



**PG18 – Desenvolvimento e Diversificação Econômica**

**Projeto Multiplica Rio Doce**

**Promoção de Negócios Coletivos e Individuais**



FUNDAÇÃO  
**renova**

Agosto/2022

## Sumário

1. Introdução .....	3
2. Premissa .....	3
3. Públicos-Alvo.....	4
4. Objetivos .....	4
5. Objetivos Específicos .....	5
6. Justificativa.....	5
7. Metodologia.....	6
7.1. Mobilização e Sensibilização.....	6
7.2. FASE PRÉ-EDITAL – Capacitação em Elaboração e Gestão de Projetos.....	7
7.3. Edital de Seleção de Projetos.....	8
7.4. Assistência Técnica.....	9
7.4.1. Assistência à Gestão.....	10
7.4.2. Comunicação e Marketing .....	11
7.4.3. Investimento Direto.....	12
8. Cronograma .....	14
9. Custos .....	15
10. Indicadores .....	15
11. Resultados Esperados .....	15

## 1. Introdução

A Fundação Renova é uma entidade de direito privado, sem fins lucrativos, constituída a partir de Termo de Transação e Ajustamento de Conduta (TTAC), assinado em 2016, com o propósito de gerir e executar os programas de reparação e compensação socioeconômica e socioambiental da área atingida pelo rompimento da Barragem de Fundão.

As ações do Programa de Desenvolvimento e Diversificação Econômica, estabelecido por meio do TTAC, buscam fortalecer as economias dos municípios impactados pelo rompimento da barragem de Fundão, contribuindo para o surgimento de novos negócios e o fortalecimento de empreendimentos já existentes.

Em consonância a essa linha de trabalho, o Projeto Multiplica Rio Doce visa apoiar o desenvolvimento socioeconômico de grupos produtivos e empreendedores individuais formais, selecionados via edital aberto, por meio de assistência à gestão, assessoria para aprimoramento de produtos e serviços, investimento direto para melhorias em infraestrutura, máquinas e equipamentos, aquisição de insumos e matérias-primas, além de ações de comunicação e marketing.

Há, ainda, a intenção de ampliar o conhecimento das populações ao longo da área de abrangência sobre a elaboração e desenvolvimento de projetos. Logo, será realizada capacitação básica, pré-edital, sobre elaboração e gestão de projetos de forma aberta e gratuita junto às comunidades, com intuito de proporcionar ferramentas para aprimorar a qualidade e viabilidade dos projetos propostos e contribuir para que mesmo os grupos e empreendedores não selecionados ampliem suas possibilidades de serem aprovados em outros aportes de recursos da própria Fundação Renova ou de outras instituições e editais.

## 2. Premissa

- Contribuir para o atendimento às alíneas *c*, *d*, *e* e *f* da Cláusula 130, do TTAC, ao longo do Rio Doce.

- CLÁUSULA 130: Deverá a FUNDAÇÃO adotar as seguintes ações, nos limites da ÁREA DE ABRANGÊNCIA IMPACTADA:

- c) diagnóstico das potencialidades e incentivo às atividades econômicas;
- d) ações para recuperação da imagem dos produtos locais;
- e) estímulo ao associativismo e ao cooperativismo;
- f) fomento de novas indústrias e serviços para atendimento de demandas decorrentes das áreas atingidas

- Apoiar a construção de conhecimento sobre gestão de negócios ao longo do Rio Doce como forma de incentivar o desenvolvimento dos empreendedores locais, a partir do potencial multiplicador da difusão de conhecimento.

### 3. Públicos-Alvo

Grupos produtivos e empreendedores individuais formais ao longo dos 40\* municípios que compõe a área de abrangência estabelecida pelo TTAC para atuação do Programa de Desenvolvimento e Diversificação Econômica.

*\* Barra do Riacho, no município de Aracruz (ES), conforme área de abrangência delimitada pelo TTAC*

Neste projeto, divididos entre Negócios Coletivos e Negócios Individuais, cada público é caracterizado da seguinte forma:

- a) **Negócios Coletivos:** Grupos Comunitários Formais com foco em geração de renda às populações da área de abrangência estabelecida;
- b) **Negócios Individuais:** Microempreendedores(as) Individuais (MEI) com propostas de caráter social, focadas em geração de renda.

### 4. Objetivos

Este Projeto objetiva contribuir para a criação e/ou fortalecimento de ações de geração de renda desenvolvidas por grupos produtivos e empreendedores individuais formais ao longo dos 40 municípios que compõe a área de abrangência do TTAC.

