

# *clube mais*

• EDUCAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO •







## FICHA TÉCNICA

### TÍTULO

Clube Mais – educação para o empreendedorismo

### CONCEPÇÃO E PRODUÇÃO

António José Martins (coordenação e redacção)

Sónia Pinto, Maria João Palma, Cristina Marim (colaboração)

### CONSULTORIA

Estela Louçã (Associação In Loco)

Eurídice Cristo (Associação In Loco)

Maria José Aleixo (INDUCAR)

### CONCEPÇÃO GRÁFICA E PAGINAÇÃO

Sugo Design

### N.º DE EXEMPLARES

1500

### DEPÓSITO LEGAL

-----

### CONTACTO

Associação para o Desenvolvimento do Concelho de Moura

Travessa da Misericórdia, 4 – 1º

7860-072 Moura

Tel: +351 285 254 931

Fax: +351 285 253 160

Email: [adcmoura@adcmoura.pt](mailto:adcmoura@adcmoura.pt)

Site: [www.adcmoura.pt](http://www.adcmoura.pt)

*[www.start.adcmoura.pt](http://www.start.adcmoura.pt)*

1ª edição, Moura, Novembro 2008

“A CRIAÇÃO DE UM MILHAR DE FLORESTAS ESTÁ NUMA BOLOTA”

Ralph Waldo Emerson

## ÍNDICE

### PARTE I

#### 8 **1 APRESENTAÇÃO**

- 11 O que é?
- 12 A quem se destina?
- 12 O modelo de aprendizagem
- 15 Para quê?
- 16 Factores de sucesso

#### 20 **2 GUIA DE UTILIZAÇÃO**

- 21 Articulação
- 22 A área de integração
- 23 A prova de aptidão profissional
- 24 A formação em contexto de trabalho
- 25 Apropriação da metodologia
- 25 Envolvimento da estrutura de ensino
- 27 Envolvimento dos professores
- 27 Envolvimento dos alunos
- 28 Comunicação
- 29 Dossier pessoal
- 30 Equipa coordenadora e dinamizadora
- 30 Abrangência de aplicação
- 30 Avaliação e balanço de competências
- 32 Calendarização
- 35 Custos e recursos

#### 36 **3 BIBLIOGRAFIA**

### PARTE II

#### 39 **A. CONCEITOS E SENSIBILIZAÇÃO**

- 43 **A.1.** Empreendedorismo...afinal o que é?
- 48 **A.2.** Serei empreendedor
- 51 **A.3.** Mais foto
- 55 **A.4.** Sessão de discussão
- 58 **A.5.** Jogo das caixas de fósforos

#### 62 **B. OFICINAS TÉCNICO-PROFISSIONAIS**

#### 70 **C. SESSÕES DE ESCLARECIMENTO**

- 75 **C.1.** Dar corpo à ideia
- 81 **C.2.** Minimercado de produtos e serviços
- 88 **C.3.** Missão possível
- 95 **C.4.** Jogo do comércio
- 102 **C.5.** Responsabilidades e sustentabilidade

#### 108 **D. ACOMPANHAMENTO**

#### 114 **E. OFICINAS DE FORMAÇÃO COMPLEMENTAR**

PARTE

I

*“À medida que os jovens tentam definir o caminho para a sua carreira, procuram liderar vidas economicamente produtivas, pois os governos e agências estão a coordenar esforços para fazer do empreendedorismo uma componente essencial numa estratégia a longo prazo do desenvolvimento económico”*

*GesEntrepreneur*

# 1. apresentação

## Enquadramento

Tida como um dos principais indicadores de desenvolvimento, desde há muito, a questão do ensino sempre foi uma das mais controversas em sociedade, não só pela complexidade que encerra, mas sobretudo pelo factor estruturante que desempenha na construção de uma sociedade, no seu sistema produtivo e no seu pulo cultural. Trata-se, pois de uma questão de acesso a conhecimento, de formação de pessoas e de construção de capital humano, determinantes para o sucesso de uma comunidade, de uma região, de uma nação.

A criação das Escolas Profissionais vem responder ao desígnio de uma maior exigência na aproximação ao mercado de trabalho e aos meios de produção, associado a um maior investimento na aquisição e consolidação de ferramentas para o futuro profissional dos jovens, vem responder à necessidade, nos limites, de encontrar um meio de formar força de trabalho especializada e competente para o aparelho produtivo nacional, com base num sistema modular de formação, direccionado à área e com uma forte aposta na detecção das potencialidades locais, dos contextos em que as escolas profissionais estavam inseridas.

Em segundo lugar, era urgente estancar o fluxo crescente de jovens que abandonavam a escola sem terem completado os ciclos de formação obrigatórios, entrando directamente para o mercado de trabalho com níveis de escolaridade muito baixos e sem qualquer formação técnica de base, levando a produção nacional a um ciclo decrescente de qualidade na produção, e conseqüentemente à diminuição da competitividade nacional (sobretudo no recente contexto europeu), levando a um círculo de descrédito na economia, na sociedade e na inovação.

As Escolas Profissionais, legalmente estabelecidas em 1989, tinham como finalidades, entre outras:

- “Contribuir para a realização pessoal dos jovens, proporcionando, designadamente, a preparação adequada para a vida activa;
- Fortalecer, em modalidades alternativas às do sistema formal de ensino, os mecanismos de aproximação entre a escola e o mundo do trabalho;
- Facultar aos jovens contactos com o mundo do trabalho e experiência profissional;
- Proporcionar o desenvolvimento integral do jovem, favorecendo a informação e orientação profissional, bem como a transição para a vida activa”<sup>1</sup>

---

1 Decreto-Lei n.º 26/89, de 21 de Janeiro.

Este passo constituiu uma aposta clara na relação de agentes económicos e sociais, enquadrados legalmente a nível nacional, com uma feliz capacidade de acção local, pela criação de redes sociais e económicas, dinâmicas de apoio à formação profissional de jovens e à construção de projectos de futuro, com potencial impacte na região em que as estruturas de ensino estão inseridas.

De facto, e sendo os "objectivos das escolas profissionais facultar aos jovens contactos com o mundo do trabalho e experiência profissional e, bem assim, proporcionar-lhes preparação científica e técnica que lhes permita uma integração na vida activa ou o prosseguimento de estudos numa modalidade de qualificação profissional"<sup>2</sup>, era o momento de lançar o desafio e conjugar esforços na criação de capital social para as regiões, de uma forma coesa e sustentável, até porque "a promoção do sucesso educativo é um imperativo institucional e social em que todos os intervenientes devem assumir um papel de consciencialização e de participação responsável."<sup>3</sup>

Está, então definida uma articulação clara e desejável, entre os processos educativos para profissionalização e especialização de recursos humanos e a sociedade, agentes e actores do território.

É neste âmbito que a metodologia Clube Mais se propõe.

O Clube Mais consistiu numa abordagem integrada, experimentada na Escola Profissional de Moura no sentido de dar resposta a um conjunto de necessidades identificadas por um diagnóstico realizado nas escolas do Concelho de Moura (Escola Secundária com 3º ciclo do Ensino Básico de Moura, Escola Profissional de Moura, Escola Básica Integrada de Amareleja), no âmbito do Projecto Empreender Mais e Melhor (E+M). Este diagnóstico permitiu mensurar um conjunto de questões que, empiricamente, haviam já sido identificadas nos jovens: fraca identificação com o território, descrédito do seu potencial contributivo para o desenvolvimento, a vontade de abandonar a região, a fraca atractividade da escola, a falta de projectos de futuro para a região.

Uma aposta: fomentar o empreendedorismo numa articulação com a valorização dos recursos locais e consolidação dos projectos pessoais dos alunos na Escola Profissional de Moura, pela especificidade dos cursos e pela abertura da estrutura da Escola à testagem de uma metodologia inovadora.

A construção da metodologia foi um processo evolutivo, partilhado e resultado de um conjunto de avaliações e validações de actividades desenvolvidas.

A experiência fez-se com as turmas de Técnico de Mecânica/Energias Alternativas e de Técnico Auxiliar de Infância, num total de 37 alunos (que terminaram todo o processo de experimentação) – 8 rapazes e 29 raparigas –, com idades compreendidas

2 Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro.

3 Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro.

entre os 16 e os 24 anos, de várias localidades do Concelho de Moura e de concelhos limítrofes.

Tratou-se de uma experimentação em duas áreas distintas de formação, como forma de validar a metodologia na sua globalidade e cada actividade, individualmente.

Este trabalho baseou-se no princípio da “potenciação da ligação entre a escola e as instituições económicas, financeiras, profissionais, associativas, sociais ou culturais, designadamente, do tecido económico e social local e regional; preparação para o exercício profissional qualificado, numa perspectiva de aprendizagem ao longo da vida”(Portaria n.º 550-C/2004, de 21 de Maio), como princípio orientador na gestão e organização dos currículos das Escolas Profissionais, aproveitando a abertura ao exterior e o trabalho em parceria.

Com base no princípio de que “o processo de avaliação, enquanto referencial orientador da acção educativa, não se revê como um conjunto de procedimentos rígidos e imutáveis” (Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro), apostou-se na valorização do desempenho dos alunos demonstrado na participação das actividades desenvolvidas no âmbito do Clube Mais, com base nos momentos formais de avaliação consagrados no princípio de que “os momentos de avaliação qualitativa destinam-se a: a) analisar o processo de ensino-aprendizagem, numa perspectiva disciplinar, interdisciplinar e transdisciplinar; b) conceber estratégias e actividades de remediação e enriquecimento” (Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro), sendo as actividades previstas no Clube Mais pensadas em função de um potencial manancial de “actividades de remediação, enriquecimento e individualização do processo de ensino-aprendizagem” (Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro), pela adopção de processos de acompanhamento pessoal e de focagem de problemáticas em pequenos grupos.

Ainda que esteja previsto um “alargamento da duração dos tempos lectivos, de forma a permitir maior diversidade de metodologias e estratégias de ensino e melhor consolidação das aprendizagens” (Decreto-Lei n.º 74/2004, de 26 de Março), o Clube Mais sempre se regeu pelo princípio da articulação e da gestão de recursos e de conteúdos e actividades para que a metodologia não fosse entendida como mais uma função ou tarefa a acrescentar às diversas solicitações a que as escolas têm de dar resposta, num atitude de promover “o equilíbrio na distribuição das cargas horárias de cada um dos três anos lectivos, a racionalidade da carga lectiva semanal (...), de forma a permitir maior diversidade de metodologias e estratégias de ensino e melhor consolidação das aprendizagens” (Decreto-Lei n.º 74/2004, de 26 de Março), sem que isso represente mais tempo dispendido para a realização das actividades, mas antes no empenho na construção de uma metodologia capaz de responder aos desafios a que se propõe, proporcionando um conjunto “acções de acompanhamento e complemento pedagógico, orientadas para a satisfação de necessidades específicas; (...) acções de apoio ao crescimento e desenvolvimento pessoal e social dos alunos (...)”(Decreto-Lei n.º 74/2004, de 26 de Março)

## *clube mais*

### **O que é ?**

A metodologia Clube Mais – educação para o empreendedorismo consiste num conjunto de actividades, que visam a abordagem cíclica (do global para o específico) da temática do empreendedorismo, de uma forma transversal, durante um período de dois anos.

Visa proporcionar aos jovens a aquisição de saberes e de saberes-fazer a partir da familiarização com o processo de criação de um projecto pessoal, empresarial ou não, ligado a situações profissionais. Permite desenvolver competências de inovação, autonomia, criatividade, espírito de iniciativa e organização, entre outras, favorecendo o acesso ao emprego.

Os participantes devem conhecer e experimentar o processo de concepção, produção e comercialização de um bem ou serviço, de forma a reproduzir, nos seus projectos finais de curso, as condições de funcionamento de uma empresa, ou de um projecto de âmbito social: o seu "projecto".

Coloca os jovens no centro do seu projecto: devem ser postos à prova pelo risco e pela busca de um caminho, descoberto por eles mesmos. Não se trata de um conjunto de conteúdos programáticos em que a função do facilitador é transmitir os conhecimentos ao aluno, mas do trabalho com um grupo de adultos responsáveis para apoiar, em conjunto, a definição do seu projecto e organizar-se para ultrapassar obstáculos, por etapas.

É um processo concebido com os participantes, que se apoia num método de condução de projectos com preocupação com a qualidade e sobre um conjunto de ferramentas transmitidas aos facilitadores para os jovens empreendedores.

Implica a realização de visitas a entidades e instituições que proporcionem aos jovens experiências em situação de trabalho e responder às suas questões, no terreno.

Pressupõe a organização da documentação em dossiers de informação que esclareçam os jovens, de modo a que haja um maior esclarecimento e isso resulte questões práticas e estruturantes para o seu projecto pessoal.

Sugere a afectação de um grupo de facilitadores para a condução das actividades.

Os facilitadores devem estar motivados para a temática do empreendedorismo. O papel da equipa educativa é ajudar os jovens a localizar/precisar a necessidade de conselhos e incitá-los a tomar contacto com os profissionais externos à escola. O intercâmbio entre especialistas e jovens empreendedores pode tornar-se muito enriquecedor e ajudar a equipa educativa em determinadas tarefas, nomeadamente ao nível da relação com o mercado de trabalho, a inserção profissional dos jovens e a abordagem ao contexto em que se inserem.

O objectivo da aplicação da metodologia é dotar dos jovens de trunfos para o seu futuro profissional.

Trata-se de os familiarizar com a vida empresarial e de permitir-lhes avaliar o caminho a percorrer no processo de criação e desenvolvimento de um projecto empresarial ou desenvolvimento de actividade.

Cada jovem descobrirá e utilizará um método próprio de condução do projecto e desenvolverá competências e comportamentos úteis à sua inserção profissional.

### **A quem se destina?**

Profissionais de escolas/entidades formadoras envolvidas no processo formativo, podendo ser assegurado por: director pedagógico, coordenador de curso, orientador educativo/director de turma, outro facilitador, psicólogo, animador sociocultural, etc.

Outros utilizadores (ex: profissionais de RVCC e formadores) oriundos de Centros Novas Oportunidades e jovens técnicos ainda em formação.

**O modelo de aprendizagem** proposto baseia-se num processo de desenvolvimento de competências pessoais, onde o indivíduo é o ponto de partida e de chegada de todo o processo de aprendizagem<sup>4</sup>, em que o enfoque obedece a um conjunto de princípios:

- Começa-se por aquilo que cada participante já sabe, as suas opiniões e experiências;
- Encoraja-se o grupo a procurar e descobrir novas ideias e novas experiências;
- Fomenta-se a sua participação em debates/discussões e incentiva-se a aprendizagem mútua pela partilha de experiências.
- Propõe-se a criação de vivências centradas na experiência e na criação de situações-problema, sobre as quais deverá centrar-se a discussão.
- Encoraja-se a aplicação do aprendido em acções simples, mas efectivas – evidências, que demonstrem e desenvolvam o seu espírito empreendedor.

### **Assim, mais do que teorizar sobre os conceitos ou realidade, interessa<sup>5</sup>:**

- Descrever a competência, o que permite à pessoa criar uma imagem mental do conceito em causa e assimilar mais facilmente as suas componentes principais.
- Exemplificar e demonstrar a competência, uma vez que esta precisa de ser vista e

<sup>4</sup> Mertens, 1974

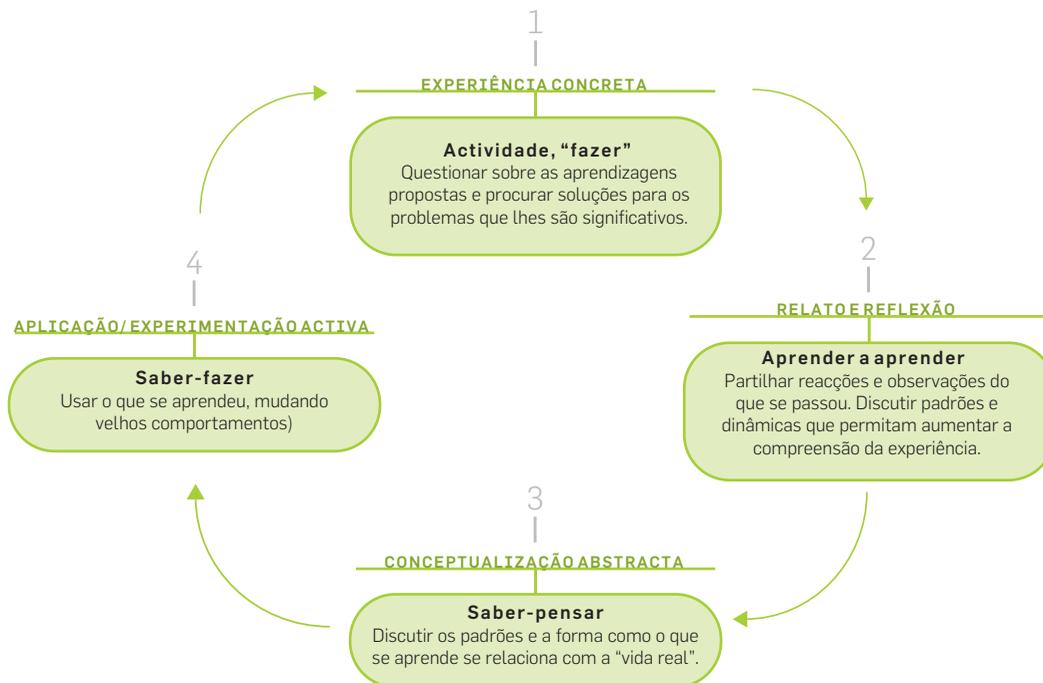
<sup>5</sup> Adaptado de Jardim, J; 2006

escutada de modo a serem criadas as predisposições pessoais para uma adesão plena às atitudes e comportamentos que se desejam promover.

- Experimentar, praticar e treinar a competência através de dinâmicas, de jogos interactivos e do preenchimento de fichas/auto-registo.
- Evidenciar, no quotidiano, através de palavras, gestos, atitudes e comportamentos, as competências apreendidas.
- Projectar para o futuro as medidas a tomar para que a apropriação/potenciação das competências seja optimizada.

Tratando-se de competências para o empreendedorismo, importa utilizar uma metodologia assente na experiência, na acção.

Assim, a metodologia propõe o Ciclo de Aprendizagem Vivencial<sup>6</sup>, que se resume em quatro etapas, cada uma delas com características próprias e imprescindíveis ao processo de aquisição de saberes teóricos e práticos:



<sup>6</sup> Para o Desenvolvimento de Competências - Chave para o Empreendedorismo a partir do Modelo de Aprendizagem Vivencial/Experiencial de David Kolb (1984)

## **O papel do facilitador e dos participantes, em cada uma das etapas, no Ciclo de Aprendizagem Vivencial/Experiencial:**

### **1** *a experiência concreta*

#### **OS PARTICIPANTES**

Cumprem tarefas, resolvem problemas, enfrentam desafios recorrendo ao seu reportório de competências, valores, atitudes e vivenciando/expondo as suas dificuldades.

Cada participante tem de actuar num contexto (individual ou grupal), exercendo e sofrendo influência, fazendo esforços para o ajustamento pessoal e dos outros.

#### **O FACILITADOR**

Anteriormente, escolheu, criou, adaptou e preparou o jogo/dinâmica, com objectivos (geral e específicos) definidos com clareza e estruturado para possibilitar o surgimento e análise das competências-chave de aprendizagem.

### **2** *o relato e reflexão*

#### **OS PARTICIPANTES**

Relatam e reflectem sobre as suas acções, atitudes e sentimentos durante os diferentes momentos do jogo/dinâmica. Também analisam as interacções entre os membros do grupo.

#### **O FACILITADOR**

Faz perguntas para provocar o relato e a visão colectiva das diferentes acções, percepções e sentimentos ocorridos no jogo. Estimula a comparação, diferenciação e a análise para destacar as consequências das condutas para o desafio em questão e para a dinâmica do grupo. Sintetiza os relatos. Gere a dinâmica e o clima emocional do grupo.

