



PROGRAMA VIDA MELHOR URBANO

GUIA DO AGENTE DE DESENVOLVIMENTO







GOVERNO DO ESTADO DA BAHIA

Rui Costa

Governador do Estado da Bahia

CASA CIVIL

Bruno Dauster Magalhães e Silva

Secretário Chefe da Casa Civil

André da Silva Santana

Coordenador do Programa Vida Melhor

SECRETARIA DE JUSTIÇA, DIREITOS HUMANOS E DESENVOLVIMENTO SOCIAL - SJDHDS

José Geraldo dos Reis Santos

Secretário de Justiça, Direitos Humanos e Desenvolvimento Social do Estado da Bahia

Ápio Vinagre Nascimento

Coordenador do Programa Vida Melhor Urbano

Marta Rodrigues Sousa de Brito Costa

Siciliana Carvalho Chaves

Teresinha Lage Bugarim

Equipe técnica do Programa Vida Melhor Urbano - SJDHDS

Fundação Luís Eduardo Magalhães – FLEM

Apoio técnico e operacional

Gabriel Kraychete

Consultoria na elaboração do Guia do Agente de Desenvolvimento

Vanete Maria Rios de Moura Teixeira

Revisão ortográfica

André Duque e Guto Chaves

Projeto Gráfico e Editoração





APRESENTAÇÃO

Este documento tem por objetivo apresentar os procedimentos, as rotinas e as respostas para dúvidas frequentes concernentes ao trabalho de Assistência Técnica, realizado pelos Agentes de Desenvolvimento, junto aos empreendimentos Individuais e Familiares e Sistemas Produtivos em Redes, no âmbito do Programa Vida Melhor Urbano – PVMU.

O seu conteúdo baseia-se nos pressupostos conceituais e nos procedimentos práticos contidos no Manual de Orientação Metodológica do PVMU e nos ensinamentos suscitados pela própria experiência prática do trabalho dos Agentes. Assim, este Guia não substitui, mas complementa o processo específico de capacitação dos Agentes de Desenvolvimento para o bom desempenho do seu trabalho nas Unidades de Inclusão Socioprodutiva – UNIS.

Está dividido em quatro partes: a primeira descreve o que é o Programa Vida Melhor Urbano, os serviços que oferece, o papel e as atividades dos Agentes de Desenvolvimento; a segunda parte apresenta um passo a passo do atendimento ao Empreendedor, situando e explicando o trabalho do Agente no conjunto do processo de Assistência Técnica, realizado pelo Programa a partir das Unidades de Inclusão Socioprodutiva – UNIS; a terceira parte contém orientações práticas sobre o Estudo de Viabilidade Econômica - EVE dos empreendimentos populares, com informações sobre os procedimentos e instrumentos utilizados e, a quarta, apresenta respostas para dúvidas frequentes referentes à realização do EVE. Contém, também, um anexo com um roteiro para mapeamento da rede social local.

Este Guia, portanto, deve ser usado como um suporte pedagógico para o processo de aperfeiçoamento do trabalho do Agente de Desenvolvimento, com informações e esclarecimentos relevantes para o bom desempenho das atividades que realiza.





SUMÁRIO

I. O PROGRAMA VIDA MELHOR URBANO	07
II. ATENDIMENTO AO EMPREENDEDOR: PASSO A PASSO	13
III. ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA – EVE: PROCEDIMENTOS PRÁTICOS	19
IV. ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA – EVE: RESPOSTAS PARA DÚVIDAS FREQUENTES	21
ANEXO	32





Foto: João Raimundo Santana – ASCOM/SJDHDS

I - O PROGRAMA VIDA MELHOR URBANO

O Programa Vida Melhor Urbano – PVMU do Governo do Estado da Bahia tem por objetivo incluir socioprodutivamente, pelo trabalho decente, pessoas em situação de pobreza e com potencial de trabalho, com vistas à sua emancipação.

O PVMU integra o Programa Vida Melhor, concebido em 2011 como uma iniciativa do Governo Estadual, em sintonia com os esforços do Governo Federal, em prol da erradicação da pobreza extrema.

A **inclusão socioprodutiva** não se restringe ao **aumento da renda**, mas pressupõe o **acesso a direitos** e a remoção de situações de privação, incluindo o acesso, pelo Empreendedor popular, ao conhecimento e às informações relevantes para a melhoria da atividade que realiza.

O **público do Programa** é formado por pessoas preferencialmente inscritas no Cadastro Único (CadÚnico), com idade entre 18 e 60 anos, e que auferam renda familiar per capita mensal de até meio salário mínimo.

O Programa contém ações inovadoras, prestando um serviço público de Assistência Técnica aos empreendimentos Individuais ou Familiares e Sistemas Produtivos em Rede que integram a economia popular urbana, utilizando uma **metodologia adequada à realidade peculiar destes empreendimentos**.

Serviços Ofertados

O Programa realiza uma Assistência Técnica continuada, orientando os Empreendedores para a melhoria da atividade econômica e para o acesso a outras políticas públicas de inclusão social, ofertando os seguintes serviços:

- Estudo de Viabilidade Econômica – EVE, para o empreendimento que, com o uso de uma metodologia apropriada, identifica as condições necessárias à obtenção de melhores resultados econômicos;
- Identificação, a partir do EVE, da necessidade de acesso ao financiamento, incluindo o microcrédito, em condições adequadas à realidade dos empreendimentos;
- Fornecimento de orientações e instrumentos para os Empreendedores aperfeiçoarem os seus sistemas de anotações e controles físicos e financeiros do seu negócio;
- Informações sobre a formalização como Microempreendedor Individual (MEI), considerando o estudo de viabilidade do empreendimento;

- Estímulo para ações em rede (produção, comercialização, compras de insumos, qualificação etc.);
- Apoio à comercialização de produtos e serviços;
- Apoio à qualificação técnica dos Empreendedores;
- Apoio à formação de Fundos de Crédito Rotativo Solidário (FCRS);
- Cessão de equipamentos, considerando os resultados do estudo de viabilidade
- Articulação com outras políticas de proteção e promoção social e outras políticas públicas.

As Unidades de Inclusão Socioprodutiva - UNIS

As Unidades de Inclusão Socioprodutiva – UNIS, são estruturas organizadas para a execução do trabalho junto aos Empreendedores, por meio das equipes técnicas, localizadas nos bairros populares (em locais de fácil acesso), onde se concentra o público assistido pelo Programa. Cada UNIS tem uma equipe de 35 profissionais, sendo 01 Coordenador de nível superior, 03 Técnicos de Desenvolvimento de nível superior; um profissional de nível médio como Assistente Administrativo e 30 Agentes de Desenvolvimento local, que são moradores da própria região.

O Agente de Desenvolvimento

O Agente de Desenvolvimento desempenha um papel essencial no Programa Vida Melhor Urbano. É o Agente quem mantém o contato regular com o Empreendedor para a realização do serviço de Assistência Técnica.

O trabalho do Agente é fundamental para a boa qualidade dos serviços prestados ao Empreendedor. O mesmo requer, além de conhecimento técnico, uma postura profissional com sensibilidade e autocontrole para o trabalho com os empreendimentos da economia dos setores populares. Em geral, estes empreendimentos vivenciam uma realidade marcada por fortes privações e a prática profissional do Agente deve ter em conta esta realidade, contribuindo para transformá-la.

