

**EDUCAÇÃO ECONÔMICA PARA
EMPREENDEDORES**

**PROGRAMA PARCEIROS
EM AÇÃO**

**DESCRITIVO DE APLICAÇÃO
PARA FACILITADOR**



DIA 1: Você e seu negócio

1. Contexto: Neste primeiro dia, vocês irão trabalhar a relação do empreendedor com o seu negócio. Alguns temas, como o bolso do empreendedor e o do negócio, vocês encontram no guia.

2. Tempo sugerido: 3h

3. Conceitos disponíveis para trabalhar:

Entradas de dinheiro (faturamento e receita)

Dinheiro da mão (caixa, reserva, capital de giro)

Quanto custa (preço)

Quanto sobra (lucro, retorno do investimento)

O que ele tem (recursos disponíveis, força de trabalho, ideias, capital, crédito) Saídas de dinheiro (despesas)

Crédito (empréstimo, fiado, inadimplência, construção, investimento)

4. Jogo loja das escolhas

Leia e conheça os materiais, guia do facilitador, guia do empreendedor, as fichas e materiais. Separe os materiais antes do início do encontro.

Antes de explicar as regras, coloque o jogo dentro do contexto do encontro. Será uma atividade onde vivenciarão a vida de um empreendedor por um mês e as escolhas que ele fará, semana a semana

5. Fluxo para a fala:

a. Traga os temas relativos ao negócio, às finanças, ao dinheiro, entre outros, que eles demandaram desde o início do Programa. Este será um bom começo com os empreendedores.

b. Mostre a eles como os encontros estão divididos, dois encontros de 3h cada, sendo o primeiro focado na relação dele com o negócio, que pode ser o gerador de dinheiro, e o segundo, na relação dele como próprio dinheiro.

c. As questões a seguir, se ainda não surgiram, podem ser um bom início para trazer a atenção deles:

- Já viram algum caso onde o empreendedor mistura o dinheiro do negócio com o dinheiro da família?

Se a resposta for positiva, mesmo que de uma parte do grupo, convide-os a refletir.

- E quais os riscos?

Outra questão:

- Será que a preocupação de um empreendedor está no negócio que não vai bem ou na família que tem consumido mais do que o negócio é capaz de gerar neste momento?

Aqui, independente do caminho que o grupo siga, você tem um importante conceito a compartilhar, que é identificar se o negócio está caminhando bem. Convidando-os a separarem as contas (negócio e família), eles poderão observar se aquele negócio é ou não lucrativo e, então, tomar as medidas necessárias. Para o negócio, neste encontro, e para a família, no próximo.

A atividade proposta para o primeiro encontro, Jogo Loja das Escolhas, os convidará a observar, entre outros, este ponto no processamento final. Importante: os conceitos como entradas, saídas, resultado, preço, crédito e lucro costumam ser melhor aproveitados pelo grupo, quando inseridos num contexto, seja ele a história ou caso que algum deles compartilhe, ou pelo Jogo, que é o contexto que iremos criar.

Você verá, pelo plano de aula, que destacamos tempos aproximados para cada encontro. Os primeiros 30 minutos serão para estas boas vindas, conexão com os temas que já trouxeram, explicação do funcionamento dos dois encontros e suas diferenças.

A provocação acima, feita por meio das perguntas, fará o link com a aplicação do Jogo. Destacamos 2h para esta atividade.

Você observará a riqueza de temas e conceitos que ele traz como:

Preço de cada um dos produtos, diversificação de produtos, estoque, caixa da empresa e caixa da família, fornecedores, família e suas influências, planejamento das compras, fiado, desejos de consumo da família, necessidades de se adequar às normas representadas no jogo pela obra e pelo fiscal, entre outros.

O elemento vivo que daremos ênfase serão as escolhas feitas por eles, que representarão os empreendedores na vivência, este será o “tempero”, o que fará que cada aplicação seja diferente.

Em todas as aplicações que fizer, o momento de fixação dos conceitos será a elaboração, provocação e reflexão que fará no processamento da atividade.

6. Processamento da atividade

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?

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 do negócio comparado ao saldo final.

Três têm 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, às vezes, até mais do que no início, mas os estoques e o dinheiro da família estão menores, o que leva a um resultado ruim.
- Ficou melhor, mesmo com menos dinheiro no caixa do negócio no final, percebemos que o estoque final, somado ao caixa, mostra 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 que este estoque tem de virar faturamento e receitas no futuro e poderão somá-lo ao dinheiro em caixa.

DIA 2: Você e seu dinheiro

1. Contexto: Este é o momento de convidar o empreendedor para olhar para si. Seus desejos, seu comportamento em relação ao dinheiro e seus sonhos.

