



TECHNOSERVE
SOLUÇÕES EMPRESARIAIS PARA A POBREZA

JOVENS RURAIS

DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL DE JOVENS PARA O
EMPREENDEDORISMO E EMPREGABILIDADE

2019

Sumário

I. Programa Crescer	3
II. Objetivos do Programa	4
III. Contexto de oferta e demanda do mercado de trabalho	5
IV. O desenvolvimento das capacidades	8
V. Inovações do Programa Crescer	12
VI. Mensuração de resultados	16



I. Programa Crescer

O Programa Crescer é uma iniciativa direcionada para a juventude, na faixa de 18 a 30 anos, que busca permanecer no campo, tornando o trabalho, os saberes e a cultura local uma opção para os jovens da agricultura familiar.

A Technoserve



A TechnoServe, Inc., fundada em 1968, é uma organização internacional sem fins lucrativos presente em cerca de 30 países no mundo que tem o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico de comunidades locais. A missão da TechnoServe é trabalhar com empreendedores para desenvolver negócios urbanos e rurais e indústrias mais competitivas em países em desenvolvimento. Em 2018, a TechnoServe ajudou 457.000 produtores e empreendedores, a melhorar a sua condição de vida.

A TechnoServe aplica as melhores práticas globais de capacitação, com mensuração de resultados para melhoria contínua e apoio de uma equipe de profissionais provenientes das principais empresas privadas do mundo, especialistas técnicos e profissionais do terceiro setor.

Parceria Global e Local

Em 2011, a TechnoServe iniciou uma parceria no Chile com a mineradora Anglo American para apoiar o desenho e a implementação prática da estratégia global de desenvolvimento socioeconômico nas áreas de influência da mineração. Com o sucesso da iniciativa, a parceria se expandiu para cinco países: Brasil, Chile, Peru, África do Sul e Botswana.

Em 2013, o Programa Crescer, em parceria com a Anglo American Minério de Ferro Brasil, surgiu com o objetivo de desenvolver o empreendedorismo urbano e rural para promover o fortalecimento da economia nos municípios de influência direta do Sistema Minas-Rio. A iniciativa da Anglo American trouxe geração de emprego e renda para a região da operação. Com o sucesso do Programa, em 2016, foi possível agregar como parceiro o Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID, por meio do seu Fundo Multilateral de Investimentos - FUMIN, atualmente denominado como BID Lab.



Com a entrada do BID, o Programa Crescer passou a contemplar uma estratégia mais abrangente de implementação, incluindo agora o desenvolvimento das principais cadeias de valor de vocação econômica desses municípios, além do desenvolvimento de jovens das zonas rurais e a capacitação de instituições locais para promover o escalonamento e a sustentabilidade do impacto em longo prazo.



II. Objetivos do Programa

O Programa Crescer tem como objetivo apoiar os jovens da área rural a identificar novas possibilidades e oportunidades no campo por meio do acesso ao trabalho e geração de renda. Esse processo passa pelo desenvolvimento de habilidades comportamentais para facilitar a inclusão produtiva dos jovens no mercado.

O desenvolvimento da autonomia e a emancipação dos jovens rurais em seus territórios é um passo fundamental para reduzir as desigualdades entre as áreas urbanas e rurais, especialmente em relação às oportunidades de geração de renda.

A iniciativa busca incentivar o desenvolvimento de cinco áreas fundamentais para estimular a economia familiar e trazer a melhoria da qualidade de vida no campo. São elas:

1. Desenvolvimento da autonomia passando pela capacidade de analisar, se posicionar, agir e decidir por si mesmo a partir de um olhar estruturado com sua realidade;
2. Produção sustentável aproveitando o que já existe em seu território, com um manejo e colheita sustentável para geração de renda;
3. Gestão de negócios pensada e concretizada pelos jovens;
4. Relação com o mercado intermediando os produtores com o mercado público e privado;
5. Visão integrada e articulada com atores locais estimulando a percepção da realidade do seu ambiente com um olhar criativo, inovador e sustentável.