O trabalho do Agente objetiva contribuir para aumentar o conhecimento do Empreendedor sobre as condições necessárias à melhoria da atividade que realiza, favorecendo não apenas o aumento da renda, mas o acesso a direitos básicos, a exemplo do acesso ao financiamento apropriado, qualificação técnica, formalização e acesso à previdência social etc.

Assim, o **trabalho não é apenas técnico**, não se limita a preencher planilhas para fazer contas, mas **desempenha um papel educativo** voltado para uma prática social transformadora. O que se busca é **desenvolver relações de autonomia** e não de dependência do Empreendedor, autonomia aqui entendida como maior capacidade do Empreendedor avaliar e decidir, com mais conhecimento e segurança, sobre as condições necessárias a melhoria da atividade econômica que realiza.

No exercício da sua função, o Agente deve ter uma **postura ética e profissional respeitosa**, com atitudes, linguagem corporal e comportamentos apropriados para proporcionar uma ambiência acolhedora ao Empreendedor. Desde o primeiro contato deve cultivar gestos de cortesia e educação, a exemplo de iniciar os encontros com um aperto de mão seguro e confiante.

As atitudes e comportamentos interferem na relação entre pessoas, podendo construir e destruir relações. Algumas atitudes afetam positivamente na relação do Agente de Desenvolvimento com o Empreendedor, a exemplo de:

- a) **Relacionar-se tratando pelo nome** - mostra que você conhece devidamente o Empreendedor, favorecendo a empatia e o estabelecimento de uma relação de proximidade e confiança;
- b) **Honrar com os compromissos e cumprir com os horários** - ser pontual gera credibilidade;
- c) **Adequar a linguagem ao Empreendedor** - com atenção para não cair na informalidade e evitar o uso de gírias;
- d) **Oportunizar o diálogo e trabalhar a escuta** - no diálogo deve-se estabelecer uma relação cordial e de confiança, entendendo que comunicar-se não é apenas falar, é ouvir o Empreendedor com atenção, pois é ele quem conhece o empreendimento. A comunicação deve ser clara e eficiente, considerando os objetivos do trabalho da Assistência Técnica;
- e) **Manter o sigilo de todas as informações sobre o empreendimento obtidas no exercício do seu trabalho** - pelas características do seu trabalho, o Agente tem acesso a informações sobre o empreendimento e, em alguns casos, sobre a vida pessoal do Empreendedor. As informações devem ser guardadas em absoluto sigilo, sendo utilizadas estritamente no exercício do seu trabalho junto ao Empreendedor. A não observância deste procedimento constitui-se numa falta gravíssima. A legislação brasileira prevê que "são invioláveis a intimidade, a vida privada, a honra e as imagens de pessoas assegurando o direito à indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação" (CF, Art. 5, Inciso X). O Agente de Desenvolvimento deve ter uma conduta profissional na sua relação com os Empreendedores, observando sempre os objetivos do PVMU, respeitando os direitos e a privacidade do Empreendedor;
- f) **Estar atento para observar e perceber as condições de vida e trabalho do Empreendedor.** Muitas informações fornecidas pelo Empreendedor só podem ser corretamente compreendidas quando se observa as suas condições de trabalho, mesmo que certas informações não sejam diretamente verbalizadas pelo Empreendedor.

O trabalho do Agente exige humildade e o entendimento de que o Empreendedor tem uma experiência de vida e um conhecimento sobre a atividade que realiza.

A seguir algumas “orientações/dicas” de atitudes e comportamentos que devem ser praticados ou evitados pelo Agente ao realizar o atendimento ao Empreendedor.

FAÇA

- Mantenha total **sigilo** sobre as informações obtidas no seu contato com o Empreendedor
- Saiba **escutar**, criando um clima em que o Empreendedor se sinta à vontade para fazer qualquer pergunta e responder com sinceridade.
- **Respeite** o saber e a experiência do Empreendedor;
- Repasse para o Empreendedor apenas informações precisas;
- Se tiver qualquer dúvida sobre alguma pergunta feita pelo Empreendedor ou sobre qualquer aspecto relacionado ao EVE, diga ao Empreendedor que você vai se informar para buscar a resposta exata;
- Se o Empreendedor desviar a conversa para outros assuntos, espere o momento adequado para, gentilmente, reconduzir a conversa para o objetivo do encontro;
- Seja pontual nos horários marcados com o Empreendedor;
- Comunique-se com clareza. Certifique-se que o Empreendedor está compreendendo as informações e os conteúdos relacionados ao EVE e ao seu trabalho como Agente de Desenvolvimento do PVMU.

NÃO FAÇA

- NÃO registre dados do empreendimento no EVE sem segurança da informação recebida;
- NÃO responda pelo Empreendedor;
- NÃO tenha a postura de quem sabe tudo, intimidando o Empreendedor;
- NÃO repasse para o Empreendedor informações ou procedimentos sobre o EVE que você não tenha segurança;
- NÃO danifique ou perca os formulários de trabalho;
- NÃO forneça a senha de acesso ao sistema do PVMU para terceiros;
- NÃO falte à visita programada com o Empreendedor sem informar previamente a ausência e sem justificativa;
- NÃO faça considerações moralistas sobre a atividade do Empreendedor;
- NÃO discuta com o Empreendedor.

As atividades do Agente de Desenvolvimento

A equipe da UNIS é composta pelo Coordenador, Técnicos e Agentes de Desenvolvimento. Conforme as diretrizes definidas pelo PVMU, as atribuições das equipes das Unidades de Inclusão Socioprodutivas – UNIS são predefinidas e desenvolvidas de forma integrada. A rotina de trabalho do Agente de Desenvolvimento é composta por atividades externas, que são desenvolvidas na comunidade em contato direto com os Empreendedores, e atividades internas, desenvolvidas na sede da UNIS. Cada Agente tem a sua agenda de trabalho organizada com a programação das suas ações durante a semana, com dias predeterminados para visita aos Empreendedores.

A execução destas atividades por cada Agente resulta do planejamento e cronograma de trabalho definidos pela UNIS.

As atividades internas realizadas na sede da UNIS são:

- Participar dos encontros de trabalho da equipe para programar a execução das suas ações conforme o planejamento e cronograma definidos pela UNIS;
- Inserir e atualizar as informações sobre os empreendimentos cadastrados e acompanhados no Sistema Vida Melhor Urbano - SIVME, conforme orientação do Técnico;
- Compartilhar com a equipe informações e experiências adquiridas ao longo do desenvolvimento do trabalho;
- Organizar os documentos, formulários, arquivos fotográficos e de vídeo relacionados ao trabalho de acompanhamento dos empreendimentos, conforme procedimentos estabelecidos pela UNIS e orientações do Técnico;
- Auxiliar o Técnico na análise do resultado do EVE e elaboração do Parecer Técnico;
- Participar de reuniões e encontros de qualificação, quando solicitado;
- Participar de eventos realizados na UNIS, conforme orientações do técnico;
- Participar das ações de integração da equipe;
- Solicitar ao técnico responsável, orientações e esclarecimentos sobre as dúvidas existentes para a execução do trabalho;
- Acolher e atender adequadamente os Empreendedores que buscam a UNIS espontaneamente;
- Elaborar relatório de atividades, apresentando as ações realizadas correspondentes aos empreendimentos que acompanha, conforme os procedimentos definidos pela UNIS;
- Outras atividades orientadas pelo Técnico responsável ou coordenador da UNIS.

