto Apoio à inserção econômica e social das populações urbanas socialmente vulneráveis na Paraíba (Brasil) - Projeto Ser Tão Paraibano nos municípios Pombal, Patos, Sousa e Santa Rita – Cofinanciado pela União Europeia (contrato DCI-NSAPVD/2008/168-854).

A partir das oficinas de Educação (formação) Empreendedora que visam orientar os empreendedores das comunidades atendidas pelo projeto, a partir de 03 abordagens, a técnica, a comportamental e a prática. A proposta é levar aos microempreendedores uma alternativa de formação elaborada a partir do seu perfil socioeconômico, pois, considera o baixo poder aquisitivo e a pouca escolaridade na construção da metodologia de trabalho e abordagem pedagógica.

## 2. Desenvolvimento

### 2.1. Identificação dos temas

A identificação das temáticas se deram a partir do diálogo com os egressos dos cursos e os microempreendedores identificados nas comunidades em que o projeto atua. Os mesmos apontaram as principais dificuldades no momento de iniciar ou prosseguir com uma atividade empreendedora formal ou informal. Para esses empreendedores, efetivos ou potenciais os temas mais destacados foram: Fluxo de Caixa, Elaboração de Preço, Armazenamento e Organização de Estoque, Marketing, Técnicas de Vendas, Relações Interpessoais, Motivação, Economia Solidária, Viver 5 S ( Senso de autodisciplina, senso de utilização, senso de organização, senso de limpeza e senso de saúde).

### 2.2. Processo de organização das oficinas / Planejamento

A partir da identificação dos temas, foi elaborado um planejamento com cada equipe por município considerando a realidade locais. O referido planejamento consistia em um roteiro evidenciando as etapas de realização a partir de um quadro destacando as tarefas, responsáveis e encaminhamentos como segue o exemplo e o anexo (1).

TAREFAS	RESPONSÁVEL	ENCAMINHAMENTOS
Elaboração da ficha de Inscrição	Equipe de Santa Rita	- Identificar e consultar as fichas de inscrições existentes - Apresentar proposta para socialização aos parceiros até 20/09/2010 -Devolução dos parceiros até 25/09/2010 -Apresentação do modelo definitivo 30/09/2010
Elaboração de panfletos	CLA	-Até dia 19/10
Garantir e Organizar Espaço	AOP	Sala no MCV
Divulgação, Mobilização e Inscrições .	Equipe de Santa Rita	Divulgar nas Comunidades De 25 a 29 /10
Articulação de Oficineiros	CLA /	DE 19 a 28 de DE 2010

O animador do processo (Coordenador e ou assistente de projeto) se reuniu com as equipes locais (Coordenadores Locais/CLA e Agentes de Orientação Profissional/AOP) nos Balcões de Emprego e de forma dialogada e participativa elaboraram uma agenda de trabalho onde consta todos os passos de execução do Curso para Empreendedores/as da identificação a seu acompanhamento passando pelo processo de formação.

## 2.2.1. Organização das oficinas

O projeto Ser Tão Paraibano desenvolveu em 2009 uma dinâmica experimental de formação para microempreendedores em dois municípios atendidos (Patos e Pombal) que atendeu 46 empreendedores em parceria com a Universidade Federal de Campina Grande, que mobilizou 16 estudantes e voluntário e 02 professores e possibilitou além de uma reflexão do trabalho a elaboração de materiais didáticos com linguagem adequada ao público alvo.

A partir da primeira experiência foi possível identificar um novo formato de trabalho que possibilita uma articulação local e respeitando a dinâmica das equipes e valorizando as capacidades locais, para facilitar as temáticas no formato de oficinas, foram articuladas e mobilizadas competências locais que envolve Universidade Estadual da Paraíba/Campus Patos/Departamento de Administração, Educadores das Organizações parceiras, Formadores do SENAC e voluntários. Todas as articulações foram provocadas pelas equipes locais a partir do planejamento elaborado e contribui para aumentar seu capital técnico pedagógico.

