

PLANO DE TRABALHO



PLANO DE TRABALHO

1. IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE

Órgão/Entidade Proponente: Instituto de Desenvolvimento Humano e Sustentável da Amazônia				CNPJ: 11.208.479/0001-72	
Endereço: Rua Duque de Castr, n. 09.					
Cidade: Laranjal do Jari	UF: AP	CEP: 68.920-000	DDD/Telefone Fixo: xxxxxx	DDD/Telefone Celular: +55 96 98432-4608	
E-mail(s): biosfera.ap@gmail.com					
1.1 – IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL LEGAL					
Nome do Responsável Jurídico do Órgão/Entidade: Helielson Barbosa da Silva					
RG/Órgão Expedidor/UF: 046077		CPF: 432.876.462-49		Cargo: Presidente	
Endereço residencial: Rua do Limão, n. 427.		CEP: 68.908-790		E-mail(s): biosfera.ap@gmail.com	

2. IDENTIFICAÇÃO DO CONCEDENTE

Órgão/Entidade Concedente: Secretaria do Trabalho e Empreendedorismo				CNPJ: 00.394.577/0001-25	
Endereço: Avenida Mendonça Junior, nº 1175, Bairro Centro					
Cidade: Macapá	UF: Amapá	CEP: 68.900-020	DDD/Telefone Fixo: xxxxxxxx	DDD/Telefone Celular: +55 96 98432-4608	
E-mail(s): gab@sete.ap.gov.br					
Site oficial da entidade para acompanhamento da execução do Projeto: https://sete.portal.ap.gov.br					

2.1. IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL LEGAL

Nome do Responsável do Órgão/Entidade: Ezequias Costa Ferreira		
RG/Órgão Expedidor/UF: 182.639 – PTC/AP	CPF: 819.331.72-68	Cargo: Secretário
Endereço residencial: Av. 1 n. 1143 – A, Bairro Felicidade	CEP: 68.903 - 410	E-mail(s): ezecostajunior@gmail.com

3. DESCRIÇÃO DO PROJETO		
Título do Projeto: START SUA STARTUP: Crie seu Empreendimento Inovador de Sucesso para o Desenvolvimento de Oiapoque/AP.	Período de Execução	
	Início: 01.06.2024	Término: 30.07.2024
4. IDENTIFICAÇÃO DO OBJETO		
Capacitação voltada a criação de startups para jovens e de qualificação de moto taxistas.		
5. JUSTIFICATIVA DA PROPOSIÇÃO:		
A falta de conhecimento a prática e incerteza da profissão levam os jovens oiapoqueenses ao desemprego. A dificuldade de obter vagas no mercado de trabalho formal, a exigência de experiência profissional comprovada em carteira, a baixa escolaridade e falta de qualificação profissional, são as barreiras encontradas na busca pelo primeiro emprego, em especial jovens em situação de vulnerabilidade social, que se submetem a trabalhos menos interessantes do ponto de vista do aprendizado e da ascensão social, e continuam a abandonar a escola, ou concluir apenas o ensino médio. No momento em que se questiona o futuro da juventude, estimular o empreendedorismo juvenil, como estratégia para inclusão social, acesso ao mercado de trabalho e fortalecimento da cultura empreendedora, figura como alternativa para geração de emprego e renda, tendo em vista ainda que muitos jovens possuem um grande potencial empreendedor, inviabilizado pela ausência de oportunidade e/ou incentivo para iniciar ou ampliar um empreendimento. Nessa perspectiva, o desenvolvimento de ações voltadas para o fomento ao empreendedorismo é de fundamental importância e estratégia frente ao desemprego, que efetivamente atendam às necessidades da população, em especial as de geração de emprego e renda, que consequentemente melhorem a qualidade de vida da população. Para garantir maior alcance das políticas públicas de fomento a geração de emprego e renda da população jovem do município do Oiapoque, propomos a execução de ações que consigam responder às necessidades, potencialidades e		

direitos da população envolvida, articulando iniciativas que viabilizem o empreendedorismo, tais como: capacitação, formalização, produção, e escoamento da produção além do desenvolvimento tecnológico focado na viabilização de soluções técnicas dos problemas e oportunidades feitas aos empreendimentos.