As atividades externas realizadas na comunidade são:

- Identificar e estabelecer contato com as organizações e com lideranças comunitárias em atuação na comunidade;
- Divulgar o PVMU nas comunidades;
- Identificar e realizar o cadastramento dos Empreendedores com perfil e interesse em participar do PVMU nas comunidades;
- Visitar os Empreendedores para a elaboração conjunta do EVE, conforme a metodologia contida no Manual de Orientação Metodológica do PVMU;
- Identificar, a partir do EVE e de critérios predefinidos, a necessidade de acesso a financiamento em condições adequadas à realidade de cada Empreendedor;
- Fornecer as informações para que o Empreendedor possa decidir sobre as vantagens e implicações de aderir ao programa Microempreendedor Individual - MEI, com o acesso à cobertura previdenciária e outros benefícios;
- Identificar, juntamente com o técnico, a necessidade de equipamento para os Empreendedores atendidos, conforme critérios preestabelecidos;
- Identificar e estimular a realização de ações coletivas (capacitações técnicas, compras de insumos, organização de feiras, etc.) que potencializem os empreendimentos individuais e familiares;
- Acompanhar a gestão dos empreendimentos assessorados e orientar os Empreendedores a utilizar mecanismos de controle e registros físicos e financeiros;
- Mobilizar os Empreendedores e parceiros para ações de qualificação, entrega de equipamentos e reuniões diversas;
- Participar dos encontros para a entrega dos EVE e auxiliar os técnicos nas orientações e esclarecimentos de dúvidas dos Empreendedores;
- Fornecer informações à família do Empreendedor sobre programas de capacitação e intermediação de emprego;
- Fornecer aos Empreendedores, quando pertinente, informações básicas sobre programas sociais.

Durante a execução do trabalho nas comunidades, surgem problemas variados que, muitas vezes, precisam ser analisados com cuidado. Ao enfrentar dificuldades imprevistas ou inesperadas, o Agente deverá comunicar imediatamente ao Técnico, para que se encontre a solução mais adequada.

Como proceder diante de problemas sociais vivenciados pelo Empreendedor e sua família?

Muitos Empreendedores e suas famílias vivem num contexto de violação de direitos que abrange múltiplos aspectos: moradia inadequada; situações de insegurança e violência; privação de serviços públicos de saúde, educação etc.

Diante dessas circunstâncias, o Agente de Desenvolvimento deve informar ao Técnico para que a UNIS encaminhe junto às instituições apropriadas a busca de um apoio efetivo ao Empreendedor e sua família. Ou seja, o Agente não deve tomar para si atribuições inerentes às instituições que possuem recursos e pessoal habilitado para tratarem essas demandas.

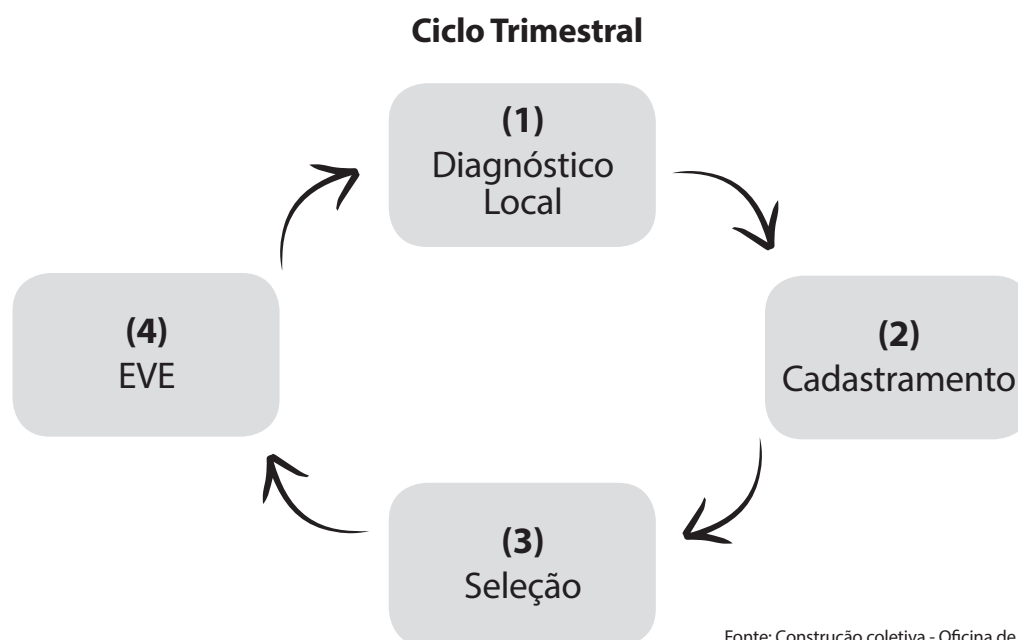
Coerente com este procedimento, os Agentes devem apoiar o Técnico no processo de atualização das informações da rede social local, identificando as instituições existentes na comunidade por tipo de serviços que realizam.

Monitoramento

O trabalho do Agente é acompanhado regularmente pelo Técnico por meio de visitas aos Empreendedores, pela avaliação das atividades realizadas, dos resultados produzidos, da satisfação dos Empreendedores atendidos etc.

II - ATENDIMENTO AO EMPREENDEDOR: PASSO A PASSO

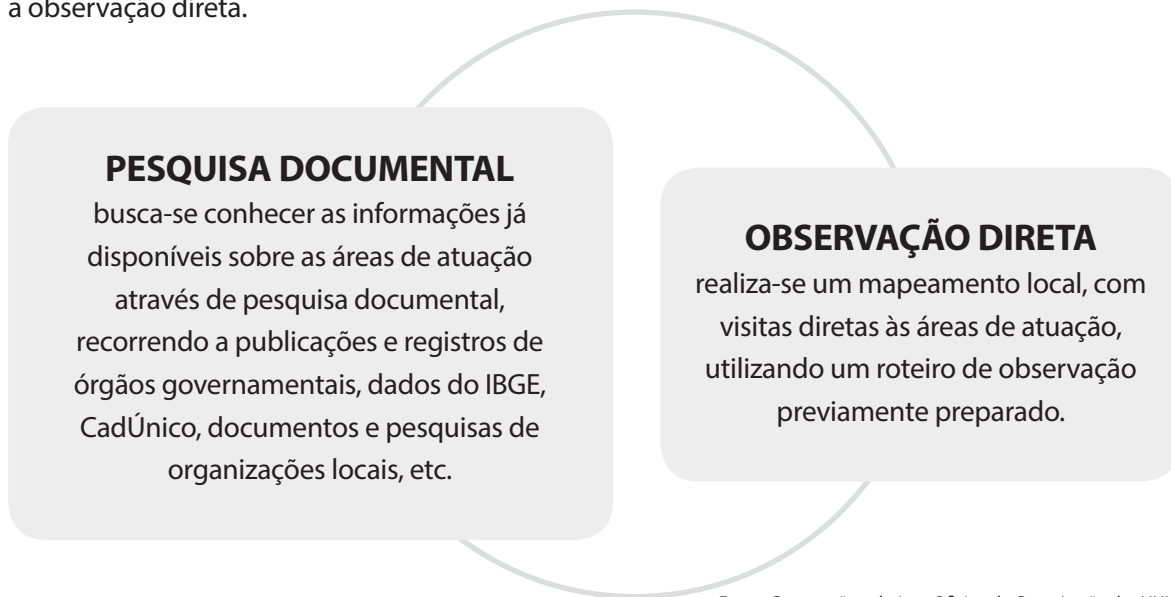
As atividades do Programa iniciam-se a partir de um conjunto de ações que são desenvolvidas a cada três meses, conforme figura abaixo.



