

PROJETO

(Essa primeira página é o que está no projeto e que temos que cumprir necessariamente)

Objetivo Geral: A ação contribui para a inserção socioeconômica de jovens empreendedores a trabalho e renda nos estados da Bahia e Maranhão.

Objetivo Específico: Desencadear processo de formação qualificada para desenvolver empreendedorismo juvenil no marco da economia solidária.

Resultados Previstos

- 1) Jovens com suas competências e habilidades empreendedoras desenvolvidas para entrar no mercado de trabalho.
- 2) Empreendimento de geração de renda apoiados financeiramente e funcionando na perspectiva da economia solidária
- 3) Jovens adquirem conhecimento conceitual da economia solidária e interagem nesse marco.

(Observem que as atividades abaixo se ligam aos resultados acima)

Atividades – (em relação aos resultados):

- 1.1 Firmar parcerias com Obra Kolping local
- 1.2 Divulgação do curso em nível municipal;
- 1.3 Preparação do programa do curso e construir materiais básicos
- 1.4 Encontro de capacitação dos educadores
- 1.5 Inscrição e seleção dos beneficiários;
- 1.6 Realização de encontros semanais de formação empreendedora e gestão de negócio;
- 1.7 Realização de Seminários Temáticos
- 1.8 Monitoramento da participação dos jovens no curso;
- 1.9 Acompanhamento do coordenador pedagógico aos educadores;
- 1.10 Parcerias com empresas do município para as visitas orientadas
- 2.1 Construção do Mapa do Mercado através de pesquisa
- 2.2 Elaboração do Plano de Negócio em grupos;
- 2.3 Análise e seleção dos planos que satisfazem os critérios;
- 2.4 Apoio financeiro e logístico para compra dos insumos e instalação dos empreendimentos;
- 2.5 Acompanhamento aos jovens que quiserem buscar recursos em instituições de crédito;
- 2.6 Monitoramento dos empreendimentos instalados.
- 3.1 Capacitação sobre Economia Solidária;
- 3.2 Promoção de intercâmbio com grupos que praticam economia solidária;
- 3.3 Definição de critérios próprios para identificar um empreendimento solidário;

PLANO DE CURSO

„O empreendedorismo é a força motriz que nos faz atravessar as fronteiras e alcançar novas áreas onde há o desconhecido, onde a incerteza é o principal ... e aí ... espírito novo¹“.

EMPREENDEDORISMO SOLIDÁRIO E GESTÃO DE NEGÓCIO

NÚMERO DE HORAS SEMANAIS: 8 horas (4 Teóricas - 4 Intercâmbio)

PERÍODO: 21 SEMANAS

TURNO: DIURNO

Educadores(S):

1) EMENTA:

- a) Atividades de reforço do perfil de empreendedor – Com visão integral (do Todo, de Conjunto).
- b) Motivação para constituição de negócio próprio.
- c) Fundamentos e subsídios para constituição de empresa própria na área de interesse;
- d) Apoio financeiro e assessoramento para financiamento;
- e) Aproximação com grupos de empreendedores solidários

2) OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- a) Reforçar nos jovens a conduta empreendedora;
- b) Motivá-los a planejar seus próprios negócios;
- c) Conscientizá-los da utilidade dos conhecimentos deste curso para a análise de investimentos de qualquer natureza;
- d) Aprofundar o conhecimento para elaborar um PN completo, através da complementação da elaboração de um Plano Simplificado de Negócio – PSN;
- e) Fornecer subsídios para desenvolver capacitação nos seguintes aspectos críticos para a gestão de negócios: Motivação; Liderança; Negociação.

