

OFICINA *de* *Empreendedorismo*

Aliança Empreendedora e Burda Style

OFICINA de Empreendedorismo

Esse material tem como objetivo descrever a oficina presencial utilizada pelos facilitadores da Burda Stlye durante a execução do curso de costura.



Carga Horária: 3 horas



Público Alvo

Participantes do curso de corte e costura oferecido pela Burda, maioria mulheres, das periferias brasileiras. O perfil desse participante varia desde aquele que nunca se envolveu com o tema de empreendedorismo até o que já empreende.



Estratégias

Conheça abaixo cada uma das técnicas/atividades utilizadas ao longo da oficina:

Atividade prática

As atividades práticas são realizadas durante a oficina com o objetivo de colocar os participantes em contato com o “aprender fazendo” e também levá-los à reflexão sobre pontos importantes no seu desenvolvimento.

Exposição dialogada

São momentos em que o multiplicador traz alguns conteúdos e conceitos mais teóricos, que auxiliam os participantes a entender alguns conceitos em relação ao empreendedorismo. As exposições dialogadas devem respeitar os princípios andragógicos para alcançarem seu objetivo, envolvendo os participantes no processo por meio de perguntas. Para auxiliar o uso da estratégia, as exposições dialogadas geralmente são realizadas com o auxílio da facilitação móvel.

Facilitação Móvel

O uso de tarjetas facilita a moderação do encontro e a visualização dos conteúdos e discussões por parte dos participantes. Também é uma ferramenta muito eficiente para promover o trabalho em grupo e a construção coletiva. Os painéis com as tarjetas devem ser montados em locais visíveis para todos os presentes.

Vídeos

Para facilitar o processo de aprendizagem, os vídeos são utilizados ao longo dos encontros como uma ferramenta para introduzir novos conteúdos, de maneira visual e menos técnica. O vídeo, além de ser um grande instrumento de comunicação, pode também ser utilizado para motivar e sensibilizar os participantes, ou ainda introduzir um novo assunto, despertando a curiosidade e a motivação para trabalhar novos temas. O recurso pode ainda tornar mais próximo da realidade um assunto difícil, ilustrar um tema abstrato, visualizar cenários, lugares, eventos e possibilidades distantes ou não do cotidiano dos participantes.



O Multiplicador

O multiplicador tem o papel de acompanhar os participantes durante as oficinas de sensibilização para o empreendedorismo, oferecendo suporte aos participantes em todas as atividades. Resumindo, é o multiplicador que:

- * Conduz os trabalhos.
- * Incentiva a participação de todos nas discussões e atividades.
- * Tira dúvidas.
- * Traza informações relevantes para o trabalho dos participantes.
- * Procura promover o desenvolvimento pessoal e profissional dos participantes.
- * É um exemplo de determinação, responsabilidade e persistência para os participantes.
- * Estimula o participante a ser proativo, evitando “fazer por ele”.

OFICINA

Meu Negócio é Costura

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competências para:

Dimensão Cognitiva

- Compreender os princípios do empreendedorismo, pelo prisma da Teoria do Effectuation.
- Compreender como os pilares do Effectuation (Quem sou, O que sei e Quem conheço) impactam no desenvolvimento de um empreendimento ou simplesmente de uma ideia de ação.
- Conhecer procedimentos básicos de formalização e gerenciamento financeiro

Dimensão Atitudinal

- Sensibilizar-se para a possibilidade de empreender.
- Desmistificar o empreendedorismo.
- Perceber que é possível realizar muitas coisas com o que eles já têm.
- Predispor-se a se formalizar o seu negócio
- Perceber a importância do gerenciamento financeiro

Dimensão Operacional

- Fazer o levantamento individual de Quem Sou, O que Sei e Quem Conheço.
- Receber e dar ideias de ações.
- Simular a formalização do MEI
- Vivenciar uma atividade de gerenciamento financeiro



Carga Horária: 3 horas

Plano da Oficina Burda



Temas	Atividades	Estratégias	Recursos Sugeridos	Tempo
Abertura	Atividade 1: Abertura	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none"> • Papel sulfite cortado / post its • Canetas • Fita crepe 	5'
Inspiração para Empreendedorismo	Atividade 2: Teoria do Effectuation	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none"> • Cartolina • Caneta hidrocor • Fita crepe • Anexo 1 - Tarjetas escritas: Quem sou, O que sei, Quem conheço. 	15'
	Atividade 3: Perfil	Exposição dialogada Atividade vivencial	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 2 – Persona (1 cópia por participante) • Canetas / Lápis 	15'
	Atividade 4: Rodada de Palpites	Atividade vivencial	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 2 – Perfil, preenchido na atividade anterior • Canetas / Lápis 	40'
Gestão Administrativa	Atividade 5: Hoje é dia de empreender	Vivência Processamento	<ul style="list-style-type: none"> • 50 cubos = camisetas • 50 palitos = calças • 50 canudos = vestidos • Anexo 3 – FICHA DE CONTROLE DO EMPREENDEDOR • Anexo 4 - FECHAMENTO • Anexo 5 – FICHA DE CONTROLE DO FACILITADOR • Anexo 6 – PAPÉIS É HORA DE EMPREENDER • 2 cópias do Anexo 7 cortado em formato de dinheirinho • Anexo 8 – DOC. FORMALIZACAO • Anexo 9 – NOTAS FISCAIS • 01 Calculadora 	100'
Fechamento	Atividade 6: Fechamento e Avaliação	Exposição dialogada Avaliação	<ul style="list-style-type: none"> • Canetas / Lápis • Papel sulfite 	10'

