INSTITUTO BESOURO

PLANO DE TRABALHO

1. DADOS CADASTRAIS

Órgão/Entidade Proponente Instituto Besouro de Fomento Social e Pesquisa			C.N.P.J. 07.105.443/0001-96
Endereço Rua Barão do Triunfo, 419 sala 602 – Bairro Menino Deus			
Cidade Porto Alegre	U.F. RS	C.E.P. 90.130-100	DDD/Telefone (51) 98136.8742
Conta Corrente ABERTA PELO ESTADO	Banco BANRISUL	Agência ABERTA PELO ESTADO	Praça de pagamento ABERTA PELO ESTADO
Nome do Responsável Vinicius Mendes Lima			C.P.F. 008.451.180-05
C.I./Órgão Expedidor Secretaria de Segurança Pública/RS			Cargo/Função: Presidente
Endereço: Rua Adriano Pereira da Silva, 290 casa 04 - Bairro Vila Nova			C.E.P. 91.740-612
Home Page: Institutobesouro.com.br	E-mail: viniciusmendeslima@institutobesouro.com		

2. DESCRIÇÃO DO PROJETO

Título do Projeto	Período de Execução
Baita Empreendedor - Reconstrução	365 dias após a publicação do DOE

Identificação do Objeto

Capacitar jovens em situação de vulnerabilidade social em competências empreendedoras, qualificação profissional e acesso a redes de apoio, promovendo autonomia e geração de renda

Justificativa da Proposição

O programa Baita Empreendedor - Reconstrução foi especialmente criado para enfrentar os sérios desafios socioeconômicos que se agravaram em decorrência dos eventos climáticos devastadores ocorridos em 2024 no Rio Grande do Sul. Esses eventos impactaram comunidades que já eram vulneráveis, comprometendo não apenas suas condições de vida, mas também suas perspectivas econômicas para o futuro. Diante desse cenário alarmante, o programa se propõe a promover a inclusão produtiva como uma estratégia eficaz e necessária para a recuperação dessas comunidades. A iniciativa busca capacitar pessoas que se encontram em situação de vulnerabilidade, fornecendo a elas as ferramentas e conhecimentos necessários para que possam empreender e gerar renda de maneira autônoma. Ao oferecer uma variedade de ferramentas práticas, recursos educacionais e suporte contínuo, o programa visa não apenas a redução das desigualdades sociais existentes, mas também o fortalecimento da economia local. Um dos principais objetivos do Baita Empreendedor é incentivar o protagonismo dos indivíduos, permitindo que eles se tornem agentes ativos em suas próprias histórias. Além disso, a economia voltada para o Empreendedorismo por Necessidade e Inclusão Produtiva tem se consolidado como um dos pilares fundamentais para o desenvolvimento sustentável, impulsionando negócios que aliam crescimento econômico, inovação e a promoção da inclusão social.

No Rio Grande do Sul, a crescente demanda por soluções que atendam à necessidade de geração de renda sustentável e a valorização de práticas responsáveis reforçam a importância de capacitar empreendedores locais para atuarem nesse segmento. O curso de Empreendedorismo por Necessidade e Inclusão Produtiva busca atender a esse contexto, oferecendo formação qualificada para pequenos empreendedores, cooperativas, startups e negócios de impacto socioeconômico. A proposta visa fortalecer a inclusão produtiva na região, contribuindo diretamente para a mitigação das desigualdades sociais, a criação de empregos sustentáveis e o fomento à inovação social. Além disso, a capacitação está alinhada

às diretrizes da Secretaria de Desenvolvimento Social, apoiando políticas públicas voltadas para a inclusão social, geração de renda e o desenvolvimento sustentável. Diante desse cenário, a implementação do curso se justifica pela necessidade de fortalecer o empreendedorismo inclusivo no Rio Grande do Sul, promovendo inovação e geração de renda com foco nas comunidades vulneráveis, além de capacitar empreendedores para a adoção de práticas que favoreçam a inclusão e a equidade em suas atividades.
A iniciativa contribuirá diretamente para a redução das desigualdades sociais, promovendo a valorização de talentos locais, a eficiência nos processos produtivos e a criação de oportunidades, ao mesmo tempo em que amplia o acesso a incentivos e políticas públicas voltadas para a inclusão. Além disso, a proposta busca impulsionar redes de cooperação e parcerias estratégicas, conectando empreendedores a mercados sustentáveis e oportunidades de crescimento.

