

ESTOU REFUGIADO!

PLANO DE NEGÓCIOS SOCIAIS

2016

SOBRE O CLIENTE

A organização Estou Refugiado! é criadora de uma plataforma online, que pretende realizar a ponte entre ONGs que acolhem refugiados e possíveis contratantes no mercado de trabalho, procurou nossa empresa júnior, inicialmente, para que a ajudássemos a tornar essa intermediação mais efetiva e a expandir a gama de atividades vinculadas às necessidades dos refugiados que poderiam ser exercidas por ela, dados os recursos disponíveis e a estrutura (sua plataforma e rede de contatos) criada até o momento.

SOBRE O PROJETO

Diagnóstico

A organização procurou nossa empresa júnior, inicialmente, para que a ajudássemos a tornar a intermediação entre os agentes mais efetiva e a expandir a gama de atividades vinculadas às necessidades dos refugiados que poderiam ser exercidas por ela, dados os recursos disponíveis e a estrutura (sua plataforma e rede de contatos) criada até o momento. Dessa maneira, deveria ser elaborado um Plano de Negócios Sociais, com exceção do Plano de Marketing, viabilizando tais atividades

Desenvolvimento

As atividades do projeto iniciaram-se com uma pesquisa (realizada no segundo mês de férias dos integrantes da equipe) com as principais organizações que trabalham com assistência a refugiados em São Paulo atualmente. Órgãos oficiais, como a Acnur da ONU e a Polícia Federal e ONGs, desde as que fornecem serviços básicos até as que promovem iniciativas culturais como feiras gastronômicas, foram pesquisadas e visitadas para que o máximo de insumos sobre os serviços disponíveis para os refugiados pudessem ser coletados. A pesquisa revelou inúmeras oportunidades de atuação, assim como de parcerias entre ONGs, para suprir demandas ou sanar pontos críticos na

assistência aos refugiados no Brasil com um todo. A equipe então selecionou, juntamente com a cliente, trabalhar com a questão de emprego e renda para proporcionar inserção econômica e social para esse grupo.

Após a definição um pouco mais específica das atividades a serem executadas, foram utilizadas ferramentas de gestão e análise de mercado para adaptá-las da melhor maneira possível e viabilizar sua existência. Foram elaborados, então, os objetivos e proposta de valor de cada atividade a ser executada, assim como sua estrutura analítica completa, metas, cronograma de atividades e enumeração de todos os recursos materiais e não materiais necessários. Além disso, utilizou-se a análise SWOT do negócio social como um todo, também para adaptar os processos das atividades definidas inicialmente. Esse processo de criação e adaptação das linhas operacionais do negócio social teve como procedência a elaboração da modelagem financeira dos mesmos e a construção de cenários do negócio social. Assim, foram definidas duas atividades core para o negócio social:

Primeiramente, um **serviço de coaching** para aquele refugiado que já está minimamente estabelecido. O objetivo foi trazer a oportunidade dos refugiados serem empregados em trabalhos que efetivamente valorizem sua formação e experiência, assim realizando a ponte entre o refugiado e possíveis empregadores e auxiliando com entrevistas de emprego, orientações jurídicas, etc.

Além disso, adotou-se a questão do empreendedorismo como um ponto importante a ser pensado quando se fala em emprego e renda para refugiados, e o **serviço de incubadora de iniciativas empreendedoras** de refugiados foi adotado como a segunda atividade core do negócio.

Resultados

- Por fim, foi entregue ao cliente o Plano Operacional, o Plano Financeiro e os diferentes cenários de seu recém-criado negócio social, juntamente com um plano de implementação estabelecendo quando seria o melhor momento para iniciar determinada atividade ou expandir o negócio, por exemplo.