III. Contexto de oferta e demanda do mercado de trabalho

A capacitação de jovens surgiu da necessidade de garantir a sustentabilidade do impacto no desenvolvimento rural local, uma vez que muitos desses jovens fazem parte das famílias inseridas nas cadeias de valor econômica local, identificadas pelo Programa Crescer como as cadeias de leite e queijo, horticultura, apicultura e ecoturismo.

Estima-se que existam ao todo, nos municípios de abrangência do Programa, cerca de 7.400 jovens na faixa etária de 18 a 30 anos, com aproximadamente 40% deles vivendo na área rural. A TechnoServe realizou um diagnóstico da oferta de jovens e da demanda por oportunidades de trabalho em 23 comunidades rurais desse território. O diagnóstico buscou capturar e entender as capacidades e expectativas dos jovens, do mercado local, e das instituições públicas e privadas locais a respeito das oportunidades existentes na área de empreendedorismo e empregabilidade. Foram entrevistados cerca de **1.100** jovens, **35** empresas privadas, **15** instituições e atores públicos e privados locais.

Podemos observar um cenário bastante comum nas diversas áreas rurais do Brasil:

- **Baixa escolaridade:** 71% jovens com até o Ensino Fundamental completo;
- **Baixa taxa de ocupação:** 33% não estudam nem trabalham, grupo conhecido como “nem nem”;
- **Pouco interesse na atividade rural:** 95% têm o sonho de sair da área rural e encontrar um emprego na cidade. Somente 25% participam da atividade produtiva da propriedade em que residem;
- **Perfil econômico vulnerável:** 91% possuem vínculo empregatício instável (serviço autônomo como “bico” ou temporário). 98% dos jovens que trabalham recebem até no máximo dois salários mínimos;
- **Em busca de oportunidades:** 92% estão à procura de emprego, 40% migram para outras localidades em busca de oportunidades de trabalho e 85% têm interesse em empreendedorismo;
- **Baixa capacidade em finanças pessoais:** 75% não poupam e não realizam orçamento pessoal;
- **Baixa capacidade em informática básica:** 50% só utilizam internet como entretenimento e em geral por meio de celulares com uma grande ausência de computadores.



A maioria desses jovens está desempregada ou realizando pequenos “bicos” e serviços autônomos na comunidade, como serviços de pedreiro, no caso de homens, e diaristas de limpeza, no caso de mulheres. Há também uma grande diferenciação de aspirações em função do gênero - jovens mulheres se mostraram mais interessadas no desenvolvimento de atividades de gestão, como auxiliar administrativa, enquanto os homens citaram atividades mais tipicamente ocupadas pelo gênero masculino, como técnico mecânico.

As mulheres possuem um cenário ainda mais adverso do que os homens, pelo fato de assumirem também o papel de tarefas domésticas não remuneradas. É comum que suas jornadas de trabalho sejam mais longas, já que associam a carga horária da escola com as tarefas domésticas e parte das atividades produtivas da área rural.

No ponto de vista comportamental, esses jovens apresentam baixa autoestima e um comportamento bastante tímido e introspectivo. Muitas vezes esse comportamento é um reflexo do baixo empoderamento pessoal e da ausência de perspectivas claras com relação às oportunidades de futuro profissional que possam representar sua autonomia pessoal. Comportamento que também é reforçado muitas vezes pelos próprios pais que incentivam seus filhos a buscarem uma atividade profissional fora do campo. Dessa forma, é criada uma corrente de modelos de referências negativas na área rural, o que significa que somente aqueles que não encontram boas oportunidades permanecem no campo.



Contexto do ecossistema local



A análise observou a presença de instituições locais voltadas para a capacitação profissional de jovens. Entretanto, estas instituições se localizam na área urbana, dificultando o acesso dos jovens devido à ausência de transporte público em grande parte da área rural. O jovem que busca capacitação em outras áreas além do setor industrial e tecnológico disponíveis localmente necessita migrar para outras localidades, o que pode ser dificultado pela falta de recursos financeiros.

Na área do empreendedorismo, não há ainda localmente uma instituição responsável pela orientação e abertura de novos negócios, e na área da empregabilidade, não foi identificado um centro de intermediação para conexão dos perfis profissionais com as vagas disponíveis no mercado de trabalho.