Com isso, o curso se configura como uma iniciativa estratégica para o Rio Grande do Sul, estimulando a transição para uma economia mais inclusiva e resiliente, fortalecendo a atuação do empreendedorismo por necessidade na promoção de um desenvolvimento sustentável e socialmente justo.
A metodologia By Necessity® é uma forma de ensino dos princípios básicos da administração, voltada para a abertura de pequenos negócios, a zero ou baixo custo. Ou seja, o aluno aprende como abrir um pequeno empreendimento sem a necessidade de um investimento inicial considerável, bem como capital de giro. Dividida em 10 etapas, com linguagem e ferramentas que permitem qualquer grau de instrução acompanhar, ela abrange desde a modelagem do tipo de negócio, ao controle de insumos, fluxo de caixa, divulgação, vendas, previsão de cenários do mercado, tudo com cálculos que podem ser feitos, literalmente, com papel e lápis. O aluno entra com um sonho de obter renda e sai com o plano de execução de um negócio – idealizado a partir de suas competências, do que ele sabe fazer, seja produto ou serviço. A metodologia também é aplicada para aqueles que já possuem um empreendimento, servindo como revisão dos processos e auxiliando no aumento da renda atual.
A By Necessity®, enquanto método para modelagem de negócios, possui registro no Ministério de Cultura, na Biblioteca Nacional e no escritório de direitos autorais - EDA/DLLLB/BSB Nº 174/17. As aulas ocorrem presencialmente durante 5 dias, nos territórios do público-alvo (para gerar familiaridade e segurança), com profissionais oriundos das realidades e com capacitação para além da gestão administrativa - eles possuem histórico de empreendedorismo, já passaram pelas mesmas situações que suas alunas passarão.
Como material de apoio, o aluno receberá uma apostila, além de uma matriz e cartões, que são utilizados para a montagem visual de um plano de negócios. Para enriquecer ainda mais a experiência de aprendizado, os alunos também receberão um kit de informática que incluirá um tablet, mouse, mochila, agenda, canetas e post-it. No último encontro, cada aluno receberá sua certificação e a identidade visual do negócio que idealizou e orientou durante o curso, desenvolvida por designers especializados.
Após essa fase, inicia-se o período de incubação, durante o qual o aluno será monitorado por um período de 90 dias. Nesse período, contarão com a assistência de profissionais disponíveis para oferecer reforço dos conteúdos, orientações práticas e para esclarecer quaisquer dúvidas que possam surgir. Por exemplo, se um aluno estiver enfrentando dificuldades nas vendas, um mentor especializado nessa área proporcionará um reforço de conteúdo e revisará o seu planejamento de vendas, garantindo que ele tenha o suporte necessário para avançar com confiança em seu empreendimento.
O método contabiliza um índice de aproveitamento de 70% de abertura de negócios, ou seja, essa parcela de alunas que não possuíam um empreendimento passa efetivamente a gerar renda para si e/ou família. Para aqueles que já possuem um negócio em funcionamento, há o aumento em 50% da renda descrita no primeiro dia de aula. Esse dado é obtido através do acompanhamento que o aluno recebe na incubação, onde são levantados os números relativos a custos, vendas e lucro. Além disso, uma pesquisa qualitativa é aplicada, relacionada ao seu padrão e qualidade de vida.

As etapas dos 5 dias de aula – carga horária 15h aula + 5h atividade complementar
DIA 1 – 3h aula
Módulo 1: Meu sonho – o aluno é estimulado a pensar no que realmente gosta de fazer e atribui isto a possíveis atividades que possa ter como empreendedor.
Módulo 2: Meu Perfil – o aluno faz uma reflexão sobre si e define qual o seu perfil e como dar o seu melhor ao negócio.

Módulo 3: Criatividade – baseado nas duas etapas anteriores, o aluno escolhe até 3 ideias possíveis de negócio.
Módulo 4: Meu negócio – o aluno inicia a modelagem do plano de negócios do empreendimento.

DIA 2 – 3h aula + 5h atividade
Módulo 5: Minha marca – ao escolher o seu segmento, o aluno será estimulado a criar uma marca que identifique o seu negócio.
Módulo 6: Minha pesquisa – o aluno realiza pesquisa de mercado com o seu ciclo de amizade para validar o seu público-alvo e descobre informações como valor a ser cobrado e quem são seus concorrentes, localização de venda e divulgação.
Atividade complementar (5h): Momento de autoestudo para a realização da tarefa de pesquisa de mercado nas localidades previstas como ponto de atuação, seja venda ou prestação de serviços, com entrevistas de campo. Como forma de aferição, o aluno, em sala de aula, deverá preencher um documento comprovando a realização da mesma e que não possui dúvidas sobre tal.