Como alternativa está a criação de startup, que é uma empresa jovem e inovadora, focada em criar um modelo de negócio escalável, oferecendo soluções para desafios. Embora muitas vezes ligada ao setor digital e tecnológico, pode representar qualquer empreendimento inovador prático. Esse tipo de iniciativa está cada vez mais em evidência e seu reconhecimento aumenta a cada ano.

O Brasil é destaque entre os países da América Latina e já possui mais de 13 mil startups, segundo dados da Startup Base. São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro lideram o ranking dos estados com o maior número de startups no país. Essas empresas de base tecnológica abrangem diferentes mercados: educação (edtechs), saúde (healthtechs), finanças (fintechs), agronegócio (agtechs), telecomunicações, e-commerce, indústria, serviços, transporte e inúmeros outros.

Hoje, é impossível pensar na nossa vida sem lembrar de grandes startups que revolucionam o mercado e o mundo, transformando processos antigos e engessados e criando soluções disruptivas e inovadoras. As startups, sem dúvida, mudaram a forma como vivemos e nos relacionamos com o mundo.

Além de possibilitar intenso crescimento financeiro ao empreendedor(a) e sua equipe, as startups também têm grande potencial de crescimento, transformando o mercado e melhorando a vida dos consumidores.

Mas, assim como todo negócio, criar uma startup não é uma tarefa fácil. Por isso, estamos propondo o desenvolvimento de ações, voltadas para jovens na faixa de 16 a 29 anos, que contemplara o passo a passo para a criação do negócio.

Outro problema identificado diz respeito a mobilidade urbana.

O município do Oiapoque tem dentre os serviços de mobilidade urbana, o serviço de concessão pública de moto taxistas, que tem desenvolvido um papel importante na mobilidade da população, em especial de baixa renda.

Por se tratar de uma cidade turística onde ocorre uma miscigenação de povos fronteiriços e povos tradicionais com um fluxo grande de pessoas na sede do município, esse atendimento deve ser executado com muita qualidade, o que não vem ocorrendo no município, causando uma má impressão aos turistas e visitantes.

Por atender mais de 300 pessoas, envolvidas na atividade, que tem impacto direto na economia do município, tornando-se fonte de emprego, renda e fortalecimento do comércio local, levar capacitação, com foco na saúde e de segurança desses profissionais, pelo desafio para alavancar o desenvolvimento dessa cadeia de serviços.

Para esse público propomos a qualificação voltada para as práticas de atendimento aos clientes e de saúde e segurança.

6. OBJETIVO GERAL DA PROPOSTA

Capacitar mototaxistas titulares e auxiliares e estimular a criação de negócios inovadores por jovens com ideiação ao empreendedorismo.

7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA PROPOSTA

- Estimular a criação de modelos de negócios inovadores.
- Proporcionar a mudança de mindset de jovens.
- Fomentar o empreendedorismo.
- Estimular o uso de equipamentos de proteção individual.
- Estimular práticas de bom atendimento ao cliente.

8. PÚBLICO BENEFICIÁRIO

- Jovens com idade de 16 à 29 anos, que tenham motivação empreendedora.
- Mototaxistas sindicalizados.

9. DESCRIÇÃO DAS METAS

- Qualificar 200 mototaxistas e auxiliares.
- Capacitar 100 jovens para criação de negócios inovadores.

10. METODOLOGIA

FASE DIVULGAR

Para contemplar esta fase será feita uma ampla divulgação em escolas, clubes, lojas, grupos de jovens, igrejas, casas de oração, praças, bares e restaurantes dentre outros

loais.

Será criado um site, perfis nas principais redes sociais como o instagram e no facebook com as informações básicas e metodológicas, além de link pelo Google Forms para inscrição, dando assim opção de várias frentes de acesso ao programa.

Todos os dados serão consolidados para otimização dos processos.