ATIVIDADE 01 – Abertura



Tempo: 05 minutos



Recursos Sugeridos

- Papel sulfite cortado em pedaços pequenos/post its
- Canetas
- Fita crepe

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, à medida em que eles forem chegando.
- Convide os participantes que forem chegando a escrever uma expectativa para o encontro em um pedaço de folha de papel/post it e entregar para você.
- Faça uma triagem das expectativas que estão de acordo com os objetivos da oficina e cole-as na parede.
- Inicie o encontro quando todos os participantes tiverem chegado ou quando der a tolerância do horário.
- Inicie essa atividade se apresentando aos participantes. Fale um pouco sobre você e suas experiências. Lembre-se que é bom falar assuntos com as quais você sabe que os participantes irão se identificar, pois isso cria uma sinergia legal entre vocês, e poderá te ajudar a seguir com o restante da oficina.
- Agradeça a presença dos participantes e faça a leitura das expectativas para o encontro que serão atendidas nesse dia. Explique que as demais expectativas não serão atendidas nessa oficina. Use como base os objetivos descritos nesse guia.
- Diga que para iniciar você irá contar uma história para eles.

Orientações

Seja você mesmo na aplicação das atividades.

Assim os(as) participantes se identificarão com você e se sentirão mais à vontade para participar das atividades que serão propostas.

ATIVIDADE 02 – Teoria do Effectuation

Objetivo

Apresentar os conceitos do **Effectuation** de forma simples, levando-os a entender que é possível utilizar os recursos que você já tem para colocar alguma ideia/ação em prática.



Tempo: 15 minutos



Recursos Sugeridos

- Cartolina/Flipchart
- Caneta hidrocor
- Fita crepe
- Anexo 1 - Tarjetas escritas: Quem sou, O que sei, Quem conheço.

Procedimentos

• Diga então aos participantes que você vai começar a oficina fazendo uma pergunta para eles: **Se vocês tivessem que fazer uma pizza, qual seria o passo a passo que vocês seguiriam até ela ficar pronta?!**

• Aguarde as respostas dos participantes e repita em voz alta as principais contribuições. Provavelmente vão vir:

- **É preciso ter os ingredientes.**
- **Precisa seguir uma receita.**
- **Tem que escolher qual pizza vai ser.**
- **Tem que colocar no forno.**
- **Entre outros.**

• Diga que você vai contar para eles a história de duas pessoas, o Juca e a Luana, e de como eles dois resolveram e fizeram uma pizza. **Conte a história abaixo:**

• O **Juca e a Luana** não se conhecem, estão cada um de um lado da cidade, mas os dois estavam com muita vontade de comer pizza, mas com pouco dinheiro para pedir na pizzeria, e por isso resolveram fazer uma.

• O **Juca** nunca tinha feito pizza antes, mas decidiu já convidar os seus amigos e fazer um pequeno evento em casa. Como não sabia fazer pizza, foi procurar receitas na internet. Pegou o celular, fez uma busca no Google, e depois de algum tempo escolheu qual receita ia seguir. Fez então uma lista de compras e foi até o mercadinho da esquina garantir os ingredientes. Voltou para casa, separou tudo, e começou a seguir a receita – passo a passo. Depois da pizza assada por 30 minutos a 120° como estava na receita, serviu aos seus convidados que já haviam chegado e estavam esperando ele na sala. Ele levou quase o dia todo para organizar isso tudo, e respirou aliviado quando viu que a pizza estava boa. Mas da próxima vez ele vai deixar um pouco menos tempo no forno.

• A **Luana** já havia feito pizza várias vezes com a sua mãe, e lembrava bem certinho como fazer a massa. Foi então até a geladeira e olhou o que tinha por lá para o recheio – foi juntando os

ingredientes que estavam disponíveis – queijo, milho, bacon, azeitonas – e achou que daria uma boa pizza. Quando foi preparar a massa, percebeu que não tinha ovos em casa, e correu na vizinha pedir emprestado. Juntou tudo e colocou para assar, foi acompanhando conforme a pizza ia assando para decidir quando tirar do forno. Quando estava pronta, achou que seria legal convidar sua vizinha para comer também, já que havia emprestado o ovo. A vizinha e seu filho aceitaram e foram fazer companhia para ela – e não é que adoraram a pizza?! Pediram para ela fazer outras vezes, e falaram que até pagariam para comer aquela delícia. Luana se animou e está até pensando na ideia de fazer alguns eventos para a vizinhança de vez em quando.

- Depois de contar a história pergunte aos participantes quais as diferenças que eles conseguem identificar nas histórias. Espere pelas contribuições deles, e fale que existem essas duas formas de colocar algo em prática. Em uma delas é preciso que planeje tudo com antecedência e siga esse plano. Em outra abordagem você pode decidir o eu fazer e qual ação tomar, a partir de três pontos, como vimos na história da Luana. Nesse momento você pode se levantar e colar na parede três tarjetas com os dizeres:



- Explique que essa é uma forma de agir a partir das coisas que você já tem.



Quem Sou:

São as suas características pessoais e temas com os quais você identifica. No caso da pizza, a pessoa gosta de pizza e gosta de cozinhar, por isso decide que irá fazer uma.