DIA 3 - 3h aula
Módulo 6.1: Produto – o aluno escolhe qual será o seu principal produto e é convidado a refletir sobre o seu processo de fabricação.
Módulo 6.2: Preço – o aluno recebe conceitos de custos fixos e variáveis e faz o levantamento dos seus custos individuais.
Módulo 6.3: Praça – o aluno aprende a importância de estar bem localizado diante dos seus colaboradores (se houver), fornecedores e clientes.
Módulo 6.4: Promoção – o aluno recebe informações sobre como melhor divulgar o seu negócio (online e offline).

Atividade complementar (5h): Momento de autoestudo para a realização da tarefa de pesquisa de preços de mercado, bem como exercícios de aplicação de custo fixo e variável em diversos cenários. Como forma de aferição, o aluno, em sala de aula, deverá preencher um documento comprovando a realização da mesma e que não possui dúvidas sobre tal.

DIA 4 – 3h aula
Módulo 7: Minhas vendas – o aluno faz sua projeção de vendas, baseado na quantidade que consegue produzir por dia, semana e ano.
Módulo 8: Meu RH – o aluno analisa se há necessidade de contratar uma pessoa ou obter auxílio

DIA 5 – 3h aula
Módulo 9: Minhas finanças – o aluno 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 o aluno faz uma autoanálise, percebe quais são as suas maiores fraquezas e enumera atividades que possam melhorar o seu desempenho empreendedor.
Plano de ação – etapa final em que o aluno define datas e ações a serem colocadas em prática.
São 3 horas de aula por dia, em turno a definir, e 05 horas de atividades complementares a serem realizadas pelas alunas e debatidas em sala de aula com o professor.

Incubação – Consultoria e Mentoria
Todos os beneficiários que obtiverem frequência igual ou superior a 60% nas aulas iniciam o processo denominado incubação, que prevê acompanhamento ativo e passivo durante 90 dias. Passivo, refere-se ao 0800 à disposição para qualquer dúvida, das 8h às 23h, onde a aluna é transferida para um consultor online com expertise na área de sua dúvida. Já ativo, porque, mesmo que ele não procure o atendimento, receberá contatos semanais para o monitoramento do negócio, respondendo a perguntas sobre o amadurecimento do planejamento estipulado no último dia de aula. Além disso, ele tem à disposição, com datas previamente agendadas, de forma presencial ou online, reforços de conteúdo em áreas selecionadas, intitulados mentorias, ofertadas no total de 10.

O processo de incubação iniciará em até 10 (dez) dias após a finalização do curso e será realizado por uma equipe especializada para ajudar no exercício prático de conceitos aprendidos, possibilitando retorno financeiro e motivando a dignidade das pessoas e de suas famílias.

A incubação é realizada pela equipe do Instituto Besouro, por meio de consultorias, distribuídas de preferência em 1 (um) encontro semanal (remoto e/ou presencial) com duração aproximada de 1 (uma) hora cada, além de encontros virtuais em grupo e equipe de suporte disponível 15 (quinze) horas por dia durante os 7 (sete) dias da semana, que somam 12 horas na certificação dos beneficiários. A consultoria será de sobre assuntos específicos, que auxiliará a continuação do plano de negócio criado durante o curso de capacitação em empreendedorismo By Necessity, conforme roteiro baixo.

• Mundo digital;
• Marketing;
• Gestão de produção;
• Gestão comercial; e
• Gestão econômica.

O projeto conta com aporte e investimento em inovação para os beneficiários, sendo que, ao completar 6 horas de incubação, os beneficiários incubados, receberão um Kit Informática composto por: 1 mochila,1 Tablet, 1 Mouse, 1 agenda, 1 caneta e 1 bloco de notas. Isso servirá de incentivo na facilidade de novos negócios, além de levar a inclusão digital para o público-alvo, possibilitando a existência de novos negócios inovadores.

Pesquisa de impacto socioeconômico

O trabalho de análise de impacto possui três etapas:

• Coleta dos dados primários, com aplicação de questionários;
• Tabulação, processamento e preparação para realização de análises (o que inclui o desenvolvimento de bases de dados e programas que possam disponibilizar as informações em conjunto); e
• Preparação e emissão de documentos de resultados de análise dos dados, que podem ser na forma de gráficos, tabelas e relatórios.