FASE EMPREENDER

Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	Etapa 5	Etapa 6
Inscrições e seleção	Capacitação presencial e on- line + Desing Thinking	Capacitação presencial e on- line + Ideação + MPV + Conexões	Capacitação presencial e on- line + Marketing + Vendas	Execução de Negócio Piloto	Demoday

Aplicação de metodologia CANVA de Negócios

Etapa 1: O processo de **inscrição e seleção** para capacitação em projetos inovadores para jovens empreendedores será estruturado da seguinte forma:

1. Divulgação da Oportunidade: Inicialmente, a oportunidade de capacitação para jovens empreendedores **será divulgada amplamente, por meio de canais online, redes sociais, universidades, incubadoras, aceleradoras e outros parceiros relevantes.** É

importante alcançar o maior número possível de potenciais interessados.

2. Critérios de Elegibilidade: Os organizadores estabelecerão os critérios **claros de elegibilidade, tais como faixa etária, área de atuação do projeto, estágio de desenvolvimento do empreendimento**, entre outros. Esses critérios ajudarão a filtrar os candidatos e garantir que estejam alinhados com os objetivos da capacitação.

3. Formulário de Inscrição: Os interessados devem preencher um formulário de inscrição que inclua **informações sobre o projeto empreendedor, o perfil dos participantes, a visão para o futuro do negócio e outros detalhes relevantes**. O formulário pode solicitar também um pitch ou vídeo apresentando a proposta do projeto.

4. Avaliação das Inscrições: Uma equipe responsável pela capacitação deve avaliar as inscrições com base nos critérios estabelecidos. Isso pode incluir a **análise do potencial inovador do projeto, viabilidade técnica e econômica, impacto social ou ambiental**, entre outros aspectos.

5. Entrevistas ou Pitches: Os candidatos pré-selecionados **serão convidados para entrevistas ou para apresentar seus projetos em formato de pitch para uma banca avaliadora**. Isso permite uma avaliação mais aprofundada das propostas e das habilidades empreendedoras dos participantes.

6. Seleção dos Participantes: Com base nas avaliações das inscrições e nas entrevistas/pitches, os **participantes selecionados para a capacitação são anunciados**. É importante fornecer feedback construtivo aos candidatos que não foram selecionados, oferecendo orientações para possíveis melhorias.

7. Início da Capacitação: Após a seleção dos participantes, inicia-se o programa de capacitação em projetos inovadores para jovens empreendedores, que pode incluir mentorias, workshops, palestras e outras atividades voltadas para o desenvolvimento dos projetos e das habilidades empreendedoras dos participantes.

Este processo visa garantir que os jovens empreendedores com projetos inovadores mais promissores sejam selecionados para receber a capacitação necessária para impulsionar seus negócios.

Etapa 2: Design Thinking é uma abordagem inovadora que utiliza métodos e sensibilidades do design para atender às necessidades humanas e transformar ideias em soluções práticas e aplicáveis. Por meio de diversas etapas, esse processo colaborativo integra a criatividade do design com as exigências tecnológicas e de mercado, visando criar valor significativo para os usuários e oportunidades estratégicas para os negócios e as empresas.

Etapa 3: No processo de criação de negócios inovadores, a **ideação** é o ponto de partida. Durante essa etapa, os empreendedores buscam identificar oportunidades de mercado, necessidades não atendidas e possíveis soluções inovadoras. **Através de técnicas como brainstorming, pesquisa de mercado, análise de tendências e estudo de casos de sucesso, os empreendedores podem gerar e refinar ideias que tenham potencial de se tornar negócios inovadores.**

Após a ideação, o próximo passo seria a criação do **MVP (Minimum Viable Product), ou Produto Mínimo Viável**. **O MVP é uma versão simplificada do produto ou serviço que permite aos empreendedores testar a viabilidade da ideia no mercado real. É essencial para validar hipóteses, coletar feedback dos usuários e ajustar o produto com base nas informações obtidas.** Isso pode ser feito através de protótipos, testes piloto, ou versões iniciais do produto/serviço que possam ser lançadas rapidamente.