## 2.2.2. Divulgação

A divulgação é realizada nas comunidades e diretamente com os empreendedores previamente identificados e cadastrados no Balcão de Empregos. São utilizados cartazes que são fixados nos pontos comerciais, Escolas, Postos de saúde e vários outros espaços públicos sob autorização previa. As equipes realizam na agenda de divulgação uma divisão das áreas da comunidade para panfletagem. Esse momento é muito importante, pois, possibilita o corpo-a-corpo com os beneficiários o oportuniza explicar os objetivos da formação e a importância no desenvolvimento de sua atividade empreendedora em planejamento. A divulgação também atinge as rádios locais e comunitárias além de “carro de som” com pelo menos uma hora de divulgação de apoio.

É importante destacar que todos os materiais de divulgação (Panfletos, cartazes, spots de radio e chamadas em Carro de som) são elaborados pelas equipes locais (CLA e AOP) que no processo de formação desenvolveram essas habilidades a partir da formação dos AOP's.



Acompanhamento das Atividades – Pombal/PB - Brasil

**VENHA PARTICIPAR!**

**CURSO  
EMPREENDEDORISMO**

Inscrição: 11 a 15 de Outubro de 2010  
Hora: 8h às 11h e das 14h às 17h  
Local: Centro Pastoral São Judas Tadeu  
Documentos: CPF, RG e comprovante de residência

Serviços Oferecidos:

- ✓ Aulas teóricas e práticas
- ✓ Material Didático
- ✓ Oportunidades de crescimento pessoal e profissional

**Faça já a sua inscrição!!!**

Realização: **CRAS**

Mais informações: 9129-5941/projetopatos@yahoo.com.br

Figura 1 Panfleto Elaborado pela equipe de Patos

## 2.3. Implementação

As oficinas são realizadas de acordo com cronograma de trabalho elaborado respeitando a disponibilidade de tempo dos empreendedores, pois, a vivência com esse público permitiu observar que são pessoas que disponibilizam grande parte de seu tempo dedicando-se ao seu empreendimento, por este motivo não podem ausentar-se por muito tempo, pois isso, implica em fechamento do negócio e não atendimento da clientela, resultando em uma possível perda de clientes e perda de faturamento, o que é muito sério em um negócio de subsistência.

Assim, as oficinas são pensadas com módulos de 2 horas trazendo aos empreendedores noções básicas baseadas na realidade com material didático ilustrado e dinâmicas voltadas aos temas trabalhados.

Em 2009 foram trabalhadas as seguintes oficinas:

- ✓ Armazenamento e organização de estoque,
- ✓ técnicas de vendas,
- ✓ Viver 5 S, r
- ✓ Relações interpessoais e Motivação.

Em 2010, 2 novos temas foram agregados a proposta de formação e acompanhamento de empreendedores da fusão da oficina motivação ao conteúdo da oficina relações interpessoais:

- ✓ Elaboração de Preço,
- ✓ Economia Solidaria.

### 2.3.1. Oficinas

- ✓ **Fluxo de Caixa:** São dois os principais temas abordados nesta oficina, a movimentação de caixa e o controle diário do caixa. Os microempreendedores não possuem em sua prática cotidiana, o hábito de registrar o fluxo de recursos do empreendimento e esta proposta foi elaborada com o objetivo de estimular e destacar a importância do controle de caixa.
- ✓ **Elaboração/ Formação de Preço:** Uma das maiores dificuldades dos empreendedores é a elaboração/formação de preço com isso a oficina abrange de forma simples os temas, Ponto de equilíbrio e margem de contribuição apresentando as formulações com exemplos simples e adequados a realidade do público.
- ✓ **Armazenamento e organização de estoque:** A proposta é orientar o empreendedor para a organização e com isso redução de custos e controle e conservação dos seus produtos. A oficina descreve o que é estoque, porque manter um estoque, os tipos de estoque, as diferenças entre estoques e como organizar o estoque.
- ✓ **Marketing/Comercialização:** Esta oficina apresenta os 4 P's do Marketing/Comercialização que são, produto, preço, praça e promoção e descreve de forma direta a importância de cada um desses itens no sucesso do empreendimento e como os aplicar no cotidiano do negócio.
- ✓ **Técnicas de vendas:** A oficina trabalha o conceito de Venda, descreve 05 etapas de técnicas de vendas (atenção, interesse, desejo, convencimento, ação), o relacionamento com cliente e 20 lições de como atender bem o cliente.
- ✓ **Relações interpessoais:** Trabalha os conceitos de grupo, relações interpessoais e impessoalidade nas relações, além de tratar dos elementos favoráveis para a manutenção de um ambiente com boas relações interpessoais, como lidar com opiniões diferentes e a mediação de conflitos.
- ✓ **Motivação:** Essa oficina apresenta a diferenciação entre motivação e estímulo a partir dos fatores que desmotivam o crescimento e sucesso do empreendimento.
- ✓ **Economia solidaria:** O tema é debatido como uma alternativa aos empreendedores de uma nova forma de comercialização onde a condição humana é fortemente considerada no processo de produção e comercialização a partir dos princípios de cooperação, autogestão, atuação econômica e solidariedade que norteiam a economia solidaria.
- ✓ **Viver 5 S:** A oficina descreve de forma lúdica, como trabalhar a aplicação da ferramenta de qualidade 5S (Senso de autodisciplina, senso de utilização, senso de organização, senso de limpeza e senso de saúde)