A princípio, os indicadores que serão coletados são: valor da renda, fonte da renda, se possui ou não auxílio governamental, ramo produtivo de atuação, nível de empreendedorismo, nível de escolaridade, condições de vida (hábitos, alimentação, saúde, moradia e consumo), formas pelas quais divulga seu negócio, forma de atuação em redes sociais, indicadores de desenvolvimento humano e autonomia, indicadores de capacidade e potencial produtivo, entre outros – conforme o diagnóstico pretendido através do questionário.

Além do método quantitativo, utilizam-se técnicas qualitativas, tais como entrevistas em profundidade, de forma a criar uma sequência coerente de entendimento, de acordo com o perfil singular do entrevistado e estimular a subjetividade dos participantes através da reflexão, com a finalidade de captar informações mais detalhadas e específicas a respeito das mudanças comportamentais positivas as quais o curso tem o potencial de promover.

Análise de dados e entrega de relatórios

No final dos trabalhos de análise, será entregue o diagnóstico socioeconômico dos participantes do projeto. O enfoque deste diagnóstico identifica o potencial de geração de renda, considerando os aspectos culturais e educacionais dos indivíduos e sua relação com as diversas variáveis de ambiente, tais como arranjos produtivos locais, condições sociodemográficas e econômico-financeiras, entre outras.

As entregas que fazem parte do diagnóstico são:

• Pitch de Capacitação: recebimento 15 dias após a finalização das aulas presenciais, contendo: definição do projeto/programa; identidade visual e peças de comunicação; perfil do aluno (escolaridade/identificação étnico racial/gênero/faixa etária) e da turma (quantidade de vagas ofertadas e alunas presentes e certificados)

• Pitch final: recebimento 120 dias após a finalização das aulas presenciais, ou seja, 30 dias após a finalização da incubação, contendo: condições de vida do empreendedor (hábitos, alimentação, saúde, moradia e consumo) e do negócio incubado (faturamento, investimento, divulgação e vendas).

Formatura

O Instituto Besouro realizará a formatura das turmas, em ato solene, com a presença das(os) alunas(os) que concluírem o curso, convidados e integrantes do poder público, no qual serão entregues, por autoridades e convidados, os certificados de conclusão do curso. Serão realizados 4 (quatro) eventos de formatura após a conclusão dos cursos. Nessa ação, será contratada estrutura para realização do evento: locação de espaço, sonorização, iluminação, palco, cadeiras, fotógrafo entre outras necessidades para a plena execução.

Monitoramento e avaliação
O acompanhamento dos participantes será realizado por meio de indicadores de acesso, desempenho e engajamento dentro da plataforma. Relatórios mensais serão emitidos contendo dados quantitativos e qualitativos. Ao final, será elaborado um relatório consolidado, com dados de impacto e certificação dos alunos aprovados. O Instituto Besouro disponibilizará equipe de tutoria, suporte técnico e gestão pedagógica durante todo o período de execução.

Resultados esperados
O projeto "Baita Empreendedor" tem como meta principal capacitar jovens que se encontram em situações de vulnerabilidade social, visando desenvolver suas habilidades empreendedoras e facilitar seu acesso a redes de apoio essenciais. Os resultados que se almeja alcançar incluem:
Empoderamento Econômico: Através da capacitação oferecida pelo programa, espera-se que os jovens não apenas consigam abrir seus próprios negócios, mas também aumentem significativamente sua renda, contribuindo para a melhoria das suas condições de vida e das suas famílias. Isso se traduz em uma maior autonomia financeira e estabilidade.
Promoção da Inclusão Social: O projeto é projetado para ter um impacto positivo na redução das desigualdades sociais existentes, uma vez que promove a inclusão produtiva e fornece aos participantes as ferramentas necessárias para que possam se tornar empreendedores autônomos. Essa inclusão não apenas transforma a vida dos participantes, mas também fortalece a comunidade como um todo.
Fortalecimento da Economia Local: Ao fomentar o empreendedorismo local e apoiar a criação de novos negócios, o projeto contribui para a revitalização econômica das comunidades afetadas por crises socioeconômicas. Isso gera um efeito cascata, onde o fortalecimento de um negócio pode inspirar outros, promovendo um ambiente empreendedor mais dinâmico e inovador.