¹ <http://www.plataformaarea.cl/content/view/475410/Aprender-a-Emprender-Emprendizaje-2.html#content-top>

DINÂMICA DO CURSO – CONTÉUDOS
(Não perder de vista os RESULTADOS PREVISTOS pelo Projeto, na primeira página)

Assunto	Metodologia (Usar dinâmicas e reflexões em todos os encontros)	Resultados	Semana (período)
1ª Fase – Desenvolver o ESPÍRITO EMPREENDEDOR			
Concepção de Empreendedor	Leitura de texto e discussão	Compreensão do significado do termo empreendedor	1ª semana
Atitudes empreendedoras	Resgatar a discussão do encontro anterior e acrescentar suas características trazendo casos que o grupo conhece e leituras de textos	Clareza sobre as características próprias de uma pessoa empreendedora	2ª semana
As relações empreendedoras: 1. O empreendedor e sua idéia	„Minha Vocação“: o que faz sentido, me interessa, acho divertido. Isto é, o que faço e não me canso, pelo contrário me encho de energia e as pessoas dizem que faço bem	A pessoa se conhece e sabe o que quer da vida, isto deverá ser referência para ela daqui pra frente.	3ª Semana (Obs. Estes dois assuntos devem ser tratados no mesmo dia)
As relações empreendedoras: 2. A idéia e o meio	Diagnóstico na imagem que se construiu do ambiente e ver como ganhar dinheiro com a idéia que “gosto e acho interessante”, ou seja, como transformar „minha vocação“ em PRODUTO para vender	Encontro entre o que a pessoa quer SER e o que ela quer FAZER	
As relações empreendedoras: 3. O Empreendedor, a Idéia e a Criação do Empreendimento: a. Mercado, Consumidores, Concorrentes, Produtos	Leituras, debates e dinâmicas para entender os conceitos: Mercado, Consumidores, Concorrentes, Produtos	Clareza sobre os conceitos e a relação sistêmica entre eles	4ª Semana
As relações empreendedoras: 3. O Empreendedor, a Idéia e a Criação do Empreendimento: b. Processos operacionais	Encontrar Caminhos e Estratégias para eu achar e desenvolver um produto para adentrar ao mercado. (Apresentar o roteiro de perguntas para elaborar o Plano de Negócio)	Do debate deverá surgir a necessidade de conhecer mais o mercado e então se FAZER UM ROTEIRO PARA VISITAR AS EMPRESAS E EMPREENDIMENTOS SOLIDÁRIOS (deverá ser um roteiro geográfico, mas também de perguntas para aprofundar o conhecimento sobre os processos operacionais.)	5ª Semana
As relações empreendedoras: 3. O Empreendedor, a Idéia e a Criação do Empreendimento: c. Investimentos	Quanto me custa aqueles „Caminhos e Estratégias“ apresentados no encontro anterior. (Apresentar as planilhas do Plano de Negócio)	- Deverá se construir uma idéia da importância de se fazer um empreendimento realista e entender as planilhas necessárias. - Complementar o roteiro para as visitas às empresas e grupos solidários	6ª Semana
2ª Fase – Entender os Sistemas Econômicos – CAPITALISTA E SOCIALISTA			
Economia Solidária versus Mercado Capitalista: 1. Globalização e papel das grandes potências econômicas	Leitura e debate sobre o mercado mundial centrado na moeda e bens de capital, comércio de commodities via bolsas de valores e de futuro (individualista, excludente, desigual...) Por que é assim?	- O grupo deverá construir uma visão geral da economia globalizada; - Situar o seu produto e seu empreendimento nesse mercado; - Reconhecer o lucro, como mais dinheiro, como o motor desse modelo de desenvolvimento;	7ª Semana
Economia Solidária versus Mercado Capitalista:	- assistir a filme ou slides sobre Economia solidária	- Reconhecer NOVO MODELO, pautado em NOVOS VALORES: Justiça, Democracia, Solidariedade, Inclusão...	8ª Semana

