

# Estudo de caso

Empreendedorismo e cadeia de valor  
(Desenvolvimento de fornecedores)

**JUNTOS MAIS FORTES – AUREN ENERGIA**





## 1) INTRODUÇÃO

- Empreendedorismo e cadeia de valor
- Metodologia de trabalho

## 2) CASE: JUNTOS MAIS FORTES


- Contexto
- Parceiros

## 3) METODOLOGIA

- Definição de setores prioritários
- Mobilização
- Ciclo 1
- Ciclo 2

## 4) RESULTADOS

# Programas de inclusão empreendedora

A blurred background image showing a person's hands working with a bundle of sticks, possibly cinnamon, on a wooden table. The person is wearing a light blue shirt.

Os pequenos negócios representam 30% do PIB do Brasil e, deste contingente, grande parte é representada por pessoas empreendem por necessidade de uma fonte de renda.

**Apoiar e fortalecer empreendedores individuais, micro e pequenas empresas foco do Instituto Meio.**

Atuando com formações e implementação de ferramentas e processos de gestão adaptados aos desafios destes negócios, nossas iniciativas fortalecem individualmente cada empresa, com potencial inclusive, de conectá-las à cadeia de valor de grandes empresas de suas regiões de origem.

# Metodologia de programas de inclusão empreendedora

Empreendedorismo e cadeia de valor (Desenvolvimento de fornecedores)



Definição de necessidades de compra e processos para a contratação de fornecedores locais

Divulgação do programa nos municípios participantes e realização de inscrições para a participação no programa de capacitação para fornecedores

Capacitação dos empreendedores para atendimento aos requisitos de homologação como fornecedores da empresa contratante e parceiros

Encaminhamento para homologação da Turma 1, seleção e formação de grupos por grau de aderência e maturidade

Acompanhamento na formalização e apoio na comercialização

Encaminhamento para homologação da Turma 2



# JUNTOS MAIS FORTES

Estudo de caso

# Contexto

Em 2021, a Auren Energia, **empresa brasileira de capital aberto que atua no segmento de geração de energia elétrica, encontrava-se no processo de construção de um parque eólico** no divisa do estado do Pernambuco com Piauí e **desejava aproveitar o momento da obra para dinamizar a economia local**, lançando um projeto que conectasse os temas empreendedorismo e cadeia de valor.

Foi idealizado e implementado, então, o programa **JUNTOS MAIS FORTES**, fruto da parceria entre as organizações Auren Energia, Instituto Votorantim e Instituto Meio.

O projeto tinha como objetivo qualificar fornecedores locais para o período de obras e operação dos parques eólicos da Auren, preparando os para se conectarem à cadeia de valor de uma grande empresa, enquanto se fortaleciam como negócios para alcançarem novos mercados, potencializando a geração de trabalho e renda no território.