3. OBRIGAÇÕES DAS PARTES

a. Proponente: responsável por executar o projeto estabelecido neste Plano de Trabalho pactuado no Termo de Colaboração; manter os recursos financeiros depositados em **conta bancária específica do Termo de Colaboração, cuja abertura será aberta pelo Estado no Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A**. - BANRISUL, devendo ser aplicados enquanto não forem utilizados; prestar contas dos recursos transferidos, bem como de seus rendimentos, observados os prazos e critérios definidos pela ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA; manter escrituração contábil regular; assumir a responsabilidade pelo gerenciamento administrativo e financeiro dos recursos recebidos.
b. Conveniente: responsável por viabilizar os meios e recursos necessários à execução do objeto; publicar o extrato do Termo de Colaboração e de seus aditivos no Diário Oficial do Estado, para que o instrumento produza seus efeitos legais e jurídicos; repassar à ORGANIZAÇÃO PARCEIRA os recursos financeiros necessários à execução do objeto, conforme previsto no cronograma de desembolso; monitorar e avaliar a execução, em especial, das diretrizes, das fases e das metas estabelecidas no Plano de Trabalho.

4. METAS / ETAPAS / CRONOGRAMA FÍSICO

Meta (quantificável)	Etapa	Especificação	Quantificação		Duração		Valor
			Unidade	Quantidade	Início	Término	
1. Promover a inclusão socioprodutiva de indivíduos e famílias em situação de vulnerabilidade social, por meio do desenvolvimento de competências empreendedoras, gerenciais e operacionais, bem como da incubação e do acompanhamento de novos negócios, contribuindo para a redução das desigualdades sociais, o fortalecimento da autonomia econômica e a efetivação dos objetivos da Política de Assistência Social.	1.1 Inscrição de até 7.000 beneficiários para o curso de Empreendedorismo		Beneficiários	7.000	Após publicação no DOE	365 dias	R$ 10.770.871,53
	1.2 Certificar até 71,4% dos beneficiários inscritos com no mínimo 60% de frequência no curso		Beneficiários	5.000	Após publicação no DOE	365 dias	
	1.3 Pesquisa de satisfação de 80% dos certificados sobre a qualidade do curso		Pesquisas	4.000	Após publicação no DOE	365 dias	
	1.4 Incubar após o período de aula até 5.000 beneficiários por até 90 dias		Beneficiários Incubados	5.000	Após publicação no DOE	365 dias	
	1.5 Início de um novo negócio formalizado ou não em 30% de novos negócios		Novos negócios	1.500	Após publicação no DOE	365 dias	
	1.6 Geração de Renda em 50% sobre os novos negócios		Beneficiários Incubados	750	Após publicação no DOE	365 dias	
	1.7 Realizar 8 eventos de formatura		Eventos	7	Após publicação no DOE	365 dias	

5. PLANO DE APLICAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS

CUSTOS INDIRETOS				
ITEM	**ESPECIFICAÇÃO**	**QUANTIDADE**	**CUSTO UNITÁRIO**	**CUSTO TOTAL**
Impressão de Banner	Banner para identificação de execução nas turmas	150 unidades	R$ 225,00	R$ 33.750,00
Divulgação e Materiais de Mídia (serviços de comunicação)	Arquivos de divulgação: Fotos, Filmagens das atividades	12 meses	R$ 12.000,00	R$ 144.000,00
Site/Landing Page	Portal virtual com informações compiladas do curso	12 meses	R$ 3.433,33	R$ 41.199,96
Assessoria de Imprensa	Gestão de redes sociais e agendamento de postagens, acionamento de mídia local, entrevistas	12 meses	R$ 5.333,33	R$ 63.999,96
			VALOR TOTAL CUSTOS INDIRETOS	**R$ 282.949,92**
MATERIAL DE CONSUMO				
ITEM	**ESPECIFICAÇÃO**	**QUANTIDADE**	**CUSTO UNITÁRIO**	**CUSTO TOTAL**
Apostilas	Material didático da Metodologia By Necessity	7.000	R$70,00	R$490.000,00
Lanche	Lanche de até 3 itens. 1 por beneficiário por dia de capacitação (5 dias)	7.000 beneficiários X 5 dias de capacitação = 35.000 lanches	R$ 25,54	R$ 893.900,00
Criação de Marcas	Arte digital e impressa das marcas dos negócios criados na capacitação	1 marca por beneficiário = 7.000 marcas	R$ 145,00	R$ 1.015.000,00
Certificados	Impressão de Certificados	5.000 beneficiários	R$ 2,54	R$ 12.700,00
Camisetas	Camisetas com a marca do Projeto	7.000	R$ 27,17	R$ 190.190,00
Capital Semente	Valor Bolsa por beneficiário	5.000	R$ 520,00	R$2.600.000,00
			VALOR TOTAL MATERIAL DE CONSUMO	**R$ 5.201.790,00**
VIAGENS, TRANSPORTE E DESLOCAMENTO				
ITEM	**ESPECIFICAÇÃO**	**QUANTIDADE**	**CUSTO UNITÁRIO**	**CUSTO TOTAL**