Desafios comuns para o desenvolvimento

- A falta de políticas públicas locais para acesso de jovens rurais ao EJA – Educação de Jovens e Adultos – para conclusão do ensino médio;
- A extensão e dispersão geográfica dificulta o conhecimento e acesso às políticas públicas existentes;
- A ausência de transporte público dificulta o acesso para quem busca emprego na cidade e conexão com o mercado para o seu negócio rural;
- As necessidades do mercado muitas vezes não coincidem com as técnicas profissionais e pessoais ofertadas por quem procura emprego;
- A falta de integração dos jovens nas redes de *networking* locais e de acesso à internet dificultam o acesso dos jovens aos canais de divulgação de vagas de trabalho;
- O pouco conhecimento dos jovens sobre os processos seletivos de empresas dificultam sua participação competitiva nos processos de seleção de candidatos;
- O baixo nível de habilidades comportamentais nos jovens, como habilidades de comunicação e trabalho em equipe, reduz a retenção desses jovens no trabalho;
- A pouca oferta local de programas como o de jovem aprendiz ou estágios reduzem as portas de entrada dos jovens no mercado de trabalho.





1a. Módulo de Eficácia Pessoal

Este módulo tem uma importância fundamental para o autoconhecimento da personalidade, ajudando na formação da base comportamental dos jovens como preparação para o desenvolvimento das outras habilidades posteriormente. Neste módulo é resgatado o próprio autoconhecimento dos jovens, o conhecimento do “outro”, do seu papel no grupo e no contexto em que está inserido. O conhecimento do seu “eu” passa por um novo olhar introspectivo de sua personalidade e reflexão sobre suas forças e fraquezas. Além disso, são trabalhadas habilidades sociais e emocionais chaves para seu papel produtivo, como comunicação, relacionamento interpessoal, automotivação, tomada de decisão, e gestão do tempo.

Um ponto muito importante abordado durante toda a capacitação é o que definimos como “geografia funcional”. O jovem morador de áreas isoladas demonstra em geral uma grande dificuldade na identificação geográfica do seu território no contexto local e regional, além da falta de (re) conhecimento, apropriação e valorização de sua história, hábitos e costumes. Dessa forma, na “geografia funcional”, o jovem é convidado a participar no reconhecimento geográfico do seu território, envolvendo a percepção das possibilidades do local onde vive e as relações geográficas entre seu local, sua história e seus hábitos.

Este módulo também tem o objetivo de desfazer o paradigma dicotômico entre urbano versus rural, com o urbano representando a modernidade e a civilização, e o rural representando o atraso e o primitivismo. A capacitação tenta reforçar a forte conexão e integração existente entre essas duas áreas.

Os jovens finalizam este primeiro módulo de Eficácia Pessoal com um esboço do seu plano pessoal, com metas traçadas e um caminho claro a seguir para alcançá-las. Em geral, esta é a primeira vez que esses jovens participam desse tipo de atividade, do “olhar para dentro”, de redescoberta como indivíduo e como membro de um grupo em sua comunidade. Os jovens concluem esta etapa com um alto nível de

empoderamento, acreditando que podem trabalhar suas forças e fraquezas pessoais para identificar oportunidades locais e elaborar um plano pessoal para alcançar suas metas. Como esta capacitação envolve o empoderamento do jovem como indivíduo e como participante de um grupo, é comum a criação de novas associações comunitárias locais após o ciclo de capacitação.



1b. Módulo de Finanças Pessoais

Após o fortalecimento e empoderamento comportamental dos jovens, o módulo de Finanças Pessoais tem o objetivo de fundamentar a base de organização financeira dos participantes. É possível observar que muitos jovens chegam a interromper seus estudos para trabalhar e adquirir renda em função de algum endividamento ou desorganização financeira pessoal. A interrupção dos estudos é comumente a causa para o baixo desenvolvimento de capacidades nos jovens. As noções básicas em organização financeira é especialmente importante para garantir a continuidade do seu plano de desenvolvimento pessoal e profissional. Neste módulo, os jovens vão aprender a definir suas metas financeiras, se endividar de forma saudável, diferenciar gastos por necessidade ou desejo, além de implementar um orçamento pessoal e aprender a ampliar a sua poupança como fonte de investimento para seu desenvolvimento.