## *a conceptualização abstracta*

3

### **OS PARTICIPANTES**

Chegam a conclusões sobre o comportamento pessoal e do grupo no jogo e são capazes de generalizar, ou seja, formulam conceitos e princípios aplicáveis a situações de vida similares à situação simulada no jogo/dinâmica.

### **O FACILITADOR**

Faz perguntas, sintetiza as contribuições, solicita e organiza as conclusões e generalizações do grupo. Visualiza/regista os conceitos e princípios elaborados.

## *a aplicação/experimentação activa*

4

### **OS PARTICIPANTES**

O que foi aprendido no jogo/dinâmica é aplicado em situações da vida real e já nas actividades posteriores da acção de formação.

### **O FACILITADOR**

Planeia actividades para aplicação e reforço da aprendizagem. Observa ou recolhe dados sobre a aplicação do aprendido no contexto de trabalho ou outro, quando possível.

### **Para quê?**

As problemáticas identificadas no território, encontram origem primeira na conjugação de dois factores determinantes: a aplicação de políticas educativas desfasadas do contexto regional e local e as especificidades locais de desmotivação, desinteresse e falta de empreendedorismo (social e económico).

### **Dessa conjugação, é importante realçar um conjunto importante de problemáticas:**

- Desmotivação pessoal dos alunos para a construção de projectos pessoais, decorrente de factores vários, que conduzem à descrença na sua capacidade de intervir no desenvolvimento do território.
- Dificuldade na mobilização de facilitadores para actividades de promoção do empreendedorismo nas escolas, sobretudo em contexto de formação profissional, decorrente, em grande medida do actual estatuto da carreira de docente, que leva os facilitadores a subvalorizar as actividades empreendedoras, induzindo a mesma desmotivação nos alunos.
- Dificuldade de enquadramento e de inserção de programas educativos para o fomento do empreendedorismo nas escolas, estruturalmente pela falta de uma política de incentivo à promoção da atitude empreendedora, e na prática, pela falta de tempos lectivos e de reconhecimento/valorização do tempo despendido pelos facilitadores nestas actividades aliados à ausência de conteúdos programáticos escolares que promovam o empreendedorismo no ensino profissional e à insuficiência de espírito empreendedor na comunidade educativa.
- Dificuldade de articulação entre a escola e a comunidade, por um quase total desconhecimento da realidade em que os alunos estão inseridos. Há uma desvalorização das potencialidades locais e uma tentativa de standardização de conteúdos e de comportamentos, que leva a uma desconsideração sobre “o local” e a um desinteresse na participação e de percepção da sua capacidade de contribuir para o desenvolvimento do território.

### **Factores de sucesso**

O sucesso da aplicação do Clube Mais e a obtenção dos resultados desejados depende, em grande parte, da estrutura base de implementação da metodologia e dos seus mecanismos de preparação. É crucial considerar alguns aspectos, resultantes da experimentação e validação da metodologia:

- Envolvimento da estrutura de ensino, não apenas pela permissão de desenvolvimento de actividades, mas pela aposta na apropriação da metodologia Clube Mais, de uma forma efectiva.
- Envolvimento dos facilitadores, determinante para o sucesso da metodologia, uma vez que são estes os agentes que fazem a articulação entre a metodologia e os conteúdos programáticos no quotidiano lectivo.

- Sensibilização dos alunos, pela percepção dos ganhos e do valor acrescentado para os projectos que desenvolverão.
- Boa estratégia de comunicação, dirigida e clara, de forma a garantir o bom funcionamento do processo.
- A calendarização deve corresponder à real capacidade de implementação da metodologia, com uma verdadeira adequação dos tempos e da disponibilidade, acordadas no início do processo. É importante que a calendarização respeite os períodos de avaliação estabelecidos legalmente para as escolas profissionais e que considere a indicação de aplicação referenciada em cada ficha de actividade constante na metodologia proposta.
- Organização dos horários escolares (dos alunos, dos facilitadores e do estabelecimento).
- Disponibilização de informação adequada e personalizada, e apoio na organização dos materiais, pela criação de um dossier pessoal.
- Criação de uma equipa coordenadora e dinamizadora motivada e que se aproprie dos princípios e da metodologia do Clube Mais, no sentido de proceder à sua monitorização constante.
- Garantir uma estrutura de avaliação e de balanço de competências, de forma a garantir a avaliação dos impactos das actividades e do nível de aquisições por parte dos alunos.

**Para a aplicação da metodologia Clube Mais, propomos dois tipos de procedimentos:**

- Obrigatórios: momentos específicos que balizam as actividades no sentido de facilitar a avaliação e monitorizar o acompanhamento: calendário, metodologia, sistema de acompanhamento.
- Livres: Baseados no princípio de que, respeitando as acções propostas e a metodologia, a equipa educativa e os jovens devem encontrar a sua via e realizar as actividades de acordo com as necessidades específicas.

**A escola deve:**

- Ser um dos agentes principais de acção e dinamização do capital humano e do tecido empresarial da região em que se insere.
- Estar interessada e motivada pelo desenvolvimento de metodologias inovadoras de fomento do empreendedorismo nos jovens.
- Ter hábitos de trabalho em rede, com parcerias locais no desenvolvimento de projectos de ligação ao mundo empresarial e apostar na inserção profissional dos jovens.
- Promover a formação dos facilitadores

A metodologia não é e não deve ser entendida como um conjunto de actividades que representam um trabalho suplementar e um dispêndio de tempo acrescido ao trabalho a realizar pelos alunos no âmbito das Prova de Aptidão Profissional (PAP). Trata-se antes de uma estrutura complementar de apoio ao acesso à informação, consolidação de conhecimentos e desenvolvimento de competências na concepção e gestão de projectos pessoais.

Assim, é importante, numa fase inicial, a articulação com os módulos da Área de Integração, para impulsionar uma maior aproximação ao mundo do trabalho e promover um conhecimento mais profundo das potencialidades locais.

Numa segunda fase, é fundamental articular a metodologia do Clube Mais com a PAP, respeitando a sua estrutura e fases do processo de construção, no sentido de conjugar esforços e recursos, proporcionando aos alunos um acompanhamento mais próximo e esclarecedor, dotando os seus projectos pessoais de uma estrutura mais sólida, inovadora e criativa, com possibilidades de aplicação, resultado da exploração, faseada, de todo do processo de construção de um projecto (empresarial ou não).



## 2. *guia de utilização*

### **A metodologia Clube Mais pressupõe quatro momentos essenciais, cíclicos:**

- O **DIAGNÓSTICO**, que consiste no levantamento das necessidades existentes e na avaliação da pertinência de intervenção, pela aplicação da metodologia Clube Mais;
- O **ENVOLVIMENTO**, que consiste na apresentação da metodologia à estrutura directiva da escola, com um especial enfoque na abordagem de motivação a aplicar aos facilitadores e participantes. Deve ser entregue aos facilitadores um manual do Clube Mais, onde constam os princípios de aplicação da metodologia, para que facilmente dela se apropriem. Neste contexto o contacto físico com os materiais de desenvolvimento de actividades é fundamental. Para os participantes deve ser preparada uma apresentação, com recurso a experiências de aplicação da metodologia já decorridas noutras escolas.
- O **DESENVOLVIMENTO** da metodologia, que consiste na aplicação das actividades propostas, com recurso às fichas constantes na parte II da metodologia, devidamente enquadradas.
- A **AValiação** do impacte da aplicação da metodologia, que deve contribuir para uma melhoria contínua e uma constante adaptação às realidades dos contextos em que se aplica. Deve dar princípios orientadores para o seguimento do processo de aplicação a novas turmas e novas escolas, num processo de disseminação e apropriação constante.

### **A metodologia é composta por um conjunto de actividades:**

#### • **a. Exploração de conceitos e sensibilização**

São sessões de curta duração (aproximadamente 1h30m) onde os participantes discutem os conceitos associados ao empreendedorismo, às motivações e ao auto-conhecimento

#### • **b. Oficinas Técnico-Profissionais**

Sessões de média duração (aproximadamente 7h), onde os participantes contactam, em grupo, com iniciativas inovadoras nas suas áreas de formação, experimentando a actividade quotidiana da entidade que desenvolve a iniciativa.

- **C. Sessões de Esclarecimento**

Sessões de curta duração (aproximadamente 2h), onde os participantes exploram, em momentos lúdicos e de reflexão, as fases do processo de criação de desenvolvimento de um projecto, empresarial ou não.

- **d. Acompanhamento**

Sessões de apoio à estruturação dos projectos profissionais e de familiarização com os processos de gestão, qualidade e inovação.

- **e. Oficinas de Formação Complementar**

Sessões de curta duração (aproximadamente 4h) onde os participantes, por tema de projecto, contactam com experiências inovadoras na sua área, fomentando o contacto com técnicos especializados de uma forma personalizada, com o objectivo de um acompanhamento posterior, até à finalização do projecto. Trata-se de uma acção dirigida a cada projecto dos participantes.

As actividades são complementares entre si, pelo que se sugere a aplicação da totalidade da metodologia Clube Mais, respeitando a calendarização proposta.

No caso de se tratar da aplicação parcial da metodologia, deve ser ponderada a ordem de desenvolvimento das actividades, de forma a garantir uma estrutura lógica e um percurso viável de aquisição de competências.

A metodologia Clube Mais pode ser apropriada de uma forma global, completa, (aconselhável) ou modularmente, pelo desenvolvimento de apenas algumas actividades nela contidas, respeitando as necessidades de cada escola, os seus ritmos de aprendizagem e a sua política de intervenção educativa.

## **Articulação**

A metodologia Clube Mais assenta na articulação entre as figuras com enquadramento legal que regem a estrutura de funcionamento dos cursos profissionais, favorecendo a conjugação de recursos para a obtenção de mais e melhores resultados no percurso profissional e pessoal dos jovens, sem que isso signifique, de todo, um acréscimo de trabalho para alunos e professores (factor muitas vezes inibidor da obtenção de bons resultados na aplicação de metodologias de fomento do

empreendedorismo).

Assim, propõe-se uma articulação a três níveis, de acordo com a estrutura dos planos curriculares:

## A Área de Integração

A Área de Integração, na sua concepção, remete-nos “para uma ideia de transversalidade e encontro de conhecimentos de diferentes áreas disciplinares, disponíveis para serem aplicados numa melhor compreensão do mundo contemporâneo”<sup>7</sup>, com base num programa que favoreça a “aquisição de saberes oriundos das ciências sociais e da reflexão filosófica e o desenvolvimento de competências capacitantes para a inserção na vida social e num mercado de trabalho em evolução e transformação”<sup>8</sup>, pela aplicação de um conjunto de propostas que, “assentes em contextos científicos e culturais, desenvolvessem nos alunos curiosidade, iniciativa, criatividade no encontro de soluções, responsabilidade na realização de projectos, sentido de cooperação na partilha de processos e produtos”<sup>9</sup>.

A estrutura do programa da área de integração assenta em três pilares fundamentais de relação: Pessoa – Sociedade – Mundo, abrangendo um universo de 27 temas-problema, num formato livre de combinação, cuja selecção é deixada às estruturas de ensino, devendo “reflectir a realidade de cada escola, a formação dos professores que leccionam a disciplina e o nível de interesse dos alunos”<sup>10</sup>.

### Tendo em conta que ...

... o conjunto de módulos propostos pelo Ministério da Educação visa “favorecer o desenvolvimento de competências [(...) iniciativa, autonomia, criticidade, integração e utilização criativa de saberes (...)] que proporcionem uma socialização laboral na qual as tecnologias, o trabalho em equipa, a decisão participada e o empreendedorismo individual assumem importância decisiva”<sup>11</sup>,

... a escolha e adaptação dos temas a tratar na área de integração devem relacionar-se com “o perfil de formação dos alunos, o curso que frequentam, o seu horizonte vocacional, as oportunidades de aprendizagem no meio local e regional”<sup>12</sup>,

7 Direcção Geral de Formação Vocacional, Ministério da Educação, 2004/2005

8 idem

9 idem

10 idem

11 idem

12 idem

... a avaliação, quer formativa quer sumativa, deverá acompanhar a totalidade da aprendizagem e materializar-se em tarefas diversificadas que acompanham e fixam a aquisição e saberes, ao mesmo tempo que conferem relevância às competências de iniciativa, criatividade, responsabilidade, organização e autonomia por parte do aluno"<sup>13</sup>,

estão criadas todas as condições para uma articulação clara e coerente com a metodologia Clube Mais, uma vez que se trata do desenvolvimento de competências sociais, pessoais e profissionais, com uma aposta decisiva na consolidação da orientação vocacional e dotação de ferramentas para a vida profissional activa, empreendedora.

Assim, propõe-se a integração do Clube Mais na Área de Integração, através da articulação dos conteúdos programáticos da disciplina com as actividades propostas pela metodologia do Clube Mais. Esta articulação deverá ter como fonte enquadradora as orientações gerais do Ministério da Educação. O desenvolvimento das actividades do Clube Mais corresponde à afectação de 1/3 do total de 72 horas anuais programadas para o módulo. O processo deverá ter início no 2º ano do ciclo de formação e decorrerá ao longo de todo o ano lectivo.

É, sem dúvida, uma aposta na abordagem complementar e na abrangência de conteúdos, pela transversalidade, evitando a sobreposição desnecessária de níveis de intervenção e a dispersão de recursos.

## A Prova de Aptidão Profissional

A Prova de Aptidão Profissional (PAP) "consiste na apresentação e defesa, perante um júri, de um projecto consubstanciado num produto, material ou intelectual, numa intervenção ou numa actuação, consoante a natureza dos cursos, bem como do respectivo relatório final de realização e apresentação crítica, demonstrativo de saberes e competências profissionais adquiridos ao longo da formação e estruturante do futuro profissional do jovem"<sup>14</sup>.

Tendo em conta que esse projecto se deve revestir de "um projecto pessoal, o qual deve ser estruturante do futuro profissional do jovem e centrado em temas e problemas perspectivados pelo aluno e nele devem ser investidos saberes e competências adquiridos no quadro de formação"<sup>15</sup> e que "deve possuir uma natureza transdisciplinar integradora de todos os saberes e capacidades desenvolvidos ao longo da

13 idem

14 Portaria n.º 550-C/2004, de 21 de Maio.

15 Portaria n.º 423/92, de 22 de Maio.

formação"<sup>16</sup>, é importante que haja um suporte de dinamização de processos para a descoberta e aquisição de experiências, com uma continuidade estruturada na consolidação de conhecimentos e competências para a vida futura de cada jovem.

É neste contexto que se revela da maior importância a articulação da estrutura de funcionamento desta figura de projecto com a metodologia do Clube Mais, uma vez que o conjunto de actividades que abrange vai ao encontro do princípio de que "o desenvolvimento do projecto implica uma estreita ligação com os contextos de trabalho"<sup>17</sup>, definido pelo Ministério da Educação.

Assim, respeitando os princípios de que "o regulamento interno da PAP deve definir as seguintes áreas: a) a planificação e organização dos tempos curriculares de modo a facilitar a concretização do processo da PAP; b) a calendarização anual; (...)"<sup>18</sup>, propõe-se que essa articulação se baseie na afectação de um período correspondente a um tempo lectivo, com a periodicidade quinzenal, de forma a proporcionar períodos de reflexão às temáticas introduzidas pela metodologia e para que os alunos possam desenvolver investigação livre, tal como prevista no processo de construção do seu projecto pessoal. Trata-se, formalmente, do estabelecimento de um calendário que prevê momentos periódicos (ainda que com flexibilidade suficiente para uma adequada e real execução), de acompanhamento, informação e apoio à construção dos projectos pessoais (ou em grupo, dependendo dos casos), de acordo com a metodologia proposta.

## A Formação em Contexto de Trabalho

A Formação em Contexto de Trabalho (FCT) corresponde, de acordo com o seu enquadramento na estrutura do ensino profissional, a "um conjunto de actividades profissionais desenvolvidas sob coordenação e acompanhamento da escola, que visam a aquisição ou o desenvolvimento de competências técnicas, relacionais e organizacionais relevantes para o perfil de desempenho à saída do curso frequentado pelo aluno.

A FCT realiza-se em posto de trabalho em empresas ou noutras organizações, sob a forma de experiências de trabalho por períodos de duração variável ao longo da formação, ou sob a forma de estágio em etapas intermédias ou na fase final de curso. A FCT pode assumir, parcialmente, a forma de simulação de um conjunto de actividades profissionais relevantes para o perfil de saída do curso a desenvolver em condições similares à do contexto real de trabalho."<sup>19</sup>

16 Portaria n.º 1243/90, de 31 de Dezembro.

17 Portaria n.º 423/92, de 22 e Maio.

18 idem

19 Portaria n.º 550-C/2004, de 21 de Maio.

Tendo em conta o acima disposto, é de todo o interesse que haja uma aposta na articulação entre a figura FCT e as Oficinas Técnico-Profissionais e Oficinas de Formação Complementar, inseridas no Clube Mais. Trata-se da complementaridade de objectivos, pela exploração de conteúdos no sentido de aprofundar o desenvolvimento dos projectos pessoais dos alunos, de uma forma mais dirigida às temáticas que abordam.

### Apropriação da metodologia

Para o sucesso dos resultados do Clube Mais, é importante considerar algumas condições essenciais e estruturais, que determinam (com base na experiência de teste e validação) o sucesso da metodologia ao nível das práticas e dos ganhos para a organização, alunos e formadores. Trata-se de factores que estão a montante e a jusante do desenvolvimento das actividades, cruciais para uma real apropriação da metodologia e um real valor acrescentado em termos pedagógicos. Estes aspectos são apresentados num formato passo-a-passo, com indicações de aplicação e de desenvolvimento.

### Envolvimento da estrutura de ensino

Constitui o primeiro passo para que seja possível a aplicação da metodologia.

#### **É importante apresentar e promover a metodologia Clube Mais de uma forma clara, com foco nas mais-valias da metodologia:**

- Para a direcção da escola: mobilizar uma equipa de professores e ter uma nova dimensão nas relações entre professores e alunos; desenvolver acções pluridisciplinares; valorizar a organização e promover outros projectos; favorecer a abertura da organização ao exterior e o trabalho em parceria; valorizar os alunos junto de outros alunos e da restante comunidade educativa.
- Para as equipas educativas: diversificar as relações com as empresas e com os actores sócio-económicos dando a conhecer a escola como bolsa de empregos na região e revalorizando a escola e as fileiras profissionais; desenvolver acções que permitam aos alunos conhecerem-se melhor e aproximarem-se da realidade económica e profissional; ajudar a desenvolver acções interdisciplinares e motivar os alunos para projectos com acções estruturadas; desenvolver actividades diferentes com alunos, para além do enquadramento estritamente escolar.

- Para os alunos: Terem uma maior aproximação e conhecimento do mundo do trabalho, da realidade das empresas, da sua complexidade, da gestão administrativa e do processo de criação de uma empresa; tomar consciência da importância das etapas de reflexão, de organização, de negociação, de definição de objectivos; descobrir a importância do trabalho em equipa, de escutar os outros, de ser rigoroso; sair do ambiente escolar para “dar um salto para a vida activa”, “um empurrão para o futuro de forma positiva”; ser responsável; viver uma situação profissional na realidade.

Desde o início devem ser apresentadas as propostas metodológicas que implicam adaptação e ajustamentos ao nível dos planos curriculares e articulação com os conteúdos programáticos, sobretudo ao nível da conjugação da metodologia Clube Mais com a Prova de Aptidão Profissional, com a Área de Integração e com a Formação em Contexto de Trabalho. Este constitui, efectivamente, um ponto-chave em todo o processo de adequação da metodologia à realidade da escola, determinante para o sucesso não só do desenvolvimento das actividades, mas como uma forma de motivar os alunos, e conjugar recursos e esforços.