Diárias de alimentação em viagem	1 diária = 3 refeições 6 diárias por turma = 6x350 = 2.100 diárias	2.100 diárias	R$ 115,00	R$ 241.500,00
Locação de Veículo	Locação mensal de 2 veículos tipo sedan para deslocamento de materiais	12 meses	R$ 7.626,66	R$ 91.519,92
Combustível Gasolina	Gastos Estimados (Gasolina: 290 km por turma / 8 km/l × R$ 6,21/l = R$ 225,11 + Pedágios: R$ 100,00)	176 turmas	R$ 325,11	R$ 57.219,36
VALOR TOTAL VIAGENS, TRANSPORTE E DESLOCAMENTO				**R$ 390.239,28**

SERVIÇOS DE TERCEIROS				
ITEM	**ESPECIFICAÇÃO**	**QUANTIDADE**	**CUSTO UNITÁRIO**	**CUSTO TOTAL**
Coordenação Geral (MEI)	Gestor de projetos visando planejamento, execução e monitoramento para atender às metas do contratante. **Serviços Prestados:** -Definição de objetivos, metas e cronogramas. - Identificação de recursos necessários. -Coordenação das atividades e comunicação com a equipe e stakeholders. -Acompanhamento do progresso e implementação de ações corretivas. -Relatórios periódicos sobre o andamento do projeto. -Avaliação dos resultados e documentação das lições aprendidas. **Modalidade de Execução:** Prestação de serviços de 1 gestor durante 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto	12 meses	R$8.500,00	R$102.000,00
Instrutores de Empreendedorismo (MEI)	O serviço consiste na instrução em curso de empreendedorismo. Serviços Prestados: - Aplicação de metodologia de ensino desenvolvida para pessoas em situação de vulnerabilidade social; - Registro das atividades realizadas; Execução: Prestação de serviços de 7.000 horas de capacitação a serem executadas em até 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto;	7.000 horas	R$190,00/hora	R$1.330.000,00

Assistentes de Projetos (MEI)	Assistente para o suporte na gestão de projetos, auxiliando no planejamento, execução e monitoramento para atingir as metas do contratante. **Serviços Prestados:** -Organização de documentos; -Assistência na coordenação das atividades; -Coleta de dados para relatórios de progresso; -Manutenção de arquivos e relatórios. **Modalidade de Execução:** Prestação de serviços de 8 assistentes durante 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto.	12 meses	R$2.500,00 (cada) 8x = R$ 20.000,00	R$ 240.000,00
Coordenação Pedagógica (MEI)	Gestor de projetos visando planejamento, execução e monitoramento para atender às metas do contratante. **Serviços Prestados:** -Definição de objetivos, metas e cronogramas. -Identificação de recursos necessários. -Coordenação das atividades e comunicação com a equipe e stakeholders. -Acompanhamento do progresso e implementação de ações corretivas. -Relatórios periódicos sobre o andamento do projeto. -Avaliação dos resultados e documentação das lições aprendidas. **Modalidade de Execução:** Prestação de serviços de 2 gestores durante 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto	12 meses	R$6.200,00 (cada) 2x=R$12.400	R$148.800,00

Análise de dados (MEI)	Analista para o suporte na prestação de contas, auxiliando na execução e monitoramento físico/financeiro para atingir as metas do contratante. **Serviços Prestados:** - Reunir dados de diversas fontes, como bancos de dados, pesquisas, APIs e ferramentas de análise. - Garantir que os dados coletados sejam precisos, completos e relevantes. - Criar dashboards e relatórios visuais para apresentar os resultados da análise. - Preparar relatórios detalhados e apresentações para a gestão e partes interessadas. **Modalidade de Execução:** Prestação de serviços de 2 analistas durante 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto.	12 meses	R$ 4.800,00 2x= R$9.600,00	R$ 115.200,00
Coordenação de Consultoria (MEI)	Gestor de equipe visando planejamento, execução e monitoramento para atender às metas do contratante. **Serviços Prestados:** -Definição de objetivos, metas e cronogramas de consultoria em empreendedorismo. -Acompanhamento do progresso e implementação de ações corretivas. -Relatórios periódicos sobre o andamento das consultorias realizadas. -Avaliação dos resultados e impacto social resultante do processo de consultoria; **Modalidade de Execução:** Prestação de serviços de 1 gestor durante 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto	12 meses	R$ 5.300,00	R$ 63.600,00