Realização



Parceiros



Execução



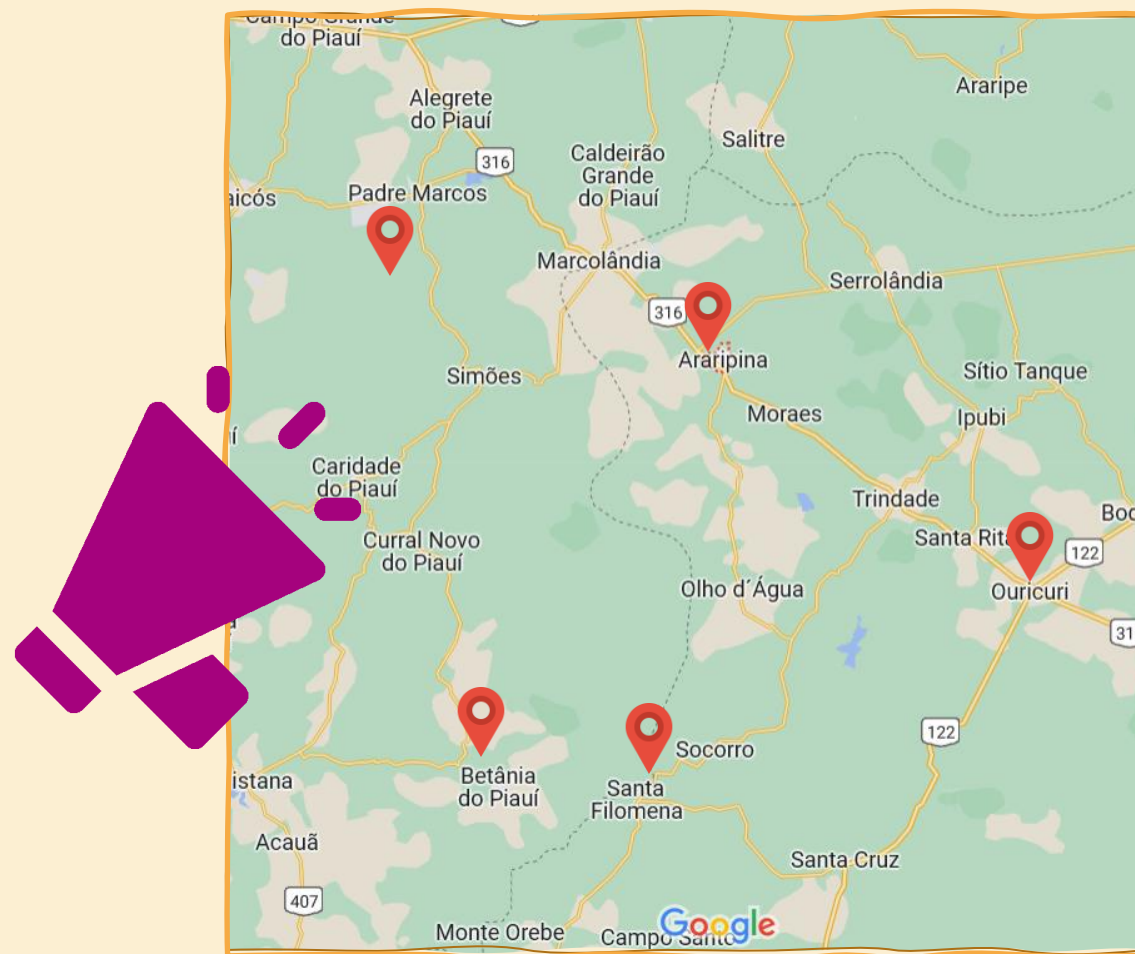
# Metodologia

Neste projeto, **optou-se por não realizar um processo seletivo.**

**Os únicos filtros adotados para seleção das empresas participantes foram o setor de atuação dos negócios e a localização,** contemplando as localidades:

- ✓ Araripina (Sede do município e distritos de Nascente e Gergelim)
- ✓ Santa Filomena (Sede do Município e a distrito Socorro)
- ✓ Ouricuri (distrito Carabranca);
- ✓ Betânia do Piauí (distrito Vila do Mel)
- ✓ Curral Novo do Piauí (comunidade Ramada)

OBS: A região geográfica deveria priorizar a divisa entre os estados do Pernambuco e Piauí.



Inicialmente, foram definidas 4 principais categorias de produtos ou serviços:



Alimentação e hospedagem: hotelaria, pousadas, restaurantes para a obra, restaurantes para alimentação na localidade, padarias, vendas e mercadinhos locais;



Veículos: postos de combustível, mecânicas, borracharias, lojas de lubrificantes;



Gráficas e Papelarias;



Material Elétrico e de Construção: comércio de material de construção e material elétrico, comércio de materiais de segurança (EPIs e EPCs).



# Metodologia

Essas categorias foram apresentadas em reuniões de kickoff e de acompanhamento do projeto com junto à equipe corporativa e local da Auren, a equipe de suprimentos e as construtoras contratadas para as obras na localidade.