1c. Módulo de Eficácia Profissional

Este módulo apoia o desenvolvimento dos jovens para o caminho da empregabilidade. Nele, os jovens vão conhecer sobre as profissões e o mundo do trabalho, reconhecer e desenvolver competências comportamentais para o trabalho, entender como procurar e se candidatar para uma vaga de emprego, e entender a funcionalidade dos testes psicológicos mais comuns utilizados nos processos seletivos, como testes de atenção, personalidade e inteligência, além de treinamentos práticos para entrevistas comportamentais e dinâmicas. Além disso, os jovens recebem orientação vocacional para ajudá-los na definição de uma profissão e a desenvolver seu plano de carreira.

Na última sessão deste módulo, os jovens elaboram seus planos de carreira alinhados com os planos pessoais e suas metas financeiras, estipulando estratégias de poupança para alcançar estes planos.

Nesta etapa, o Programa também convida profissionais das áreas de Recursos Humanos de empresas locais ou da cadeia de mineração para visitarem o grupo de jovens na área rural e trazer informações sobre o mercado de trabalho, explicar sobre o processo de seleção das empresas, e informar sobre os requisitos profissionais para se trabalhar nesta empresa. Essa vivência contribui tanto com o desenvolvimento dos jovens, que têm a oportunidade de interagir com um empregador local, quanto com o desenvolvimento do mercado de trabalho, por meio da conscientização dos empregadores sobre a realidade e o contexto desta mão de obra local.

Este módulo tem uma grande importância no sentido de apresentar ao jovem da área rural o mundo do trabalho, bem como suas exigências. O intuito é apoiar o jovem, que não possui um perfil empreendedor ou que já esteja decidido a percorrer o caminho da empregabilidade, na elaboração e implementação do seu plano de carreira para competir de forma bem sucedida no mercado de trabalho.



1d. Módulo de Empreendedorismo

Neste módulo os jovens vão entender os conceitos de empreendedor e empreendedorismo, conhecer e desenvolver características empreendedoras, reconhecer-se como um ser de potencial criativo e inovador, entender a importância da criatividade empreendedora na vida pessoal e profissional, praticar atitudes empreendedoras, reconhecer o potencial e possibilidades da localidade e gerar ideias e valores para o desenvolvimento de negócios.

Este módulo tem uma forte correlação com a etapa inicial de Eficácia Pessoal na medida em que as ideias de negócio só conseguem ser identificadas pelos jovens a partir de uma nova percepção desenvolvida de reconhecer e valorizar oportunidades atrativas em seu território. Essa identi-

ficação de oportunidades só floresce após o empoderamento desses jovens, a consciência sobre suas capacidades e habilidades, e um novo olhar sobre seu território.

Nesse contexto, é reforçado novamente a necessidade da quebra da dicotomia existente entre o urbano versus o rural. A capacitação busca promover o pensamento de integração urbano-rural especialmente para a comercialização de produtos e serviços de negócios rurais, busca por tecnologias, por capacitação, acesso a informação, etc. É incentivado também a valorização dos “produtos da roça” produzidos de forma agroecológica e sustentável pela agricultura familiar. No processo de valorização do campo está também o resgate do aspecto positivo da produção “artesanal” associado a produtos mais frescos, saudáveis e à qualidade de vida. Como uma forma de criar modelos de referências positivas, nesta etapa, o Programa Crescer também realiza visitas dos alunos a jovens empreendedores rurais locais de sucesso, especialmente empreendedores das cadeias de valor com potencial de mercado. A criação de um referencial positivo é fundamental para alterar o paradigma negativo existente atualmente sobre a permanência do jovem no campo.



1e. Módulo de Plano de Negócios

Neste módulo os jovens são convidados a desenvolver na prática o que aprenderam no módulo anterior de empreendedorismo. Os jovens criam um modelo de negócio viável utilizando a metodologia do *Business Model Canvas*, que possui uma didática mais visual sobre os componentes de um negócio. Os jovens também são incentivados a elaborar um modelo de negócio para atividades produtivas rurais já praticadas por suas famílias e a pensar formas de agregar valor na produção, por exemplo, por meio do beneficiamento de produtos como geleias, compostas, doces, hortaliças pré-lavadas ou minimamente processadas, etc.