### **É importante que haja uma conjugação com os tempos e estrutura da PAP, porque:**

- A metodologia Clube Mais pressupõe que o trabalho seja iniciado no segundo ano de curso, proporcionando aos alunos uma maior clarificação sobre a temática que pretendem tratar, assim como uma maior capacidade técnica para produção de informação e desenvolvimento do seu projecto individual, que se pretende que seja propositivo e capaz de responder aos desafios do desenvolvimento da região em que a escola está inserida. Assim, todo o trabalho prévio de um ano lectivo corresponderá a uma maior consolidação de conhecimento, para que os projectos sejam mais consistentes, com maior qualidade.
- Se pretende uma adaptação da metodologia Clube Mais aos princípios subjacentes à PAP, para que estes sejam explorados de forma mais aprofundada, através do desenvolvimento das actividades que compõem a metodologia. Este exercício resulta não num acréscimo de tarefas e horas de afectação, mas antes na rentabilização das horas adstritas para desenvolvimento do projecto, na exploração de conteúdos e na sua consolidação.
- A exploração de conteúdos proporciona um efectivo acréscimo de valor e de mais-valias à concepção do projecto dos alunos, pelo maior esclarecimento e pelo aprofundar dos temas que permite.

## Envolvimento dos Professores

É o passo fundamental para o sucesso do funcionamento do Clube Mais e da implementação das actividades. Ainda que haja um grande envolvimento e empenho por parte da estrutura de ensino na aplicação da metodologia, são os professores quem determina o grau de profundidade das actividades e o sequente potencial impacto na aquisição de competências por parte dos alunos. Pretende-se que os professores ajam de uma forma motivada e pró-activa e não numa atitude de cumprimento de mais uma tarefa imposta hierarquicamente superior, limitando-se a desenvolver as actividades, sem alma, diminuindo o impacto nos projectos profissionais dos alunos.

**Assim, é importante que os professores percebam, desde o início, que a aplicação da metodologia implica:**

- As mesmas horas de serviço e de preparação dos módulos curriculares, não sendo necessário despender mais horas ao serviço da escola, uma vez que a metodologia apresenta um guia de apropriação para aplicação e um conjunto de actividades estruturadas para que sejam de fácil aplicação.
- Um trabalho transdisciplinar, enriquecedor para todos os professores de todos os módulos, em que todos ganham novas competências e conhecimentos, pela partilha de informação.
- Um desenvolvimento profissional, pelo desafio de participar na implementação de metodologias inovadoras e desenvolvimento de actividades de fomento do empreendedorismo e pelo contacto com iniciativas e projectos inovadores em vários domínios, proporcionado no desenvolvimento da metodologia.
- Participação em seminários e sessões de formação para professores e equipas educativas, no sentido de promover a participação em acções de grupo para formação no contexto escolar, explorar as ideias e fomentar uma apropriação partilhada das ferramentas propostas.
- Participação efectiva na equipa dinamizadora do Clube Mais.

## Envolvimento dos alunos

É importante que os alunos percebam que se trata de um trabalho estrutural, por etapas, e não representa acréscimo de trabalho, antes uma maior facilidade na aquisição de competências e construção do seu projecto final de curso – a PAP.

Porque os alunos gostam de ter objectivos precisos, concretos e fáceis de entender, o projecto deve ser apresentado para que eles se interessem em desenvolver o seu espírito empreendedor e da experiência que irão reter da aprendizagem proporcionada.

A linguagem e o discurso devem ser claros e contemplar os aspectos inovadores da metodologia, a calendarização prevista e o tipo de actividades a desenvolver, de uma forma pró-activa e motivadora. Deve sempre fazer-se referência ao balanço de competências<sup>20</sup> no sentido de avaliar antes e depois as competências adquiridas através do desenvolvimento da metodologia.

Deve ser realçado o facto de a metodologia proposta assentar em momentos de aprendizagem através de jogos e de actividades práticas, as quais não implicam um acréscimo de permanência na escola. Deve ser realçado que a metodologia não representará mais trabalho aquando da realização da sua PAP, sendo antes um meio de tornar mais fácil a sua construção, de uma forma mais sólida.

É importante que os alunos entendam que se trata de uma metodologia que lhes proporciona um conjunto de actividades estruturadas de enriquecimento dos seus percursos pessoais e profissionais e que os põe em contacto com o mundo do trabalho.

## Comunicação

É muito importante que todos os intervenientes no Clube Mais estejam informados de todas as actividades, de todo o processo e do ponto de situação da aplicação da metodologia. A informação deve ser directa, esclarecedora e dirigida aos vários intervenientes. A comunicação deve consistir sempre no factor motivação, com linguagem apelativa e activa.

### **É importante considerar várias vias de comunicação:**

- Internet, pela facilidade, rapidez e baixo custo da circulação da informação. É também uma forma de estimular a familiarização com o ambiente informático e aumentar as competências digitais dos alunos e professores.
- A existência de um painel de comunicação comum, um local de exposição para troca directa de informação, onde seja fácil perceber a informação disponível e as novas orientações. Este painel deve conter imagens e comentários das actividades decorridas e previstas.

---

20 Abordagem à metodologia do Balanço de Competências-Chave para o Empreendedorismo, e a sua função de verificação de competências e definição de estratégias para o seu desenvolvimento no futuro, numa lógica individual e de grupo.

- Informação dirigida aos alunos e professores, com distribuição directa, sobre as actividades, sobretudo na fase de preparação das actividades.

Deverá ser constituída uma equipa que ficará responsável pela comunicação e pelos conteúdos do painel informativo.

## Dossier pessoal<sup>21</sup>

No sentido de facilitar a organização dos materiais e, conseqüentemente, das ideias, bem como facilitar o acesso à informação recolhida, deve ser distribuído a cada aluno um dossier pessoal, concebido para a metodologia do Clube Mais, com uma imagem apelativa para os alunos e com um conjunto de informações úteis para o decorrer das actividades, personalizável.

### O dossier deve conter:

- Separadores de actividades, para organização dos materiais de acordo com as fases de desenvolvimento (Introdução, sessões de discussão, oficinas técnico-profissionais, actividades de fomento do empreendedorismo, sessões de esclarecimento, oficinas de formação complementar, o meu projecto – acompanhamento, contactos úteis, outros), com descrição dos momentos, dos objectivos e das tarefas.
- O dossier deve constituir a ferramenta de trabalho quotidiano, onde constam todos os elementos necessários para o desenvolvimento das actividades e dos projectos dos alunos. O dossier deve estar em constante actualização e os professores devem distribuir regularmente informações ou fontes. É de destacar a função de dois temas do dossier:

“O meu projecto”, que diz respeito à estruturação do projecto de cada aluno e que deve estar organizado de acordo com as suas fases de desenvolvimento, com uma breve descrição de cada fase e dos factores que envolve;

“Contactos úteis”, que deve conter referências a fontes de informação importantes para o desenvolvimento, sobretudo para o projecto pessoal, com uma breve descrição do que contém cada contacto, para uma maior clareza e facilidade na pesquisa.

## **Equipa coordenadora e dinamizadora**

Deve ser constituída uma equipa com a tarefa de aplicar a metodologia, fazer o seu acompanhamento e avaliar os seus impactos, assim como proceder à monitorização do Clube Mais, calendarização e ajustes que se considerarem importantes para o sucesso da metodologia. Esta equipa deve ser também responsável pela adaptação da metodologia à realidade da escola, ao contexto local e aos factores que a motivam para o trabalho no fomento do empreendedorismo.

Esta equipa deve ser constituída por um membro da direcção da escola, um membro da coordenação técnico-pedagógica, os coordenadores dos vários cursos abrangidos pela metodologia, os professores da Área de Integração e os coordenadores das PAP.

A equipa deve reunir bimestralmente para acompanhamento da metodologia, e sempre que considerar importante.

Na primeira reunião da equipa dinamizadora devem ser estabelecidas funções concretas a cada um dos membros que a compõem, assim como a calendarização e a estratégia de comunicação.

## **Abrangência de aplicação**

A metodologia, numa fase inicial, deve ser aplicada a um conjunto de duas turmas de áreas diferentes, experimentalmente. A escolha dessas turmas deve servir para perceber os ajustes necessários a fazer para o alargamento a outras turmas ou a outras áreas de estudo, para calcular os riscos do sucesso da calendarização, para aumentar o grau de execução e para melhor estruturar a estratégia de comunicação.

É importante que os alunos que participem nas actividades previstas para o primeiro ano de aplicação da metodologia, possam ajudar na sua replicação para os alunos que iniciem a sua participação no Clube Mais.

## **Avaliação e balanço de competências**

Permite aos jovens fazer um balanço das actividades realizadas e identificar as competências desenvolvidas para a entrada na vida profissional. Não se trata de apresentar uma avaliação quantitativa, mas de fazer o balanço da actividade, quem fez o quê, os resultados obtidos, identificar os pontos fracos, as disfunções e valorizar os pontos fortes, o que funcionou bem.

O mais importante é avaliar a situação, constatar e compreender as alterações e retirar todos os ensinamentos no sentido de capitalizar toda a experiência realizada. No que respeita à identificação das competências, convém para os participantes tomar consciência das suas aquisições, mas também das suas fraquezas fazendo o balanço no final de cada etapa do processo com um membro da equipa educativa. Para isso, cada participante deve listar as actividades que conduziu pessoalmente assim como a responsabilidade que tinha em cada uma. Para cada etapa é necessário fazer um balanço dos saberes-fazer postos em prática assim como as aptidões comportamentais desenvolvidas em situação profissional.

Para as actividades de balanço de competências propõe-se a aplicação da metodologia Balanço de Competências-Chave para o Empreendedorismo (BC). Ambas constituem as metodologias START. O BC resultou de uma investigação-ação decorrente do projecto Insiste<sup>22</sup>.

O Balanço de Competências-Chave para o Empreendedorismo é uma ferramenta de diagnóstico e avaliação que potencia a auto-reflexão dos participantes sobre competências-chave para o empreendedorismo. Deverá, progressivamente, tornar-se mais autónomo e centrado no próprio participante e, preferencialmente, numa prática que o acompanhe ao longo da vida.

A metodologia proposta é transversal a qualquer estrutura curricular/oferta formativa.

### **O manual, pressupõe um apoio ao utilizador, no sentido de o ajudar a:**

- Familiarizar-se com as competências-chave para uma cultura empreendedora;
- Aplicar transversalmente a formação para o empreendedorismo;
- Dinamizar sessões com base em metodologias participativas;
- Assegurar um processo de auto-responsabilização, crescimento e aprendizagem ao longo da vida dos alunos/formandos;
- Que os alunos/formandos se apropriem de trunfos para o seu futuro profissional

---

22 INSISTE- Iniciativas Sustentáveis e InovadoraS – Território e Emprego (2004/EQUAL/A2/EE/132). Decorreu durante dois anos lectivos (2005/2006 e 2006/2007), com alunos de cursos profissionais das duas escolas parceiras e agentes ligados à formação (facilitadores externos, professores e orientadores educativos/directores de turma).

## Calendarização

É importante considerar alguns aspectos relativos à calendarização das actividades no âmbito do Clube Mais, no sentido de a articular com a estrutura das actividades existentes, tal como referido acima (em articulação).

### **São esses aspectos:**

- Adaptação à realidade da escola e às características do corpo docente.
- A calendarização deve ser preparada pela equipa coordenadora e dinamizadora, que deve ter em conta os ritmos e o nível de apropriação da metodologia.
- Flexibilidade, pela necessidade, por vezes constante, de adaptação de horários para a realização de actividades, também exigida pela relação estreita com outros agentes sociais, com disponibilidades diferentes.
- Não afectar uma semana completa de actividades no âmbito da aplicação da metodologia Clube Mais, mas favorecer a realização das actividades num dia certo, de acordo com a calendarização da Área de Integração e Prova de Aptidão Profissional.

### **O Clube Mais, recomenda a seguinte calendarização de actividades:**



[1] **a.** Actividades de exploração de conceitos e sensibilização: uma actividade por mês, com a duração de uma manhã ou uma tarde, por turma. (No caso da realização da actividade complementar “Road-Show” da Associação Nacional de Jovens Empresários, tem de ser prevista mais uma manhã ou uma tarde para o seminário e uma hora lectiva para visita à exposição.)

[2] **b.** Oficinas Técnico-Profissionais: uma actividade por mês, num total de cinco actividades, com afectação de um dia completo, para a necessidade de deslocação. No caso de se tratar de uma actividade com dois dias de duração, tal deve ser devidamente ponderado.

[3] **c.** Sessões de Esclarecimento: uma actividade por mês, com a duração de uma tarde ou uma manhã, por turma, num total de cinco actividades.

[4] **d.** Acompanhamento: uma sessão quinzenalmente, num total de duas sessões para cada fase, perfazendo um total de 10 sessões, durante os 5 primeiros meses. Os restantes 3 meses calendarizados serão afectos ao desenvolvimento do projecto, com realização de uma sessão quinzenal de apoio à construção dos projectos dos alunos. Cada sessão tem a duração do tempo afecto à construção da PAP, em articulação.

[5] **e.** Oficinas de Formação Complementar: uma actividade por cada projecto, com a duração de um dia cada, num total de duas actividades por projecto (dependendo da temática e da disponibilidade).

ACTIVIDADES	AFECTAÇÃO DE TEMPO		ARTICULAÇÃO	PERÍODO DE IMPLEMENTAÇÃO
	ANO 1	ANO 2		
A. EXPLORAÇÃO DE CONCEITOS E SENSIBILIZAÇÃO	8 horas <sup>1</sup>	-	Área de Integração	Ano 1: Out. - Fev.
B. OFICINAS TÉCNICO-PROFISSIONAIS	35 horas <sup>2</sup>	-	Formação em Contexto de Trabalho e Área de Integração	Ano 1: Jan. - Mai.
C. SESSÕES DE ESCLARECIMENTO	9 horas <sup>3</sup>	-	Prova de Aptidão Profissional e Área de Integração	Ano 1: Jan. - Mai.
D. ACOMPANHAMENTO	-	32 horas <sup>4</sup>	Prova de Aptidão Profissional	Ano 1: Fev. - Jun.
E. OFICINAS DE FORMAÇÃO COMPLEMENTAR	-	14 horas <sup>5</sup>	Formação em Contexto de Trabalho	Ano 2: Out. - Mai.
	52 horas	46 horas		
	98 horas			

## Custos e recursos

Pretende-se que a afectação de recursos financeiros para a implementação da metodologia Clube Mais seja mínima, uma vez que:

- Se pressupõe que haja uma afectação de recursos humanos existentes na escola, sem recurso à contratação de técnicos para implementação da metodologia. Trata-se de uma adequação dos tempos lectivos e da motivação para participação em actividades não lectivas, de enriquecimento;
- Os materiais a utilizar para desenvolvimento das actividades estão, em princípio, disponíveis na escola, uma vez que se trata de material de consumo quotidiano. Para alguns, pode ser solicitada aos alunos a sua colaboração;
- Se propõe a participação de pessoas externas à escola, sem qualquer custo, numa relação de parceria com o mundo empresarial e institucional, fomentando a interacção entre agentes e contribuindo para o desenvolvimento profissional dos alunos;
- O apoio à apropriação e implementação da metodologia por parte da equipa de disseminação será estruturada de acordo com as necessidades de cada organização, tendo em conta o seu contexto;

### **Ainda assim, é necessário atender a alguns custos, nomeadamente:**

- Transporte, devendo ser estabelecido um acordo com a autarquia ou outras estruturas, no sentido de ser facilitado o transporte sem custos ou a custos muito reduzidos;
- Materiais de desgaste e consumíveis, normalmente utilizados pelas organizações;

### 3. bibliografia

**Aavv**, Revue de Presse, Entreprendre au Lycée – développer l'esprit d'entreprendre des lycéens pour favoriser leur accès à la vie professionnelle, 2005, Académie d'Aix-Marseille Région Provence-Alpes-Côte d'Azur ;

**Aavv**, Créativité et Qualité des idées fortes, s/d, IGRETEC – Centre d'entreprises Héraclès ;

**Aavv**, Traces d'avenir, DREAM, 2005, Liège ;

**Perrenoud**, Philippe, Porquê construir competências a partir da escola ? – Desenvolvimento da autonomia e luta contra as desigualdades, ASA Editores, 2003, Porto;

**Rey**, Bernard et alli, As competências na escola – aprendizagem e avaliação, Gailivro, 2005, Vila Nova de Gaia;

**Beane**, James A., Integração curricular – a concepção do núcleo na educação democrática, Ditáctica Editora, 2002, Lisboa;

**Fayolle**, Alain, Accompagnement des créateurs d'entreprise et amélioration de l'écoute mutuelle entre les entrepreneurs et leurs partenaire : une recherche sur les perceptions des uns et des autres, Université Pierre Mendès de Grenoble, s/d ;

# PARTE

# II

*“Alice é brilhante, mas não tem um pingão de talento criativo.*

*Bárbara é maravilhosamente criativa, mas é fraca nos testes estandardizados.*

*Carlos trata os problemas de modo interessante, mas não se encaixa no ambiente da escola tradicional”*

*Robert J. Sternberg e Wendy M. Williams (2002)*

Neste capítulo são apresentadas as actividades que, sequencialmente, compõem a metodologia Clube Mais.

A apresentação de cada actividade consiste num breve enquadramento, com fundamentação e descrição.

No caso de se tratar de um conjunto de actividades, como o caso das Actividades de Exploração de Conceitos e Sensibilização (A) e das Sessões de Esclarecimento (C), é feita um breve enquadramento no âmbito da metodologia, com ideias genéricas sobre factores de sucesso, sendo que cada actividade é apresentada numa ficha individual, com descrição pormenorizada de todo o processo metodológico de preparação, desenvolvimento e avaliação, com o suporte de uma caixa de ferramentas adaptável, resultado da experiência do projecto Empreender Mais e Melhor.

A indicação das competências que cada actividade desenvolve, assenta na lógica de articulação com o Balanço de Competências-chave para o Empreendedorismo – Manual de Apoio ao Facilitador, fazendo a correspondência de competências e promovendo a sequente análise de verificação e intensidade das competências desenvolvidas, através dos indicadores construídos, na aplicação cíclica de actividades de promoção do empreendedorismo e balanço de competências, proposta. Assim, a “Competência Específica” respeita ao que a actividade desenvolve no participante e a “Área de Competência-chave para o empreendedorismo” remete para a noção mais alargada dos domínios das competências, de acordo com os indicadores do referido Balanço de Competências-chave.

É ainda apresentado, no final de cada ficha de actividade, um conjunto de aspectos positivos e negativos a considerar na implementação de cada actividade.

O formato “ficha” facilita a sua aplicação.

O conjunto dos materiais de apoio à aplicação da metodologia encontra-se disponível em [www.start.adcmoura.pt](http://www.start.adcmoura.pt), seguindo as indicações em cada ficha de actividade.

## *a. exploração de conceitos e sensibilização*

### **Apresentação**

Este conjunto de actividades corresponde à preparação dos momentos de cariz mais técnico, no decorrer da aplicação da metodologia.

Trata-se da exploração das vocações e atitudes dos participantes, no que respeita à relação com a tomada de decisão, a opção, a pró-actividade quotidiana e a longo prazo.

Correspondem a instrumentos de envolvimento dos participantes nos princípios da metodologia proposta, para estabelecer uma base de confiança entre a equipa dinamizadora e os participantes, e para poder obter algumas informações essenciais sobre os seus comportamentos, atitudes e motivações no sentido de melhor conhecer o grupo e poder agilizar as estratégias de intervenção.

Orientam-se pelos princípios lúdicos da aprendizagem e da democraticidade, onde os objectivos são trabalhados em espiral: a discussão é feita em grupo, todos têm igual direito e oportunidade de participar, o modelo de aprendizagem centra-se no Ciclo de Aprendizagem Vivencial.

As ideias base deste conjunto de actividades proposto assentam na colocação de questões acerca do conceito de empreendedorismo e na sua problematização, para gerar a discussão na primeira aceção do conceito e, posteriormente, na desmistificação dos factores que a envolvem.

Assim, propomos um conjunto de questões gerais, ideias base, para a condução das actividades: O que é o empreendedorismo? Empreender é criar uma empresa? O que é ser empreendedor? Porquê ser empreendedor? Empreender é a solução? Ser empreendedor é ser empresário?