A partir dessas reuniões, foi possível identificar que:

- ✓ Serviços prioritários para o início das obras eram os de hotelaria, alimentação e postos de gasolina. Nestes casos, as construtoras e a Auren já buscavam firmar parcerias para a primeira ida a campo.

Novos setores a serem incluídos no mapeamento e mobilização foram:

- ✓ Fornecimento de água e gelo;
- ✓ Arames;
- ✓ Laboratórios médicos para protocolo de covid-19;

- ✓ Manutenção de ar-condicionado;
- ✓ Locação de carros;
- ✓ Locação de caminhões,
- ✓ Caçambas e munks;
- ✓ Serviços de transfer.

Com isso, foram definidos os setores prioritários para mapeamento e mobilização e, mesmo considerando que as reuniões com Auren e construtoras evidenciassem desafios para o trabalho com alguns dos setores, eles não foram excluídos do projeto.

O processo de mobilização e inscrição foi dividido em 3 principais etapas, contando com a participação da equipe do Instituto Meio, equipe da Auren e equipe das construtoras em sua execução.



Para iniciar o processo de mobilização foi criada uma **planilha com um mapeamento inicial de empresas** na localidade a partir dos critérios definidos de filtro. A planilha foi compartilhada entre todos os envolvidos no processo de mobilização, que deveriam sinalizar todo contato com as empresas mapeadas.

**Das 235 empresas mapeadas, 100 foram visitadas pela equipe local do Instituto Meio, enquanto outras 69 foram contatadas por telefone pela equipe do Instituto Meio de São Paulo.**

Para apoiar o processo de abordagem durante as visitas, foram desenvolvidos cards de comunicação do projeto, em um formato que pudesse ser aberto e compartilhado também pelo WhatsApp.

# Metodologia

Na última semana de inscrição, **para viabilizar maior conversão de inscritos**, o Instituto Meio mobilizou novamente uma pessoa local, além da equipe de São Paulo, para reforçar a abordagem e **realizar ligações para 148 empresas mapeadas e que ainda não tinham realizado a inscrição**.

As ligações foram direcionadas para 29 empresas sinalizadas pela Auren Energia como prioritárias, bem como para outras empresas locais quando possível.

**Com isso, foi possível concretizar a inscrição de 72 empresas.**



## MOBILIZAÇÃO

### O QUE

Visitas presenciais às empresas mapeadas para apresentação da proposta de valor do projeto e confirmação de número de WhatsApp dos interessados.

### QUEM

Instituto Meio, Auren Energia, Empreiteiras

### RESULTADOS ESPERADOS

- Empreendedores interessados no projeto
- Base de dados com números de WhatsApp atualizados

## ENVIO DE INFORMAÇÕES

### O QUE

Envio de mensagem para base de WhatsApp com apresentação inicial, informações adicionais do projeto e link para inscrição.  
Esclarecimento de eventuais dúvidas das empreiteiras.

### QUEM

Instituto Meio

### RESULTADOS ESPERADOS

- 150 empreendedores com interação

## FUP E INSCRIÇÕES

### O QUE

Envio de mensagens de reforço / visita presencial para empreendedores que não realizaram preenchimento do formulário de inscrição.  
Envio de mensagem de boas-vindas para empreendedores inscritos, com orientações para início do envio das videoaulas.

### QUEM

Instituto Meio

### RESULTADOS ESPERADOS

- 100 empreendedores com interação



# Metodologia

Para atingir seu objetivo, os esforços do projeto se concentraram em:

1

Desenvolver capacidades empreendedoras com o grupo de fornecedores identificados, para promover autonomia sustentável e de longo prazo a estes negócios.