Fonte: Construção coletiva - Oficina de Capacitação das UNIS.

1º passo: diagnóstico local

O diagnóstico local da área de atuação da UNIS é o primeiro passo para o início do trabalho do Agente de Desenvolvimento nas comunidades. Este diagnóstico é realizado com a participação dos Técnicos e envolve duas etapas ou procedimentos complementares: a pesquisa documental e a observação direta.



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

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

14

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

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

2º passo: cadastramento

O cadastramento é realizado pelo Agente de Desenvolvimento através de contato direto com o Empreendedor na comunidade, o que chamamos de **busca ativa**. Quando os Empreendedores são encaminhados por meio de parceiros ou visitam a UNIS com interesse em participar do PVMU, chamamos de **demanda espontânea**.

No cadastramento **busca ativa**, o Agente de Desenvolvimento:

- Localiza e visita os trabalhadores com o perfil do PVMU;
- Identifica o tipo de atividade realizada pelo Empreendedor;
- Proporciona uma ambiência acolhedora, salientando que é o primeiro contato com o Empreendedor;
- Apresenta o Programa, as ações a serem desenvolvidas e verifica o interesse do Empreendedor em participar do PVMU;
- Preenche o **Formulário de Cadastro** com os dados pessoais do Empreendedor e com informações sobre o empreendimento;
- Informa ao Empreendedor sobre os critérios de seleção e solicita que aguarde retorno (ver terceiro passo - ranqueamento e seleção)

No Cadastramento **demanda espontânea**, o Agente de Desenvolvimento:

- Visita os Empreendedores no local e identifica as atividades produtivas desenvolvidas;
- Em seguida, observa os mesmos procedimentos utilizados para o cadastramento **busca ativa**.

3º passo: ranqueamento e seleção

A seleção dos Empreendedores a serem acompanhados é realizada por meio de sistema informatizado, onde são lançadas as informações constantes no Formulário de Cadastro. Com base nestas informações, o sistema gera uma pontuação para o ranqueamento dos Empreendedores a serem acompanhados, considerando as situações de maior necessidade e vulnerabilidade, a exemplo da composição da renda familiar e de pessoas com necessidades especiais que residam com o Empreendedor.

É essencial que o Agente efetue o preenchimento completo do Formulário de Cadastro, para que o Empreendedor possa ser ranqueado e selecionado.

4º passo: assistência técnica

A Assistência Técnica do PVMU é ofertada aos Empreendedores selecionados. O atendimento é realizado em duas etapas:

1ª etapa: Essa etapa envolve as seguintes atividades:

- Realização do **Estudo de Viabilidade Econômica - EVE**. O Agente realizará visitas semanais aos empreendimentos que deverão ser programadas com o Empreendedor;
- Devolução dos resultados do EVE com o Parecer Técnico para o Empreendedor por meio de encontros coletivos ou individualmente.

Atenção! Mesmo quando houver um evento coletivo para a devolução, o EVE com o respectivo Parecer Técnico deve ser entregue exclusivamente para o próprio Empreendedor.

Esse conjunto de ações se repete a cada três meses, contemplando novos Empreendedores que passam a serem assistidos pelo Programa, compondo junto com os antigos (que estão na fase pós EVE) a carteira de atendimento do Agente.

2ª etapa: Após o a entrega do EVE com o Parecer Técnico, o Empreendedor continua sendo acompanhado até completar 02 anos no Programa, participando de diversas ações:

Acompanhamento pós EVE

- Promoção de ações coletivas e estímulo à formação de redes de produção e venda de produtos e/ou serviços;
- Encaminhamento de demandas de equipamentos e qualificação;
- Orientações sobre microcrédito, formalização e serviços socioassistenciais através de articulação com a rede social local, bancos parceiros e Sistemas S;
- Estímulo à formação de Fundos de Crédito Rotativo Solidário;
- Apoio a ações de comercialização.

Fonte: Construção coletiva - Oficina de Capacitação das UNIS.

5º passo: avaliação de resultados com foco no Empreendedor

16

A avaliação dos resultados é realizada anualmente por meio da análise de indicadores socioeconômicos definidos pelo Programa. No momento inicial da Assistência Técnica, o Agente de Desenvolvimento aplica junto ao Empreendedor o **Formulário de Cadastro Complementar**, que capta a situação do empreendimento no **Marco Zero**, ou seja, antes do empreendimento ser atendido pelo PVMU. Após 1 ano de atendimento é aplicado um formulário denominado de **Marco 1**, que registra a situação atual do empreendimento em relação ao Marco Zero.

Junto com a aplicação do Formulário Marco 1, um novo EVE será elaborado, identificando a renda atual do empreendimento. Assim, a comparação das informações contidas nos Marcos Zero e 1 e a variação

na renda identificada pelo EVE, permitirá avaliar o resultado do Programa para o Empreendedor, se ele ampliou o seu conhecimento sobre a gestão do empreendimento, se teve acesso a capacitações, se elevou a renda do negócio etc.

Todo o processo é repetido após dois anos de atendimento, quando mais uma vez essa análise é realizada, com a reaplicação das mesmas questões contidas no formulário Marco 1, que agora fornecerá as informações correspondentes a um segundo período, denominado de Marco 2, permitindo avaliar os resultados para o Empreendedor após sua participação no Programa Vida Melhor Urbano – PVMU.



Foto: João Raimundo Santana – ASCOM/SJDHDS



Foto: João Raimundo Santana – ASCOM/SJDHDS

III - ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA - EVE: PROCEDIMENTOS PRÁTICOS

A elaboração do Estudo de Viabilidade Econômica – EVE é a primeira atividade a ser desenvolvida junto ao Empreendedor. O seu resultado vai orientar as demais ações a serem realizadas pelo Programa.

O trabalho de Assistência Técnica, sobretudo o EVE, é um **processo de aprendizado do qual participam tanto o Agente de Desenvolvimento como o Empreendedor**. Pela própria característica da metodologia utilizada, o EVE pressupõe uma participação ativa do Empreendedor; não é algo que é feito sozinho pelo Agente.