O conjunto das actividades propostas assenta na realização sequencial das mesmas, para que a abordagem às temáticas possa ser gradual, promovendo um maior envolvimento dos participantes. É importante a questão da concentração da informação e das etapas da sua consolidação.

As cinco actividades propostas podem ser complementadas por outras actividades, nomeadamente o "Road Show"<sup>23</sup> promovido pela Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), que surte grande impacto na comunidade escolar pela sua envolvimento e pelo dinamismo impresso.

---

23 Não sendo uma metodologia desenvolvida no âmbito do projecto Empreender Mais e Melhor, não se apresenta uma ficha de actividade, no entanto é possível encontrar informação relativa ao Road Show em "Links de documentação e apoio".

## Pré-requisitos

- Motivação dos professores e da equipa coordenadora e dinamizadora do Clube Mais.
- Capacidade de envolvimento dos participantes, sobretudo por se tratar de um conjunto de actividades iniciais, que envolve uma abordagem dinâmica e potenciadora do sucesso da metodologia.
- Disponibilidade para, com base na metodologia proposta, conceber uma estratégia de abordagem para determinadas actividades, sobretudo as que envolvem aspectos mais práticos.

## Calendarização

Estas actividades realizam-se no período correspondente aos cinco primeiros meses de aplicação da metodologia, tendo em conta que são actividades de introdução às temáticas do empreendedorismo e momentos de envolvimento dos participantes no projecto.

ANO LECTIVO 1										ANO LECTIVO 2													
A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J

## Actividades propostas

São apresentadas cinco actividades, por ordem preferencial de realização, em formato ficha de actividade/ de aplicação:

- Empreendedorismo... afinal o que é?
- Serei empreendedor?
- Mais foto
- Sessão de discussão
- Jogo das caixas de fósforos

## Factores de sucesso

- É importante, como actividades iniciais da metodologia proposta, que estas consigam um grande envolvimento dos participantes e dos facilitadores.
- É importante que haja uma boa estratégia de comunicação para que os participantes sintam motivação e iniciativa para participar livremente e que não se sintam obrigados, por imposição da Escola.
- É fundamental que os facilitadores estejam motivados e valorizem as actividades que vão realizar, como factor de motivação para os participantes.

## Acompanhamento pós actividade

Os resultados obtidos nas várias actividades devem ser trabalhados em todas as sessões seguintes, não de uma forma explícita, mas sempre presentes, na análise de ideias e de comportamentos dos participantes, uma vez que são reveladores da visão de cada um em relação à atitude empreendedora, tendo por base um conjunto geral de características comumente aceites como identificadoras de um empreendedor.

Essa relação constante com os resultados das actividades anteriores deve respeitar os ritmos de aprendizagem, a complementaridade das visões e as diferenças de perspectiva.

No caso da actividade A.1. "Empreendedorismo... Afinal o que é?", é importante que os participantes percebam as alterações da sua visão em relação à atitude e condição empreendedora. A realização de mais do que uma vez esta actividade é ponto-chave para o enriquecimento do conteúdo da tabela e para percepção da evolução. Os facilitadores devem ter sempre presente o conceito encontrado em conjunto pelos participantes e recorrer-se dele para fazer a ponte com as atitudes e valores que descreveram nas colunas dos aspectos sociais, pessoais e profissionais.

No caso da actividade A.3. "Mais Foto", é importante referir que se trata de uma actividade de percepção do ponto de situação e da visão dos participantes em relação aos conceitos associados ao empreendedorismo. As fotografias dos autorretratos deverão ser usadas nas fichas de projecto dos participantes, como forma de personalização.

## Divulgação

Para estas actividades é importante que haja dois tipos de comunicação com os participantes: em primeiro lugar uma explicação prévia no decorrer de uma aula sobre o que se vai tratar na sessão e material necessário, com enfoque na construção de conhecimento em conjunto. Em segundo lugar, a distribuição de informação sobre os conteúdos da actividade aos participantes e afixar no mural de comunicação do projecto.

## Avaliação da actividade

A avaliação das actividades deve consistir no preenchimento de uma ficha (ver Caixa de Ferramentas: A.faa) onde estão dispostos um conjunto de critérios de análise. É importante atender aos resultados obtidos nas tarefas propostas como grau de sucesso e de impacto na actividade; tratando-se de uma avaliação sobretudo subjectiva, é fundamental estar atento aos comportamentos dos participantes e às suas dinâmicas. Os contributos dos participantes pelo preenchimento das fichas de avaliação da actividade são fundamentais para induzir alterações necessárias a actividades futuras.

No caso da actividade A.3. "Mais Foto", salienta-se o facto de a avaliação ser feita no final dos dois momentos em que a actividade se desenvolve.

## Caixa de Ferramentas

Aqui são apresentadas os recursos a utilizar, comuns a todas as actividades. Para cada actividade em particular, serão apresentados recursos específicos.

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Ficha de avaliação dos participantes	.doc (97/2003)	A.faa
Ficha de avaliação dos facilitadores	.doc (97/2003)	A.fam

## Links de documentação de apoio

[www.anje.pt/academia/default.asp?id=222&mnu=222](http://www.anje.pt/academia/default.asp?id=222&mnu=222)

## *a.1. empreendedorismo... afinal o que é?*

### Resumo

Trata-se da primeira actividade do conjunto das cinco actividades propostas.

É uma sessão de brainstorming individual e em grupo, que visa a reflexão sobre as características associadas à atitude empreendedora e a construção conjunta do perfil de competências psicossociais do (potencial) empreendedor. É um momento em que os participantes são impelidos a identificar as características pessoais que mais se enquadram no perfil do empreendedor.

Esta actividade, sendo a primeira a desenvolver na aplicação da metodologia proposta, é o seu rosto. É o momento de envolvimento dos participantes, de promoção da sua participação e de valorização das suas contribuições.

Esta actividade visa também, para a equipa, perceber a visão do conjunto dos participantes do que é o empreendedorismo e como se situam face a ele, e funciona como base de amostra para a definição da estratégia de desenvolvimento das actividades seguintes.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Espírito crítico	C. Iniciativa e Criatividade
Trabalho em equipa	D. Trabalho em equipa e cooperação
Capacidade de negociação	E. Área relações interpessoais e sociabilidade
Auto avaliação	B. Responsabilidade e Organização

## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
dois facilitadores



2 horas, aproximadamente.



uma sala de aula com as cadeiras dispostas em círculo e  
com mesas preparadas para o trabalho em grupos, com  
disponibilidade de quadro de parede

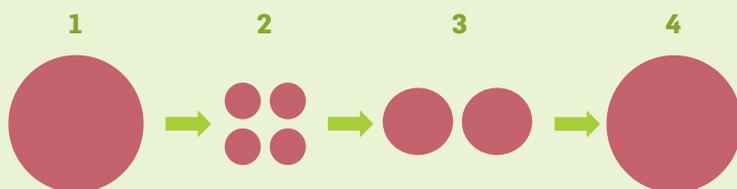


marcadores, folhas de flip-chart, blu-tack



## Metodologia

- Reflexão individual sobre uma acção/pessoa que considerem empreendedora e que lhe seja próxima, destacando os factores que mais contribuíram para o sucesso ou insucesso da acção empreendedora;
- Partilha em grupos de 2 ou 3 participantes sobre as acções empreendedoras de cada um e selecção de uma para partilhar com todo o grupo;
- Descrição dos factores de sucesso/ insucesso da acção empreendedora escolhida pelo grupo;
- Agrupamento das características apontadas pelos vários grupos de acordo com as grandes áreas, tais como: criatividade, liderança, autonomia, inovação, risco, entre outras que os participantes identifiquem;
- Junção de outras características descritas na literatura e justificação da sua importância



**1**

- todos os participantes
- proposta de actividade (apresentação de objectivos de metodologia a aplicar; princípios)
- cada participante terá de escrever cinco características associadas ao conceito de empreendedorismo, com uma palavra por papel, a serem entregues aos animadores

**2**

- divisão em quatro grupos com, aproximadamente, o mesmo número de participantes
- os animadores distribuem cinco características a cada participante (não sendo necessariamente os que haviam escrito)
- em grupo, terão de hierarquizar, por ordem ascendente, as características/condições do empreendedor
- devem associar uma personagem a cada uma das cinco características que foram consideradas mais importantes
- apresentação do trabalho aos restantes grupos

**3**

- em grupos (resultantes da junção de dois grupos do período anterior), devem proceder à hierarquização das características (dez) do empreendedor
- proceder à divisão das características por três dimensões: social, profissional e pessoal, em grelha fornecida pelos animadores
- identificar/associar uma pessoa empreendedora a cada dimensão
- apresentação dos grupos, justificando as escolhas

**4**

- todos os participantes
- construção de um quadro conjunto com associação das cinco características do empreendedor para cada dimensão
- identificação de uma pessoa empreendedora para cada dimensão
- identificação de uma pessoa empreendedora com sucesso nas três dimensões
- tentativa de definição do conceito de empreendedorismo

## Factores de sucesso



- Motivação dos participantes
- Capacidade de motivação dos facilitadores
- Percepção por parte da comunidade escolar dos ganhos pela realização da actividade.
- Capacidade de ligação com acções quotidianas.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>9</sup>
Ficha de resultados	.doc (97/2003)	A.1.fr
Ficha de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	A.1.fda

- Estimula a reflexão sobre os elementos que caracterizam uma acção empreendedora, destacando o papel do sujeito empreendedor
- Fomenta a participação colectiva e valoriza a visão pessoal de cada participante



- Pode ser facilmente liderada por um grupo restrito de participantes, não revelando o conjunto



## a.2. serei empreendedor?

### Resumo

Trata-se de uma actividade de exploração das vocações e atitudes dos jovens, pelo fraco conhecimento da sua relação com a tomada de decisão, a opção e a pró-actividade quotidiana e a longo prazo. É um momento para melhor conhecer os participantes e proceder ao acompanhamento dos seus projectos. Pretende-se uma primeira avaliação do potencial empreendedor de cada participante.

Esta actividade visa a exploração da visão de si mesmo de cada participante e o confronto dessa imagem com outras que os colegas possam ter dele. É um teste à assertividade, à capacidade de introspecção e de auto-conhecimento.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Auto avaliação	B. Responsabilidade e Organização
Auto conhecimento	B. Responsabilidade e Organização
Assertividade	A. Expressão e Comunicação
Compreensão escrita	A. Expressão e Comunicação
Interactividade	E. Área relações interpessoais e sociabilidade
Independência	E. Área relações interpessoais e sociabilidade
Autodisciplina	B. Responsabilidade e Organização
Criatividade	C. Iniciativa e Criatividade
Motivação	C. Iniciativa e Criatividade
Arriscar	C. Iniciativa e Criatividade
Auto-confiança	E. Área relações interpessoais e sociabilidade

## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
dois facilitadores



1 hora, aproximadamente.



uma sala de aula com as cadeiras e mesas dispostas em círculo



esferográficas e grelhas de base

## Metodologia

- Apresentação dos objectivos da sessão e dos materiais
- Preenchimento, pelos participantes, de uma grelha<sup>24</sup> de escolha múltipla com as características normalmente associadas a um empreendedor agrupadas por temas mais alargados
- Avaliação do preenchimento das grelhas e dos resultados obtidos por cada participante
- Seleccionarão, a partir do perfil construído pelo grupo, das três competências mais desenvolvidas num dos colegas (cada participante tira um papel à sorte com o nome de um dos colegas)
- Confronto entre a avaliação feita pelos colegas e a auto-avaliação que cada um faz de si

## Factores de sucesso



- Ligação estreita com os resultados da actividade anterior (empreendedorismo... afinal o que é?)
- Capacidade de gestão do grupo e de incentivo à participação por parte dos facilitadores.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Teste do empreendedor	.doc (97/2003)	A.2.te
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	A.2.mda



- Promove a auto-avaliação e a introspecção.
- Interligação com a actividade anteriormente realizada
- Promove o interconhecimento e as relações interpessoais



- Pode inibir a contribuição dos participantes
- Pode dissimular alguma informação por parte dos participantes

## a.3. mais foto

### Resumo

Trata-se de uma actividade de exploração da criatividade dos participantes e do seu posicionamento em relação à atitude empreendedora, depois de explorados os conceitos e as condições de empreendedorismo.

Esta actividade explora a multiplicidade de visões sobre os comportamentos e situações empreendedoras, que passa também pelo confronto de ideias com os colegas e a análise da situação retratada, que deve ser recuperada, enquanto referência de comportamento, ao longo do acompanhamento.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Criatividade	C. Iniciativa e Criatividade
Auto-confiança	E. Área relações interpessoais e socialização
Competências digitais	A. Expressão e Comunicação

## Recursos necessários



Mínimo 8 participantes  
dois facilitadores



1 hora e 45 minutos, aproximadamente, no total



uma sala de aula



máquina fotográfica digital



## Metodologia

Desenvolve-se em dois momentos:

1. Na sala de aula, são explicadas aos participantes os objectivos e as tarefas da actividade, de uma forma muito sucinta: durante uma hora cada participante deve tirar várias fotografias para, no final, apresentar três:
  - **Autoretrato**, em que o participante tira uma fotografia a si próprio com uma pose que entenda como empreendedora;
  - **Retrato**, em que o participante é fotografado por um colega, com uma postura empreendedora;
  - **Situação**, em que o participante regista uma situação empreendedora (imagem que associe a uma actividade empreendedora);

Para este momento, os participantes têm uma hora e podem escolher o local onde querem ir, sem avisar previamente os monitores. É absolutamente livre. Decorrida uma hora, os participantes devem dirigir-se aos animadores e entregar as três fotografias, em formato digital. Os animadores criam uma pasta para cada participante onde estarão as fotos correspondentes, para tratamento posterior.

2. O segundo momento realiza-se noutra data, na sala de aula. As fotografias escolhidas pelos participantes no momento anterior são impressas, todas com a mesma medida, recortadas e colocadas em cima de uma mesa no centro da sala. São distribuídas folhas predefinidas para os participantes preencherem, onde deverão registar o dia em que foi feita a fotografia, o nome e explicar porque considera que aquela fotografia retrata o empreendedorismo. Das três fotografias, cada participante deverá escolher apenas uma, que deverá colar no rectângulo correspondente na ficha distribuída. Depois de preenchidas, as fichas são entregues aos animadores

## Factores de sucesso



- Capacidade dos facilitadores de envolver os participantes na actividade e motivá-los para a criatividade
- Competências digitais dos facilitadores

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>3</sup>
Material de divulgação da Actividade	.doc (97/2003)	A.3.mda
Ficha de Actividade	.doc (97/2003)	A.3.fa
Ficha de fotografia	.doc (97/2003)	A.3.ff



- Estimula a criatividade dos participantes.
- Promove uma maior interacção do grupo.
- Efeito modelagem
- Torna as expectativas mais realistas



- Se não for devidamente enquadrada, a actividade pode resultar num mero momento de fotografia, sem qualquer valor acrescentado.

## a.4. sessão de discussão

### Resumo

É uma actividade de exploração de conceitos, de exploração e de desmistificação sobre o que é o empreendedorismo e o que é ser empreendedor. Trata-se de um momento em que os participantes podem discutir com um especialista (um profissional que trabalhe as questões do empreendedorismo), os temas associados ao empreendedorismo, de uma forma informal e informativa, sem refutação de ideias, de esclarecimento. É um momento de clarificação das ideias.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Relações interpessoais	E. Área relações interpessoais e sociabilidade
Comunicação em público	A. Expressão e Comunicação
Argumentação	A. Expressão e Comunicação



## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
um facilitador



1 hora e 45 minutos, aproximadamente



uma sala de aula



marcadores, projector de vídeo, computador portátil, folhas de papel.

## Metodologia

Na fase de preparação da actividade, é necessário encontrar um conjunto de especialistas que estejam disponíveis para desenvolver a sessão. Estas pessoas devem ser contactadas previamente para saber do seu interesse em participar no projecto e sem custos. Deve ser exposto de forma clara os objectivos da sessão. É importante e desejável uma articulação da proposta de equipa de dinamização com as propostas de valor acrescentado por parte do especialista, bem como das metodologias por ele utilizadas.

No momento de realização da actividade, é importante que hajam alguns temas a considerar para discussão:

- O que é o empreendedorismo?
- O que é ser empreendedor?
- Nasce-se empreendedor?
- Empreendedores de sucesso.
- A ideia, o produto, a marca, o mercado.

Deve ter-se em conta a dinâmica de cada grupo na condução da sessão de discussão.

## Factores de sucesso



- Capacidade de envolvimento e motivação dos participantes (por parte dos facilitadores na fase prévia e por parte do especialista no decorrer da actividade).
- Nível de participação dos participantes na discussão, tendo em conta o grau de interesse suscitado pelas temáticas lançadas.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>a</sup>
Material de divulgação da Actividade	.doc (97/2003)	A.3.mda

- Promove a participação e a discussão por parte dos participantes.
- Permite perceber qual o posicionamento dos participantes em relação às questões do empreendedorismo.
- Efeito modelagem
- Torna as expectativas mais realistas



- Se não for bem conduzida, a sessão pode tornar-se como uma aula de empreendedorismo, em que os participantes recebem matéria de um pedagogo.



## *a.5. jogo das caixas de fósforos*

### Descrição da actividade

Trata-se de um momento de aprendizagem e de reflexão sobre a condição de empreender, de constituir uma empresa, pelo desenvolvimento de uma actividade lúdica. Visa o estímulo dos participantes para a percepção das influências externas (condicionalismos e potencialidades) à atitude empreendedora, pela recriação de uma situação "real". É a base para a percepção dos factores que envolvem a decisão de criar e desenvolver um projecto, da determinação e obstinação necessárias.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Condicionalismos externos	E_ Relações Interpessoais e Sociabilidade
Motivação	C_ Iniciativa e Criatividade
Interacção de grupo	D_ Trabalho em equipa e Cooperação
Percepção da diferença	E_ Relações Interpessoais e Sociabilidade



## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
dois facilitadores



1 hora e 30 minutos, aproximadamente



uma sala de aula, com as cadeiras dispostas em círculo, com duas mesas colocadas no centro com uma cadeira cada



tarefas para os jogadores, papel, marcadores, 40 caixas de fósforos cheias (3,5cmx4,7cmx1,5cm)

## Metodologia

- Pedir dois voluntários para o jogo, e que saiam da sala durante 5 minutos.
- O animador explica a todos os outros participantes o jogo:

"Imaginem que cada um deles é um empreendedor que vai construir a sua micro-empresa representada por uma torre feita com caixinhas de fósforos. Cada caixa de fósforos representa capital e o seu investimento inicial são sete (7) caixas. Por isso, só depois de ter as 7 caixas empilhadas é que a sua empresa começará a dar resultados positivos. Se não conseguir empilhar as 7 caixas significa que perdeu dinheiro e que o seu investimento falhou. Por cada caixa que conseguir empilhar na torre, estará a ganhar dinheiro.
- Cada um deles vai fazer este exercício de olhos vendados e vai sofrer a influência de três pessoas, que vão interferir na sua tarefa. Estas seis pessoas vão ser representadas por pessoas deste grupo que se voluntariem para isso. Para ajudar na construção das personagens vão ser distribuídas algumas indicações sobre a relação da personagem com o empresário e o que pretende. Alguns deles vão tentar ajudar e outros nem por isso. Enquanto isto acontece o restante grupo vai ficar a observar em silêncio profundo e atentos às condições que mais favorecem ou prejudicam esta acção empreendedora aqui representada."