2. Desenvolvimento local e justiça social: Dimensões a serem consideradas: gênero, geração, etnia			
Economia Solidária X Mercado Capitalista (neoliberalismo) 3. Desenvolvimento Sustentável: Produção e ecologia, Comercio Justo, consumo responsável.	- Considerando os resultados das visitas e as leituras etc. Discutir criticamente conceitos como: Autonomia, Liberdade, Hierarquia, Capitalismo, Socialismo, Responsabilidade... Comercio Justo, Consumo Sustentável.	- Visitar Empreendimentos solidários; - Construir elementos que caracterizem um EMPREENDIMENTO SOLIDÁRIO;	
3ª Fase – Empreendedor se enxerga enquanto PESSOA E ADENTRA AO MERCADO – Constroi o Plano de Negócio			
O Mapa dos Sonhos 1. meu sonho	Resgatar „a vocação“ e reorganiza-la de forma mais realista.	- interesse em realizar „meu sonho“ enquanto pessoa; - Consolidação das equipes para montar o Plano de negócio; - Construir o Mapa de Mercado	9ª Semana
O Mapa dos Sonhos 2. Auto conhecimento (EU) e conhecer o Mercado (onde vou atuar)	Resgatar o Mapa de Mercado e se visualizar o „meu sonho“ e sonho de cada um membro da equipe combinados em torno de um objetivo comum	- Reafirmar o compromisso do grupo em seguir adiante com a construção do Plano de Negócio - Avançar na construção do Plano de Negócio	10ª Semana
O Mapa dos Sonhos 3. Criatividade	Retomar possíveis elementos do „meu sonho“ que ficaram de fora por medo, pressão do grupo, ajustes forçados etc. Trazê-los à tona para que seja rediscutido pela equipe e tomada novas decisões.	- Assimilar cada um de forma criativa para que cada um esteja inteiro na proposta de empreendimento; - Estabelecer regras de convivência interna e tolerancias e responsabilidades na equipe; - Avanço na construção da proposta do Plano	
O Mapa dos Sonhos 4. Oportunidades	- Trabalhar conteúdos como Liderança, Coordenação, ... - Com o novo rearranjo da equipe visualizar se as oportunidades que perceberam e o perfil da equipe realmente tem algo a ver, que vai dar certo; - Estudos sobre o sistema de crédito no Brasil	- Rever a equipe ou os rumos do Plano Construído; - Identificar algumas agências de crédito que podem ser acessadas para apoiar o empreendimento; - Avançar na construção do Plano;	11ª Semana
O Mapa dos Sonhos 5. Conhecimento do Setor – incluindo as redes de relações	Espera-se aqui que os grupos já estejam bem definidos então: - Conhecimento mais aprofundado do setor (segmento) específico do mercado que o grupo está propondo inserir: Conhecer as forças internas no segmento, as redes possíveis a se apoiar na inserção, enfim, conhecimento detalhado...	- Encaminhamentos e complementação das informações necessárias para completar o Plano de Negócio; -	12ª Semana
O Mapa dos Sonhos 6. Ajustes do „Meu sonho“ à realidade do Mercado (conforme	Revisão Final da construção do Mapa – tendo como foco o segmento proposto, mas considerando sua relação dinâmica	- Encaminhamento para mais informações no Mercado Local, revisão de orçamentos, de custos etc.	13ª Semana