O EVE não é uma atividade que se encerra em si mesma. O principal **produto do Estudo de Viabilidade Econômica** não se restringe à identificação dos resultados econômicos do empreendimento. Por ter um **caráter educativo**, o essencial do EVE é o **aprendizado** proporcionado pelo seu próprio **processo de realização**, aperfeiçoando o conhecimento do Empreendedor sobre as condições necessárias à **viabilidade** da atividade que realiza. Trata-se, portanto, de um **“autodiagnóstico”** realizado pelo Empreendedor estimulado pela Assistência Técnica. Concebido desta forma, o mesmo constitui-se numa **ferramenta** para a definição das demais ações a serem desenvolvidas junto ao Empreendedor.

Ressalta-se que o Estudo de Viabilidade Econômica envolve, necessariamente, a participação do Empreendedor. Ou seja, não se trata de um trabalho realizado por especialistas externos ao grupo, mas de um processo de construção de conhecimentos com a participação dos Empreendedores e dos Agentes. Utilizando uma metodologia apropriada, o EVE aumenta o conhecimento do Empreendedor sobre as possibilidades de melhoria do seu negócio. Ao contribuir para a construção desse conhecimento, o Agente desempenha um papel essencialmente educativo.



Foto: João Raimundo Santana – ASCOM/SJDHDS

Na assistência ao Empreendedor o Programa utiliza um conjunto de instrumentos

Os Instrumentos de trabalho utilizados pelos Agentes são:

- a) Formulário de Cadastro - é utilizado para o cadastro inicial do Empreendedor. Contém questões que fornecem os critérios de seleção dos Empreendedores a serem atendidos por ordem de prioridade. O seu preenchimento correto e completo é imprescindível;
- b) Formulário de Produção e Revenda - é utilizado para colher as informações necessárias para a elaboração do EVE. Nele são registradas as informações sobre os investimentos, depreciação, custos fixos e variáveis que, posteriormente, serão inseridas no Sistema Vida Melhor - SIVME.
- c) Formulário de Cadastro Complementar/Marco Zero - é utilizado para colher as informações detalhadas do perfil do Empreendedor que foi selecionado e está recebendo o acompanhamento para a realização do estudo de viabilidade. Deve ser preenchido pelo Agente durante a elaboração do EVE. Este formulário contém informações, denominadas de Marco Zero, que captam a situação do empreendimento no momento inicial da assistência técnica;
- d) Formulário Marco 1, contendo as questões extraídas do Formulário de Cadastro Complementar/Marco Zero, para serem aplicadas junto aos Empreendedores, após o final do primeiro ano de atendimento, objetiva a avaliação de resultados do PVMU. Este mesmo formulário será aplicado ao final do segundo ano de atendimento, denominado de Marco 2
- e) Cartilha do Empreendedor que contém orientações para uso de instrumentos de controle e exercícios práticos, por meio dos quais o Empreendedor registra as informações sobre a quantidade vendida de cada produto: o controle de venda fiado, as despesas e receitas mensais. A Cartilha, por ter essa parte prática que permite ao Empreendedor iniciar o controle e a sistematização de informações reais do seu negócio, também funciona como um “Caderno de Registro”. O Agente de Desenvolvimento deverá orientar o Empreendedor para uso desse instrumento, utilizando-se dos registros feitos, por este, para elaboração do EVE
- f) Sistema Vida Melhor (SIVME) – além dos instrumentos físicos, o Programa também conta com um sistema informatizado, no qual são lançadas pelos Agentes todas as informações dos Empreendedores coletadas durante as visitas e encontros, gerando um banco de dados sobre os mesmos. É uma ferramenta importante para a gestão do Programa, contribuindo para seu monitoramento contínuo.
- g) Prontuário do Empreendedor – este instrumento é disponibilizado no SIVME e funciona como um diário online do acompanhamento ao Empreendedor, onde o Agente pode registrar as informações e observações importantes sobre o empreendimento ao longo do atendimento.

As visitas aos Empreendedores para elaboração do EVE

- Após a seleção dos Empreendedores (ver o passo a passo do atendimento ao Empreendedor) inicia-se a elaboração do Estudo de Viabilidade Econômica - EVE, com visitas semanais que deverão ser programadas com o Empreendedor.
- Os **assuntos tratados nas visitas para elaboração do EVE seguem uma sequência lógica**, ou seja, as questões relacionadas ao investimento, à depreciação, aos custos fixos e custos variáveis deverão ser tratadas uma de cada vez, evitando confundir o entendimento do Empreendedor.
- Na primeira visita, o Agente inicia o processo de orientação ao Empreendedor para uso da **Cartilha**, contendo as orientações para preenchimento das fichas de controle das vendas, despesas e receitas. Nas demais visitas o Agente deverá acompanhar o seu uso, utilizando os registros realizados pelo Empreendedor como fonte de informações para a elaboração do EVE.
- Cada visita realizada pelo Agente deverá ser **confirmada pelo Empreendedor através da sua assinatura** na Ficha de Comprovação de Visita, que deverá estar com o Agente. Na ausência da assinatura do Empreendedor, o Agente deverá informar o motivo nesta mesma ficha que será posteriormente validada pelo Técnico que fará as visitas de monitoramento.
- Ao final das visitas realizadas e com todas as informações sobre o empreendimento lançadas no SIVME, o Agente e o Técnico elaboram o Parecer Técnico com as conclusões do EVE e com as demandas para melhoria da situação do Empreendedor, identificadas durante a realização do EVE, referentes à qualificação técnica, à adequação de equipamentos, ao microcrédito e à formalização com as respectivas justificativas.

IV - ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA - EVE: RESPOSTAS PARA DÚVIDAS FREQUENTES

a) Como conhecer os dados da produção e das vendas quando o Empreendedor não registra as informações do seu negócio?

É muito comum os Empreendedores não registrarem as informações sobre as quantidades vendidas de cada bem ou serviço, nem os valores pagos pelos insumos e matérias-primas. Estas informações são essenciais para o EVE. Neste caso, o primeiro passo é demonstrar para o Empreendedor a importância destas informações para a boa gestão do empreendimento, o que permitirá identificar se o negócio tem lucro ou prejuízo e definir estratégias para obter maiores ganhos. O Agente deve orientar o Empreendedor sobre o uso do Caderno de Registros, onde podem ser anotadas as informações da quantidade vendida de cada produto, receitas e despesas.

Para o cálculo do custo variável de produção o Agente pode ajudar o Empreendedor a medir a quantidade de matéria-prima necessária para produzir uma unidade do produto. Em nenhuma hipótese o Agente deve responder pelo Empreendedor. A estratégia é sempre obter as informações juntamente com o Empreendedor.

b) Se o empreendimento tem grande variedade de produtos devo registrar todos no EVE?

Alguns empreendimentos possuem grande variedade de produtos, principalmente aqueles que trabalham com revenda de artigos de mercearia, armarinho, bomboniere etc. Nestes casos, a orientação é inserir os itens mais vendidos, deixando de fora os itens que têm venda muito baixa.

c) O que considero como perda?

No processo de produção de determinadas mercadorias pode ser inevitável não se conseguir aproveitar 100% das matérias-primas ou insumos. A perda ocorre quando parte das matérias-primas e dos insumos não é totalmente aproveitada na produção dos bens ou serviços. Por exemplo: quem produz alimentos, sabe que é comum não se conseguir aproveitar a totalidade da matéria-prima na produção de uma determinada receita.