Ao final desse módulo, o Programa estabelece uma competição do melhor modelo de negócios com base em critérios objetivos avaliados por uma banca de

jurados composta por importantes lideranças locais. A apresentação do modelo de negócio é um grande marco para a maioria dos jovens em função da comprovação prática do seu desenvolvimento pessoal ao final do ciclo de capacitação. Os jovens superaram barreiras que até então não acreditavam que um dia poderiam superar, como a timidez, a baixa autoestima e a falta de motivação. Em geral, essas apresentações pessoais são momentos de muita emoção para os participantes e seus familiares presentes.

O Programa acredita que esses jovens possam ser o mecanismo de renovação dos negócios rurais em que estão inseridos por meio do seu olhar inovador, empreendedor, com a aplicação de novas tecnologias e melhores práticas em campo de forma sustentável.

Em geral, todos os jovens apresentam um modelo de negócio durante a competição, que tem também como função aprimorar as habilidades de apresentação pessoal e comunicação de uma ideia em público.



1f. Módulo de Informática para Empreendedorismo e Empregabilidade

Neste último módulo os jovens que seguem o caminho do empreendedorismo aprendem a fazer pesquisas online para buscar mais informações sobre seu modelo de negócio e mercado, e a se preparar para a etapa de organização financeira do negócio. Os jovens são apresentados a plataformas de vendas online que podem potencializar a venda de seus produtos. Já os jovens que seguem o caminho da empregabilidade aprendem a elaborar um currículo e carta de apresentação e a acessar plataformas online para cadastrar currículos e se candidatar a vagas de emprego. Para ambos os caminhos os jovens recebem orientação para criar uma conta de e-mail e acessar cursos de capacitação e formação online.

Ao final do ciclo completo de capacitação, o Programa identifica os jovens que querem seguir para o caminho do empreendedorismo ou da empregabilidade.

2. ACOMPANHAMENTO

Após a capacitação, é realizado o acompanhamento do desenvolvimento para o empreendedorismo ou a empregabilidade.

Empreendedorismo

- Apoio de técnicos e consultores de negócios para desenvolver o plano de negócio utilizando práticas e tecnologias adaptadas à agricultura familiar. Por exemplo, orientações de como regularizar o negócio rural, técnicas para agregar valor ao produto, ações de marketing, acesso ao mercado público e privado, entre outros pontos.
- Incentivo para a formação de grupos locais para fortalecer a criação de um novo negócio e promover a troca de experiências e saberes entre os jovens.
- Estimular organizações de associativismo entre os jovens.

Empregabilidade

- Realização de um contato prévio com os principais empregadores locais e divulgação das vagas de emprego disponíveis pelas empresas para o Programa Crescer.
- Seleção de candidatos de acordo com os aspectos técnicos e comportamentais e envio de currículo e parecer comportamental para os empregadores locais, reduzindo investimento de tempo e recurso necessário pelas empresas para o preenchimento das vagas.
- Criação de um catálogo de prestadores de serviços autônomos para divulgação local, como serviços de pedreiros, diaristas, mecânicos, etc.

3. INTERMEDIÇÃO COM ATORES LOCAIS

- Articulação de parcerias com outros programas locais e políticas públicas, como cursos de capacitação via SENAR e SENAI, Pronatec, Secretarias de Educação, Desenvolvimento Social e Agricultura, associações de produtores rurais, associações comerciais e outros.
- Orientação e encaminhamento de jovens

para regularização de documentos de registro pessoal, como CPF, carteira de identidade, carteira de trabalho, abertura de conta bancária, entre outros.

- Formação de grupos de estudos com voluntários da mineradora Anglo American como preparação para a prova do ENCCEJA (Exame Nacional para Certificação de Competências de Jovens e Adultos) para obtenção do certificado de graduação nos ensinos Fundamental e Médio, e para a prova do ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio) para ingresso no ensino superior.