O Que sei:

São os conhecimentos que foram aprendidos e conseguidos durante sua trajetória em suas vidas pessoais e profissionais, em cursos formais e na prática. No exemplo, Luana já sabia fazer a pizza porque já havia ajudado sua mãe várias vezes a fazer a pizza. Mas esse conhecimento poderia vir de outras formas: curso de pizzaiolo, já ter tentado várias vezes fazer a pizza, etc.



Quem conheço:

São as pessoas que já conhecem que podem apoiar a iniciativa ou fazer parcerias. No caso da pizza, Luana foi pedir o ovo emprestado para a sua vizinha. Outra forma de colocar a sua rede em prática nesse caso seria se ela não soubesse fazer a pizza, poderia chamar sua mãe para ajudá-la no preparo.

- Finalize dizendo que colocar em prática as ideias que deseja e tem vontade de fazer – fazer acontecer – pode ser chamado de ‘empreender’ e que você pode empreender em vários aspectos da sua vida. Diga que empreender não é um dom com o qual se nasce e sim, pratica. É como aprender a costurar, só se aprende na prática, tentando. A diferença entre as pessoas é que muitas puderam ter experiências empreendedoras desde pequenas ou cresceram em um

ambiente com muitos participantes e, outras pessoas não. O importante é que sempre há tempo para trabalhar o empreendedorismo e que você se conhecer bem e saber onde quer chegar pode ajudar bastante nesse processo.

- Diga que agora vocês vão aprofundar um pouco naqueles três pontos que foram falados anteriormente.

Orientações

- **Você pode encontrar formas criativas de se apresentar. Fique à vontade para utilizar suas habilidades para fazer uma apresentação interessante.**
- **Você pode alterar os nomes dos personagens da história com nomes que sejam mais comuns na sua região, e com os quais os participantes se identifiquem mais.**
- **Você também pode escolher anotar as respostas dos participantes às perguntas que você fizer durante a atividade em uma cartolina, ou ir fazendo desenhos enquanto as pessoas forem respondendo, para tornar o processo mais divertido.**
- **Se você quiser saber mais sobre esses pontos que foram descritos na atividade, saiba que fazem parte de uma pesquisa de doutorado da Saras Sarasvathy, que desenvolveu a teoria chamada Effectuation ou Abordagem Efetiva, existe material complementar na apostila.**

ATIVIDADE 03 – Perfil

Objetivo

Realizar a construção do perfil de cada participante, e levá-los a reflexão sobre quais são os recursos que eles possuem à sua disposição.



Tempo: 15 minutos



Recursos Sugeridos

- Anexo 2 – Modelo do Perfil (1 cópia por participante).
- Canetas / Lápis.

Procedimentos

• Diga aos participantes que essa atividade é uma oportunidade de autoconhecimento, no qual eles serão convidados a levantar aqueles três aspectos que já foram falados anteriormente: **suas características pessoais, seus conhecimentos e contatos**. Diga que agora farão isso sobre eles mesmos, e que, poderão consolidar todas essas informações, construindo seu perfil do empreendedor.

• **Entregue o Anexo 2 – Persona para os participantes.**

• Convide então os participantes a olharem para esse modelo e refletirem sobre cada uma das áreas que compõem o perfil do empreendedor, levando em conta o que foi falado anteriormente.

• Diga que hoje, eles irão pensar primeiro em 3 áreas:

Quem Sou:

Colocar características fortes da personalidade e coisas que eles gostem muito de fazer. Exemplos: sou organizado, gosto de conversar com as pessoas, gosto de cozinhar, etc.

O Que sei:

Colocar as coisas que você sabe fazer, já teve um curso ou sabe fazer na prática. Pode inserir experiências profissionais e pessoais. Exemplo: sou muito bom jogador de futebol, já fiz curso de excel, etc.

Quem conheço:

Colocar os principais contatos que você possui, liste grupos que você participa, pessoas que você conhece e que poderia te ajudar se você fosse iniciar um projeto. Você pode pensar também em pessoas que não estão tão próximas de vocês.

- Explique que mais uma reflexão foi adicionada a essa persona, e que essa se refere ao local onde eles moram, que está chamado na persona como Oportunidades. Diga que nesse quadro eles deverão colocar informações sobre o que eles acham que falta ou precisa ser melhorado no local onde moram, e que podem pensar também em aspectos que eles gostam no local, mas que podem ser maiores e melhores. Peça para que eles pensem em todas essas oportunidades que existem na região.
- Convide-os então a, individualmente, preencher os espaços do Anexo, construindo sua própria Persona. Diga aos participantes que eles terão aproximadamente 10 minutos para realizar esta atividade. Diga também que depois eles irão compartilhar entre eles o que colocaram na persona.
- Controle o tempo e fique disponível para tirar dúvidas dos participantes durante a realização da atividade.
- Diga que agora que eles já preencheram a Persona eles terão a oportunidade de gerar ideias de ações a partir do seu perfil e que, para isso, contarão com a ajuda dos colegas na próxima atividade.