### 2.3.2. Encontros de Socialização/ “Encontrão”

A proposta inicial do projeto era de encontros trimestrais para discussão e socialização das boas praticas e lições aprendidas, contudo, a vivencia do projeto, apontou para realização de encontros integrados a realização das oficinas de formação empreendedora, por avaliarmos que a integração no momento de formação deve ser valorizada .

Assim, os encontros serão realizados integrando socialização das lições aprendidas, temas sugeridos pelos participantes e questões complementares ao desenvolvimento dos empreendimentos e empreendedores.

Esse momento além de um espaço de reflexão, complementação da formação é também momento de avaliação. Nesse espaço, principalmente servirá para integrar os empreendedores na busca coletiva de soluções para vencer os desafios de forma contextualizada na dinâmica de sua comunidade.



Planejamento com os AOPs - Patos, Pombal, Sousa e Santa Rita/PB - Brasil



Planejamento Equipe de Sousa/PB - Brasil

-	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10		
Demanda oriundos dos egressos dos cursos	Divulgação das oficinas	Levantamento sócio –económico	Seleção / 3 x 30	Oficinas temáticas - 6 x 2 h			Avaliação de resultados				Avaliação de resultados	
				Encontros -3 x 3 h				Acompanhamento mensal – Visitas in loco				
Plantões / Orientação												
Demanda espontâneo de empreendedores existentes	Inscrição			Acesso ao Fundo de Inventivo								
				Acesso aos espaços de comercialização								
	Cadastro no BE											
Avaliação de processo												

### CRONOGRAMA: PLANO DE FORMAÇÃO DE EMPREENDEDORES./ Meta 2º Semestre 2010

Município	Numero de Participantes	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
		04-08	*11-15	18-22	25-29	01-05	*08-12	15-19	22-26	29-03	06-10	13-17	*20-24
Santa Rita	90	Planejamento 13		Rel. Interpessoais	ECOSOL	Encontro	Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque		Encontro	Viver 5S	Elaborar Preço	Encontro
		Inscrição / Seleção		Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Elaborar Preço	Encontro	
		Inscrição / Seleção		Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Elaborar Preço	Encontro	
Patos	90	Planejamento 04(T) a 05	Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL	Encontro de Socialização	Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
Pombal	90	Planejamento 06 (N) a 07	Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL	Encontro de Socialização	Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
Souza	90	Planejamento 05(N) a 06	Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL	Encontro de Socialização	Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
			Inscrição / Seleção	Rel. Interpessoais	ECOSOL		Fluxo de Caixa	Org e Cont de Estoque	Encontro de Socialização	Viver 5S	Como Preço	Elaborar	
<b>Total</b>	<b>360</b>												

Figura 2

### **2.3.3. Acompanhamento**

O acompanhamento se dá no decorrer do processo de execução das oficinas e após sua realização através de visitas domiciliares com fichas específicas de acompanhamento para junto aos empreendedores identificar seus avanços e desafios a vencer.

A equipe construiu uma agenda de acompanhamento que durante a formação é sistemático (mínimo duas vezes ao mês), e após a formação se desenvolverá em média até 3 meses de acordo com a procura dos empreendedores e visitas realizadas mensalmente.