## 5. Objetivos Específicos

- Apoiar pelo menos um Projeto Coletivo de geração de renda por município;
- Contribuir para o aprimoramento da Gestão dos negócios apoiados;
- Prover assessoria para aperfeiçoamento de produtos e serviços ofertados pelos negócios selecionados;
- Incentivar ações de comunicação e marketing para valorização dos produtos e serviços dos negócios participantes;
- Proporcionar condições para que empreendedores coletivos e/ou individuais locais consigam elevar seu potencial produtivo.

## 6. Justificativa

A economia dos municípios ao longo da área de abrangência da Fundação Renova é marcada predominantemente pelo setor de Comércio e Serviços, com presença relevante da atividade industrial, destinada à mineração e siderurgia, e turístico em determinadas regiões.

Entretanto, destaca-se, sobretudo nos municípios com menos de 20 mil habitantes, que compõe 85% da bacia, de acordo com dados do Instituto BioAtlântica (IBIO-AGB Doce), a produção de alimentos a partir das atividades agropecuárias, em especial a Agricultura Familiar e Pecuária de baixa escala.

Com base neste contexto, identifica-se que um caminho eficiente e relevante para o desenvolvimento socioeconômico da região passa pelo aprimoramento da gestão dos micro e pequenos negócios locais, sejam eles vinculados a grupos produtivos ou empreendedores individualizados, abrangendo produtores rurais, artesãos e pequenos comerciantes, entre outras categorias.

Soma-se a isso o fato de que os resultados alcançados pelos projetos apoiados entre 2018 e 2020, por meio dos editais lançados em parceria entre Fundação Renova e BrazilFoundation, demonstram a efetividade e contribuição do apoio à gestão, associado à verba de fomento para implementação das intervenções propostas pelos grupos e empreendedores no fortalecimento do seu potencial de geração de renda.

O investimento em 23 projetos de geração de renda, em 11 municípios, viabilizado pela parceria, proporcionou os seguintes resultados:

- 100% dos grupos melhoraram sua infraestrutura e capacidade produtiva;
- 53% dos grupos elevaram a renda dos participantes e suas famílias;
- 52,5% dos grupos aumentaram a produção, sendo que 21,5% reportaram aumento entre 50% e 100%;
- 56,5% dos empreendimentos diversificaram a oferta de produtos e serviços;
- 58% elevaram o volume de vendas e consumidores;
- 55% dos grupos criaram postos de trabalho associados a seu processo produtivo.

Há, ainda, margem para desenvolvimento de produtos e serviços, principalmente com foco na comercialização. Outro importante ativo é o potencial de agregação de valor a partir de ações de marketing a eles associadas.

Espera-se, portanto, que este projeto possa gerar efeitos positivos relevantes aos negócios assistidos, valorizando os empreendedores e empreendedoras de sua área de abrangência a partir de suas vocações, conhecimentos e interesses, fortalecendo sua autonomia e capacidade de gerar renda.

## **7. Metodologia**

As ações descritas neste item serão operacionalizadas por Consultoria com expertise em gestão de negócios de caráter social, marketing e comunicação, com apoio e supervisão das equipes da Fundação Renova:

### **7.1. Mobilização e Sensibilização**

Com objetivo de apresentar o projeto e promover o acesso qualificado a ele, em especial pelas populações atingidas, serão realizadas oficinas de apresentação da iniciativa e levantamento participativo junto às comunidades sobre suas vocações, potencialidades e dificuldades para desenvolvimento de negócios.

A intenção é incentivar a reflexão pelas próprias comunidades sobre como podem

criar e desenvolver negócios (projetos) voltados à geração de trabalho e renda em âmbito local, a partir da valorização de atividades econômicas que já desenvolvem ou que mobilizem os moradores(as).

Os negócios individuais poderão apresentar propostas de caráter social, como ações que viabilizem a difusão de conhecimento sobre determinada atividade econômica, como o artesanato, tratamentos estéticos, fabricação de alimentos, entre outras atividades, por exemplo.

A ampla divulgação da iniciativa também permitirá criar oportunidades para que novos empreendedores possam inscrever seus projetos e, caso selecionados, recebam assistência para implementá-los.

## **7.2. FASE PRÉ-EDITAL – Capacitação em Elaboração e Gestão de Projetos**

Nesta etapa, será disponibilizada Capacitação de nível básico em Elaboração e Gestão de Projetos às populações dos municípios que compõe a área de abrangência do TTAC, visando proporcionar ferramentas para que os empreendedores e coletivos participantes consigam organizar com maior clareza e efetividade suas propostas de projetos.