V. Inovações do Programa Crescer

Metodologia de empoderamento

A iniciativa dá ao jovem a oportunidade de ser protagonista da sua história, conhecer a si mesmo, seus limites e possibilidades, seu território, construir sua vocação e uma carreira/negócio. O Programa também promove competências para que eles atuem de forma autônoma e empreendedora, com base em suas histórias, valores e sonhos.

A formação comportamental é a base para o desenvolvimento de todas as outras habilidades e competências. Sem essa preparação inicial sólida, dificilmente eles conseguiriam reconhecer e identificar novas oportunidades. Isso ocorrerá se eles estiverem convencidos e empoderados de suas próprias capacidades. O processo é denominado na psicologia pelo conceito do “CHA” (Competências, Habilidades e Atitudes), quando é necessário um empoderamento do indivíduo para transformar novas competências e habilidades em atitudes práticas. Os facilitadores também utilizam o conhecimento e os saberes locais como ponto de partida para que se valorize a riqueza do conhecimento dentro do contexto do território.

Outro ponto importante é a relação estabelecida de professor-aluno que promove a aprendizagem significativa. Esta relação se dá através de três atitudes facilitadoras:

(1) aceitação incondicional: significa valorizar aquele jovem que aprende, seus sentimentos, suas opiniões, sua pessoa. O facilitador deve aceitar sem restrições os temores e as hesitações que o jovem experimenta à medida que vivencia a aprendizagem;

(2) empatia: contribuição positiva para o clima favorável ao aprendizado. É a capacidade de se colocar no lugar do outro. Quando o jovem percebe que sua vivência é compreendida, torna-se mais viável desenvolver uma aprendizagem mais consolidada.

(3) congruência (autenticidade): tanto o facilitador quanto o aluno devem ser fiéis aos seus sentimentos e sensações de maneira a construir uma interação entre facilitador e aluno que seja mais honesta e transparente possível, sem buscar dissimular a situação apenas por conveniência. Nesse sentido, posicionamentos de desaprovação ou aprovação devem ser expressos do modo mais claro possível, sem que tais atitudes sejam compreendidas como agressão.

Visão sistêmica de atuação

O Programa busca o entendimento profundo do perfil dos jovens, do seu contexto local e da percepção do ecossistema de atores locais, promovendo vínculos e conexões entre os atores para promover a sustentabilidade do impacto no desenvolvimento do empreendedorismo e empregabilidade. Com isso, há uma maior chance do impacto se manter ao

longo do tempo em benefício do ecossistema e dos jovens inseridos nesse contexto.

Existem também políticas públicas que tem como objetivo preencher gargalos de capacidade técnica, como o SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) e a EMATER (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural), e que tem como objetivo apoiar o acesso ao mercado e ao crédito, como o PRONAF Jovem. Contudo, observa-se ainda um grande desconhecimento e um baixo empoderamento dos jovens sobre essas políticas. Em articulação com atores locais, é possível coordenar esforços para a disseminação mais ampla das políticas públicas na área rural, criando novos canais de comunicação entre os jovens e os atores locais. Diversos outros atores locais também são envolvidos e articulados durante toda a realização do Programa.

Desenvolvimento dos jovens alinhado a cadeias de valor

O Programa trabalha em duas frentes diferentes de atuação, a primeira é voltada para o desenvolvimento de cadeias de valor rurais por meio do entendimento da vocação econômica e identificação das principais oportunidades de desenvolvimento socioeconômico locais. Com a prosperidade dessas cadeias, criam-se novas oportunidades de mercado, estimulando a economia rural e criando um ambiente favorável para a permanência e sucessão da população no campo.

A segunda frente de trabalho busca garantir a sustentabilidade econômica das cadeias produtivas por meio do desenvolvimento nas áreas rurais. Em geral, os jovens possuem maior predisposição para aplicar novas práticas, adotar novas tecnologias e apoiar na modernização da área rural de forma sustentável a longo prazo.

A combinação das frentes cria um formato sólido e consistente de atuação, favorecendo a criação e identificação de novas oportunidades econômicas e novos modelos de referência para a permanência no campo.