Orientações

- **Se necessário, lembre o que precisa ser colocado em cada uma das áreas da Persona (perfil do empreendedor), e você pode ir fazendo isso individualmente conforme a atividade estiver acontecendo.**
- **Você pode colocar uma música de fundo enquanto os participantes realizam a atividade. Escolha uma música que ajude no momento de reflexão e não uma que agite o grupo.**
- **Quando o tempo combinado para o preenchimento do cartaz estiver acabando, não chame a atenção em voz alta, para não os desconcentrar. Pergunte individualmente se os participantes já finalizaram e, caso não estejam prontos, pergunte quanto tempo ainda precisam.**

ATIVIDADE 04 – Rodada de Palpites

Objetivo

Proporcionar um momento de troca de ideias relacionadas a oportunidades de iniciação de uma ação, a partir dos recursos que cada participante possui.



Tempo: 40 minutos



Recursos Sugeridos

- Anexo 2 - Perfil, preenchido na atividade anterior.
- Canetas / Lápis.

Procedimentos

- Explique que para essa próxima atividade vocês precisarão se dividir em pequenos grupos de 4 pessoas. Para dividir as pessoas em grupo você pode pedir para que eles façam isso de maneira aleatória ou vocês podem utilizar alguma atividade – daremos algumas opções nas orientações abaixo.
- Com eles já divididos em grupos, peça que os participantes dobrem a folha três vezes ao meio. Em seguida, atribua um número para cada empreendedor e peça para que eles coloquem o número que foi atribuído a eles na folha e o memorizem.
- Peça então para que os participantes coloquem seus perfis no centro da roda, com o seu número voltado para cima.
- Em seguida, explique aos participantes que eles pegarão uma das folhas de qualquer numeração que eles queiram, exceto o seu próprio número. Diga que eles são convidados a “se colocar no lugar do outro”, dando palpites de ideias de negócio baseadas nas informações contidas no perfil de seu colega. Para isso, eles abrirão a folha que pegaram, lerão o perfil e pensarão em ideias que se encaixem no que leram, e que atendam às necessidades da região que foram listadas no cartaz. Não existe um número mínimo e nem um número máximo de ideias por perfil.
- Explique que as ideias deverão ser escritas em uma das dobras da folha, e que depois eles devem voltar a dobrar o papel, deixando o número para o lado de fora. Diga que esse processo se repetirá por 2 rodadas. A cada rodada, eles terão 5 minutos para ler o cartaz e escrever as ideias.
- É importante lembrar aos participantes que o que eles estão fazendo é uma chuva de ideias e que eles não precisam ficar se podando em relação às ideias, porque todas podem ser aproveitadas posteriormente. Pode incentivá-los a colocar a criatividade para funcionar.
- Pergunte se eles têm alguma dúvida, e os convide então a iniciar a primeira rodada.
- Esgotado o tempo, peça para os jovens dobrarem novamente o perfil e deixarem-no novamente no centro da roda.
- Em seguida, convide-os a pegar outra folha de qualquer numeração que eles queiram, exceto o seu próprio número e o número que eles pegaram na rodada anterior. Convide-os a abrir a folha e ler SOMENTE o perfil. Eles não poderão ler as ideias dadas pela outra pessoa.

- Finalizada a atividade, convide os participantes, um a um, a pegarem seu próprio perfil. Diga que eles têm 5 minutos para ler e refletir um pouco sobre as ideias que foram colocadas por seus colegas.
- Quando acabar os 5 minutos, diga que agora eles terão um tempo nesse pequeno grupo para eles comentarem o que acharam sobre a atividade, como foi realizar, quais ideias chamaram a atenção, se gostariam de colocar alguma em prática, e o que mais queiram trocar com os outros participantes.
- Dê 10 minutos para que eles façam essa conversa. Finalize a atividade pedindo para que eles voltem ao grande grupo e pergunte aos participantes o que eles acharam e se vieram ideias legais para eles colocarem em prática. Colha respostas de algumas pessoas.

Orientações

- **Você pode utilizar algumas formas que te ajudem na divisão dos participantes em grupo:**



Números

- Conte quantos participantes você tem na oficina, e quantos grupos de 4 pessoas vocês conseguirão formar.
Por exemplo: se tiver 30 pessoas na oficina você conseguirá formar 5 grupos de 4 pessoas e 2 grupos de 5 pessoas, sendo então sete grupos.
- Com essa informação e com os participantes em roda vá atribuindo um número para cada participante até chegar ao 7, e volte ao 1 até o 7, até que todos os participantes tenham um número para chamar de seu.
 - Depois peça que os participantes com os mesmos números se encontrem e formem os grupos.



Cores

- Conte quantos participantes você tem na oficina, e quantos grupos de 4 pessoas vocês conseguirão formar.
Por exemplo: se tiver 30 pessoas na oficina você conseguirá formar 5 grupos de 4 pessoas e 2 grupos de 5 pessoas, sendo então sete grupos.
- Você pode escolher alguns elementos para colocar em um saquinho ou caixa, como: balas com embalagens de 7 cores diferentes, papéis de sete cores diferentes, entre outros. Coloque somente o número de participantes por pequenos grupos, para não correr o risco de os grupos ficarem muito desiguais.
 - Depois passe o saquinho e cada um dos participantes pega um dos elementos.
 - E depois peça que os participantes com o mesmo elemento e cor, se encontrem e formem os grupos.