Quanto às **conexões** na criação de negócios inovadores, é crucial **estabelecer uma rede de contatos sólida**. Isso pode incluir mentores, investidores, parceiros estratégicos, potenciais clientes e outros empreendedores. Participar de eventos do setor, programas de aceleração e incubadoras, bem como utilizar plataformas online para networking, são maneiras eficazes de construir e fortalecer essas conexões. Essas relações podem abrir portas para parcerias comerciais, investimentos e oportunidades de crescimento para o negócio inovador.

Em resumo, o processo de ideação, seguido pela criação do MVP e pela construção de conexões estratégicas são etapas fundamentais na criação de negócios inovadores. Essas fases requerem flexibilidade, capacidade de adaptação e um mindset empreendedor para transformar ideias em empreendimentos bem-sucedidos.

Etapa 4: Um processo de capacitação em **marketing e vendas** para jovens empreendedores e mototaxistas, irá abranger diversos tópicos e metodologias. Inicialmente, será oferecido uma introdução aos **conceitos fundamentais de marketing e vendas, abordando temas como segmentação de mercado, definição de público-alvo, análise da concorrência, posicionamento de produto / serviço e estratégias de precificação.**

Além disso, será incluído módulos práticos sobre as ferramentas de marketing digital, tais como **mídias sociais, criação de conteúdo relevante, gestão de anúncios online e uso de métricas para avaliar o desempenho das campanhas.**

No que diz respeito às vendas, o treinamento irá abranger e cobrir **técnicas de negociação, prospecção de clientes, gestão do funil de vendas, atendimento ao cliente e pós-venda.** A simulação de situações reais de vendas e a prática de abordagens comerciais também serão incorporadas para oferecer uma experiência mais próxima da realidade.

Além disso, será incluído **exemplos práticos e cases de sucesso para ilustrar as estratégias e táticas apresentadas durante os treinamentos.** A interação com profissionais experientes do ramo, por meio de palestras ou mentorias, também poderá enriquecer a capacitação ao proporcionar insights valiosos e networking para os participantes.

Por fim, a avaliação contínua do processo de capacitação, seja por meio de testes práticos, estudos de caso ou feedback dos participantes, será essencial para garantir a eficácia do programa e identificar oportunidades de melhoria.

Etapa 5: Um processo metodológico de **execução de negócios piloto** para jovens empreendedores deve ser cuidadosamente planejado e estruturado. Assim o processo é abaixo descrito podendo ser ajustado de acordo com as necessidades do momento:

1. Definição do Objetivo: Os empreendedores devem **estabelecer claramente os objetivos do negócio piloto, como testar a viabilidade de um novo produto/serviço, validar hipóteses de mercado ou atrair investidores.** Essa

definição orientará todo o processo.

2. Identificação do Público-Alvo: É essencial entender quem são os potenciais consumidores do negócio piloto. Isso envolve a realização de **pesquisas de mercado, análise de tendências e identificação de segmentos específicos** que possam se beneficiar da proposta dos empreendedores.

3. Desenvolvimento do Produto/Serviço Piloto: Com base nas informações coletadas, os jovens empreendedores devem **criar um protótipo ou versão inicial do produto/serviço que será testado**. Esse MVP (Minimum Viable Product) deve ser suficiente para demonstrar o valor da proposta, mas também flexível o bastante para permitir ajustes com base no feedback recebido.



4. Testes e Coleta de Feedback: O negócio piloto deve ser lançado em um ambiente controlado, seja em um local físico ou online, dependendo da natureza do empreendimento. Durante essa fase, é crucial **coletar feedback dos consumidores, analisar métricas de desempenho e observar a recepção do público-alvo em relação ao produto/serviço**.

5. Análise e Ajustes: Com base no feedback recebido, os empreendedores devem **analisar os resultados dos testes e identificar áreas de melhoria ou ajustes necessários no produto/serviço**, na estratégia de marketing, precificação, entre outros aspectos.

6. Avaliação da Viabilidade: Após os ajustes realizados, os jovens empreendedores devem avaliar a viabilidade do negócio piloto. Isso inclui **considerar aspectos como custo-benefício, potencial de escalabilidade, aceitação no mercado e alinhamento com as metas iniciais estabelecidas.**

7. Plano de Expansão ou Pivotagem: Com base nos resultados obtidos, os empreendedores **podem decidir expandir o negócio piloto para uma operação maior ou realizar mudanças significativas na proposta inicial (pivotagem)** antes de seguir adiante.