2

Desenvolver capacidade técnica de fornecimento para operação da Auren Energia e para fornecimento para as empresas contratadas pela Auren - com vistas no fornecimento de produtos e serviços voltados a execução das obras dos parques eólicos, conforme critérios previamente apresentados pelas áreas de suprimentos e engenharia das empresas.

3

Apresentar processos e exigências para contratação por parte de grandes empresas e estimular formalização e adequação de documentos por parte dos empreendedores locais.

Para tanto, o projeto foi estruturado em três etapas, conforme descritas a seguir:

## 1ª ETAPA - PREPARAÇÃO

Nesta etapa, o projeto concentrou-se em:

- ✓ Entender as demandas da Auren e empreiteiras
- ✓ Mapear as empresas locais em setores prioritários
- ✓ Realizar uma mobilização local e inscrição
- ✓ Elaborar conteúdo para videoaulas e materiais complementares

## 2ª ETAPA - CICLO 1

Nesta etapa, o projeto concentrou-se em:

- ✓ Produzir conteúdo personalizado para as demandas de contratação da Auren;
- ✓ Enviar este conteúdo usando metodologia de nano learning via whatsapp;
- ✓ Realizar acompanhamento individualizado junto aos participantes para garantir que as empresas estivessem aptas para o fornecimento da Auren.
- ✓ Direcionar os participantes para: Homologação e Finalização do projeto

### TEMAS DOS CONTEÚDOS

**AULA 1 – BOAS-VINDAS:** Apresentação da proposta de valor do curso, seu funcionamento e temas das aulas.

**AULA 2 - POSSO SER UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO?** Abordou formas de identificar e desenvolver as principais características empreendedoras necessárias para aumentar as chances de sucesso no negócio.

**AULA 3 – QUEM É O MEU CLIENTE?** Explicou como identificar o cliente atual e clientes potenciais, além de abordar como se preparar para atender ao mercado empresarial.

**AULA 4 – EU ATENDO TODOS OS PRÉ-REQUISITOS DO MEU CLIENTE?** Explicou como é o processo de compras de uma grande empresa, da identificação da demanda até o pagamento do fornecedor.

**AULA 5 – COMO PLANEJAR AS FINANÇAS DO MEU NEGÓCIO?** Como realizar um bom planejamento financeiro e uma gestão de fluxo de caixa adequada.

**AULA 6 – COMO GARANTIR A QUALIDADE DA MINHA ENTREGA?** Apresentou dicas e estratégias de pós-venda e análise RFV. O exercício 06 averiguou o impacto do curso e desta etapa na vida dos participantes.

Após o primeiro ciclo, os empreendedores que ainda não se encontravam prontos para fornecerem para a Auren e construtoras, mas tinham se engajado nas atividades propostas e demonstrado potencial de fornecimento, foram encaminhados para o segundo ciclo de acompanhamento.

## 3ª ETAPA - CICLO 2

Nesta etapa, o projeto concentrou-se em:

- ✓ Realizar acompanhamento em pequenos grupos ou individualizado para resolução de pendências para homologação
- ✓ Envio conteúdos adicionais sobre os temas que constaram no mapa de mensagens, como temas relativos à comercial, marketing e documentação.
- ✓ Direcionar participantes para Homologação e Finalização do projeto.

# Resultados



**49**

empresas concluíram  
a jornada do projeto



**112**

documentos foram  
coletados de 28 empresas



**12**

empresas se apresentaram aptas para  
fornecer à Auren (apresentando a  
documentação necessária para atendimento  
dos requisitos necessários para contratação).





# Contato

## Filippe Barros

[filippe@institutomeio.org](mailto:filippe@institutomeio.org)  
+55 11 96992-1512

## Lars Diederichsen

[lars@institutomeio.org](mailto:lars@institutomeio.org)  
+55 11 981422141

## Endereço

Rua Mário de Alencar, 239, Vl. Madalena  
CEP: 05436-090 São Paulo – SP – Brasil

[institutomeio.org](http://institutomeio.org)



# Obrigado!