- Caso seja possível, você pode disponibilizar envelopes e pequenos pedaços de papel para a realizar a atividade. Você deve seguir as mesmas orientações da atividade, mas colocando os perfis dentro de envelopes e as ideias sendo dadas em pedaços de sulfite.
- Você pode colocar uma música de fundo enquanto os participantes realizam a atividade. Escolha uma música que ajude no momento de reflexão e não uma que agite o grupo.

ATIVIDADE 05 – Hoje é Dia de Empreender

Objetivo

Fazer com que os participantes simulem uma atividade do cotidiano de um empreendedor, na qual precisam registrar e controlar seus gastos e ganhos, pensar sobre precificação e formalização.



Recursos Sugeridos

- 50 cubos = camisetas
- 50 palitos = calças
- 50 canudos = vestidos
- ANEXO 3 – FICHA DE CONTROLE DO EMPREENDEDOR
- ANEXO 4 - FECHAMENTO
- ANEXO 5 – FICHA DE CONTROLE DO FACILITADOR
- ANEXO 6 – PAPÉIS É HORA DE EMPREENDER
- 2 cópias do ANEXO 7 cortado em formato de dinheirinho
- ANEXO 8 – DOC. FORMALIZACAO
- ANEXO 9 – NOTAS FISCAIS
- 01 Calculadora



Tempo: 100 minutos

Procedimentos

1. REGRAS

• Você precisa deixar as regras em local visível. Você pode imprimir em A4 as regras ou então escrever em um flipchart e deixar exposto na parede.

• O(a) Empreendedor(a) é dono de uma loja no bairro em que mora. Ele(a) é casado(a) e tem dois filhos.

• **A loja do(a) Empreendedor(a) vende os seguintes produtos:**

- * Camisetas (representados por Cubos)
- * Calças (representados por Palitos)
- * Vestido (representado por Canudos)

• **A loja vende todo mês (em média):**

- 50 camisetas
- 40 calças
- 40 vestidos

• **Os produtos serão vendidos pelo preço que o empreendedor definir na primeira rodada, o preço da concorrência é na média de:**

- * Camisetas: 50,00 burdas
- * Calças: 70,00 burdas
- * Vestidos: 60,00 burdas

- **Custo de material para fazer uma camiseta é de: B\$ 10,00 burdas**

O prazo para pagamento é de duas semanas com o fornecedor que vai até você ou então você poderá comprar a vista do fornecedor lojista.

Leva 2 horas para fazer a camiseta

- **Custo de material para fazer uma calça é de: B\$ 15,00 burdas**

O prazo para pagamento é de duas semanas com o fornecedor que vai até você ou então você poderá comprar a vista do fornecedor lojista.

Leva 3 horas para fazer a calça

- **Custo de material para fazer um vestido é de: B\$ 15,00 burdas**

Você não tem fornecedor de vestidos. Precisa ir até o lojista e pagar a vista. Você poderá fazer isso entre as rodadas.

Leva 3 horas para fazer o vestido

• **O(a) Empreendedor(a) tem uma confecção de roupas nos fundos da sua casa, e precisa pagar a manutenção das máquinas, senão não consegue produzir. Esse valor é de B\$ 200,00 e tem que ser pago a vista.**

- **No primeiro dia do mês, o(a) Empreendedor(a) tem para vender em sua loja (estoque):**

- 15 camisetas
- 15 calças
- 20 Vestidos

• **O FACILITADOR DEVERÁ ENTREGAR AS RESPECTIVAS QUANTIDADES DE CUBOS, PALITOS E CANUDOS PARA O(A) EMPREENDEDOR(A).**

- **O Empreendedor precisa pagar as seguintes contas fixas:**

- Aluguel da loja: B\$ 300,00
- Aluguel de casa: B\$ 200,00
- Conta de luz da loja: B\$ 40,00
- Conta de luz de casa: B\$ 20,00
- Conta de água da loja: B\$ 10,00
- Conta de água de casa: B\$ 10,00
- Conta do telefone: B\$ 100,00

Além disso, se o empreendedor resolver formalizar, o empreendedor(a) vai precisar pagar B\$65,00 mensais de impostos.

- **O(a) Empreendedor(a) tem disponível em dinheiro:**

- No caixa da loja das Escolhas – B\$ 1.500,00 Burdas
- No seu bolso – B\$ 500,00 Burdas

• **O FACILITADOR DEVERÁ ENTREGAR B\$ 2.000,00 Burdas PARA O (A) EMPREENDEDOR(A) E O ANEXO 3 – FICHA DE CONTROLE DO EMPREENDEDOR.**

• **O jogo será realizado em 4 rodadas, representando 4 semanas, ou seja, um mês. Cada rodada terá a duração máxima de 5 minutos.**

* **O Facilitador deverá definir quem fará os seguintes personagens:**

* **Empreendedor(a)**

* **Cônjuge do(a) Empreendedor(a)**

* **Vendedor(a) de matéria-prima da camiseta**

* **Vendedor(a) de matéria-prima da calça**

* **Técnico(a) de manutenção das máquinas**

* **Pedreiro(a)**

* **Fiscal da Prefeitura / Facilitador**

* **Cliente / Freguês 01 (na 1ª semana (rodada) comprará 05 camisetas, 05 calças e 05 vestidos e, para isso, deverá pagar B\$ 800,00 Burdas)**

* **Cliente / Freguês 02 (na 2ª semana (rodada) comprará 05 camisetas, 05 calças e 05 vestidos, para isso, deverá pagar B\$ 800,00 Burdas)**

* **Cliente / Freguês 03 (na 3ª semana (rodada) comprará 05 camisetas, 05 calças e 05 vestidos. Mas só vai comprar se ele puder dar nota fiscal, vai pagar na 4ª rodada). Tem até B\$ 900,00 para essa compra.**

* **Cliente / Freguês 04 (na 4ª semana (rodada) comprará 20 camisetas, 05 calças e 30 vestidos e deverá pagar B\$ 2.700,00 Burdas para isso, mas só vai comprar se ele tiver nota fiscal na hora, se não tiver, não vai comprar.**

• ATENÇÃO, FACILITADOR! O(A) EMPREENDEDOR(A) NÃO PODERÁ TER ACESSO ÀS INFORMAÇÕES RELATIVAS AOS CLIENTES / FREGUESES.