Serviço de Consultoria remota e/ou presencial Individual	O serviço consiste em prestar consultoria para novos empreendedores em curso de empreendedorismo. **Serviços Prestados:** - Aplicação de metodologia de ensino desenvolvida para pessoas em situação de vulnerabilidade social; - Registro das atividades realizadas; **Execução:** Prestação de serviços de 60.000 horas de capacitação a serem executadas em até 12 meses, mediante relatório de serviços prestados, evidenciando os resultados ao longo das semanas e atendimento integral às demandas do projeto;	60.000 horas	R$36,37/hora	R$ 2.182.200,00
Serviço de assessoria jurídica (PJ)	Serviço de assessoria em confecção de contratos, distratos e consultoria jurídica	12 meses	R$5.000,00	R$60.000,00
Analista de Prestação de Contas (MEI)	Serviço de análise financeira, execução física-financeira, relatórios de prestação de contas e movimentação bancária	12 meses	R$4.600,00	R$55.200,00
Pesquisa Socioeconômica	Pesquisas Socioeconômicas com os beneficiários com relatórios de resultado de impacto.	5.000 horas	R$ 29,99	R$149.935,00
Produção de Eventos de Formatura	Serviço de produção de evento para até 1.000 pessoas. Contemplando: Decoração, sonorização e iluminação, fotografia, mestre de cerimônia, painel de fotos com backdrop, coquetel para 500 formandos, recepção de convidados. (1 convidado por formando)	7 eventos	R$ 45.328,39	R$ 317.298,73
VALOR TOTAL SERVIÇOS DE TERCEIROS		**R$4.764.233,73**		

DESPESAS COM PESSOAL				
CARGO	**FORMAÇÃO**	**FUNÇÃO NO PROJETO**	**TOTAL HORAS NO PROJETO**	**CUSTO SALÁRIO + ENCARGOS**
Assistente Administrativo	Ensino Médio Completo	1	12 meses 2.160 horas	R$2.500,00 + 2.731,25 (benefícios e encargos)
Motorista	Ensino Médio Categoria de habilitação “D”	2	11 meses 2.420 horas	R$2.815,00 + 2.925,30 (benefícios e encargos)
VALOR TOTAL PESSOAL				**R$ 131.658,60**

CONTRAPARTIDA EM BENS E SERVIÇOS				
ITEM	**ESPECIFICAÇÃO**	**QUANTIDADE**	**CUSTO UNITÁRIO**	**CUSTO TOTAL**
Feira De Exposição	Serviço de produção de feira para até 500 pessoas. Contemplando: Stands, sonorização e iluminação, fotografia, mestre de cerimônia, painel de fotos com backdrop.	1 feira	R$96.00,00	R$96.000,00
Plataforma MarketPlace	Criação de uma plataforma virtual para cadastro e venda online para os negócios abertos pelos beneficiários	1	R$300.000,00	R$300.000,00
VALOR TOTAL CONTRAPARTIDA EM BENS E SERVIÇOS				**R$656.230,00**

VALOR TOTAL DE DESPESAS CORRENTES	**R$ 10.770.871,53**

6. VALOR TOTAL DO PROJETO: R$ 10.770.871,53

7. CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO (R$ 1,00)

7.1. CONCEDENTE

Meta	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês
1	R$ 4.787.191,53	R$1.495.920,00			R$1.495.920,00	
Meta	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês
2		R$1.495.920,00		R$ 1.495.920,00		

7.2. PROPONENTE (CONTRAPARTIDA) (se houver)

Meta	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês
Meta	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês

8. PRAZO

12 meses

9. GESTOR

Nome: Leonardo Barnet de Souza Lucas
Cargo/função: Gestor Executivo
E-mail:gestaoexecutiva.rs@institutobesouro.com
Telefone: (51) 99273.5914

10. PRAZO DE PRESTAÇÃO DE CONTAS

Deverá ser realizada nos termos art. 71 e 72 da Instrução Normativa CAGE 05/2016, sem prejuízo das demais disposições contidas na legislação, que regulamenta as parcerias a serem celebradas no âmbito do Poder Executivo.

11. DECLARAÇÃO

Na qualidade de representante legal da Organização Parceira, declaro, para fins de prova junto a Secretaria de Assistência Social, para os efeitos e sob as penas da lei, que inexiste qualquer débito em mora ou situação de inadimplência com o Tesouro Estadual, ou qualquer órgão ou entidade da Administração Pública Estadual, que impeça a celebração de Parceria, na forma deste Plano de Trabalho.