Caso: Rosemara a caminho do empreendedorismo

Rosemara Severino Oliveira tem 25 anos e é moradora da comunidade Deputado Augusto Clemetino, também conhecida como comunidade do Mato Grosso, município do Serro. Antes de morar no distrito de Mato Grosso, Rosemara costumava trabalhar com o serviço de cabeleleiro, porém de forma bastante informal, com uma renda inferior a R\$ 100 por mês. Depois que se mudou, sua casa passou a se localizar em um ponto muito distante, onde não era possível continuar trabalhando com o serviço de cabeleleiro. Ela também precisava se deslocar a pé diariamente durante 40 minutos para chegar até o local do curso.

No começo do curso Rosemara parecia um pouco afastada, tímida e com medo. Falava muito pouco e estava sempre acompanhada das primas muito tímidas, evitando se colocar mais a frente de qualquer situação. Porém, durante o curso, Rosemara percebeu que naquele momento ela estava em um ambiente seguro ao se deparar com pessoas e situações que favoreciam sua autoestima e que acreditavam que era possível sermos instrumentos do nosso próprio crescimento.

Na atividade do plano de negócios, Rosemara pensou em criar um negócio de quitanda. Ela decidiu então aprender na prática novas receitas de chocolates, bolos e salgados pelo YouTube. Começou fazendo um bolo de aniversário para a sogra e todos que estavam na festa adoraram e elogiaram o bolo, o que deu mais força para que ela começasse a produzir com o intuito de comercialização. Com as primeiras

vendas, Rosemara comprou uma batedeira para auxiliar na produção.

Um dia ela começou a fazer salgados e levou para vender em um campo de futebol local. Uma vizinha também comprou os salgados e resolveu encomendar mais 100 unidades com Rosemara. A vizinha comentou com outras pessoas sobre a qualidade dos produtos, e já na outra semana ela ganhou novos pedidos. E foi assim que Rosemara começou a desenvolver seu negócio passo a passo.

Ela também lembrou de investir no marketing dos seus produtos, divulgando seu negócio pelas redes sociais, como Facebook e WhatsApp. Com o acompanhamento de uma consultora de negócios, Rosemara começou a registrar suas finanças básicas, entradas e saídas, organizando seu negócio e se preparando para alcançar novos mercados. Ela já participou da feira de agricultores no Serro e já fez uma visita técnica à Associação Dedo de Gente em Curvelo. Depois da visita ela decidiu entrar na associação comunitária da sua localidade para ajudar no desenvolvimento da associação.

Ela não possuía uma renda inicial ao entrar no curso e hoje já fatura cerca de R\$ 1000 por mês com o negócio de quitanda. Como a própria Rosemara declarou "Eu percebi com o curso que nada era impossível".



Caso: Marcos e a conquista do mercado de trabalho

Marcos Paulo da Silva Neves, tem 22 anos e é morador da comunidade de São João da Ilha, município de Dom Joaquim. Antes de entrar no curso de Jovens Rurais, Marcos fazia apenas pequenos “bicos” na região. Assim que ele entrou no Programa Crescer, ele participou de uma entrevista de emprego na empresa Top Andaimes, onde alcançou seu primeiro emprego formal.

“O curso foi onde pude ver o mundo de uma forma totalmente diferente de antes, onde aprendi a fazer metas para minha vida, e perceber as grandes oportunidades de emprego que tenho aqui na minha região, sem precisar ir embora para outra cidade. Aprendi a como me comportar diante de uma entrevista de emprego e isso me ajudou bastante.”

Marcos usou vários dos aprendizados do curso para passar no processo seletivo para participar de uma qualificação profissional no Senai oferecido pela Anglo American. Depois desta qualificação surgiram outras oportunidades de emprego, e três entrevistas mais tarde, Marcos alcançou uma vaga de emprego na Anglo American trabalhando na função de Lubrificador 1, na área de mecânica que ele tanto gosta.

“Deixo a mensagem a todos os jovens como eu que às vezes pensam em desistir, para não deixar isso acontecer. É necessário sempre persistir e traçar um objetivo de vida, e não desesperrar porque todos nós temos oportunidades, basta estarmos preparados que uma hora ela chega. Hoje tenho mais visão das coisas, o Programa Crescer mudou a minha vida.”