- Informam-se os 6 voluntários que vão interagir, que nunca podem tocar quer no "empresário", quer nos materiais, quer na mesa e cadeiras de apoio. Esclarecer que cada um vai começar a representar após indicação do facilitador, e só na segunda fase do jogo, após um primeiro ensaio pelos micro-empresários. O facilitador vai fazer entrar em cena cada actor de sua vez (para cada micro-empresário).
- Fazem-se entrar os micro-empresários que vão ter uma folha onde lhes é explicado o seu papel e o que vão ter de fazer (excepto que vão haver outros intervenientes durante a execução da tarefa e que o jogo é constituído por duas fases). É pedido que definam as suas metas - número de caixas de fósforos que pensam ser capazes de empilhar em 10 minutos. As metas estabelecidas devem ser afiadas bem visíveis.
- São vendados os olhos dos micro-empresários e dá-se sinal para que comecem a tarefa.
- Após os 10 minutos tiram-se as vendas e contam-se as caixas empilhadas e compara-se com a meta estabelecida.
- Agora é dada uma nova oportunidade aos micro-empresários, que já tiveram uma primeira experiência, e podem estabelecer uma nova meta de acordo com o que aconteceu previamente.
- Novamente são vendados os olhos dos micro-empresários e são dados mais 10 minutos para a construção da torre – empresa. Um a um vão começar a entrar em cena os personagens.
- No final voltam a ser tiradas as vendas e comparam-se os resultados com as metas.
- É iniciado o período de reflexão sobre o jogo, utilizando a metáfora de situação para tirar algumas conclusões para condicionantes da acção empreendedora. Pistas para a reflexão:
  - Para os "Micro-empresários": O que sentiram? O que os ajudou na tarefa? O que mais dificultou? Como é que definiram as suas metas? (que raciocínio foi feito?) Qual foi o momento mais marcante? Qual foi a influência da primeira fase do jogo na segunda fase?
  - Para os Actores: O que sentiram? O que foi mais difícil? Ajudaram ou dificultaram? Qual foi o momento mais marcante?
  - Para o Restante Grupo: Qual foi o momento mais marcante? O que os ajudou na tarefa? O que mais dificultou? Que outros factores podem influenciar o desempenho de um micro-empresário?

## Factores de sucesso



- Clareza das regras e da função da actividade
- Motivação de todos os participantes para a actividade (sobretudo para os que não têm uma função específica)

## Caixa de ferramentas

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Material de divulgação da Actividade	.doc (97/2003)	A.5.mda
Fichas de tarefas dos jogadores	.doc (97/2003)	A.5.ftj

- Constitui um bom exercício base para a percepção das influências externas na execução de um projecto pessoal.
- Promove uma grande interacção do grupo



- Pode desmotivar os participantes que estão como observadores e não participam activamente no jogo.



## *b. oficinas técnico-profissionais*

### **Apresentação**

São sessões com a duração de, aproximadamente, sete horas onde os participantes contactam directamente com um determinado ramo de actividade, relacionado com a sua área de estudo e de acordo com os interesses gerais da turma/grupo de participantes.

Estas actividades visam o estabelecimento de um contacto mais próximo com o mundo empresarial e da investigação, e com as melhores práticas existentes numa determinada área.

Estas sessões são realizadas em grupo, para que todos os participantes tenham acesso ao mesmo tipo de informação, no mesmo tempo, da mesma forma, com o mesmo enquadramento no plano de formação.

Têm como principal função o esclarecimento sobre uma determinada actividade profissional, empresarial ou não, na sua globalidade. Os participantes são postos em contacto mais próximo com várias actividades para que possam estar mais informados no momento da decisão do tema do projecto que querem vir a desenvolver.

Cada Oficina é um momento e espaço de trabalho com profissionais, que implica a experimentação de uma actividade com resultados práticos, através da produção de materiais, decorrentes da actividade experimentada.

Aconselha-se a realização de 5 sessões por grupo.

Quanto aos espaços para a dinamização das Oficinas, devem ser seleccionados de acordo com as especificidades dos temas, recursos disponíveis e características técnicas da actividade:

- Local exterior à escola/organização: esta opção é fundamental para sessões onde seja necessária a utilização de tecnologia fixa ou de outras estruturas específicas, só existentes no local físico da actividade profissional desenvolvida pela entidade estudada. Este tipo de sessões promovem um maior contacto com o contexto real da actividade em si. Envolvem deslocação e conseqüente aumento de custos por actividade.
- Na escola/organização: Os profissionais deslocam-se para trabalhar com os participantes. É fácil de utilizar em actividades que não exijam muito espaço ou o recurso a outras estruturas de produção. Reduz os custos da actividade.

É importante que haja uma complementaridade de ambos os espaços para que os participantes possam também tomar contacto com outros espaços exteriores.

## Metodologia

Em primeiro lugar é importante fazer um levantamento das temáticas que, do conjunto dos conteúdos programáticos, mais interessam aos participantes, para os quais se sintam motivados para descobrir. Esse levantamento deve ser realizado por todos os participantes. A listagem resultante deve ser avaliada pela equipa de facilitadores e pela equipa coordenadora do Clube Mais, para avaliar a pertinência da realização da actividade, tendo em conta o plano curricular e o potencial impacto nos projectos dos participantes e a sua integração curricular. Deve também ser ponderado o custo-benefício da actividade. Tendo por base a listagem final das experiências a contactar, é o momento de fazer uma pesquisa das entidades que desenvolvem actividades nessas áreas.

É importante considerar o método de trabalho, a localização e a estrutura de várias entidades para haver termo de comparação no momento de decisão das entidades a contactar para colaborar na realização das actividades.

Estas entidades devem ser contactadas com algum tempo de antecedência (aproximadamente dois meses), para que haja tempo suficiente para apresentação clara da estrutura da metodologia do Clube Mais, dos objectivos do projecto, assim como para definição de datas, de conteúdos para a actividade e organizar a logística (muito variável, dependendo da exigência, ou não, de deslocação).

O primeiro contacto deve conter a apresentação geral da metodologia onde se enquadra a actividade, os seus objectivos e o papel pretendido da entidade contactada. Deve, desde o início, haver uma menção à gratuidade da realização da actividade por parte da entidade contactada.

No caso de haver duas entidades com iguais condições para a realização da visita, aconselha-se a escolha da entidade que mais possa contribuir, no momento, e no futuro, para o desenvolvimento dos projectos dos participantes, e um maior acompanhamento e disponibilização de informação.

É importante que a equipa de facilitadores que organiza estas actividades mantenha a estrutura directiva da escola informada, assim como os participantes, para uma comunicação constante e clara.

Os aspectos logísticos a ter em conta, são: alimentação, transporte, espaço para realização das actividades, materiais necessários, autorizações dos pais, seguros de viagem. Ao transporte, por ser dispendioso, é importante dar uma atenção mais relevante.

Outros aspectos a considerar na realização da sessão é a articulação dos planos curriculares com as matérias a tratar, para que a sessão seja entendida como uma complementaridade aos estudos, uma visão prática alargada do enquadramento teórico feito no decorrer das aulas.

## A visita

Não há um período de duração estabelecido para cada sessão.

Aconselha-se que haja uma adaptação equilibrada, da duração da visita aos conteúdos que se querem ver tratados na sessão.

Deve haver um contacto permanente com a entidade que vai animar a sessão, com uma informação clara sobre as actividades que se vão desenvolver: objectivos, conteúdos pretendidos, características do grupo, grau de motivação, questões logísticas.

A entidade deve fornecer dados sobre a sua actividade profissional e respectivo funcionamento, eventuais materiais necessários, condições de segurança e outras consideradas importantes para o bom funcionamento da actividade.

A preparação da visita com os participantes constitui uma etapa crucial para o sucesso da sessão. Passa essencialmente pela informação clara e direccionada sobre o que vão visitar (com entrega de informação relevante a cada elemento), incitação à pesquisa sobre a entidade e sobre as actividades profissionais que desenvolve, bem como a construção de uma lista de questões prévias sobre elas e factores que gostariam de ver mais explorados no decorrer da sessão.

### **A estrutura da sessão deve corresponder aos seguintes aspectos:**

- Acolhimento e apresentação dos objectivos da sessão, das tarefas e da metodologia.
- Enquadramento teórico sobre a temática, sobre o desenvolvimento da actividade em si, sobre todos os factores que esta envolve, de acordo com a experiência da entidade e de um modo geral.
- Apresentação das instalações (se se tratar de visita), os procedimentos quotidianos, o método de trabalho, o modo de funcionamento.
- Experimentação das actividades regulares, sobretudo assentes na possibilidade de produção e algo tangível, físico ou não, mas dinâmico e que possa gerar interesse e entusiasmo nos participantes.
- Produção de algo que os participantes possam sentir como seu, como resultado da actividade e que, ainda que não possam transportar, que fique como um marco, como uma boa experiência.
- Esclarecimento de dúvidas.
- Avaliação e informações, onde é feito um balanço da actividade e disponibilizado um conjunto de informações relativas à actividade e que possam ser da maior utilidade para os participantes.

## Acompanhamento pós visita

Após a realização da sessão é fundamental que haja um acompanhamento por parte dos facilitadores que participaram da sessão, se possível nas aulas de Área de Integração, devendo, para isso, ser o facilitador da disciplina um dos facilitadores que acompanham os participantes na sessão.

Esse acompanhamento deve consistir: na avaliação da sessão, com preenchimento de uma grelha, no sentido de perceber como a sessão foi entendida pelos participantes e o impacto, mais imediato, da sessão nas ideias de projecto dos participantes; desenvolvimento de conceitos apresentados e focados durante a sessão, quer através de momentos de discussão em grupo, quer através do incentivo à investigação nas áreas em que cada participante terá mais interesse.

É importante que o facilitador consiga fazer uma ligação constante com a estrutura geral do projecto e que consiga fazer ver ao participante os ganhos que este pode ter com uma participação mais activa nas actividades e que consiga tirar o máximo proveito delas para a definição da sua ideia de projecto, pois só assim fará sentido a sua continuação.

Este acompanhamento deve corresponder a não mais do que dois momentos em duas aulas sequentes, ocupando cerca de 15 a 20 minutos em cada aula.

Cada facilitador deve definir as suas prioridades e tentar organizar os seus tempos lectivos com o plano curricular, nunca esquecendo que a articulação com o mundo real, visual, é muito mais produtiva do que a teoria criadora de imagens distorcidas da eventual realidade.

## Pré-requisitos

- Enquadramento da actividade por parte da equipa coordenadora e facilitadores
- Facilidade de comunicação por parte de quem faz o contacto
- Capacidade de decisão de percepção do ciclo da visita, de toda a actividade
- Capacidade de motivação dos facilitadores, por parte dos facilitadores envolvidos
- Entusiasmo e demonstração de interesse pelos participantes para a realização da actividade.

## Calendarização

Estas actividades realizam-se no período correspondente aos cinco primeiros meses de aplicação da metodologia, tendo em conta que são actividades de introdução às temáticas do empreendedorismo e momentos de envolvimento dos participantes no projecto.

ANO LECTIVO 1												ANO LECTIVO 2											
A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J

## Factores de sucesso

- O envolvimento dos professores para a realização destas sessões é fundamental para o seu sucesso.
- O facilitador deve preparar a visita com os participantes, com vista à melhor exploração do tema e consequente obtenção de bons resultados.
- A capacidade de estabelecer uma relação de confiança com a entidade que vai animar a sessão, pela clareza da informação.
- O acompanhamento pós sessão é muito importante e determinante para a validade da sua realização.
- As questões logísticas devem ser muito ponderadas, nomeadamente as relacionadas com o transporte, alimentação dos participantes, autorizações e seguros (no caso de as sessões implicarem deslocação).
- Os participantes têm de perceber que ganham com a participação nas sessões

## Caixa de Ferramentas

Aqui são apresentados os recursos a utilizar, comuns a esta actividade.

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Pedido de colaboração	.doc (07/2003)	B.pc
Folha de presenças	.doc (07/2003)	B.fp
Ficha de avaliação dos participantes	.doc (07/2003)	B.faa
Agradecimento da visita	.doc (07/2003)	B.av
Documentação de apoio	.doc (07/2003)	B.da
Material de divulgação da actividade	.doc (07/2003)	B.mda

## *experiência prática I.*

### *energias renováveis*



<b>DURAÇÃO</b>	1 dia (6 horas)
<b>LOCAL DE REALIZAÇÃO</b>	Escola Superior Agrária do Instituto Politécnico de Beja
<b>PARTICIPANTES</b>	turma de Técnico de Mecânica e Energias Alternativas
<b>DINAMIZAÇÃO</b>	Escola Superior Agrária do Instituto Politécnico de Beja
<b>OBJECTIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contactar com as novas tecnologias de produção de bio combustíveis;</li> <li>• Perceber o funcionamento de um estabelecimento de ensino superior politécnico;</li> <li>• Familiarizar os participantes com as técnicas laboratoriais e equipamentos técnicos</li> </ul>
<b>CONTEÚDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As energias renováveis e a produção de biocombustíveis (pequena sessão de apresentação da temática)</li> <li>• O mercado e a viabilidade</li> <li>• A produção e o consumo de energia e o ambiente</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita às instalações da Escola</li> <li>• Técnicas laboratoriais</li> <li>• Produção de vários tipos biodiesel (com diferentes graus de pureza e de desempenho energético, a partir de óleos, com diversas proveniências: banha não usada, óleo de fritar de restaurante, óleo de fritar não usado)</li> </ul>

## experiência prática 2.

### empresas de animação infantil

<b>DURAÇÃO</b>	2 dias (12 horas)
<b>LOCAL DE REALIZAÇÃO</b>	Adega da Mantana, Moura
<b>PARTICIPANTES</b>	Turma de Técnico Auxiliar de Infância
<b>DINAMIZAÇÃO</b>	Espalha Ideias, Lda.
<b>OBJECTIVOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contactar com uma empresa de sucesso, com boas práticas e inovadora na área de formação dos seus participantes;</li> <li>• Perceber o funcionamento de uma empresa de actividades de tempos livres;</li> </ul>
<b>CONTEÚDOS</b>	<p>Desafios de trabalhar por conta própria :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criar e constituir uma empresa</li> <li>• O enquadramento legal e as políticas</li> <li>• A inovação e criatividade na inovação</li> <li>• Importância das TIC</li> <li>• Estudo de viabilidade e plano de negócios</li> <li>• O mercado</li> <li>• A sustentabilidade do negócio</li> <li>• As empresas de serviços vocacionados para crianças</li> <li>• Como preparar actividades para crianças: idades, conteúdos, espaços, materiais, atitudes</li> <li>• Como planear calendário de actividades: regularidade e picos de trabalho</li> <li>• A relação com pais e educadores</li> </ul>
<b>ATIVIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apresentação das ideias dos projectos dos participantes;</li> <li>• Apresentação da empresa: breve enquadramento da actividade</li> <li>• Sessão de discussão: Quais os desafios de trabalhar por conta própria? (cada aluna escreve uma ou duas palavras num post-it; têm dois à disposição, que colam na parede, de forma bem visível)</li> <li>• Importância de ser inovador</li> <li>• Teste a sua ideia (preenchimento de uma grelha com estrutura semelhante à que se apresenta em baixo. Um número maior de respostas afirmativas corresponde a um maior grau de maturidade da ideia) 7</li> <li>• Criar a própria empresa (Divisão da turma em três grupos de trabalho, para estruturação de uma ideia de negócio de actividades com crianças e jovens, tendo em conta: Objectivos, público-alvo, memória de actividade, dia de actividade, nome, cores da instituição, logótipo, publicitação do serviço, contas previsionais)</li> <li>• Apresentação dos grupos de trabalho: Reflexão final</li> </ul>

*"Contribuiu para termos noção de como uma empresa funciona, os métodos de publicidade, os estudos do público-alvo, entre outros"*

Aluna de Auxiliares



## *c. sessões de esclarecimento*

### **Apresentação**

São sessões de curta duração (aproximadamente 3 horas cada) num total de 5 sessões (dar corpo à ideia, minimercado de produtos e serviços, jogo do comércio, missão possível, responsabilidades de sustentabilidade), que visam proporcionar um contacto global sobre a criação de um projecto pessoal, empresarial ou não.

Trata-se de uma abordagem lúdico-pedagógica ao processo de estruturação da ideia, desde a sua concepção até à sua consolidação.

Pressupõe um conjunto de actividades com base em metodologias de dinâmicas de grupo e com momentos de reflexão sobre as aprendizagens do jogo.

As sessões de esclarecimento devem ser sequenciais, isto é, devem obedecer à regra do desenvolvimento das 5 sessões, de forma a uma melhor articulação entre as matérias. Isso não invalida que cada sessão possa ser realizada individualmente, sem que as restantes se realizem, de acordo com a selecção das competências a desenvolver.

Estas sessões visam proporcionar um contacto mais estreito com o processo de criação de um projecto pessoal, abordando de uma forma geral os aspectos relacionados com as etapas desse processo. Cada uma destas sessões pressupõe a reflexão sobre determinados aspectos sobre o processo de criação de um projecto e a aquisição de conhecimentos básicos sobre essas matérias, a ser aprofundadas no processo de Acompanhamento<sup>25</sup> aos projectos, com uma implicação directa na área em que cada projecto está a trabalhar. Têm, como principal função o gerar um conjunto de questões e de problemáticas, aplicadas aos projectos e que levam a ponderar as opções na sua condução.

Processam-se, normalmente, em três momentos: jogo de motivação, actividade em grupo e conteúdos, exploração/ reflexão em grupo sobre as actividades, na lógica da metodologia do Ciclo de Aprendizagem Vivencial, explorado na Parte I deste Manual.

As Sessões de Esclarecimento visam desenvolver competências básicas, de uma forma geral, para a concepção de um projecto pessoal, tais como a criatividade, a comunicação, o trabalho em equipa, a gestão, a definição de resultados, a sustentabilidade e as dinâmicas de mercado.

---

25 Actividade D. da metodologia Clube Mais

## Pré-requisitos

- Existência de um conjunto de quatro facilitadores que assumam o papel de facilitadores com apetência e competências para o desenvolvimento deste tipo de actividades.
- Capacidade de motivar os participantes, na fase prévia à realização da actividade.

## Factores de sucesso

- Percepção das mais-valias para o projecto individual, com a realização da actividade.
- Envolvimento dos facilitadores.
- Motivação dos participantes.

## Caixa de ferramentas

São aqui apresentadas as ferramentas comuns ao conjunto das cinco actividades para as sessões de esclarecimento.

Para cada actividade será apresentada uma caixa de ferramentas, com os instrumentos específicos.

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Ficha de avaliação por parte dos participantes	.doc (97/2003)	C.faa
Ficha de avaliação e monitorização por parte dos facilitadores	.doc (97/2003)	C.fam

## Calendarização

Estas actividades realizam-se no período correspondente aos cinco meses que antecedem as férias de final de ano (a realizar uma por mês), com o objectivo de proporcionar um maior período de reflexão para a decisão do tema do projecto.

ANO LECTIVO 1											ANO LECTIVO 2												
A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J

## Acompanhamento pós actividade

É importante a participação, em todas as actividades deste conjunto, para além dos facilitadores de cada actividade, dos facilitadores que irão prosseguir com o processo de Acompanhamento aos projectos individuais<sup>26</sup>, com duas funções indissociáveis: uma maior aproximação aos participantes para o estabelecimento de uma sã confiança e o contacto com a abordagem geral à temática que será explorada no ano lectivo seguinte, fazendo sempre a ponte com as matérias tratadas, lembrando momentos do jogo, expressões, atitudes, dificuldades e os momentos de maior convívio, importantes para facilitar a abordagem.

É importante que os resultados da reflexão final de cada sessão de esclarecimento sejam recuperados, recorrentemente, na sessão seguinte e em actividades decorrentes da aplicação da metodologia proposta: relembrar o que foi dito e confrontar em novas situações aspectos como:

- o ciclo de idealização, concepção, construção de um projecto pessoal, empresarial ou não;
- a importância da diversidade de motivações, competências e capacidades;
- a importância do trabalho em equipa, do respeito pelas funções de cada um e do respeito pela diferença;
- a importância do estar desperto e informado sobre as questões ambientais, e agir conscientemente para o alcance de uma sustentabilidade global;

<sup>26</sup> Nas sessões de Acompanhamento propostas – actividade D. da metodologia Clube Mais

- a importância da participação activa na sociedade e sensibilização para a responsabilidade social das organizações.

É importante, não só para dar um sentido de continuidade e inter-relação entre as actividades, para motivação maior dos participantes, sentindo que estão incluídos em algo estrutural e onde reconhecem facilmente utilidade pela complementaridade, mas sobretudo para prestar um apoio condutor e estruturante aos projectos dos participantes.