mapa)	com os outros setores		
4ª Fase – Consolidação da perspectiva da ECONOMIA SOLIDÁRIA no espírito dos jovens			
Buscando a Realização dos Snhos 1. Trabalho em Equipe	- Textos e dinâmicas sobre trabalho em equipe, troca de experiência entre as equipes (grupos) diferentes na turma, socialização dos Planos	- O grupo inteiro se reassume enquanto parte do Projeto e se consolida enquanto Empreendedores Solidários comprometidos com a realização do „sonho“ de cada um e contribuir com a sociedade; - O grupo percebe que trabalhar em equipe e estar ligado a outros grupos é positivo para seu fortalecimento etc.	14ª e 15ª Semanas
Buscando a Realização dos Snhos 2. O Plano de Negócio (visualização do empreendimento)	- Trabalhar mais detalhadamente o Conceito de Plano de Negócio, deixando claro que ele é dinâmico e precisa estar sendo olhado e ajustado o tempo todo ao longo da vida da empresa.	- O grupo percebe que Planejar é fundamental para o sucesso do empreendimento; - Planejar é importante também para manter o grupo coeso, cada um sabendo o que o outro está pensando e fazendo; - Cultivo de valores éticos sólidos que geram confiança absoluta entre os membros; - Enfim, parar para planejar e cumprir o planejado é fundamental.	
Buscando a Realização dos Snhos 3. Sistema de Gestão e Controles	- Oficina de gestão e controle dos recursos da empresa: custos, qualidade, desperdícios, valor agregado...	- Capacidade de entender, reformular e criar instrumentos de controles; - Adquirir atenção e cuidado no manejo do material e equipamentos da empresa; - conhecer bem o cliente para fornecer produtos adequados	16ª Semana
5ª Fase – Consolida sua INSERÇÃO NO MERCADO			
1. Entrevistas com Empreendedores bem sucedidos 2. Visitas às empresas e empreendimentos solidários	- Convidar empreendedores para os encontros com os jovens; - Refazer visitas a grupos de empreendedores solidários e empresas, se julgarem necessário	- Aumentar a experiência e sensibilidade dos jovens para questões e detalhes importantes a cuidarem no dia a dia; - Fazer ajustes no Plano de Negócio	17ª e 18ª Semanas
Formatação Final do Plano de Negócio	- Assessoria do Educador Expert	- Concluir e entregar os Planos de Negócios	19ª Semana
6ª Inseridos, fazendo os acordos enquanto EMPRESÁRIOS			
Implementação dos Empreendimentos	- Encontro só com os grupos que tiveram os Planos aprovados	- Fazer ajustes nos planos conforme solicitado pelos analistas - Assinatura de contratos necessários - Liberação dos recursos e instalação dos equipamentos	20ª Semana
7ª Fase – Constituem REDE DE ECONOMIA SOLIDÁRIA para se fortalecerem e apoiarem os demais grupos			
Ajustes na Implementação	- Encontro com os empreendedores para fechar acordos de que formarão rede de Economia Solidária se comprometendo em apoios uns com os outros;	- Ajustes, se necessário, nos grupos que tiveram os Planos aprovados; - Definição de políticas com os demais proponentes para viabilizar seus Planos em agências de crédito. Etc. - Consolidar Perspectiva de ECONOMIA SOLIDÁRIA, como força política para se afirmar no mercado	21ª Semana

3) METODOLOGIA

Participativa, com base na prática da Educação Popular e aplicação das dinâmicas e perspectivas da Metodologia CEFE.

4) BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

- a) DOLABELA, Fernando C. Chagas. segredo de Luísa. Como nasce um empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura. 2006 30ª ed. rev. e atual.
- b) _____ "Oficina do Empreendedor", Cultura Editores Associados, São Paulo, 1999.
- c) FILLION, Louis Jacques e DOLABELA, Fernando C. Chagas. Boa idéia! E agora?. São Paulo: Cultura, 2000.

- d) SOICALSCHI, Brasílio. Diversos materiais atualizados até 2006, com base em diversos autores.
- e) Durante o desenvolvimento do curso serão indicados, pelo educador e pelos próprios jovens, vários sites da Internet e artigos de revistas e de outras publicações especializadas;
- f) Metodologia CEFE: <http://www.cefe.net/forum/cefe-po.pdf>

5) COMPLEMENTAR:

- a) DEGEN, Ronald. empreendedor. Fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: Mc- Graw-Hill, 1989.
- b) DOLABELA, Fernando C. Chagas. Pedagogia Empreendedora. São Paulo: Cultura, 2003.
- c) MARCONDES, Reynaldo Cavalheiro e BERNARDES, Cyro. Criando empresas para o sucesso. São Paulo: Atlas, 1997.
- d) <http://www.starta.com.br>