Essas etapas representam um processo metodológico básico para a execução de negócios piloto por jovens empreendedores. A flexibilidade e capacidade de adaptação são fundamentais para garantir o sucesso desse processo.

Etapa 6: O **Demoday**, ou dia da apresentação dos projetos, é um evento crucial para jovens empreendedores apresentarem seus projetos inovadores a investidores, mentores e outros potenciais parceiros. A seguir está descrito o processo para a realização de um Demoday:

1. Preparação dos Participantes: Os jovens empreendedores selecionados para participar do Demoday passam por um período de preparação prévio. Isso pode incluir **sessões de treinamento para aprimorar suas habilidades de apresentação, revisão de seus pitches e preparação de material visual (como slides)** para a apresentação.
2. Divulgação do Evento: O Demoday deve ser amplamente divulgado para investidores, mentores, empresários e outros potenciais apoiadores. A **divulgação pode ser feita por meio de convites diretos, redes sociais, parcerias com organizações locais e divulgação em eventos do ecossistema empreendedor.**
3. Estrutura do Evento: O Demoday pode ser realizado em um local adequado, como uma incubadora, aceleradora ou espaço de eventos. A **estrutura do evento inclui horário de início e término, ordem das apresentações, intervalos para networking e possíveis atividades complementares.**
4. Apresentações dos Projetos: Cada empreendedor tem um tempo designado para

fazer sua apresentação, que geralmente inclui **uma introdução pessoal, descrição do problema que seu projeto resolve, explicação da solução proposta, modelo de negócios e plano de escalabilidade**. É fundamental que as apresentações sejam concisas e impactantes.

5. Sessão de Perguntas e Respostas: Após cada apresentação, os investidores e mentores presentes têm a oportunidade de fazer perguntas aos empreendedores. Essa interação é importante para **esclarecer dúvidas, entender melhor o projeto e avaliar a capacidade dos empreendedores de lidar com questionamentos**.

6. Networking: Após as apresentações, é comum ter um período dedicado ao networking, no qual **os participantes podem interagir informalmente e discutir possíveis parcerias, investimentos ou oportunidades de colaboração**.

7. Feedback e Próximos Passos: Ao final do evento, **os organizadores podem proporcionar um momento para os participantes receberem feedback sobre suas apresentações e projetos**. Além disso, é importante orientá-los sobre os próximos passos após o Demoday, como possíveis reuniões individuais com investidores interessados.

Um Demoday bem estruturado oferece aos jovens empreendedores a oportunidade de ganhar visibilidade, obter feedback valioso e estabelecer conexões importantes para o crescimento de seus projetos inovadores.

11. DEFINIÇÃO DE INDICADORES QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS A SEREM UTILIZADOS PARA AFERIÇÃO DO CUMPRIMENTO DAS METAS.

Indicativo quantitativo:

1. Número de participantes inscritos.
2. Número de participantes matriculados.
3. Número de participantes que concluíram.

Meta	Forma de Monitoramento	Indicadores de Monitoramento	Meios de Verificação
1. Qualificar 200 mototaxistas em saúde e segurança do trabalho.	Averiguar à qualidade pedagógica do curso e a participação dos beneficiários	1. Soma de horas de capacitação e de mentorias realizadas; 2. Quantidade de mototaxistas capacitados.	Relatório com lista de frequência, ficha de avaliação, fotos, vídeos e outros elementos.
2. Capacitar e mentorar a criação de negócios inovadores para 100 jovens com foco no empreendedorismo	Averiguar à qualidade pedagógica do curso e a participação dos beneficiários	1. Soma de horas de capacitação e de mentorias realizadas; 2. Quantidade de jovens capacitados.	Relatório com lista de frequência, ficha de avaliação, fotos, vídeos e outros elementos.
Indicativo qualitativo: 1. Pesquisa de satisfação após cada módulo realizado. 2. Pesquisa de satisfação após a conclusão do projeto.			

12. CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO				
Meta / Etapa	Período			
	Mês 1		Mês 2	
	Quinzena 1	Quinzena 2	Quinzena 3	Quinzena 4
Fase 1 - Divulgar	x	x	x	x
Fase 2 - Empreender	x	x	x	X
13. PLANO DE APLICAÇÃO DOS RECURSOS				
Categoria de Despesa	Concedente	Contrapartida		Total (R\$)
		Financeira	Não-Financeira	
Pessoal	119.000,00	0,00	0,00	119.000,00
Material de Consumo		0,00	0,00	
Serviços de Terceiros – PF		0,00	0,00	
Serviços de Terceiros – PJ	781.000,00	0,00	0,00	781.000,00
Total				900.000,00
14. CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO				
Parcela	Mês/ano	Concedente	Proponente	Total
Parcela única	Mês 6/2024	900.000,00	0,00	900.000,00

15. DETALHAMENTO DA APLICAÇÃO DOS RECURSOS

PROJETO	START SUA STARTUP: Crie seu Empreendimento Inovador de Sucesso para o Desenvolvimento de Oiapoque/AP.			
MEMÓRIA DE CÁLCULO				
OBJETIVO	Capacitação e qualificação profissional de mototaxistas e jovens de Oiapoque-AP, com a criação de negócios inovadores.			
META	Capacitar e criar negócios inovadores em 100 (cem) jovens do município de Oiapoque/AP.			
Categoria	Unidade	Quant.	Valor Unitário	Total
Pessoal	Mês	14	8.500,00	119.000,00
Material de Consumo	--	0	0,00	0,00
Serviços de Terceiros – PF	--	0	0,00	0,00
Serviços de Terceiros – PJ	Diversos	1	781.000,00	781.000,00
Meta 1 e 2				900.000,00

Ver também em anexo **Memória de Cálculo.**

Para o item de AQUISIÇÃO DOS EPIs, serão adquiridos os bens de proteção individual para 200 mototaxistas do município de Oiapoque.

Para o item de EXECUÇÃO DE CAPACITAÇÃO PRESENCIAL E ON-LINE, serão contratados, instrutores e mentores, afim de haver melhor instrução.

16. CAPACIDADE TÉCNICA E GERENCIAL

Equipe de profissionais que atuarão diretamente no Projeto

Devido a complexidade do projeto, a equipe será inevitavelmente multidisciplinar.

Assim haverá a necessidade de profissionais com diversas HABILIDADES, COMPETÊNCIAS e principalmente com EXPERIÊNCIA em empreendedorismo e saúde e segurança no trabalho.

Coordenação geral	Helielson Silva
Coordenação Pedagógica	Patrícia Sousa
Coordenação da Administração geral	Letícia Barbosa
Coordenação Mobilização e engajamento.	Gilcimar Pureza
Coordenação Logística.	Odenilson Dias
Coordenação Prestação de contas.	Arlicy Diniz
Coordenação Empreendedorismo.	Letícia Rocha

Todos os profissionais de atuação direta ou por demanda, trabalharam de maneira presencial e ou on-line, de acordo com o módulo / atividade que será desenvolvida.

17. DECLARAÇÃO

Na qualidade de representante legal do proponente, declaro, para fins de prova junto ao Governo do Estado do Amapá, para os efeitos e sob pena da Lei, que inexistente qualquer débito em mora ou situação de inadimplência com o Tesouro Nacional e Estadual ou qualquer órgão ou entidade da Administração Pública Federal ou Estadual, que impeça a transferência de recursos de dotações consignadas nos orçamentos do Estado na forma deste Plano de Trabalho.

Pede Deferimento,

Macapá/AP, 16 de maio de 2024
 Local e Data



Documento assinado digitalmente
HELIELSON BARBOSA DA SILVA
 Data: 29/05/2024 07:56:24-0300
 Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do Proponente

18. APROVAÇÃO

Aprovo o presente Plano de Trabalho, na forma proposta.

Local e Data

Assinatura do Concedente