A Capacitação em Elaboração e Gestão de Projetos visa, ainda, contribuir para um maior nivelamento entre os grupos/empreendedores interessados em participar do projeto, reduzindo a distância entre organizações já estruturadas e habituadas a desenvolver projetos e pequenos empreendedores e grupos produtivos locais, sobretudo das áreas rurais, que necessitam de maior apoio para construir suas propostas.

A proposta é que a Capacitação seja realizada de forma presencial durante um dia inteiro, em formato de imersão, com duração mínima de 8 horas, abrangendo os(as) interessados(as) de um ou mais municípios.

O conteúdo básico da Capacitação será composto pelos seguintes itens:

- a) O que é um Projeto;
- b) Visão Estratégica básica
  - i. O que se pretende com o projeto?

- ii. Quais benefícios pode proporcionar à comunidade/empreendedores?
  - iii. Quais os riscos ao desenvolvimento do projeto?
  - iv. Que tipo de conhecimento é necessário para desenvolver este projeto?
  - v. Já temos esse conhecimento ou precisamos de alguma formação?
  - vi. Entre outras questões que podem apoiar a construção de uma base para o empreendimento local;
- c) Etapas de desenvolvimento de Projeto;
  - d) Como construir os Objetivos Gerais e Específicos e a Justificativa de um Projeto;
  - e) Como elaborar um Cronograma de Projeto;
  - f) Como elaborar o Orçamento de um Projeto;
  - g) O que são Indicadores e como utilizá-los no Projeto;
  - h) Formas de Captação de Recursos (parcerias com empresas, ONG's, Editais, Leis de Incentivo Fiscal)

Por tratar-se de Capacitação aberta à população dos municípios, para a qual não há exigência de escolaridade mínima, a Consultoria deverá propor metodologia de ensino de fácil compreensão, de forma acessível e lúdica.

A intenção desta etapa é preparar melhor e potencializar a efetividade dos projetos apoiados, além de proporcionar a todos os projetos, mesmo os não-selecionados via edital, maior maturidade e organização, que pode auxiliá-los na captação de recursos a partir de outras fontes.

### **7.3. Edital de Seleção de Projetos**

Após a realização das Capacitações, será lançado Edital de Seleção de Projetos, restrito à área de abrangência do TTAC, para definir, pelo menos, 40 empreendimentos coletivos, pelo menos um por município\*\* participante do projeto, e outros 08 negócios individuais de caráter social, totalizando 48 iniciativas apoiadas.

*\*\* Caso não seja viável apoiar projetos em algum dos municípios, o recurso será remanejado para apoio a projetos com maior maturidade em outro município dentre os 40 propostos.*

O Edital será dividido em duas fases: na primeira, serão pré-selecionados os projetos inscritos com maior consistência, de acordo com os critérios estabelecidos no Edital, em especial quanto ao seu potencial e viabilidade de geração de renda. Já na segunda fase, os grupos e empreendedores inscritos deverão apresentar a documentação necessária, conforme estabelecido no Edital para consolidação da aprovação final.

Os resultados definitivos do Edital serão amplamente divulgados após a análise da documentação.

Na sequência, será iniciada a Assistência Técnica aos negócios selecionados.

#### **7.4. Assistência Técnica**

Os eixos que compõe a Assistência Técnica (Assistência à Gestão, Aprimoramento de Produtos e Serviços, Investimento Direto e Comunicação e Marketing) devem ser desenvolvidos de forma complementar e sinérgica, já que, embora tratem de aspectos distintos do negócio, conectam-se e complementam-se à medida em que o empreendimento se torna mais saudável e produtivo.

A atuação dos consultores para assistência técnica ao longo dos territórios se dará com base na divisão abaixo:

**Área 1** - Mariana, Barra Longa, Rio Doce, Santa Cruz do Escalvado, Sem Peixe, Rio Casca, São Pedro dos Ferros e Raul Soares;

**Área 2** - São Domingos do Prata, Dionísio, São José do Goiabal, Marliéria, Timóteo, Bom Jesus do Galho, Pingo D'Água e Córrego Novo;

**Área 3** - Ipatinga, Santana do Paraíso, Ipaba, Caratinga, Bugre, Iapu, Sobrália e Fernandes Tourinho;

**Área 4** - Naque, Periquito, Belo Oriente, Governador Valadares, Alpercata, Tumiritinga, Galileia, Conselheiro Pena e Itueta;

**Área 5** - Resplendor, Aimorés, Baixo Guandu, Colatina, Marilândia, Barra do Riacho (em Aracruz) e Linhares.

**Comentado [ALDSM1]:** Incluído o município de Itueta, conforme correção sugerida na página 4 da Pré-análise do projeto

#### 7.4.1. Assistência à Gestão

Após a formalização da aprovação do projeto via Edital, inicia-se a etapa de **Assistência Técnica à Gestão**, com duração de 22 meses, sendo a **Fase 1 – Assistência Intensiva** nos primeiros 12 meses de projeto, com apoio próximo aos grupos e empreendedores para apoiá-los em seu desenvolvimento, e a **Fase 2 – Acompanhamento e Suporte**, nos 10 meses finais, com apoio pontual para os ajustes necessários e consolidação do conhecimento sobre gestão pelas equipes dos negócios envolvidos, sobretudo com objetivo de proporcionar aos negócios assistidos um processo de desvinculação e encerramento da assistência de forma gradual e com absorção do conhecimento necessário para sua sequência.