• O FACILITADOR PODERÁ FAZER O PAPEL DE ALGUNS PERSONAGENS, CASO NÃO TENHA, EM SALA, O NÚMERO NECESSÁRIO DE PESSOAS. DA MESMA FORMA, UM PARTICIPANTE PODERÁ FAZER O PAPEL DE MAIS UM PERSONAGEM.

• O EMPREENDEDOR(A) PODERÁ FAZER SOMENTE O PAPEL DE EMPREENDEDOR(A)

• Entre uma rodada e outra, durante o jogo, o Facilitador deverá cobrar a vista o valor da matéria-prima das calças, camisetas e vestidos

• O facilitador também deverá anotar no seu Formulário de Controle (ANEXO 5):

- **Compra de camisetas:**

- * Quantidade e Valor a ser pago
- * Total de camisetas em Estoque (estoque inicial + Compra)

- **Compra de calças:**

- * Quantidade e Valor a ser pago
- * Total de Calças em Estoque (estoque inicial + Compra)

- **Compra de vestidos:**

- * Quantidade
- * Total de Calças em Estoque (estoque inicial + Compra)

- **A folha de anotações do(a) Empreendedor(a) terá os seguintes campos para preenchimento:**

- * Quanto entrou de dinheiro da loja
- * Quanto saiu de dinheiro da loja
- * Quanto entrou de dinheiro no bolso dele

- **ANTES DE CADA SEMANA (RODADA), O(A) EMPREENDEDOR(A) TERÁ ATÉ 5 MINUTOS PARA SE ORGANIZAR E DECIDIR COMPRAR OU NÃO ESTOQUE DE VESTIDOS.**

- **Caso ele queira comprar vestidos, você deverá cobrar o valor a vista.**

- Enquanto você explica os papéis para os demais participantes (ANEXO 6), o empreendedor precisará decidir qual o preço que irá cobrar pelas peças que tem.

Primeira Semana (rodada)

- O(A) Empreendedor(a) será procurado pelo Vendedor de camisetas que oferecerá uma grande oportunidade. Se ele comprar 50 kits de matéria-prima, pagará apenas B\$ 5,00 Burdas por cada um, em vez de B\$ 10,00 Burdas.
- O Cliente / Freguês 01 irá comprar 05 camisetas, 05 calças e 05 vestidos, pagando, por isso, B\$ 800,00.
- O FACILITADOR DEVERÁ FAZER AS ANOTAÇÕES REFERENTES A QUANTIDADE E VALOR DOS PRODUTOS QUE O(A) EMPREENDEDOR(A) COMPROU E QUANTIDADE E VALOR DOS PRODUTOS QUE VENDEU.

Segunda Semana (rodada)

- O(A) Empreendedor(a) será procurado(a) pelo(a) Vendedor(a) de calças que lhe oferecerá uma oportunidade. Se ele comprar 40 kits de matéria-prima de calça, pagará apenas B\$ 10,00 Burdas e não B\$ 15,00 Burdas.
- O técnico da manutenção vai cobrar os B\$ 200,00 Burdas referentes à manutenção das máquinas. As máquinas que não estavam funcionando eram específicas para produzir vestidos. Se o empreendedor(a) não pagar, não conseguirá produzir as peças para reposição do estoque de vestidos.
- O Cliente / Freguês 02 irá comprar 05 Camisetas, 05 calças e 05 vestidos, pagando, por isso, B\$ 800,00. O cliente pede nota fiscal, mas compra sem nota mesmo.
- O FACILITADOR DEVERÁ FAZER AS ANOTAÇÕES REFERENTES A QUANTIDADE E VALOR DOS PRODUTOS QUE O(A) EMPREENDEDOR(A) COMPROU, QUANTIDADE E VALOR DOS PRODUTOS QUE VENDEU E VALOR TOTAL DAS DESPESAS QUE FORAM PAGAS (SEPARANDO DESPESAS DA LOJA E DESPESAS PESSOAIS).
- CASO O EMPREENDEDOR TE PROCURE PARA COMPRA DE VESTIDOS COBRE O VALOR A VISTA.

Terceira Semana (rodada)

- O(A) Empreendedor(a) será procurado(a) pelo(a) Vendedor(a) de Camisetas que irá cobrar o valor da compra da primeira semana.
- Também será procurado pelo(a) Fiscal da prefeitura que oferece as orientações para que ele(a) se formalize.

• ATENÇÃO, FACILITADOR! SE O(A) EMPREENDEDOR(A) NÃO SE FORMALIZAR ELE NÃO CONSEGUIRÁ REALIZAR A VENDA DA QUARTA RODADA E NEM RECEBER A VENDA DA 3ª RODADA. NÃO FALE ISSO PARA ELE.