Também ocorrem perdas nas atividades que compram e revendem determinados produtos. Exemplo: comprei 100 laranjas, mas 5 ficaram podres e joguei fora. Ou seja, houve uma perda de 5% das laranjas compradas. Estas laranjas não serão vendidas e o Empreendedor não reaverá o dinheiro que gastou na sua compra. Para que o Empreendedor não tenha prejuízo, a perda deve ser incluída no cálculo do custo variável de produção.

O valor da perda deverá ser estimado conforme a experiência do Empreendedor. Atenção: **perda é diferente de desperdício.** Se, por exemplo, as laranjas não forem armazenadas corretamente, certamente ocorrerão “perdas” que poderiam ser evitadas.

d) Como calcular a depreciação de equipamentos que foram comprados novos, mas o Empreendedor nunca fez a reserva para depreciação?

Essa é uma situação muito comum vivenciada pela maioria dos empreendimentos. Por exemplo: o Empreendedor comprou um equipamento novo, que já está com quatro anos de uso e tem vida útil de oito anos. Como calcular a depreciação? Não existe uma resposta única. O importante é o Empreendedor ter as informações necessárias para avaliar as implicações das suas possíveis decisões. Veja no quadro abaixo quais as diferentes possibilidades e suas implicações.

Quadro I: Depreciação de Equipamentos Novos

POSSIBILIDADES	IMPLICAÇÕES
<p>Calcular a reserva mensal considerando a vida útil total (oito anos, no exemplo)</p>	<p>Como o Empreendedor não fez a reserva nos quatro primeiros anos, ao final da vida útil, ele terá apenas metade do valor do equipamento. Neste caso, terá que fazer algum financiamento ou buscar outra alternativa para completar o valor do equipamento novo. Por exemplo: um equipamento no valor de R\$1.600,00, com vida útil de 8 anos, teria que ter uma reserva de $R\\$1.600,00/8 \text{ anos} = R\\$200,00$ por ano. Por mês, a reserva seria de $R\\$200,00/12 = R\\$16,66$. Se o Empreendedor fizer a reserva mensal desse valor durante apenas 04 anos ele terá $R\\$16,66 \times 48 \text{ meses} = R\\$800,00$, ou seja, metade do valor do equipamento novo.</p>
<p>Calcular a reserva mensal considerando a vida útil restante (quatro anos, no exemplo)</p>	<p>Ao final da vida útil o Empreendedor terá recursos para substituir o equipamento antigo. Entretanto, terá que poupar mensalmente o dobro do que seria necessário se tivesse feito a reserva desde o começo. Com isso, o valor do custo fixo será maior. O Empreendedor deve avaliar se tem condições de arcar com esse custo mensal mais elevado. Por exemplo: para substituir o mesmo equipamento de R\$1.600,00 ele teria que poupar em 4 anos o que deveria ser poupado em 8 anos. Assim, ele teria que poupar $R\\$1.600,00 / 4 \text{ anos} = R\\$400,00$ por ano. Por mês, essa reserva seria de $R\\$400,00/12 = R\\$33,33$, ou seja, o dobro R\$16,66 que seria a reserva mensal que ele teria que fazer em 8 anos.</p>

e) Como calcular a depreciação dos equipamentos que aparentemente estão em péssimo estado?

Os equipamentos, muitas vezes, são adquiridos pelos Empreendedores já desgastados. Neste caso, também existe mais de uma possibilidade a ser considerada no cálculo da depreciação. O importante é o Empreendedor ter as informações para avaliar as implicações das suas decisões. Essas alternativas e suas implicações estão indicadas no quadro abaixo. Se o Empreendedor comprou uma geladeira

com três anos de uso, ele realizou um investimento e, portanto, pretende utilizar a geladeira por mais algum tempo. O estado de conservação da geladeira, associada à experiência do Empreendedor, possibilitará estimar, com bom senso, quantos anos ele poderá utilizar o bem adquirido, e por quanto a geladeira poderá ser vendida ao final da sua vida útil.

Com essas definições será possível calcular o valor da reserva a ser feita para adquirir outro bem do mesmo valor. Caso o Empreendedor queira adquirir uma geladeira mais nova e, portanto, mais cara, será necessário complementar o valor da reserva.

Quadro II: Depreciação de Equipamentos Usados

SITUAÇÃO	ALTERNATIVA	IMPLICAÇÕES
O Empreendedor adquiriu um equipamento usado (dois anos de uso). O Empreendedor estima que esse equipamento possa durar mais três anos.	Ao final da vida útil de três anos o Empreendedor pretende trocar o equipamento que comprou, com dois anos de uso, ao valor de R\$ 1500,00 por outro igualmente usado. O valor a ser lançado para depreciação será o preço efetivamente pago pelo equipamento, com dois anos de uso, ou seja, R\$1.500,00.	Ao final de três anos o Empreendedor terá recursos para substituir um equipamento usado por outro do mesmo valor, ou seja, R\$1500,00. Se quiser comprar um equipamento novo, que custe, por exemplo, R\$2.500,00, terá que fazer um financiamento de R\$1000,00 para completar o valor da reserva que ele fez.
	Ao fim da vida útil de três anos o Empreendedor pretende substituir o equipamento que comprou com dois anos de uso, no valor de R\$1500,00 por outro mais novo, no valor de R\$2.500,00. O valor a ser lançado para depreciação será o preço do equipamento novo, ou seja, R\$2.500,00	Ao fim de três anos, o Empreendedor terá recursos para adquirir um equipamento novo ou mais caro. Isto significa que terá que fazer uma reserva mensal maior, resultando num custo fixo maior.

Atenção: em nenhuma hipótese o Agente deve responder pelo Empreendedor. No caso de equipamentos usados, a vida útil e o valor residual deverão ser definidos juntamente com o Empreendedor. Da mesma forma, é o Empreendedor que deve definir o que pretende fazer ao fim da vida útil do equipamento: comprar outro equipamento usado ou um novo, cabendo ao Agente orientá-lo para a tomada de uma decisão consciente e segura.

Lembramos que os cálculos são feitos pela planilha contida no SIVME. O Agente tem que saber os conceitos (investimentos, custos, depreciação, receita etc.), lançar os números e saber interpretá-los considerando sempre a situação específica de cada Empreendedor.

ATENÇÃO! Com o cálculo da reserva para depreciação o Empreendedor passa a ter informações que permitem visualizar que nem todo o dinheiro que sobra no fim do mês é um ganho líquido. Mesmo que não faça essa reserva, ele pode decidir **com mais conhecimento e segurança** sobre as implicações das suas decisões. Este conhecimento já é um grande avanço.

O Agente deve apresentar e interpretar os resultados do Estudo de Viabilidade Econômica-EVE com e sem a reserva para a depreciação, para que o Empreendedor tenha as informações para avaliar as implicações das suas decisões.

f) Se o Empreendedor utiliza equipamentos para as suas atividades domésticas e para a produção. Este equipamento deve ser considerado investimento?

Esta situação é muito comum. O Empreendedor muitas vezes utiliza equipamentos de casa na produção dos produtos para a venda. Como exemplo podemos citar a Empreendedora que vende geladinho, ela utiliza o liquidificador para fazer suco para os filhos e para a produção dos geladinhos. O que fazer? Devo considerar o liquidificador como investimento da Empreendedora para o negócio de venda de geladinho?