## Divulgação

A divulgação das actividades deve corresponder a um discurso motivador, suscitando curiosidade e criando expectativa para a actividade. Deve conter os temas a tratar na sessão, sem grande exploração, lançando um desafio aos participantes: tratar dos temas que lhes interessam, com base na sua participação e opinião.

É importante também a divulgação no painel de comunicação para que toda a comunidade escolar esteja informada sobre as actividades que estão a ser desenvolvidas e para suscitar interesse.

No caso da actividade C.2. “Minimercado de Produtos e Serviços” é necessário um esforço maior de envolvimento e comunicação, uma vez que exige uma maior participação dos participantes, pelo facto de terem de pensar num produto/serviço vendável, a expor num contexto real de mercado para ser adquirido por consumidores.

É importante explicar, ainda que de uma forma geral, do que se vai tratar na sessão e os conteúdos programáticos.

## Avaliação da actividade

Aconselha-se, para a generalidade das actividades deste conjunto, que consista em dois momentos, fundamentais para o cruzamento de informação e percepção do real impacto no percurso dos participantes e da pertinência dos conteúdos, duração, espaço, abordagem:

- Avaliação por parte dos participantes (caixa de ferramentas C.faa) com um quadro de resposta limitada (com escala de avaliação) e com perguntas de resposta aberta sobre o impacto da sessão nos seus projectos. É importante saber a sua opinião imediata, pouco reflectida, sobre esse impacto, uma vez que se trata sobretudo de uma resposta imediata a um problema concreto existente nos seus projectos, tra-

ta-se, grosso modo, de perceber o grau de eficiência da solução para o problema.

- Avaliação por parte dos facilitadores (caixa de ferramentas C.fam), com uma tabela um pouco mais complexa, que deve funcionar como sistematização dos factores positivos e negativos da actividade, apontando aspectos a melhorar, recomendações e reestruturação da metodologia. Aliás, este é, de facto, o principal interesse do preenchimento desta grelha, no sentido de detectar possíveis falhas metodológicas para um determinado grupo, devendo isso ser frisado e considerando na sua aplicação posterior. Trata-se da construção contínua da metodologia, com uma cada vez maior adaptação aos diversos contextos de intervenção.

Em cada ficha de actividade, em "Avaliação", haverá informação sobre alguns aspectos específicos a ter em conta.

## c.1. dar corpo à ideia

### Resumo

Nesta sessão o objectivo é que participantes trabalhem as competências relacionadas com a criatividade e comunicação, no modo como comunicam uma ideia e a estruturam num contexto de grupo, com o qual deve interagir para tentar definir uma estratégia de acção para a resolução de um problema a ser colocado pelos facilitadores.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Trabalho em equipa	D_Trabalho em Equipa e Cooperação
Comunicação	A_Expressão e Comunicação
Diálogo	E_Relações Interpessoais e Sociabilidade
Confiança	D_Trabalho em Equipa e Cooperação
Criatividade	C_Iniciativa e Criatividade

*"Esta sessão serviu para acreditar no meu projecto e seguir em frente"*

*"Acho que nos fez acreditar em nós, sermos optimistas para o projecto ser realizado"*  
Alunas de Auxiliares

*"Contribuiu de uma forma boa fazendo com que eu possa ter ideias e passo a saber geri-las"*  
Aluna de mecânica

*"Contribuiu de forma a tomar alguns aspectos em conta na realização de um projecto ou passagem de uma ideia para um projecto"*  
Aluno de Mecânica

## Recursos necessários



Mínimo 8 participantes  
dois facilitadores



1 hora e 30 minutos, aproximadamente



cerca de 16m<sup>2</sup> para cada grupo de trabalho (que devem ter entre  
4 a 8 pessoas cada grupo)



papel A4, lápis, marcadores, tesouras, fita-cola, caixas de cartão, jornais e revistas fora  
de uso, ovos (um por equipa), cordel, taças de vidro de diâmetro 25-30 cm



## Metodologia

Boas vindas e explicação, muito breve, das actividades das acções a desenvolver durante a actividade.

### *cara a cara*

1. O grupo coloca-se em círculo. Cada um recebe um número, a fazer par com outro. (exemplo: no caso de um grupo de 20 participantes, são distribuídos 10 números, de 1 a 10, duas vezes. Os participantes números 1 fazem par, e assim por diante. No caso de se tratar de um grupo com número ímpar, o facilitador deve jogar. Nota: o facilitador da actividade nunca deve contar os participantes em frente a eles, deve fazer a contagem sem que se apercebam).
2. É dada uma folha de papel branco A4 e um lápis a cada participante.
3. Explicam-se as regras: os participantes devem sentar-se, a pares, em frente um ao outro, fixando a cara e, sem levantar o lápis do papel nem deixar de fixar o olhar do colega, deve desenhar o rosto do colega. O retrato é anónimo.
4. Os participantes sentam-se novamente em círculo.
5. Recolhem-se todos os retratos, que são baralhados e colocados de forma aleatória, com o desenho para baixo, no centro do círculo. Aleatoriamente, cada participante retira um desenho e tenta, em voz alta, adivinhar qual o colega representado no desenho, indicando os seus gostos pessoais: duas coisas que o colega gosta e duas coisas que o colega não gosta. Os resultados são inesperados.
6. Depois de todos os retratos terem sido revelados, passa-se para a parte da reflexão em grupo sobre a actividade realizada. Nesta fase é importante não filtrar as ideias dos participantes, mas antes promover o debate, lançando pistas de reflexão, com questões como: E então?, como correu? O que sentiram? Conseguiram, mais ou menos, desenhar o vosso colega? O que foi mais difícil? Foi difícil resistir a não olhar para o papel para ver o que estavam a fazer? Depois da formulação de questões é fundamental focar alguns aspectos decorridos da actividade: importância da comunicação pelo transmitir a nossa ideia aos outros (a imagem que temos na cabeça pode não corresponder ao que desenhámos, por analogia), pôr os outros a apropriar-nos das nossas ideias (pelo facto de cada um tirar aleatoriamente um desenho e tentar adivinhar de quem se trata, ainda que não tenha sido a desenhá-lo), a questão das regras do jogo e da linguagem, comum e clara.

*"O desenho que eu faço pode não corresponder à ideia que tenho na minha cabeça"*

Aluno de Mecânica

## eggxercise

1. Após esta actividade, o grupo é dividido em pequenos grupos de 4 ou 5 pessoas. (se o grupo for pequeno, pode ser constituído apenas por 3 pessoas, mas nunca menos do que isso), com o mesmo critério de atribuição de números do jogo anterior.
2. A tarefa é, enquanto equipa, construir uma estrutura que conduza o ovo em suspensão (depois de cortada a corda que o mantém em suspensão) até à taça de vidro sob ele colocada, sem que este se parta.
3. Cada grupo posiciona-se junto a uma das estruturas pré-montadas (de acordo com as figuras abaixo) onde está um ovo em suspensão (a aproximadamente 1,75m – 2m do chão) e um conjunto de materiais (caixas de cartão espalmadas, jornais e revistas usadas, fita-cola, tesoura e cordel). Cada grupo tem 20 minutos para observar os materiais e conversar, definir estratégias, repartir tarefas para o trabalho seguinte. Não podem tocar nem nos materiais nem em nenhuma parte da estrutura montada. O ovo deve ser suspenso no cordel que liga as duas estruturas de suporte, através de um cordel mais pequeno atado na parte superior e colado ao ovo com fita-cola, assegurando que não corre o risco de cair durante a realização da actividade.



4. Após este momento, os facilitadores explicam o momento a seguir, em que terão 30 minutos para construir a estrutura, mas onde não poderão conversar. A comunicação terá de ser gestual, sem emissão de sons. Durante este tempo nunca poderão tocar na corda que mantém o ovo suspenso, nem na taça. Só podem ser usados os materiais disponibilizados pelos monitores, não podendo ser utilizado qualquer mobiliário que se encontre na sala.
5. Os facilitadores dão ordem para começar, e iniciam um circuito de visita aos grupos para se assegurarem que não são infringidas as regras.
6. Decorridos os 30 minutos de actividade, os facilitadores mandam parar a construção da estrutura. São observadas todas as estruturas, uma a uma, e um dos facilitadores passa a cortar a corda, para saber qual a eficácia da construção e se o ovo chega intacto à taça.
7. Passa-se para a reflexão sobre a actividade e sobre o que ele envolveu.



## Reflexão

### No momento de reflexão, algumas questões que devem ser consideradas:

- O que correu bem?
- O que correu mal?
- Onde sentiram maiores dificuldades?
- Todos cumpriram as regras?
- O que fariam de diferente?
- Todos participaram da mesma forma?

### Alguns tópicos para reflexão:

- A gestão do tempo.
- A comunicação e as dificuldades impostas pelas regras do jogo.
- A utilização dos recursos.
- Capacidade de diálogo e tentar encontrar uma solução em conjunto.
- Trabalhar em equipa.
- Acreditar que se consegue alcançar o objectivo do jogo.
- O passar da ideia à prática.
- O desenho de vários cenários, de alternativas.
- O planeamento da acção.
- É importante tentar relacionar as situações vividas durante o jogo com a vida real, particularmente em equipas multidisciplinares.
- Qual é o interesse desta actividade para o projecto pessoal?

*"Estamos sempre a dizer o que não temos, mas temos a ferramenta principal: a criatividade"*

Aluna de Auxiliares

*"Eu tenho de acreditar para conseguir passar a mensagem e convencer os outros"*

Aluno de Mecânica

*"A curiosidade é uma característica do empreendedor"*

Facilitador da actividade

Esta é uma actividade que motiva muito os participantes à participação, pelo seu carácter prático e dinâmico, mesmo nos períodos de reflexão. Ainda assim, é importante estar atento às reacções dos participantes no sentido de perceber até que ponto estão motivados, integrados no grupo e participativos.

É importante que nenhum participante se sinta excluído, nem que a sua opinião não seja considerada.

**A questão das regras é muito importante.**

## Avaliação

Avaliação por parte dos participantes com um quadro de resposta limitada (com escala de avaliação) e com perguntas de resposta aberta sobre o impacto da sessão nos seus projectos. É importante saber a sua opinião imediata, pouco reflectida, sobre esse impacto, uma vez que se trata sobretudo de uma resposta imediata a um problema concreto existente nos seus projectos, trata-se, grosso modo, de perceber o grau de eficiência da solução para o problema.

## Factores de sucesso



- Capacidade de percepção do real interesse do grupo nos vários momentos da actividade proposta.
- Capacidade de comunicação e de envolvimento dos facilitadores.
- Não enviesar a discussão por sugestões do foro pessoal e promover o espírito crítico dos participantes.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>a</sup>
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	C.1.mda



- Este exercício é muito flexível.
- É de organização simples e foca problemas essenciais: construção da equipa, resolução de problemas, trabalho em equipa e respeito pela diferença.



- Por ser muito flexível, o exercício pode perder sentido sem uma estrutura adequada.

## C.2. minimercado de produtos e serviços

### Resumo

Nesta sessão o objectivo é que os participantes explorem a temática do funcionamento do mercado, através das noções básicas de marketing e vendas, do ciclo do perfil do consumidor às características do produto e à estratégia de vendas, os 5 P's + 1 do marketing: preço, produto, ponto de venda, promoção, público-alvo + pessoa.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Comunicação verbal e não verbal	A_Expressão e Comunicação
Criatividade	C_Iniciativa e Criatividade
Relação com os outros	E_Relações Interpessoais e Socialização
Espontaneidade	D_Trabalho em Equipa e Cooperação
Gestão do tempo	B_Responsabilidade e Organização
Gestão de recursos	B_Responsabilidade e Organização
Auto-disciplina	C_Iniciativa e Criatividade

*"Fez-me ter em conta certos tópicos que antes não teria para o sucesso do meu projecto ou da vida futura"*

Aluna de mecânica

*"Podemos ver como se deve e o que não se deve fazer para vender o nosso projecto"*

Aluna de auxiliares

## Recursos necessários



Mínimo 10 participantes  
dois facilitadores



1 hora e 15 minutos, aproximadamente



uma sala de aula



Folhas de papel de várias cores e espessuras, lápis, marcadores, cola, fita-cola, tesouras, agrafador, cartão



## Metodologia a utilizar

Na fase prévia (uns dias antes se se tratar de uma actividade isolada, ou na sessão interior se se aplicar o conjunto das cinco sessões de esclarecimento) é pedido aos participantes que pensem num produto ou serviço a vender a um dos colegas, num contexto real. Para esta fase recorrer-se-á à distribuição de instruções para o conjunto dos participantes, que desempenharão as funções de consumidores e de vendedores. Para o conjunto dos participantes serão seleccionados, voluntariamente, ou aleatoriamente, três consumidores, que não terão de pensar num produto ou serviço para vender aos colegas. Todos os outros participantes serão vendedores. Não é pedido aos participantes sigilo acerca das funções de cada um.

### **Instruções para os consumidores:**

- Serás consumidor num mercado onde haverá vários empresários-vendedores a oferecer-te um determinado tipo de produto ou serviço
- Ser-te-á pedido que faças uma compra real, ou seja, irás realmente pagar pelo produto/serviço e usufruir dele
- Deverás comprar apenas um produto ou serviço de apenas umas das empresas-vendedoras
- Quando o facilitador indicar, deverás circular pela sala, visitar todos os pontos de venda e ouvir os vendedores, procurando dividir o tempo disponível de uma forma equilibrada
- Sê tu próprio! Faz a tua compra agindo como costumás agir quando comprar qualquer coisa

### **Instruções para os vendedores:**

- Deves decidir que tipo de produto/serviço irás tentar vender aos consumidores
- Deves definir o preço para o produto/serviço que seja compatível com o seu valor real
- A venda será real, ou seja, deverás realmente entregar o produto ou prestar o serviço e irás receber o pagamento em dinheiro real
- No momento, terás algum tempo para preparar o teu ponto de venda e depois, algum tempo para promover o teu produto ou serviço aos consumidores

No início da actividade é feita uma contagem dos produtos e serviços.

É colocado, no centro da sala, um conjunto de materiais em quantidade suficiente para todos os vendedores.

É pedido aos vendedores que construam em qualquer ponto da sala, podendo utilizar apenas como suporte as mesas e cadeiras existentes, o seu posto de venda personalizado tendo em conta o produto ou serviço que querem vender aos colegas. Para a construção do posto de vendas os vendedores apenas podem utilizar os materiais disponibilizados pelos facilitadores. Os vendedores terão apenas 15 minutos para a construção do seu posto de vendas.

Enquanto os vendedores constroem o seu posto de venda, os facilitadores relembram as regras e funções aos consumidores, à parte, afastados do restante grupo.

Depois de construídos os postos de venda, é pedido aos consumidores que façam uma ronda por todos os postos, tendo, no final, que seleccionar qual o produto que consumiriam, não devendo, até indicação dos facilitadores, revelar qual a sua escolha. Os vendedores terão 30 minutos para vender os seus produtos/serviços.

Terminado o tempo, os vendedores ficam no seu posto de vendas e os consumidores são chamados pelos facilitadores para revelarem qual o produto ou serviço que querem comprar, devendo dirigir-se para junto do posto de venda respectivo.

Depois dos negócios feitos, os participantes sentam-se em círculo com os facilitadores para reflexão sobre a actividade realizada.

## Reflexão

### Tem duas fases:

1. Exploração da actividade, através de uma análise conduzida pelos facilitadores, em que é pedido aos participantes que façam um balanço do modo como correu a actividade, mas onde são também colocadas algumas questões para reflexão em grupo, para vendedores e consumidores, com um conjunto de aspectos a considerar para cada uma delas, de acordo com a tabela seguinte:

QUESTÕES	ASPECTOS A CONSIDERAR (1)
Que aspectos tiveram em conta na escolha do produto/serviço a vender? (para os vendedores)	Tendências do mercado Tecnologias Lucro Público-alvo Multifuncionalidade do produto/serviço Necessidade Qualidade
Aspectos que tiveram em conta na criação e organização do ponto de venda? (para os vendedores)	Conforto para os clientes Qualidade da imagem Mostrar o essencial Salientar os preços baixos Demonstrar a qualidade do produto Promoção Localização (exclusividade e local de passagem) Salientar as características técnicas do produto
O que acham que correu bem e que levou os outros a comprar o vosso produto/serviço? (para os vendedores)	Funcionalidade Relação qualidade/preço Novidade Factor diferenciação Universalidade (um produto que toda a gente gosta) Preço
Porque é que alguns vendedores não conseguiram vender os seus produtos/serviços? (para os vendedores)	Preço Poder de compra dos consumidores Interesse do produto no mercado Concorrência Estação do ano Necessidade Desajuste do produto/serviço ao mercado
Que dificuldades sentiram os vendedores que conseguiram vender os seus produtos/serviços? (para os vendedores)	Preconceito (produtos/serviços para homens e mulheres) Perfil do consumidor e do vendedor
Porque é que os consumidores escolheram determinados produtos/serviços? (para os consumidores)	Novidade Preço Actualidade Utilidade Perfil do vendedor Imagem
Porque é que os consumidores não escolheram os outros produtos /serviços? (para os consumidores)	Preço Falta de utilidade Desactualização do produto/serviço Publicidade enganosa Desajustamento em relação ao consumidor

1) Estes aspectos são, normalmente, apontados pelos participantes na exploração das questões no momento de reflexão. Ainda assim, é fundamental que haja, em caso de o não ser espontaneamente, um direccionamento para estes aspectos.

2. Exploração dos 5P's +1 do Marketing, como um conjunto de aspectos a considerar no momento de introdução no mercado de qualquer produto ou serviço. Os facilitadores começam por fazer a questão de qual serão os seis conceitos iniciados com a letra "P", que constituem a lógica dos 5P's+1 do marketing. Depois das respostas dadas pelos participantes, passa-se para a exploração de cada um dos conceitos associados, de acordo com um conjunto de aspectos básicos a considerar (para orientação do discurso discussão com os participantes), dispostos da tabela abaixo:

CONCEITO	ASPECTOS BÁSICOS A CONSIDERAR
Produto	Qualidade no processo Características de diferenciação Funcionalidade e utilidade
Preço	Adequação do preço ao produto Comparação com outros
Promoção	Estratégias de comunicação Contacto e interação com o cliente
Público-alvo	Importância do estudo de mercado: saber quanto dinheiro têm os consumidores, o que querem comprar, onde estão e quantos são
Ponto de venda	Localização Situação Aspecto
Pessoa	Atendimento personalizado
Qual o interesse desta actividade para o projecto pessoal?	

*"Se nós tivéssemos pensado nas nossas colegas teríamos arranjado o material necessário"*  
Aluna de auxiliares

## Avaliação

Para esta sessão, é importante perceber o nível de participação dos participantes, mensurável em aspectos como: trouxe ou não um produto/serviço para o jogo, grau de empenhamento na construção do ponto de venda, empenhamento na atitude de promoção do seu produto/serviço, rigor na selecção do produto/serviço a consumir, envolvimento no momento de reflexão final.

## Factores de sucesso



- Envolvimento dos participantes para a realização da actividade.
- Capacidade de percepção do real interesse do grupo nos vários momentos da actividade proposta.
- Capacidade de comunicação e de envolvimento dos facilitadores.
- Capacidade de promover o espírito crítico dos participantes.
- Capacidade e síntese e de abordagem global à temática do mercado, sem uma exploração detalhada dos conceitos.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>a</sup>
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	C.2.mda
Informação das funções para consumidores e vendedores	.doc (97/2003)	C.2.ifcv

- Interactividade da metodologia, que proporciona momentos de contexto real
- Introdução de tarefas concretas, sem limitação de acção, promovendo a gestão dos recursos e tempo de uma forma criativa e inovadora
- Põe os participantes em contacto com uma realidade quotidiana, despercebida.



- Para os consumidores pode ser um pouco aborrecida, pelo tempo de espera.
- Esta actividade não assegura resultados imediatos.