O Balcão de Emprego oferece o serviço de orientação e apoio aos empreendedores, sendo o PLANTÃO PARA O EMPREENDEDOR, que disponibilizará de orientações conforme as necessidades. Ciente que a equipe não tem o domínio de todos os temas pertinentes a gestão de empreendimentos e caso a solicitação ultrapassar as competências da equipe os empreendedores serão orientados para serviços especializados junto aos quais o projeto se articulou. A proposta é que o microempreendedor, possa ter um apoio na busca de soluções aos seus desafios, no PLANTÃO, ele será informado de cursos e palestras em outras organizações como SEBRAE, SENAI, SENAC, Organismos de Créditos, programas públicos de apoio aos empreendedores, e esclarecimentos sobre as oficinas de formação oferecidas entre outros aspectos.

### **2.3.4. Fundo de Incentivo**

O fundo de incentivo é constituído por materiais e insumos para apoiar microempreendedores ou grupos produtivos que necessitam de apoio para consolidar suas iniciativas. O Fundo funciona como uma pequena poupança. O empreendedor solicita um equipamento ou material de consumo e o devolverá na forma de recurso para o fundo que apoiará novos empreendedores. Sua gestão será realizada por membros das OCB parceiras, Equipe local do projeto, Coordenador do Projeto e beneficiários. (material anexo).

### **2.3.5. Comercialização de bens e serviços**

A proposta é desenvolvida considerando as articulações dos parceiros locais, com o intuito de valorizar as relações construídas e estimular novas parcerias, fortalecendo assim o capital social dos parceiros com vistas a sustentabilidade da proposta.

A participação nos espaços de comercialização vem sendo construída através de parcerias estabelecidas com o poder público (prefeituras) e com as redes estabelecidas (sociedade civil), além de já dispor dos balcões de emprego como espaço de oferta de trabalho (indicando empreendedores e mão-de-obra).

Em Pombal, esse processo está em fase de articulação com o município através da secretaria de ação social, a realização de uma feira mensal de empreendedores comunitários.

No município de Patos, os microempreendedores participam da feira de economia solidária e nos espaços de feiras locais de comercialização. A inclusão de beneficiários nos espaços é uma

forma de inclusão no mercado, ampliação de negocio e provocação para melhoria da qualidade de sua produção e, ou, serviço.

### **3. Avaliação do processo e resultados**

A avaliação se dará de forma processual e continuada, entendendo que sua composição abrange varias etapas da proposta, como a formação e o acompanhamento dos empreendedores.

Nestes processos são utilizados instrumentos (fichas) que permitem avaliar a situação antes e depois da participação ao projeto bem como o registro mensal do andamento dos empreendimentos.

De forma continua medirá se o grau de satisfação e recomendações dos empreendedores nas formações, no atendimento no plantões e encontros coletivos.

#### **3.1. Resultados Esperados**

- ✓ Possibilitar até Novembro 2011 a 600 empreendedores o desenvolvimento e melhoramento de sua atividade produtiva a partir de conhecimentos técnicos, comportamentais e práticos elaborados a partir de seu perfil e considerando sua realidade local.
- ✓ Desenvolver entre os empreendedores e empreendedoras uma prática de socialização e integração entre si, com vistas a resolução de problemas relacionados com sua atividade empreendedora.
- ✓ Promover uma articulação junto aos órgãos já existentes que trabalham a questão do empreendedorismo;
- ✓ Empoderar a população a fim de se apropriarem das políticas públicas existentes na área de empreendedorismo;
- ✓ Fortalecer atividades empreendedoras desenvolvidas pela ESSOR e as ONGs parceiras;
- ✓ Capacitar 600 pessoas para desenvolver atividades empreendedoras nos municípios de Patos, Pombal, Sousa e Santa Rita (PB);
- ✓ Estimular a capacidade de empreendedorismo e de tomada de decisões;
- ✓ Despertar os empreendedores/as para as formas de economia solidária de organização, gestão, produção e comercialização.

ESSOR, Novembro de 2010.

Mauricélia Silva, Valério Marcelo