Para responder a essa questão surge outra pergunta: se a Empreendedora não tivesse o liquidificador ela teria como produzir? Provavelmente não. Então o liquidificador deve ser considerado como um item de investimento da Empreendedora. Assim, também será possível calcular a sua depreciação, e se planejar para substituir o equipamento ao final da sua vida útil.

Conclusão: todos os equipamentos que são utilizados na produção e ao mesmo tempo na casa do Empreendedor deverão ser considerados como investimento. Estes equipamentos podem ter sido adquiridos com dinheiro do próprio negócio ou com recursos da família. O liquidificador, por exemplo, é um bem de consumo para a família, mas também é um instrumento de trabalho utilizado numa atividade econômica. A reposição deste equipamento ao fim da sua vida útil nem sempre é feita apenas com recursos do empreendimento, mas também com recursos da família. Considerar o equipamento como investimento, fornece informações para que o Empreendedor e sua família planejem a substituição do equipamento usado por um novo.

g) Como fazer quando o Empreendedor compra em kg e vende em unidades e vice-versa?

A compra da matéria-prima pode ser realizada em quantidades maiores e vendida em quantidades menores. Alguns Empreendedores adquirem um saco de laranja, comprando por quilo e efetuam a revenda por unidade. Essa é uma situação que ocorre com muita frequência em vários tipos de atividades. Nesses casos, o Agente de Desenvolvimento deve considerar a unidade de medida que o Empreendedor usa para vender. É essa unidade que deve ser lançada no EVE. Por exemplo: se a unidade de medida que o Empreendedor usa para vender é quilo, o Agente deve identificar quantos quilos tem um saco de laranja e a unidade que lançará no EVE será quilo. Se o Empreendedor compra uma caixa com 12 refrigerantes e a sua unidade de venda é a lata, a unidade que deve ser lançada no EVE é a lata, e não a caixa.

h) Se o Empreendedor utiliza como unidade de medida na venda a “rede” ou “mói”, considero essa unidade de medida na elaboração do EVE?

É a mesma situação da pergunta anterior. O EVE deve ter por referência a unidade de medida que o Empreendedor usa para vender. Se ele vende a “rede” ou o “mói” estas são as unidades que devem ser consideradas no Estudo.

O EVE deve retratar a atividade econômica do Empreendedor. O Agente deve compreender a forma como o Empreendedor vende e analisar se ele está tendo lucro ou prejuízo. Se a unidade de compra for diferente da unidade de venda, o Agente deve ajudar a fazer a conversão. Por exemplo, se o Empreendedor compra um saco de laranja e vende a “rede”, o Agente deve ajudar a calcular quantas “redes” rendem um saco. O importante é identificar se o preço de venda paga os custos com a compra da mercadoria a ser negociada pelo Empreendedor.

i) O Empreendedor vende em casa e na praia o mesmo produto, sendo que com preços diferentes, qual é o que eu registro?

A mudança de qualquer valor na composição do produto ou no preço de venda altera o cálculo do resultado do EVE. Portanto, se o mesmo produto possui preço de venda ou custos de produção diferentes, serão considerados como se fossem produtos diferentes.

j) O mesmo insumo que o Empreendedor utiliza nas refeições de casa ele utiliza no produto que vende. Como saberei o custo de produção?

Considerando a realidade dos Empreendedores populares, sabe-se que é comum eles não separarem os insumos que utilizam nas refeições de casa, dos insumos utilizados na produção para a venda.

Por exemplo, se o Empreendedor produz bolo para vender e o açúcar que utiliza no café da família é o mesmo que utiliza no bolo que faz para vender, será necessário saber qual o preço do quilo do açúcar e quanto gasta na produção do bolo. Não importa que ele use do mesmo açúcar para o café da família. O importante é conhecer quanto é gasto na produção do bolo para não correr o risco de

vender o produto com o preço abaixo do custo e ter prejuízo. O Agente deve orientar o Empreendedor a quantificar todos os insumos que são gastos na elaboração do produto, para conhecer os custos de produção.

k) O Empreendedor só utiliza a mão de obra e os insumos são do cliente. Neste caso o custo variável com insumos é zero?

Para a elaboração do EVE são contabilizados somente os insumos que geram custo para o Empreendedor. Se todos os insumos utilizados são fornecidos pelo cliente, o custo variável com insumos é zero.

l) A atividade de reciclagem é produção ou revenda?

A reciclagem pode ser somente a coleta e venda dos resíduos sem nenhum tipo de beneficiamento. Neste caso, a atividade será classificada como revenda, com o custo variável zero, uma vez que o reciclador não teve custo com o material reciclável e o vende como foi coletado. Mas se o material coletado for transformado em outro produto, a exemplo de garrafas de vidro que podem ser pintadas e decoradas, a atividade será classificada como produção, porque o material passou por uma transformação e gerou um produto diferente. Neste caso, devem ser considerados os custos variáveis. Existem situações em que o reciclador atua com as duas atividades, de produção e revenda.

m) Como faço para registrar as vendas casadas? (salgado + suco)

A venda casada é quando um produto é vendido acompanhado de outro por um único preço. Quando isso ocorre o custo de produção é contabilizado junto, totalizando um único custo variável.

Exemplo:

O Empreendedor vende 30 pastéis de queijo + suco 300 ml de laranja por dia, de segunda a sexta, totalizando 150 unidades por semana x 4 semanas = 600 unidades (pastel + suco) por mês

Primeiro passo: saber os custos e a quantidade de cada ingrediente utilizado na produção, a quantidade vendida por mês e o preço da venda casada.

Insumos para 30 pastéis de queijo: 01 pacote de massa pronta para pastel comprada a R\$ 6,00; 01 litro de óleo comprada a R\$ 3,00; 500g de queijo comprada a R\$ 12,00; e a embalagem, 60 unidades por R\$ 2,00.

Insumos para 30 sucos: 1/2 fardo de laranja ao preço de R\$ 10,00 o fardo; 1kg de açúcar a R\$ 2,50; e copo de 300 ml descartável em embalagem, 60 unidades por R\$ 3,00.

Segundo passo: com base nas informações acima, lançar no sistema para o cálculo do custo de produção dos produtos que compõem a venda casada (pastel + suco).

Quadro III: Exemplo de Lançamento de Venda Casada

PRODUTO: Pastel de queijo + Suco 300 ml laranja					Unidade por receita: 30		
QUANTIDADE MENSAL: 150 pastéis por semana x 4 semanas = 600 pastéis							
UNIDADE DE MEDIDA: Unidade					Período: mensal		
ÍTENS		LEVANTAMENTO DOS PREÇOS			CONSUMO NA PRODUÇÃO		
		QUANT.	UND.	PREÇO	QUANT.	UND.	CUSTO
1	MASSA DE PASTEL	1	PC	6,00	1	PC	6,00
2	ÓLEO	1	L	3,00	1	L	3,00
3	QUEIJO	500	G	12,00	500	G	12,00
4	LARANJA	1	FARDO	10,00	0,5	FARDO	5,00
5	AÇUCAR	1	KG	2,50	1	KG	2,50
6	COPO 300 ML	60	UND	3,00	30	UND	1,50
7	EMBALAGEM	60	UND	2,00	30	UND	1,00
TOTAL							31,00
Custo Variável por Unidade Produzida: R\$ 31,00/ 30 = R\$ 1,03							

Assim o custo variável unitário da venda casada (pastel + suco de laranja 300 ml) é de R\$1,03

n) Como fazer o Estudo de Viabilidade do acarajé?