### c.3. missão possível

*"Contribuiu para uma melhor  
aceitação das ideias dos  
meus colegas nos trabalhos de  
grupo"*

Aluna de Mecânica

#### Resumo

Nesta sessão, o objectivo é que os participantes explorem as questões do trabalho em equipa, da repartição de tarefas e funções e que encontrem uma metodologia de trabalho para a execução das mesmas. É um desafio para tentar encontrar uma estratégia comum, pela discussão das várias ideias. É um exercício de cedência, de encontrar um equilíbrio, de percepção das dinâmicas de grupo, de liderança, de iniciativa, de tolerância e respeito mútuo pelas diferenças.

#### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Criatividade	C_Iniciativa e Criatividade
Trabalho em equipa	D_Trabalho em Equipa e Cooperação
Organização	B_Responsabilidade e Organização
Gestão do tempo	B_Responsabilidade e Organização
Comunicação	A_Expressão e Comunicação
Liderança	D_Trabalho em Equipa e Cooperação



## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
dois facilitadores



1 hora e 45 minutos, aproximadamente



uma sala de aula com as mesas e as cadeiras encostadas à parede, para que o espaço central fique livre. É necessário também outro espaço, mas que não necessita de ser afecto à actividade, podendo ser o bar da escola, a cantina ou o jardim.



papel A4 de várias cores, lápis, marcadores, tesouras, fita-cola, cartão, corda, pau de vassoura, plasticina de várias cores, cordel, um agrafador, um tapete



## Metodologia a utilizar

### Esta actividade tem três momentos:

1. Os participantes posicionam-se em círculo, em pé, com uma cadeira colocada atrás de cada um. Em pé, é pedido aos participantes que fechem os olhos durante 60 segundos. Sentam-se sem abrir os olhos quando pensam que já passaram os 60 segundos. O objectivo é avaliar a percepção do tempo de cada um dos participantes e a diversidade do grupo. É importante que os facilitadores tirem notas sobre os tempos de cada um, nomeadamente dos extremos: quem primeiro se senta e o último a sentar-se e os respectivos tempos, assim como de quem mais se aproximou dos 60 segundos.
2. São distribuídas as regras do jogo principal, que são lidas em conjunto para saber se há dúvidas. Os participantes saem da sala com um dos facilitadores durante 20 minutos, enquanto o outro facilitador prepara a sala para o jogo. Durante estes 20 minutos, os participantes têm de discutir e encontrar uma estratégia em conjunto para a realização de todas as tarefas e alcançar a pontuação máxima.

#### DICA PARA OS FACILITADORES

Para a formação dos grupos, os participantes devem ser postos em círculo, devendo ser atribuído um número a cada participante, alternadamente e de acordo com o número de grupos que se querem criar. Por exemplo: se queremos criar 3 grupos, vamos atribuir, por ordem de disposição, os números 1, 2 e 3, recomeçando no 4º participante no número 1 e assim sucessivamente. Os grupos são formados pelos participantes que têm o mesmo número atribuído.

#### DICA PARA OS FACILITADORES

É natural que alguns participantes se sintam perdidos pelo facto de não terem uma tarefa específica, mas é um dos objectivos da dinâmica que o grupo encontre uma forma de inclusão de todos os participantes e aproveite a diversidade na divisão e execução das tarefas.

### Regras

- Têm exactamente 60 minutos para realizar um determinado número de tarefas (da tabela seguinte), de acordo com as vossas opções.
- Pela realização de cada tarefa, ser-vos-ão atribuídos pontos. Deverão ser capazes de juntar, no mínimo, 500 pontos.
- Têm 20 minutos para tomar decisões e definir uma estratégia, em conjunto.
- Depois de começarem, só poderão fazer alterações à estratégia, se estas forem deliberadas por todo o grupo, em conjunto.
- Podem ser realizadas 3 tarefas em simultâneo.
- Se quiserem interromper uma tarefa, o tempo não pára de contar.

## Descrição das tarefas

### Projecto Pessoal

Em 5 minutos, todos os membros do grupo deverão ser capazes de dizer qual o tema da Prova de Aptidão Profissional do colega que está do seu lado direito.

*Os participantes colocam-se em círculo, no centro da sala, não sendo necessário qualquer material ou arranjo prévio da mesma.*

### De costas voltadas

Dirigindo-se a um dos colegas com quem menos privam e após um minuto de observação mútua, terão de colocar-se de costas voltadas e alterar três elementos do seu aspecto (para o que dispõem de mais um minuto). Novamente de frente um para o outro, têm 30 segundos para identificar as alterações na imagem do colega. Este exercício repete-se para cada par.

*Os participantes colocam-se em duas filas de quatro, no centro da sala, sem que seja necessário qualquer material adicional nem arranjo da sala.*

### Senhores e servos

Quatro senhores chegam, com os seus quatro servos, à margem do rio (marcado no chão). Têm de atravessar para a outra margem mas os senhores estão preocupados com o facto de poderem ser roubados pelos seus servos e por isso não querem que os servos fiquem em maior número. Apenas duas pessoas podem viajar no barco, de cada vez. O grupo deve pensar no modo como senhores e servos vão atravessar o rio sem que fiquem, na mesma margem do rio, mais servos do que senhores.

*É necessária a colocação prévia de uma corda com cerca de 2 metros no chão, presa com fita-cola para não ser facilmente deslocada.*

### Acessórios

Utilizando os materiais disponíveis, devem criar acessórios (um colar ou uma pulseira, por exemplo) para cada membro do grupo. Os acessórios devem ser o mais diversificado possível.

*É necessário preparar um canto na sala, com três cadeiras e sem mesas, onde são colocados os materiais para a construção dos acessórios (como cordel, cartolinas, plásticas, fita-cola) no chão.*

### Tapete

O grupo viaja num tapete voador. Enquanto a viagem decorre, têm de virar o tapete sem perder ninguém. Se alguém deixar de pisar o tapete, têm de recomeçar sem que o tempo pare de contar.

*É necessário colocar o tapete num espaço não central da sala, para que esteja visível aquando da realização das outras tarefas.*

### Nós na corda

Os membros do grupo seguram uma corda com as duas mãos e têm de dar três nós na corda sem que ninguém a largue. Os nós devem ser dados em três pontos diferentes da corda: entre a primeira e a segunda pessoa, entre a quarta e a quinta pessoa e entre a sexta e a sétima pessoa.

*Não é necessário nenhuma preparação prévia para esta tarefa, a corda será fornecida no momento em que o grupo a quiser realizar.*

### Paus

Todos os elementos do grupo devem segurar num pau apenas com os dedos indicados. Têm de trazer o pau até ao chão, garantindo que todos estão sempre a tocar-lhe. Se alguém parar de tocar, têm de recomeçar.

*Não é necessário nenhuma preparação prévia para esta tarefa, o pau de vassoura será fornecido no momento em que o grupo a quiser realizar.*

### Nó humano

Dispostos em círculo, ombro a ombro, vão esticar os braços e dar as mãos a duas pessoas diferentes. Não é permitido dar as mãos a alguém que se encontre imediatamente ao lado. Terão agora que "desatar" o nó, sem nunca largarem as mãos dos colegas.

*Não é necessário nenhuma preparação prévia do espaço. Os participantes devem realizar a tarefa no centro da sala.*

TAREFA	TEMPO	NÚMERO DE PESSOAS	PONTOS
PAP	5'	Todos	100
De costas voltadas	5'	8	150
Senhores e servos	15'	8	125
Acessórios	30'	3	75
Tapete	20'	6	150
Nós na corda	15'	8	225
Paus	5'	Todos	125
Nó humano	15'	10	75

- 3.** Momento de reflexão em grupo, em que todos estão sentados em círculo, sobre os resultados do jogo e relações interpessoais. Neste momento devem ser explorados os factores que contribuíram (e dificultaram) para o sucesso da missão. A reflexão deve ter por base a questão "Como correu? O que acharam?" Para que haja um conjunto de ideias soltas lançadas, para depois serem agrupadas pelos animadores e serem devolvidas aos participantes para que possam responder. Não deve haver uma limitação em termos de ideias. É importante serem exploradas algumas questões (caso os participantes não as mencionem é fundamental que os facilitadores as lancem, no caso de serem mencionadas pelos participantes, os facilitadores devem aproveitá-las para serem melhor exploradas): trabalho em equipa, a definição de uma estratégia em conjunto, a organização dos grupos de execução de tarefas, acreditar/não desistir, a complementaridade de aptidões, a comunicação, a liderança, a iniciativa, o grupo. Neste momento, é importante estabelecer uma relação entre a actividade inicial e a dinâmica, sobretudo ao nível da gestão do tempo.

4. Para o final da sessão, e após o momento de reflexão, é importante que haja uma energização do grupo, pelo que se propõem duas actividades:

- Central de produção de energia humana, em que os participantes se dispõem aleatoriamente pela sala. Cada um deles faz um som e um movimento, que vai repetindo até a central estar em pleno funcionamento (momento em que todos estão em simultâneo e durante algum tempo a fazer o seu exercício);
- Sons em cadeia, em que os participantes se dispõem em círculo. Um participante começa a fazer um gesto que produza um som e os outros vão repetindo em ondas de imitação, pelo lado direito. Quando todos estiverem a fazer o mesmo som, o participante colocado imediatamente à direita daquele que iniciou começa um novo som, sem que os outros deixem de fazer o som que estavam a fazer, até a onda com o novo som chegar à sua vez. Repetem até que todos tenham feito um som.

## Avaliação

É importante perceber os níveis de participação, de contribuição de cada um na realização de cada tarefa, mas também a valorização de cada um pela sua contribuição, seja pequena ou grande, no conjunto do grupo.

## Factores de sucesso



- Motivação dos participantes para o trabalho em grupo, sobretudo no que respeita à entreatada e ao vencer desafios em conjunto.
- Capacidade de clareza dos facilitadores na apresentação das regras.
- Capacidade de liderança dos facilitadores.
- Os participantes devem ser motivados a entender a execução das tarefas não apenas como mero momento lúdico, mas de aprendizagem para a execução dos seus projectos futuros.

*"O objectivo não era obter 500 pontos, mas sim pontuar o máximo"*

Aluna de auxiliares

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>9</sup>
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	C.3.mda



- Por se tratar de uma actividade de cariz prático e lúdico, os participantes sentem-se muito motivados a participar, facilitando a aprendizagem.
- Facilita a percepção das dinâmicas do grupo e contribui para a percepção de algumas intervenções particulares.
- Como envolve um conjunto de competências e destrezas é um exercício transversal.
- É um exercício inclusivo e que respeita as funções da igualdade.
- Explora as questões relacionadas com a resistência à frustração



- Por se tratar de actividades de grupo provocar a alguma inibição de participação por parte de alguns participantes.
- Se não for devidamente esclarecido, as actividades propostas podem ser entendidas como um mero momento lúdico.

## C.4. jogo do comércio

### Resumo

Nesta sessão, o objectivo é que os participantes explorem as questões do trabalho em equipa, da repartição de tarefas e funções e que encontrem uma metodologia de trabalho para a execução das mesmas. É um exercício de percepção do funcionamento do mercado, de gestão de recursos materiais e humanos, de gestão da produção. É importante que os participantes se sintam num ambiente de saudável competição, com os mesmos recursos disponibilizados.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO6
Criatividade	C_Iniciativa e Criatividade
Trabalho em equipa	D_Trabalho em Equipa e Cooperação
Gestão do tempo	B_Responsabilidade e Organização
Gestão de recursos	B_Responsabilidade e Organização
Confiança	D_Trabalho em Equipa e Cooperação

*"Tornou-se mais esclarecedor, de modo a que fiquei a saber como investir, onde e quando, e nunca desistir"*

Aluno de Mecânica

*"Estamos a preparar-nos para criar uma empresa"*

Aluna de Auxiliares

## Recursos necessários



Mínimo 12 participantes  
três facilitadores



2 horas e 15 minutos, aproximadamente



uma sala de aula com as mesas e as cadeiras dispostas em mesas de trabalho em número suficiente para formação de grupos com 6-7 participantes (se o grupo for pequeno, os grupos de trabalho têm de ser reduzidos para que fiquem, no mínimo, três grupos).



papel A4 de várias cores, lápis, marcadores, tesouras, copos de café em plástico, copos de água em plástico, cartões tipo cartão de crédito, caixas de cassetes, moedas em plástico.

## Metodologia a utilizar

- Os participantes entram na sala já previamente arranjada, podendo sentar-se onde quiserem, sem poderem deslocar cadeiras.

Depois de estarem os participantes todos sentados, são distribuídas as regras para serem lidas por todos os elementos de cada grupo, são explicadas em caso de dúvida.



### Regras

Bem vindos ao mercado!

Neste jogo, vocês estarão organizados por equipas, que competirão entre si pelo maior número de produtos produzidos e defectivamente vendidos no mercado. O vosso objectivo enquanto equipa é, utilizando as matérias-primas disponíveis ou que venham a comprar, produzir o número máximo de produtos que consigam colocar à venda no mercado. Este jogo desenrolar-se-á durante 1h30min.

## Produtos

O facilitador indicar-vos-á o tipo de produtos negociáveis neste mercado. Serão dadas indicações do tipo/características dos produtos a comprar (incluindo os critérios de qualidade) e do preço a que o mercado está disposto a comprá-los.

## Matérias-primas e equipamento

São-vos disponibilizados, à partida algumas matérias-primas necessárias à produção. Mas não todas. Terão que ser vocês próprios a investir na compra dessas matérias-primas ou dos equipamentos necessários à sua transformação. Para esse fim, encontrarão uma banca à vossa disposição – a loja. Não poderão utilizar quaisquer outros materiais.

## Compra e venda

Assim que finalizados, poderão dirigir-se ao mercado para vender os vossos produtos. O agente de mercado indicar-vos-á o preço e a qualidade a que está disposto a comprá-los. O agente de mercado tem sempre a última palavra sobre o negócio. Pode haver alterações no mercado. É preciso estar atento!

## Equipa de colaboradores – custos com o pessoal

A vossa equipa pode ser composta de vários tipos de trabalhadores (do gerente ao operário, passando pelo delegado comercial ou pelo contabilista). Aqui em baixo estão dispostos os diferentes tipos de colaboradores possíveis, os salários e os respectivos encargos sociais/fiscais:

CARGO	SALÁRIO	ENCARGOS
Gerente	1500€	525€ (35%)
Operário	600€	120€ (20%)
Contabilista	1000€	250€ (25%)
Delegado comercial	1200€	360€ (30%)
Analista financeiro	1200€	360€ (30%)
Assistente de limpeza	500€	75€ (15%)
Outros...		

A partir dos primeiros 30 minutos, e cada 20 minutos, ser-vos-á pedido que entreguem as contas dos salários pagos e dos respectivos encargos sociais/fiscais<sup>27</sup>.

## Outros custos/fornecimento de serviços externos

Terão a vosso cargo, de 20 em 20 minutos, o pagamento de um conjunto de despesas inerentes à vossa actividade:

Renda do armazém..... 500€

Serviços de contabilidade externa.....300€

Comunicações (telefones e Internet).....250€

<sup>27</sup> Ver "tabela de custos" na CAIXA DE FERRAMENTAS.

### DICA PARA OS FACILITADORES

As figuras de Banco, Agente de Mercado e Loja podem ser assumidas por colegas facilitadores ou por dois participantes. As regras devem ser bem explícitas e interiorizadas.

O Banco pode emprestar dinheiro, que terá uma taxa de juro de 10%, assim como o depósito.

O Agente de Mercado deverá ter uma tabela de preços de compra afixada, que poderá alterar a qualquer momento sem aviso prévio, obrigando as equipas a redefinir as estratégias de produção, na tentativa de responder à procura do mercado.

A Loja deverá ser o fornecedor de matérias-primas e meios de produção. Os participantes podem negociar os preços tabela afixados.

As notas devem ser de 500€, 200€, 100€, 50€, 20€, 10€, 5€, em papel colorido e de tamanhos diferentes.

O preço dos moldes (copos de plástico de água e café, cartão de crédito, cassetes, moedas de plástico) e todos os outros materiais (tesouras, folhas, lápis) devem ser estabelecidos pela loja e afixados como se de uma montra se tratasse.

Água e luz.....	100€
Seguros e licenças.....	200€
Despesas de deslocação.....	150€

Terão de apresentar a informação relativa a cada 20 minutos<sup>28</sup>.

### Financiamento

Poderão recorrer a financiamento externo para apoiar o vosso negócio e cobrir alguns eventuais problemas de tesouraria. A banca emprestar-vos-á dinheiro por períodos de 20 minutos. A taxa de juro do empréstimo é de 10%.

Terão cerca de 15 minutos para ler e analisar estas instruções antes de o jogo se iniciar. O jogo durará 1h30min e terminará automaticamente ao fim desse tempo, com a apresentação das contas do último período e a apresentação do balanço final.

Definam as vossas estratégias como lhes parecer mais conveniente tendo em vista a concorrência e os objectivos do jogo.

Boa sorte!

Cada grupo deve dar um nome à equipa.

Cada grupo tem de eleger uma pessoa de contacto, que será o delegado, o único a manter relações com o exterior do grupo.

### **São apresentadas as três figuras do jogo, que devem ser assumidas pelos facilitadores:**

- O banco, onde poderão pedir empréstimos e depositar dinheiro, segundo as regras;
- O agente de mercado, que é quem avalia a qualidade dos produtos, quem compra e com quem se tem de negociar;
- A loja, que é onde se encontram as matérias-primas e as tecnologias para a produção.

<sup>28</sup> Ver "tabela de custos" na CAIXA DE FERRAMENTAS.

Todos os delegados (que são os representantes de cada grupo para a interacção com o mercado, com a loja e com o banco) receberão os recursos iniciais a que têm direito para iniciar a sua actividade de produção: 5000€ em dinheiro, um lápis, uma folha de papel A4 branca, uma folha de papel A4 azul...

Inicia-se o jogo.

## 2. Momento de reflexão:

Os participantes continuam sentados nos seus lugares. São apresentados os resultados finais de cada grupo.

A discussão deve centrar-se, num primeiro momento, nas questões como correu? O que acharam?, para que os participantes não sintam nenhuma baliza de resposta, qualquer condicionamento.

Após este momento de lançamento de pistas é importante focar a discussão em duas questões fundamentais:

- a) Que factores contribuíram para o sucesso?
- b) Que factores contribuíram para o fracasso?

Tanto numa como noutra a questão é lançada aos participantes, sendo que devem ser eles a responder, a lançar pistas para a discussão que os facilitadores não devem refutar mas antes encaminhar para aspectos cruciais. Na primeira questão é importante que as questões mais focadas sejam as relacionadas com a afectação e gestão dos recursos humanos (quem faz o quê e a pertinência das funções), as oportunidades de mercado, a regularidade das contas e das prestações à entidade credora (o facto de não deixar acumular juros de empréstimos sobre empréstimos), a importância dos equipamentos e os momentos da sua aquisição, a importância de uma contabilidade ordenada. Na segunda questão os aspectos essenciais são: a gestão do tempo, a gestão de recursos, a definição de funções específicas, a eficácia da comunicação, importância do planeamento da produção.

Outros aspectos devem ser considerados, de uma forma global, tais como a produção como resposta às necessidades do mercado, a especialização do trabalho e o funcionamento da equipa.

É importante que os grupos cumpram os tempos e que todas as regras sejam cumpridas. É fundamental que nenhum dos grupos se sinta à margem e que os critérios de aquisição e valor de produtos, valor da venda de materiais e equipamentos e alterações no mercado sejam bastante claras e perceptíveis por todos os participantes, para não gerar desconfiança. É interessante criar um clima de pressão e stress, pois aumenta a motivação e a energia do grupo.

É fundamental que o facilitador oriente a discussão para a questão da articulação com a vida real e com os projectos pessoais dos participantes, da forma como as aprendizagens decorrentes da actividade realizada pode contribuir para o seu desenvolvimento.

O facilitador deve ainda, por se tratar de uma actividade de cariz mais "empresarial", traçar uma relação com o contexto social.