2. Tempo sugerido: 3h

3. Conceitos:

Sonhos e desejos

Planejamento

Organização e disciplina

Poupar
Saídas de dinheiro e a capacidade ou não de comprar
Investimentos

4. Fluxo da fala:

Inicie o encontro acolhendo as reflexões em relação ao encontro anterior. Questões podem não ter sido digeridas. Se houverem questões, use-as para fazer uma conexão com este encontro. Caso contrário, resgate o tema e proponha uma reflexão que faça isso, por exemplo:

No encontro passado, falamos do seu negócio e da importância de separar o dinheiro do negócio do dinheiro da família.

- É possível separarmos o dinheiro do negócio e o da família?

Independente da polêmica que possa causar, você tomará a palavra para dizer que sim, pois precisam olhar um e outro e avaliar como anda o negócio, como viram no encontro anterior.

Sabe-se que é o dinheiro do negócio que, em parte ou totalmente, paga as contas e realiza os desejos e sonhos da família.

Mesmo os negócios que ainda não geram dinheiro, seus empreendedores têm este objetivo.

Este será o momento de fazer o link para o encontro:

- Hoje vamos falar de você e seu dinheiro.

Há uma lógica que pode auxiliar e que vamos transformar numa dinâmica. Será falar sobre os sonhos.

Serão eles e os desejos os motivadores e o contexto que os manterá atentos para entenderem a importância da disciplina e da organização, da poupança. De olhar para suas despesas, não como policial, mas entendendo e tendo consciência das suas escolhas.

No livro, vocês têm uma planilha dos sonhos e objetivos. No entanto, ela é muito "dura" para uma atividade com empreendedores.

A sugestão é que você leve revistas, tesouras papel e cola.

Primeiro, peça que pensem nos seus sonhos, cuidado para não sugerir sonhos. Quando perguntarem um exemplo, diga apenas: "O que vocês sonharem e desejarem, livre".

Alguns podem ter mais dificuldade, mas, usualmente, eles têm, apesar de não ousarem pensar a respeito.

Em seguida, peça para que desenhem ou recortem e coleem imagens que se aproximem de seus sonhos.

Pronto. O material que você precisa para conduzi-los está aí.

Peça para que coloquem uma data em que imaginam alcançar. Se não tiverem, não há problemas, podem colocar quando quiserem. Pois irão levar seu sonho para casa.

De posse dos sonhos, faremos o caminho inverso, até chegar no dia de hoje.

- É preciso ter dinheiro para realizar um sonho ou desejo?

Aqui você pode escutar sim ou não. Alguns dos que responderem não estarão se referindo ao crédito, provavelmente.

Boa oportunidade para lembrar que é preciso de dinheiro, sim, nosso ou de um terceiro.

Outros dirão que seus sonhos não precisam de dinheiro, e é verdade. Dedicar tempo aos filhos ou aos netos, aprender uma nova atividade, pode requerer tempo, dedicação, estudos e não necessariamente dinheiro.

Aos que disserem que requer dinheiro, pode introduzir a importância de poupar e de investir. Tanto para realizar sonhos, como para ter noites mais tranquilas de sono. Quem tem dinheiro guardado, costuma estar menos estressado.

- Mas, para poupar, precisamos do quê?

Primeiro, você poderá complementar as respostas: ter um objetivo, um sonho.

Depois precisamos nos disciplinar.

E então, olhar onde não costumamos e não gostamos... nosso orçamento.

- Para onde vai o dinheiro?

Um dos objetivos do primeiro encontro foi entender o negócio e o quanto ele pode gerar de dinheiro para família.

Vale lembrar da fase do negócio, alguns ainda demandam investimento da família,

outros estão num momento complicado.

Alguns negócios são parte da renda da família, onde outros membros trabalham.

Entendidas todas as entradas de dinheiro. É importante mapear as saídas. O objetivo é entender se falta, empata ou sobra.

Se falta, podem pensar em como gerar mais dinheiro, alguém mais trabalhando, vender mais etc.

Se empata, conseguirá realizar seus sonhos?

Se sobra, o que ele faz com este dinheiro? Acumula? Para quê? É suficiente?

Terminadas estas reflexões até aqui, estará na hora de aplicar a dinâmica “Espiral do Conhecimento”.

5. Jogo espiral do conhecimento: Será o momento final deste encontro, onde irão fixar os conceitos. Estude-os antes de aplicar, irá auxiliá-lo e deixá-lo mais seguro. Use o guia de conceitos anexo ao livro e o próprio livro.

Sugerimos uma hora para aplicá-la e 30 minutos para o fechamento dos dois encontros.

Observe o grupo, se houver alguém com dificuldade de leitura, peça a carta para ler.

Aproveite as leituras e se houverem dúvidas, aproveite para esclarecer os conceitos. Depois disso, siga com a atividade.

Ela costuma ser divertida e rápida, pois envolve todos e muitas vezes de pé, pois o tabuleiro é grande e todos precisam ver.

Um dos objetivos é chegarem juntos e para isso, se abrir para novas ideias e possibilidades que não só a competição.

6. Fechamento

Resgate o fluxo: Ideia, planejamento, ação, investimento, negócio, dedicação, frutos, “lucro”, família, sonhos, realização.