A proposta é que a **Fase 1 – Assistência Intensiva** tenha como pilares:

- a) Diagnóstico Inicial do Negócio para identificar os principais ajustes necessários ao seu desenvolvimento e Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
- b) Análise inicial do Produto ou Serviço já existente ou que se pretenda desenvolver sob aspectos como Mercado, Nível de Qualidade, Custo de Produção/Execução, Posicionamento, Precificação e Embalagem e Apresentação (no caso de Serviços);
- c) Definição, em conjunto com os responsáveis pelo projeto apoiado, de **Plano de Trabalho Específico (PTE)** para cada negócio, com ações claras para alcance dos objetivos pactuados para os 22 meses de assistência, incluindo ações de aprimoramento de produtos e serviços (Itens Financiáveis) e comunicação e marketing de forma integrada. O PTE deve conter, também, ações de consolidação do conhecimento pelos participantes, destinadas à sequência do negócio após o período de assistência;
- d) Adequar e Validar intervenções em infraestrutura, aquisição de equipamentos, máquinas e insumos (Itens Financiáveis) apresentadas no

projeto aprovado via edital. Este ajuste, se necessário, deve basear-se nas ações definidas em conjunto no Plano de Trabalho específico de assistência ao negócio;

*Observação: as ações descritas nos itens “c” e “d” ocorrerão paralelamente.*

- e) Assistência direta à equipe do projeto, com **visitas bimestrais**, para apoio à implementação de ferramentas de gestão financeira, melhorias com foco na redução de custos e otimização de processos internos;
- f) Nas mesmas visitas, assistência aos negócios para implementação das adequações e melhorias definidas no Plano de Trabalho do Projeto sobre os Produtos e Serviços;
- g) Monitorar e acompanhar o desenvolvimento do negócio;
- h) Reavaliar, ajustar e revalidar as ações do Plano de Trabalho em conjunto com a equipe do projeto periodicamente ou quando necessário, sem ultrapassar o período de 6 meses;
- i) Orientação e apoio aos projetos para prestação de contas sobre o desembolso do recurso aportado.

Já na **Fase 2 – Acompanhamento e Suporte**, pretende-se realizar:

- a) **Visitas periódicas** de acompanhamento e esclarecimento de dúvidas junto aos negócios apoiados;
- b) Reavaliar, ajustar e revalidar as ações do Plano de Trabalho em conjunto com a equipe do projeto periodicamente ou quando necessário, sem ultrapassar o período de 6 meses;
- c) Monitorar e acompanhar o desenvolvimento do negócio.

#### **7.4.2. Comunicação e Marketing**

Este eixo pretende contribuir para a melhoria da imagem dos produtos e serviços ao longo do Rio Doce, principalmente quanto à agregação de valor para comercialização.

Prevê a criação de embalagens e rótulos para produtos dos negócios apoiados, de acordo com a necessidade identificada a partir do diagnóstico inicial e do Plano de Trabalho Específico desenhado por meio da assistência técnica.

Poderão, ainda, ser criadas e/ou modernizadas as redes sociais dos negócios, sobretudo para permitir que o uso destas ferramentas configure um novo canal de venda para os produtos e serviços locais.

Em acompanhamento ao desenvolvimento das redes sociais, será disponibilizada capacitação básica, dentro das ações de Assistência Técnica, às equipes envolvidas nos projetos sobre o manejo das ferramentas, noções de marketing e relacionamento com clientes no ambiente digital.

A proposta é agregar valor aos produtos e serviços e torná-los mais atrativos ao mercado, assim como fortalecer a autoestima dos grupos e empreendedores participantes, mas, principalmente, fortalecer seu potencial comercial e de geração de renda. Sendo assim, propõe-se as seguintes ações, considerando a particularidade de cada grupo/negócio:

- a) Desenvolvimento e produção de novas embalagens e rótulos, se necessário;
- b) Criação ou modernização das redes sociais dos negócios apoiados (Instagram e Whatsapp), se necessário;
- c) Capacitação sobre o uso das redes sociais com foco no fortalecimento da marca e do potencial de venda dos produtos e serviços;
- d) Capacitação sobre relacionamento com o cliente, com foco no Atendimento.