- O(a) Cônjuge do(a) Empreendedor(a) irá procurá-lo pedindo B\$ 200,00 para as compras do Supermercado.
- O Facilitador deverá cobrar do(a) Empreendedor(a) parte das contas que ele tem anotado: B\$ 300,00 (referentes ao aluguel da loja).
- O Cliente / Freguês 03 irá comprar 05 Camisetas, 05 Calças e 05 Vestidos e vai pedir para anotar (colocar na conta/ caderneta), pois só vai pagar se conseguir a nota fiscal.
- O FACILITADOR DEVERÁ FAZER AS ANOTAÇÕES REFERENTES A QUANTIDADE E VALOR DOS PRODUTOS QUE O(A) EMPREENDEDOR(A) VENDEU E VALOR TOTAL DAS DESPESAS QUE FORAM PAGAS (SEPARANDO DESPESAS DA LOJA E DESPESAS PESSOAIS).
- DEVE COBRAR A VISTA O CUSTO DE MATÉRIA-PRIMA DOS VESTIDOS (SE ELE NÃO TIVER CONSERTADO AS MÁQUINAS, NÃO CONSEGUIRÁ PRODUZIR)
- O EMPREENDEDOR PRECISA DECIDIR SE FORMALIZAR ENTRE A 3ª E 4ª RODADA. PEGUE OS DOCUMENTOS QUE ESTÃO COM ELE (ANEXO 13) E ENTREGUE AS NOTAS FISCAIS (ANEXO 14).

Quarta Semana (rodada)

- O(A) Empreendedor(a) será procurado pelo(a) Vendedor(a) de matéria prima de calças que irá cobrar o valor da compra que fez na segunda semana (rodada).
- Se o empreendedor resolver se formalizar, o pedreiro virá cobrar as modificações no espaço, recolha os B\$ 200 das modificações.
- O fiscal da prefeitura vai conferir fazer uma visita, se o empreendedor não tiver se formalizado, vai dar uma multa de B\$ 100,00
- O(a) Cônjuge irá pedir B\$ 700,00 Burdas para comprar uma televisão nova e B\$ 100,00 Burdas para comprar roupas para os filhos.
- O Cliente / Freguês 04 irá comprar 20 Camisetas, 05 calças e 30 vestidos pagando B\$ 2.700,00 Burdas por isso, mas só vai comprar se ele tiver nota fiscal.

ATENÇÃO, FACILITADOR! O(A) EMPREENDEDOR(A) SOMENTE PODERÁ VENDER OS PRODUTOS QUE TIVER EM ESTOQUE OU ENTÃO DEVERÁ NEGOCIAR PRAZO PARA FAZER A ENTREGA.

- O Facilitador deverá cobrar do(a) Empreendedor(a) o restante das contas que ele tem anotado: B\$ 380,00 se não estiver formalizado e 445,00 se estiver formalizado.
- O Facilitador deverá fazer as anotações referentes a quantidade e valor dos produtos que o(a) Empreendedor(a) vendeu e valor total das despesas que foram pagas (separando despesas da loja e despesas pessoais)

Procedimentos 4. FECHAMENTO

- Exponha o controle que você fez durante a atividade (ANEXO 5) em local visível, você pode ir fazendo o controle em um flipchart e nessa hora revelar para o grupo.
- Nessa hora o empreendedor(a) fará o comparativo com o controle dele. Verá se teve algo que não anotou ou que calculou errado.
- O(A) Empreendedor(a) e você deverão fazer o fechamento do mês, usando o anexo 4:
- Juntos, preencham o resultado final do anexo 4:

- * Quanto entrou no caixa da empresa
- * Total de venda (fiado)
- * Quanto pagou de contas da Loja
- * Quanto pagou de contas pessoais
- * Qual foi o lucro / prejuízo da loja

- Coloque os resultados em um local visível, você poder usar o flipchart.

Você e o grupo, terão registrado informações ao longo da atividade. Antes que olhem para os registros, pergunte:

- O mês (tempo representado pela atividade), foi bom ou ruim? E peça para que respondam individualmente
- O objetivo aqui será saber a percepção deles, usualmente representada pelo fato de ter ou não dinheiro em mãos.
- O que costumam não perceber de imediato e que vocês irão aferir logo em seguida: o estoque, se cresceu ou diminuiu, o saldo inicial no caixa da família e no negócio, comparado ao saldo final.
- Três tem sido os quadros observados nas aplicações desta atividade com empreendedores:



Ficou igual, saldos e estoques iniciais, semelhantes aos finais.



Ficou pior, há dinheiro em mãos, as vezes, até mais do que no início, mas os estoques e o dinheiro da família estão menores, o que levam a um resultado ruim.



Ficou melhor, mesmo com menos dinheiro no caixa do negócio no final, percebemos que o estoque final somado ao caixa, mostram um resultado superior ao do começo.

• Lembre-se: Ao somar o estoque final e compará-lo ao inicial, terá um resultado. Para que possa somar este resultado ao caixa, multiplique o estoque de cada produto, ao seu preço final. Desta maneira, descobrirão o potencial deste estoque tem de virar faturamento e receitas no futuro e somá-lo ao dinheiro em caixa.