Porto Alegre, 23 de Janeiro de 2026

Nome e assinatura do representante da Organização Parceira

12. APROVAÇÃO

Aprovado.

Local e Data:

Beto Fantinel
Secretário de Estado da Secretaria de Desenvolvimento Social

ANEXO 1
KPI'S DE DESEMPENHO

KPI	Descrição	Objetivo
Número de Beneficiários	Total de jovens que serão capacitados ao longo do programa	7.000 beneficiários inscritos e 5.000 incubados
Taxa de Abertura de Negócios	Percentual de participantes que conseguirão iniciar um novo empreendimento	30% dos novos empreendedores
Aumento de Renda	Percentual de incremento na renda dos empreendedores que já possuíam um negócio	50% de aumento na renda
Satisfação dos Participantes	Avaliação da satisfação dos alunos após a conclusão do curso	85% de satisfação
Taxa de Retenção	Percentual de alunos que conseguem completar todo o curso	60% de frequência mínima
Apoio Pós-Curso	Percentual de beneficiários que continuarão a receber mentoria	100% dos alunos incubados
Impacto Socioeconômico	Avaliação do impacto gerado nas condições de vida e bem-estar dos alunos	Melhora em pelo menos 50% dos casos

INSTITUTO BESOURO

ANEXO 2
CRONOGRAMA DETALHADO

Etapa	Subetapa	Quantidade	Indicador	Meio de Aferição	Período de Execução
1. Estruturação Inicial	Mapeamento das localidades para as aulas	1	Mapa Estratégico	Documento PDF criado	12 meses após a publicação no DOE
	Elaboração e produção do material didático	1	MIV do Projeto	Documento PDF criado	12 meses após a publicação no DOE
	Lançamento de landing page	1	Landing Page criada	Link de acesso	12 meses após a publicação no DOE
Etapa	**Subetapa**	**Quantidade**	**Indicador**	**Meio de Aferição**	**Período de Execução**
2. Execução em Campo	Execução das turmas	350	Turmas Executadas	Listas de Presença	12 meses após a publicação no DOE
	Execução da incubação	5.000	Beneficiários	Lista de Incubados	12 meses após a publicação no DOE
	Execução de pesquisa de impacto socioeconômico	5.000	Pesquisas	Relatório de Pesquisa de Impacto	12 meses após a publicação no DOE
	Entrega de Capital Semente	5.000	Cartões com crédito de R$520	Termo de recebimento	12 meses após a publicação no DOE
	Formaturas regionais - representantes de todos os municípios participantes	7	Evento	Relatório fotográfico de realização de evento	12 meses após a publicação no DOE
Etapa	**Subetapa**	**Quantidade**	**Indicador**	**Meio de Aferição**	**Período de Execução**
3. Monitoramento, Avaliação e Comunicação	Entrega pesquisa de impacto socioeconômico parcial	2	Relatório Final de Impacto socioeconômico	Relatório	12 meses após a publicação no DOE
	Apresentação de relatórios financeiros e prestação de contas	12	Relatórios de execução física e financeira	Relatório	12 meses após a publicação no DOE

ANEXO 3

Nota Explicativa sobre a Estrutura de Inscrições do Projeto Baita Empreendedor

O Projeto “Baita Empreendedor” prevê 7.000 inscritos e 5.000 certificados, conforme planejamento técnico baseado em três premissas fundamentais:

Taxa de Evasão Prevista

Considerando a média histórica de evasão em cursos de capacitação, estima-se que até 30% dos inscritos não concluam as atividades. A previsão de 7.000 vagas garante que, mesmo com perdas, a meta de 5.000 participantes certificados seja atingida.

Meta de Impacto

A certificação busca não apenas o aprendizado, mas a efetiva formação de novos empreendedores. A meta é que 30% dos certificados avancem para a abertura de negócios, promovendo impacto social e desenvolvimento econômico local, conforme os princípios da eficiência e efetividade da gestão pública.

Custeio por Total de Inscritos

Os custos do projeto consideram a totalidade dos 7.000 inscritos, garantindo acesso igualitário aos materiais, suporte e atividades. Essa estrutura assegura economicidade e transparência, conforme preceituam a Lei nº 13.019/2014 e a Lei nº 14.133/2021.

A definição do número de inscritos e certificados foi elaborada com base em critérios técnicos, visando garantir resultados concretos, com uso eficiente dos recursos e observância das normas aplicáveis às parcerias com a Administração Pública.