Durante todo o curso, Marcos também apresentou uma evolução significativa nos resultados do EMEP - Escala de Maturidade para a Escolha Profissional, passando de uma classificação mediana-inferior para uma classificação

mediana-superior, confirmando o fato de que este participante conseguiu desenvolver suas competências comportamentais e aprimorar suas habilidades profissionais.

Ele também apresentou um significativo aumento na renda. No início, com os “bicos” que fazia ele ganhava cerca de R\$ 200 por mês, quando havia trabalho. Na Top Andaime seu salário fixo aumentou quase quatro vezes mais. Já no seu emprego atual na Anglo American, seu salário fixo praticamente dobrou novamente. Marcos está poupando agora uma quantia por mês para adquirir seu primeiro carro.



VI. Mensuração de resultados

O Programa Crescer possui uma Teoria da Causalidade que mede o sucesso da iniciativa como um todo, desde o processo de transferência do conhecimento, passando pela adoção prática das novas técnicas aprendidas, até o aumento da renda com a abertura de um novo negócio ou conquista de um novo emprego.

A atividade mensura quantitativamente o desenvolvimento comportamental utilizando o teste psicológico EMEP (Escala de Maturidade Escolha Profissional), que mede o estágio de desenvolvimento vocacional e profissional por meio da avaliação de cinco dimensões pessoais:

- 1. Determinação:** indica o nível de definição e segurança com relação à escolha profissional;
- 2. Responsabilidade:** indica o nível de preocupação com a vida e escolha profissional, empreende ações para a efetivação da busca profissional, responsabilizando-se por suas decisões;
- 3. Independência:** indica o nível de escolha e busca profissional de forma independente, sem influenciar-se por ideias alheias;
- 4. Autoconhecimento:** indica o nível de avaliação, reconhecimento, e habilidades pessoais que são consideradas na escolha e busca profissional, como características pessoais, autoestima, interesses, habilidades e valores;
- 5. Conhecimento da realidade:** indica o nível de conhecimento de aspectos da realidade profissional, como profissões, mercado de trabalho, níveis salariais, cursos e instituições de ensino.

Para verificar de que forma esse desenvolvimento se mantém ao longo do tempo, o teste EMEP é aplicado antes da primeira aula, na última aula e seis meses após o final do programa. Um grupo de WhatsApp também é criado para cada comunidade, por ser um importante canal de comunicação com os jovens, especialmente pela distância em que se localizam. Por meio desse canal, mantemos atualizações sobre oportunidades de mercado, acompanhamento do desenvolvimento e realização de orientações sobre dúvidas relacionadas aos módulos de empreendedorismo e empregabilidade durante todo o Programa.

Também é utilizado um sistema de SMS capaz de atingir um maior número de pessoas, especialmente as que não possuem fácil acesso à internet. O sistema é usado para reforçar algumas mensagens-chave da capacitação e enviar lembretes curtos.

Desde o início do Programa Crescer até o final de 2018, foram capacitados **273** jovens. A iniciativa vem apresentando resultados importantes ao longo de todo processo.

NÍVEL DE META

- **50** jovens alcançaram um novo emprego e mais de **19** jovens mantiveram os empregos;
- **50** jovens desenvolveram um plano de negócios;
- **33%** de aumento de renda.

NÍVEL DE RESULTADO

- **100%** dos jovens apresentaram aumento nas dimensões do EMEP;
- Aumento de **15%** para **61%** no resultado do EMEP que avalia o desenvolvimento de habilidades comportamentais;
- Aumento de **32%** para **65%** de jovens que passaram a fazer poupança;

- Aumento de **24%** para **74%** de jovens que passaram a fazer orçamento pessoal;
- **16** jovens concluíram pelo menos uma matéria no Ensino Fundamental ou Médio com grupos de estudos do ENCCEJA.

NÍVEL DE PRODUTO

- **273** jovens graduados concluíram pelo menos **75%** das capacitações;
- **98%** de nível de participação durante todo o curso;
- **99%** de nível de satisfação com as capacitações;
- **98%** dos jovens passaram com pelo menos nota **7/10** nos testes de conhecimento ao final de cada módulo.





programacrescer@tns.org | www.programacrescer.org