MÓDULO EXCLUSIVO - EDUCAÇÃO ECONÔMICA

Objetivo de aprendizagem: que os participantes sejam capazes de compreender e aplicar os conceitos sobre a relação com o seu negócio e o dinheiro dentro no cotidiano.

Tempo	Conteúdo	Método/Técnica
00:30	Boas-Vindas Resgate dos temas pertinentes ao grupo (foco na relação dele com o negócio e com o seu próprio dinheiro).	Exposição dialogada.
02:00	Aplicação do Jogo - Loja de Escolhas.	Metodologia vivencial, Aprendizagem Pela Ação estruturada + fechamento com Ciclo de Aprendizagem. No fechamento, o facilitador faz perguntas sequenciais: Como foi a experiência no jogo? Quais foram os pontos críticos/importantes? Como essas coisas acontecem no mundo real? Quais aprendizados da experiência? Ao final, o facilitador amarra/fecha com os conceitos aprendidos (Fascículos 1 e 2 + book de conceitos).
00:30	Encerramento da primeira fase do Módulo. Correlações com os temas resgatados no início (foco na relação dele com o negócio).	Exposição dialogada + "contação de história" com o jogo.

Técnica	Outputs Esperados	Materiais Necessários
<p>Atividade.</p>	<p>Acolher os participantes, explicar o porquê do tema e demonstrar pertinência por meio dos temas trazidos pelo próprio grupo.</p>	<p>Post-it ou tarjeta de papel para registro dos temas e colagem no ambiente.</p>
<p>Atividade de Ação (APA) - jogo/atividade Aprendizagem Vivencial (CAV).</p> <p>Questões sequenciadas: Como estão se sentindo? Quais foram os momentos mais interessantes? Quais foram os conceitos aprendidos? Quais foram os conceitos pertinentes ao jogo de conceitos).</p>	<p>Experiência, reflexão, discussão, compreensão e estímulo para aplicação prática dos conceitos de Educação Econômica envolvidos no programa.</p>	<p>Kit do jogo (cubos, palitos, canudos, caderno de anotações, ficha de controle do facilitador, notas, cartões e calculadora).</p>
<p>Atividade de “história” com base no “causo”.</p>	<p>Correlacionar os assuntos de interesse dos participantes com a experiência e conceitos. Deixar reflexões para o próximo encontro.</p>	<p>Não se aplica.</p>

• DESCRITIVO DE APLICAÇÃO PARA FACILITADOR



MÓDULO EXCLUSIVO - EDUCAÇÃO ECONÔMICA

Objetivo de aprendizagem: que os participantes sejam capazes de compreender e aplicar os conceitos sobre a relação com o seu negócio e o dinheiro dentro no cotidiano.

Tempo	Conteúdo	Método/Técnica
00:30	Boas-Vindas Resgate dos aprendizados do primeiro encontro. Resgate dos temas pertinentes ao grupo (foco na relação dele com o negócio e com o seu próprio dinheiro).	Exposição dialogada.
01:00	Explicação dos conceitos sobre Você e seu Dinheiro.	Exposição dialogada + "contação de história" c
01:00	Aplicação da atividade estruturada - Espiral do Conhecimento.	Metodologia vivencial, aprendizagem por correlaç estruturada + questão sobre como foi a No fechamento o facilitador faz perguntas sequer sentindo? Como foi a experiência na atividade estrutur acontecem no dia a dia? Quais foram os aprendi Ao final, o facilitador amarra/fecha com os concei (Fascículos 1 e 3 + Book de Conc
00:30	Encerramento do Módulo Exclusivo Correlações com os temas resgatados no início (foco na relação dele com o seu próprio dinheiro).	Exposição dialogada + "contação de história" c

Técnica	Outputs Esperados	Materiais Necessários
Lúdica.	Acolher os participantes, explicar o porquê do tema e demonstrar pertinência por meio dos temas trazidos pelo próprio grupo.	Post-it ou tarjeta de papel para registro dos temas e colagem no ambiente.
"História" com base no "causo".	Transferência de conhecimento e reflexão sobre os conceitos sobre você e seu dinheiro.	Não se aplica.
Correlação/retenção - atividade como foi a experiência. Perguntas sequenciadas: Como estão se sentindo estruturada? Como essas coisas foram aprendizados da experiência? Quais conceitos pertinentes ao jogo de Conceitos).	Experiência, reflexão, discussão, compreensão e estímulo para aplicação prática dos conceitos de Educação Econômica envolvidos no programa.	Kit da atividade estruturada (espiral, baralho de perguntas, pinos e dois dados).
"História" com base no "causo".	Correlacionar os assuntos de interesse dos participantes com a experiência e conceitos. Deixar mensagem inspiradora para que apliquem na prática e transformem suas vidas, sua realidade.	Não se aplica.

• DESCRITIVO DE APLICAÇÃO PARA FACILITADOR



PROGRAMA PARCEIROS EM AÇÃO