Procedimentos

5. PROCESSAMENTO – CICLO DE APRENDIZAGEM VIVENCIAL

- Após o encerramento das rodadas, peça para que os empreendedores voltem ao círculo para conversarem sobre o que aconteceu.

Inicie perguntando:

- Como vocês estão se sentindo agora no final da atividade?
- Que resultados vocês obtiveram?
- Como vocês se organizaram?
- Quais foram as escolhas que ajudaram o(a) Empreendedor(a)?
- Quais foram as escolhas que atrapalharam o(a) Empreendedor(a)?
- Diga que existem duas estratégias de precificação. Uma que é baseada nos custos e a outra que é baseada no valor de mercado (se necessário utilize a explicação da apostila, não haverá tempo hábil para ir a fundo no exemplo de precificação). Qual foi a estratégia de preço que foi usada na atividade? Foi uma boa escolha?
- O que vocês acharam da questão da formalização? (depois das respostas, use o conteúdo da apostila para dar orientações básicas, fale sobre o MEI, documentação necessária para abrir o MEI, comente sobre o portal do empreendedor, as obrigações e benefícios)

- E a mistura do recurso da casa com o recurso do negócio? Como isso funcionou? (Explique que é importante fazer a diferenciação dos gastos para que você tenha noção da saúde do seu negócio). Fale um pouco sobre livro diário e fluxo de caixa. Use o material da atividade e o material da apostila para exemplificar.
- Como foi a organização financeira? Diga que o ANEXO 4 está representado um livro-diário, que é um controle financeiro imprescindível para o empreendedor(a). É importante anotar tudo o que entra e tudo o que sai, na hora em que acontece. Ao final do mês é importante fazer um fechamento mensal para saber para onde foi o dinheiro e o valor que posso separar para investir no negócio.
- Quais pontos da atividade acontecem no seu dia a dia como empreendedor?
- Quais foram os aprendizados nesta atividade?
- O que você vai fazer de diferente de agora em diante?

ATIVIDADE 06 – Fechamento

Objetivo

Checar com os participantes a satisfação deles em relação ao encontro e também promover uma breve avaliação e fechamento das atividades do dia.



Tempo: 10 minutos



Recursos Sugeridos

- Canetas / Lápis.
- Papel sulfite.

Procedimentos

- Diga aos participantes que o encontro chegou ao fim, e que você espera que eles tenham aproveitado esse momento para refletir a respeito deles mesmos e das ações que eles podem fazer para ter impacto no local onde eles vivem.

- Você pode fazer uma fala de encerramento que contenha as questões abaixo e outras coisas que eles tenham trazido durante o encontro. Reforce:

- ★ **Que eles são capazes de ir atrás e alcançar seus sonhos;**
- ★ **Que eles não precisam de muito para realizar seus sonhos, e podem começar com o que já tem;**
- ★ **Que é importante dar o primeiro passo e fazer algo. Só sonhar não adianta, é preciso realizar;**
- ★ **Que quanto mais se conhecerem, mais saberão como utilizar essas ‘coisas’ a seu favor e a favor dos seus sonhos e das coisas que querem realizar;**
- ★ **Que eles podem contar com o apoio das pessoas para realizar o que desejam.**
- ★ **Que eles precisam tomar cuidado com a saúde financeira do negócio, saber precificar corretamente e na primeira oportunidade formalizar o negócio.**

- Fale que eles podem ter acesso a diferentes conteúdos no site do Tamo Junto (www.tamojunto.org.br)

- Fale que antes deles irem embora, você gostaria de saber como foi participar deste momento, quais as reflexões que fizeram e como estão saindo.

- Aguarde a contribuição de todos, e tome cuidado para que eles não se alonguem muito nas respostas. Agradeça a presença de todos, parabeneze-os pela participação e envolvimento no encontro e diga que a oficina chegou ao fim. Peça que antes deles irem embora eles coloquem em um papel a resposta à seguinte pergunta: De 0 a 10, o quanto você indicaria essa oficina para outros pessoas? Peça que deixem o papel em algum lugar pré-determinado por você.

- Se despeça de todos os participantes.

Orientações

- Você pode utilizar o seguinte vídeo para fazer o fechamento do encontro:
 <https://youtu.be/q5XbeKkPc-A>
- Você pode usar outra forma de avaliação rápida com os participantes, listadas abaixo:



Termômetro

- Fale que para isso vocês farão um termômetro. Convide os participantes a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para que com a mão eles indiquem se o encontro foi bom ou ruim. O sinal de positivo indica satisfação máxima, o negativo indica satisfação mínima e o intermediário indica satisfação média.
- Peça para que, ao mesmo tempo, eles coloquem as mãos para frente, com o sinal que indique sua avaliação.
 - Observe os resultados e agradeça as contribuições.



Avaliação em 1 palavra

- Convide os participantes a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em uma palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os participantes livres para falarem quando se sentirem à vontade. Ninguém é obrigado a falar.
 - Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.



Escolha de 1 palavra

- Convide os participantes a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em uma palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os participantes livres para falarem quando se sentirem à vontade. Ninguém é obrigado a falar.
 - Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.
- Depois de todos falarem escolha com o grupo uma palavra que seja mais significativa e que represente o que todo mundo falou.
- Depois disso peça que todos juntem suas mãos no centro, e depois de contar até três todo mundo grite junto essa palavra, e encerre batendo palmas.