#### **7.4.3. Itens Financiáveis - Investimento Direto**

A partir do Plano de Trabalho Específico definido no Item “b” da Fase 1 – Assistência Intensiva, que ajusta e valida a relação de Itens Financiáveis propostos no Projeto aprovado via Edital, serão definidos os itens a serem adquiridos pelos negócios apoiados em relação à Infraestrutura, maquinário, equipamentos e insumos.

Neste sentido, dividiu-se as linhas de Itens Financiáveis em duas categorias: **Investimento Fixo e Insumos.**

#### **1. Investimento Fixo**

- a. Infraestrutura - Obras de melhoria e adequação de espaços.
- b. Máquinas
- c. Equipamentos

#### **2. Insumos**

- a. Matérias-primas

Cada Negócio Coletivo receberá recursos financeiros para investimento em infraestrutura, equipamentos e matérias-primas e melhorias produtivas alinhadas ao proposto nos projetos aprovados via edital, liberados a partir da validação dos Itens Financiáveis junto aos projetos por meio da construção do Plano de Trabalho Específico de cada negócio, conforme descrito na alínea “c”, da Fase 1 de Assistência Técnica (Item 7.4.1).

O recurso será repassado a cada grupo/empreendedor, a partir de instituição parceira, que será responsável por acompanhar a execução das ações previstas em cada projeto, zelar pela correta aplicação dos recursos, apoiar as equipes dos negócios participantes na implementação de suas intervenções, aquisição dos itens financiáveis definidos e em seus respectivos processos de prestação de contas.



## 9. Custos

Projeto Multiplica Rio Doce					
Item	Rubricas	Unid	Quant	Valor unit (R\$)	Valor total (R\$)
1	Mobilização e Sensibilização	Unidade	40	R\$ 500,00	R\$ 20.000,00
2	Recursos Humanos (Back office)	Mês	32	R\$ 7.812,50	R\$ 250.000,00
3	Capacitação/Imersão em Elaboração e Gestão de Projetos	Unidade	40	R\$ 1.500,00	R\$ 60.000,00
4	Editais de Projetos	Unidade	01	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
5	Assistência Técnica à Gestão – Fase 1 + Aprimoramento Produtos e Serviços	Mês	12	R\$ 40.000,00	R\$ 480.000,00
6	Assistência Técnica – Fase 2	Mês	10	R\$ 20.000,00	R\$ 200.000,00
7	Itens Financiáveis - Investimento direto Negócios Coletivos	Unidade	40	R\$ 30.000,00	R\$ 1.200.000,00
8	Itens Financiáveis - Investimento direto Negócios Individuais	Unidade	08	R\$ 8.000,00	R\$ 64.000,00
9	Comunicação e Marketing – Negócios Coletivos	Unidade	40	R\$ 5.000,00	R\$ 200.000,00
10	Comunicação e Marketing – Negócios Individuais	Unidades	08	R\$ 2.000,00	R\$ 16.000,00
TOTAL					R\$ 2.500.000,00
Atualização de Custos de 11,600980 % com base no IPCA acumulado entre Jun/2021 – Jul/2022					R\$ 2.792.871,75

\* Investimento Direto em Projetos pode variar de valor em função da validação dos Itens Financiáveis a partir do Plano de Trabalho Específico definido em conjunto entre a equipe de Assistência Técnica e os representantes de cada projeto.

## 10. Indicadores

- Elevar 30% da Capacidade de Produção dos Projetos Coletivos
- Aumentar em 15% o Volume de Vendas dos Negócios assistidos
- Reduzir em 10% os Custos proporcionais dos Negócios assistidos

## 11. Resultados Esperados

- A ampliação do conhecimento sobre gestão de projetos e negócios por parte das populações participantes;
- O desenvolvimento de negócios coletivos e individuais em todos os municípios ao longo dos territórios atendidos;
- O fortalecimento da autonomia das populações atendidas a partir da geração de renda de forma estruturada e organizada.

## 12. Anexos

12.1. Relatório de Resultados do Projeto Promoção de Negócios Coletivos e Individuais – Ciclo 1

12.2. Relatório de Resultados do Projeto Promoção de Negócios Coletivos e Individuais – Ciclo 2

**Comentado [ALDSM2]:** Trecho inserido em resposta à ponderação apresentada na página 4 da Pré-análise do projeto sobre o evidenciamento dos ciclos 1 e 2 e ações de acesso a mercado