O estudo de viabilidade do acarajé sempre gera dúvidas. O acarajé pode ser composto por uma variedade de recheios que, na maioria das vezes, também são produzidos pela própria “baiana de acarajé”.

Assim, é preciso calcular os custos de produção da massa do acarajé, do vatapá, do caruru, do camarão e da salada. Para calcular esses custos, o Agente deverá ter por referência a receita que a baiana usa para a massa do acarajé, e qual o rendimento dessa receita. Ou seja, com esta receita, ela faz quantos acarajés?

Por exemplo: uma “baiana” produz e vende 100 acarajés por dia, durante três dias por semana (sexta, sábado e domingo), totalizando 12 dias no mês = 1.200 acarajés por mês. Ela faz a massa, o vatapá, o caruru, o camarão e a salada. Ela não calculou os custos de produção e define o preço conforme o que é praticado no seu bairro.

Para fazer o estudo de viabilidade, é preciso responder as seguintes perguntas:

- Quais os insumos utilizados na produção da massa do acarajé e dos recheios (vatapá, caruru, salada e camarão)?
- Qual o preço de cada um desses insumos?
- Qual a quantidade utilizada na produção de 100 acarajés?

Insumos para a massa do acarajé:

- 3kg de feijão fradinho comprado a R\$ 2,50 o quilo;
- ½ kg de cebola comprado a R\$ 1,50;
- 1 colher de sal, em torno de 10g, comprado a R\$ 2,00 o quilo;
- 5 litros de azeite de dendê ao custo de R\$ 10,00; e
- 100 unidades de embalagem a R\$ 2,00.

Insumos para os recheios do acarajé:

Vatapá

- 250g de castanha, adquirida em embalagem de ½ kg ao preço de R\$40,00,
- 250g de amendoim, adquirido em embalagem de ½ kg ao preço de R\$ 30,00,
- 250g farinha de mandioca, adquirida em embalagem de 1 kg ao preço de R\$ 4,00,
- 200g de camarão comprado ao preço de R\$ 5,00
- 100 ml de azeite de dendê que ela compra em embalagem de 1L ao preço de R\$2,00.
- 1 colher de sal rasa aprox. 5g comprado a R\$ 2,00 o quilo.

Caruru

- 1kg de quiabo comprado a R\$ 5,00,
- 1 colher de sal rasa aprox. 5g comprado a R\$ 2,00 o quilo
- 100ml de azeite de dendê ao preço de R\$ 2,00 o litro

Salada

- 500g de tomate ao preço de R\$ 3,00 o Kg
- 250g de cebola ao preço de R\$ 3,00 o Kg

Camarão seco

- 200 gramas comprado a R\$25,00 o kg

Em seguida, as informações são lançadas no sistema para o cálculo do custo de produção do acarajé.

Quadro IV: Estudo de Viabilidade do Acarajé

PRODUTO: Acarajé completo (vatapá, caruru, salada e camarão)		Unidade por receita: 100					
QUANTIDADE MENSAL: 100 acarajés x 12 dias no mês = 1200 acarajés							
UNIDADE DE MEDIDA: Unidade				Período: mensal			
ÍTENS		LEVANTAMENTO DOS PREÇOS			CONSUMO NA PRODUÇÃO		
		QUANT.	UND.	PREÇO	QUANT.	UND.	CUSTO
1	FEIJÃO FRADINHO (MASSA ACARAJÉ)	1	KG	2,50	3	KG	7,50
2	CEBOLA (MASSA ACARAJÉ)	500	G	1,50	500	G	1,50
3	SAL (MASSA ACARAJÉ)	1000	G	2,00	10	G	0,02
4	AZEITE DENDÊ (FRITURA ACARAJÉ)	5	L	10,00	5	L	10,00
5	CASTANHA (VATAPÁ)	500	G	40,00	250	G	20,00
6	AMENDOIM (VATAPÁ)	500	G	30,00	250	G	15,00
7	FARINHA DE MANDIOCA (VATAPÁ)	1000	G	4,00	250	G	1,00
8	CAMARÃO (VATAPÁ)	200	G	5,00	200	G	5,00
9	AZEITE DENDÊ (VATAPÁ)	1000	ML	2,00	200	G	5,00
10	SAL (VATAPÁ)	1000	G	2,00	5	G	0,01
11	QUIABO (CARURU)	1000	G	5,00	1000	G	5,00
12	SAL (CARURU)	1000	G	2,00	5	G	0,01
13	AZEITE DENDÊ (CARURU)	1000	ML	2,00	100	ML	0,20
14	TOMATE (SALADA)	1000	G	3,00	500	G	1,50
15	CEBOLA (SALADA)	1000	G	3,00	250	G	0,75
16	CAMARÃO (RECHEIO)	1000	G	25,00	250	G	5,00
17	EMBALAGEM	100	UND	2,00	100	UND	2,00
TOTAL							74,69
Custo Variável por Unidade Produzida: 74,69 / 100 acarajés = R\$ 0,75							

Assim o custo variável unitário do acarajé completo é de R\$0,75.

Se o recheio for apenas com vatapá, deverá ser lançado no sistema como outro produto, com preço de venda e custos de produção diferentes.

ATENÇÃO! Todas as informações repassadas pelo Empreendedor ao Agente de Desenvolvimento devem ser utilizadas exclusivamente para a elaboração do Estudo de Viabilidade Econômica - EVE do empreendimento. O Agente deve manter total sigilo sobre estas informações, utilizando-as exclusivamente na elaboração do EVE.

O resultado do Estudo de Viabilidade deve ser devolvido apenas ao Empreendedor.



Foto: João Raimundo Santana – ASCOM/SJDHDS

ANEXO MAPEAMENTO DA REDE SOCIAL/LOCAL

BAIRRO / COMUNIDADE

INSTITUIÇÕES E GRUPOS ATUANTES

Considerar todos que desenvolvem ações e prestam serviços socioassistenciais ao público (instituições religiosas, escolas municipais e estaduais, organizações governamentais e não governamentais, associações, conselhos, grupo de moradores, etc.)

NOME DA INSTITUIÇÃO	ÁREA DE ATUAÇÃO	O QUE FAZ	CONTATO
AGENTE DE DESENVOLVIMENTO			

Fonte: Equipe Técnica da FLEM

ANEXO MAPEAMENTO DA REDE SOCIAL/LOCAL			
BAIRRO / COMUNIDADE			
INSTITUIÇÕES E GRUPOS ATUANTES			
Considerar todos que desenvolvem ações e prestam serviços socioassistenciais ao público (instituições religiosas, escolas municipais e estaduais, organizações governamentais e não governamentais, associações, conselhos, grupo de moradores, etc.)			
NOME DA INSTITUIÇÃO	ÁREA DE ATUAÇÃO	O QUE FAZ	CONTATO
AGENTE DE DESENVOLVIMENTO			

Fonte: Equipe Técnica da FLEM