*"- A gente não tem dinheiro  
para isso!  
- Calma! A gente recupera!"*

Alunos de Mecânica

*"Gostei de sentir a pressão de  
ter de pagar, prestar contas, a  
responsabilidade."*

Aluno de Mecânica

## Avaliação

É importante, no caso desta sessão, perceber o grau de envolvimento de todos os membros da equipa, a capacidade de argumentação e as alternativas encontradas em conjunto para a resolução dos problemas financeiros que se colocam no decorrer do jogo. É fundamental a percepção dos ganhos que os participantes identificaram e do grau de proximidade com o mundo real, com a realização deste jogo.

## Factores de sucesso



- Clareza e compreensão das regras do jogo e do seu funcionamento.
- Capacidade de diálogo e comunicação dos facilitadores.
- Capacidade de motivar os participantes para um maior investimento de forças na actividade.
- Disposição dos materiais.
- A reflexão final deve consistir na recuperação de exemplos decorridos da actividade, para uma ilustração mais real daquilo que se está a dizer.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>9</sup>
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	C.4.mda
Folha de regras	.doc (97/2003)	C.4.fr
Tabela de custos	.doc (97/2003)	C.4.tc

- Como exercício prático, motiva os participantes para a participação, sobretudo pelo factor competição.
- Promove a comunicação a vários níveis e a organização do trabalho em equipa.
- Trata todo o ciclo do mercado.



- Pode incitar a comportamentos demasiadamente competitivos.
- Isoladamente, esta sessão perde parte da sua função, podendo ser entendida como mero jogo.



## c.5. responsabilidades e sustentabilidade

### Resumo

Nesta sessão, o objectivo é que os participantes reflectam sobre as questões ambientais, da cidadania activa e da responsabilidade de todos e de cada um da preservação dos ecossistemas e de uma conduta quotidiana que respeite a sustentabilidade do planeta. É também uma reflexão sobre as problemáticas locais nos níveis social, económico e ambiental e a capacidade/disponibilidade de cada um para contribuir para a resolução dos problemas identificados. É importante que os participantes se sintam integrados na discussão e que esta reflecta a sua visão sobre o território em que estão inseridos. Trata-se de um incentivo à problematização do que vêem.

### Que competências desenvolve

COMPETÊNCIA ESPECÍFICA	ÁREA DE COMPETÊNCIA-CHAVE PARA O EMPREENDEDORISMO
Cidadania activa e participativa	E_ Relações Interpessoais e Sociabilidade
Responsabilidade social e ambiental	E_ Relações Interpessoais e Sociabilidade
Sustentabilidade da acção humana	E_ Relações Interpessoais e Sociabilidade
Reflexão sobre o território	C_ Iniciativa e Criatividade





Mínimo 10 participantes  
dois facilitadores



2 horas, aproximadamente



uma sala de aula com as cadeiras dispostas em círculo e com mesas preparadas  
para o trabalho em grupos



marcadores, novelo de lã, folhas de flip-chart, tesoura



## Metodologia a utilizar

Introduzir os conceitos de sustentabilidade, responsabilidade social, responsabilidade ambiental e desenvolvimento sustentável<sup>29</sup>.

Explica a evolução dos conceitos e a sua universalização.

Questão sobre que aspectos afectam o ambiente, explorando os conceitos e aspectos associados, primeiro na generalidade e depois centrando as atenções nos aspectos regionais, municipais ou locais, dependendo do grupo e da abrangência da intervenção.

### Dinâmica: *a rede da vida*

Todos em círculo.

A ideia é fazer uma cadeia alimentar.

Um participante diz o nome de um animal, que não pode ser repetido por outro colega, com o novelo de lã na mão, passa-o para outro que tem de dizer o nome de um animal que come ou que é comido pelo que foi anteriormente dito. O fio fica estendido de uma pessoa para outra.

Todos participam.

Agora são identificadas as ameaças que funcionam como desestabilização do ecossistema, tais como o rato que é comido pela cobra, que por sua vez é comida pela águia,

Por cada ameaça identificada, corta-se um fio, como ilustração das implicações negativas dessas ameaças no ecossistema, provocando o caos na sua sustentabilidade.

Neste momento é importante alertar para o facto de se tratar de uma atitude quotidiana, que todos vivem e em que todos participam.

É também o momento de pôr duas questões:

- O que sentiram enquanto se cortavam os fios?
- De quem é a responsabilidade de proteger o ambiente?

É natural que, à primeira pergunta, a resposta seja um desmotivado "nada", significando o afastamento do conjunto em relação às problemáticas ambientais e à responsabilização colectiva.

<sup>29</sup> Ver ferramenta Conceitos base (C.5.cb) na CAIXA DE FERRAMENTAS.

À segunda pergunta é natural que as respostas sejam "de todos nós" e "do Homem", o que revela alguma informação sobre a função humana na preservação dos ecossistemas e na atitude mitigadora dos danos provocados pelo Homem.

Esta última questão deve ser visualizada numa tabela onde serão registados todos os contributos dos participantes, nos vários níveis de intervenção da sociedade:

TODOS	EMPRESAS	ESTADO	ASSOCIAÇÕES
Não deitar lixo para o chão	Reciclar	Plano das Nações Unidas para o Desenvolvimento	GREENPEACE
Separar o lixo	Reduzir	Estratégia Comunitária para o Desenvolvimento Sustentável	QUERCUS
Poupar água	Reutilizar	Estratégia Nacional para o Desenvolvimento Sustentável	
Andar a pé ou de bicicleta			
...	...	...	...

Lançar para debate uma questão: O que tem sido feito localmente para melhorar o ambiente? (ao nível do concelho, ou da localidade), e deixar que os participantes possam discutir entre si, para tentar encontrar respostas mais unânimes. As respostas tocarão, genericamente, os grandes projectos para o território, as campanhas de sensibilização ambiental, o tratamento do lixo e dos esgotos.

Depois de uma primeira abordagem à generalidade dos conceitos e dos factores, é importante voltar aos conceitos e ao seu aprofundamento. Na exploração do conceito de sustentabilidade devem ser focados aspectos como: a viabilidade económica, a conduta ecológica, a justiça social, a aceitação cultural. No conceito de responsabilidade social das organizações é importante focar as dimensões: financeira (pela criação de emprego), social (pelos regimes de contratação ou pela repartição dos lucros por causas em prol do bem da comunidade) e ambiental (pela adopção da política dos 3R's: reciclar, reutilizar e reduzir).

Noutra fase da sessão, trabalhar-se-á em grupo. São formados quatro grupos que se sentarão a uma mesa de trabalho. A cada grupo de trabalho é distribuído uma folha de flip chart e um marcador. Cada grupo fica responsável por uma das seguintes temáticas: infra-estruturas, mentalidades e compor-

tamentos, paisagem/ ambiente, economia.

Para todos os temas é lançado o mesmo desafio: o que tem mudado localmente, da vossa memória?

Os participantes têm 20 minutos para fazer uma listagem de alterações verificadas.

Depois das listagens feitas, os resultados são apresentados a todos os colegas, para uma breve discussão e para saber se há mais alguma coisa deve ser acrescentada.

Os grupos são misturados e constituídos novos grupos. São distribuídos marcadores de outras cores por cada grupo.

Agora, o desafio lançado é: para cada temática (infra-estruturas, mentalidades e comportamentos, paisagem/ ambiente, economia), o que gostariam que mudasse localmente? E procede-se da mesma forma, fazendo uma listagem, tendo para tal 15 minutos.

Os resultados são apresentados a todo o grupo, para discussão e validação.

No momento a seguir, é lançada outra questão: como é que acham que os vossos projectos podem contribuir para a sustentabilidade local e para o cumprimento das propostas contidas na lista das coisas que gostariam que mudasse localmente? Este é o momento de confronto entre as propostas ideais e a prática, no sentido de promover a discussão e reflexão sobre o objectivo e o caminho a percorrer. É também importante, que neste contexto, percebam que é fundamental trabalhar em conjunto e na complementaridade de acções.

## Avaliação

É importante, no caso desta sessão, perceber o envolvimento de todos os membros da equipa, a capacidade de argumentação e as alternativas encontradas em conjunto para a resolução dos problemas financeiros que se colocam no decorrer do jogo. É fundamental que os participantes sintam que as suas visões do território, das suas dinâmicas, são válidas e valorizadas, para que as suas propostas sejam sérias. É demais importante que os seus eixos de desenvolvimento sejam tidos em conta e que, as suas propostas, não se cinjam a serem escritas num papel para ser guardado – é um desafio propor aos participantes o envio dos resultados para executivo autárquico no sentido de promoção da sua própria visão, como cidadãos e como agentes do território.

## Factores de sucesso



- Manter sempre o nível de interesse dos participantes, pela atenção e pela participação.
- É fundamental fazer passar a mensagem da importância da sua participação, e da valorização da mesma.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUORTE	REF <sup>a</sup>
Material de divulgação da actividade	.doc (97/2003)	C.5.mda
Grelhas de preenchimento	.doc (97/2003)	C.5.gp
Conceitos base	.pdf	C.5.cb

- A metodologia proposta fomenta a participação dos participantes e a análise da evolução do território.
- Traz a discussão a realidade e o quotidiano dos participantes, numa perspectiva de reflexão.
- Baseia-se no princípio da aplicabilidade e não apenas no enquadramento teórico.



- Por esta sessão ser, de todas as propostas, a menos lúdica, pode gerar alguma desmotivação
- Se os participantes não conhecerem ou sentem que não conhecem o local/ o município podem desmotivar-se



## *d. acompanhamento*

### **Apresentação**

Esta actividade tem por objectivo apoiar o desenvolvimento dos projectos pessoais dos participantes, fornecendo informação relevante e acompanhamento técnico na área do plano de negócios e dos procedimentos associados à criação e consolidação do seu projecto pessoal, dotando-o de ferramentas de controlo de sustentabilidade e de viabilidade.

A metodologia adiante descrita diz respeito apenas às sessões de apoio à elaboração dos projectos, realizadas com base numa abordagem prática, directamente relacionadas com a elaboração dos projectos dos participantes e que surgem como complemento às sessões de reflexão sobre os conceitos de empreendedorismo, criatividade e inovação, e todas as actividades realizadas no âmbito desta metodologia.

A metodologia assenta num conjunto de sessões de acompanhamento, e pretende proporcionar aos participantes uma visão integrada do processo empreendedor, esclarecendo-os sobre cada um dos passos associados à criação de um projecto (empresarial ou não) e evidenciando a cada momento os principais factores críticos de sucesso.

Pressupõe um momento prévio de planeamento que permita a compatibilização e interligação das sessões dedicadas ao acompanhamento como apoio técnico específico da área de estudo dos projectos dos participantes.

Pretende-se que as atitudes/ conhecimentos/ competências a adquirir se estrutu-rem em torno do seguinte esquema conceptual:



A metodologia apresenta 5 fases, de acordo com o esquema seguinte:

## *integração da metodologia no acompanhamento às PAP: o plano de acção*



## fase 1

### A Ideia

Antes desta fase é importante haver um trabalho prévio com responsáveis pelo acompanhamento dos projectos pessoais dos participantes para definição do plano de acção, articulando a componente de acompanhamento técnico com a componente de formalização, incluindo a definição de um calendário de implementação.

ACTIVIDADE	METODOLOGIA
Levantamento de potenciais áreas de oportunidade associadas à área formativa dos participantes, tendo em conta as características do território e as potencialidades associadas	Pesquisa prévia Sessão de Brainstorming colectiva
Avaliação prévia da pertinência e viabilidade da ideia, tendo em conta: <ul style="list-style-type: none"> <li>. as características do(s) promotor(es)</li> <li>. os requisitos e recursos necessários à implementação da actividade</li> <li>. as características do público-alvo a abranger</li> </ul>	Discussão da ideia por projecto ou por grupo de projectos que trabalhem a mesma temática  A ideia final deverá resultar desta avaliação partilhada (participantes, facilitadores e coordenadores de PAP)

## fase 2

### Definição do produto/serviço e estudo de mercado

Para esta fase é importante que sejam recuperados os conteúdos das Sessões de Esclarecimento, sobretudo nas temáticas do marketing e da componente técnica dos projectos, e das Oficinas Técnico-Profissionais, pelo contacto com boas práticas que possam ajudar os participantes a definir o seu projecto, tirando partido de experiências de outros e que contribuam para a sua sensibilização para questões de qualidade e responsabilidade ambiental e social.

ACTIVIDADE	METODOLOGIA
Definição das características de um produto/ serviço	Brainstorming e sistematização das ideias em torno das características de um produto/ serviço "vendável"
Definição do produto/serviço a oferecer por cada projecto após análise da concorrência, das competências do promotor e da capacidade de diferenciação	Pesquisa prévia sobre o local Trabalho em grupo ou por temática (produto/serviço)
Consulta de mercado para testar o interesse do produto/serviço e iniciar o estudo de viabilidade	Trabalho de campo: aplicação de inquérito, análise e sistematização da informação obtida. Deverá existir a possibilidade de ser redefinida a ideia em função dos resultados obtidos.

## Condicionalismos externos

← fase 3

ACTIVIDADE	METODOLOGIA
Procurar o enquadramento legal das actividades previstas nos projectos	<p>Pesquisa por grupos</p> <p>Relatório a apresentar à turma</p> <p>Sistematização de principais problemas/ obstáculos e possíveis soluções</p> <p>Trabalho de campo: contacto com entidades responsáveis pela informação</p>
Conhecer os procedimentos para a criação de uma empresa	<p>Apresentação dos principais passos para a constituição de uma empresa</p> <p>Visita a um Centro de Formalidades de Empresas</p> <p>Empresa na hora</p>

## Investimento e viabilidade

← fase 4

ACTIVIDADE	METODOLOGIA
O conceito de investimento	Breve abordagem teórica suportada em exemplos práticos
Definir o investimento necessário . elaborar um "plano de investimento" . consultar fornecedores	Trabalho de grupo ou individual, dependendo do projecto
Encontrar fontes de financiamento	<p>Tipos de financiamento: breve abordagem (capitais próprios e capitais alheios: taxas de juro, período de carência, ...)</p> <p>Análise dos sistemas de incentivo em vigor.</p> <p>Em grupo: discutir e definir a forma de financiamento mais adequada.</p>
Calcular a viabilidade económica do projecto	<p>Apresentação de um modelo de cálculo da viabilidade económica, explorando os principais conceitos e exemplificando</p> <p>Cada projecto deverá preencher o seu plano financeiro (disponível na caixa de ferramentas)</p>

## fase 5

### Plano de Negócios, qualidade e responsabilidade

Constitui um momento de valorização dos projectos com base na reflexão sobre factores de qualidade, sustentabilidade, responsabilidade social e ambiental.

Para esta fase é importante que sejam recuperados os conteúdos da Sessão de Esclarecimento "Responsabilidades e Sustentabilidade", uma vez que se tratam de sessões de sensibilização para as questões da qualidade e da responsabilidade social das empresas, com apresentação de casos concretos de boas práticas a este nível, abrangendo:

- Breve referência ao Sistema de Certificação da Qualidade, bem como aos principais desafios actuais a nível da responsabilidade social e ambiental
- Conceito de sustentabilidade ambiental e principais metas ambientais a atingir
- Os recursos endógenos e sua gestão sustentada
- A sustentabilidade social: políticas de recursos humanos
- A função social dos projectos

ACTIVIDADE	METODOLOGIA
<p>Discussão do conceito de qualidade.</p> <p>Elaborar uma carta de qualidade:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. a certificação do produto/ serviço</li> <li>. a satisfação e assistência ao cliente</li> <li>. a política de diferenciação</li> <li>...</li> </ul>	<p>Brainstorming sobre qualidade.</p> <p>Definição de possíveis compromissos com a qualidade.</p> <p>Elaboração da carta da qualidade associada a cada projecto, com base em modelo-tipo.</p>
<p>Discutir e problematizar o conceito de Ética Empresarial.</p> <p>Elaborar um código de Ética Empresarial, incluindo referência: às questões da sustentabilidade ambiental e territorial, à política de recursos humanos, às relações externas, ...</p>	<p>Brainstorming sobre ética empresarial. Definição de possíveis compromissos éticos das futuras empresas.</p> <p>Elaborar um código de Ética Empresarial.</p>

### Pré-requisitos

- É importante o estabelecimento de uma parceria com uma estrutura que preste apoio à criação de empresas (Associação de Empresários, Associações de Desenvolvimento Local, Gabinetes das Câmaras Municipais,...), desde a fase de definição de ideia até à consolidação do projecto, que possa, sem envolvimento de custos, desenvolver a metodologia proposta com os participantes.

- A escola/organização deve mostrar abertura ao exterior, fomentando a partilha de conhecimentos com entidades externas.
- Deve haver um conjunto de profissionais da formação/ professores habilitados para fazer o acompanhamento após a sessão.

## Calendarização

ANO LECTIVO 2											ANO LECTIVO 3												
A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J

## Factores de sucesso

- Capacidade de motivação dos participantes.
- Clareza na transmissão de informação e no acompanhamento dos projectos dos participantes.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>a</sup>
Principais passos para a constituição de uma empresa	.doc (97/2003)	D.pce
O que é investimento	.doc (97/2003)	D.inv
Plano de investimento	.xls (97/2003)	D.pi
Viabilidade económica	.xls (97/2003)	D.ve
Qualidade	.doc (97/2003)	D.qua
Ética empresarial	.doc (97/2003)	D.ee
Estatuto jurídico	.doc (97/2003)	D.ej
Plano de negócios	.doc (97/2003)	D.pn

## *e. oficinas de formação complementar*

### **Apresentação**

São sessões de curta duração (aproximadamente 3 horas) em que os participantes contactam directamente com uma actividade profissional, em instituições públicas ou privadas, em formato visita.

Estas visitas têm por objectivo proporcionar o contacto dos participantes com técnicas e práticas inovadoras num contexto real de trabalho, com forte componente de experimentação da actividade.

Esta actividade visa uma aproximação teórica e prática entre o projecto pessoal que o participante está a desenvolver e as iniciativas inovadoras desenvolvidas no contexto social e económico local, regional ou nacional.

Os temas das visitas são seleccionados pelos participantes em conjunto com a equipa de facilitadores que faz o acompanhamento dos seus projectos, fundamentando a escolha e demonstrando as potenciais mais-valias dessa visita para o seu projecto.

Cada oficina pressupõe, na relação entre participantes e entidade acolhedora, quatro momentos:

- 1.** Contacto prévio do participante com a pessoa de contacto na entidade que o acolherá, no sentido de lhe prestar algumas informações prévias acerca do projecto, nomeadamente no que respeita ao ponto de situação, dúvidas concretas relativas à temática em que trabalha, informações pretendidas, nível de conhecimento na área, motivação face à temática. Nesta fase é também importante que o participante perceba o que realmente quer da visita e conheça a entidade a visitar.
- 2.** Momento da visita, em que o participante está em contacto directo com a actividade e a sua envolvência, experimentando-a. É um momento de exposição de dúvidas e de percepção da realidade da actividade.
- 3.** Momento de acompanhamento por parte da entidade visitada, à distância, de acordo com a disponibilidade das pessoas que acolheram o participante, no sentido de facilitar um conjunto de informações técnicas e orientações para o processo de concepção e gestão do projecto em que operam.
- 4.** Processo de adaptação do projecto, ou não, em função dos resultados da visita, em que o participante procede a reajustamentos à ideia do projecto inicial, com base nas informações recolhidas no processo de realização da visita. Este momento é de crucial importância não só para a percepção da importância e impacto

da visita, mas sobretudo para ajudar os participantes na definição de um projecto mais realista e adaptado a condições mais realistas.

Os momentos 3 e 4 devem estar em constante alternância no sentido de se criar um ciclo de induções a alterações aos projectos para um melhoramento constante e aquisição de uma maior consistência.

Podem ser realizadas várias Oficinas de Formação Complementar para cada projecto.

Cada uma destas visitas é realizada com um ou mais participantes dependendo se se trata de um projecto individual ou em grupo. Pode, ainda, ser realizada por um conjunto de portadores de projectos que trabalhem a mesma temática, de forma a otimizar os recursos e a fomentar a cooperação entre os projectos.

É fundamental perceber a importância de cada visita realizada para os projectos dos participantes, nomeadamente ao nível do valor acrescentado, pela avaliação do impacto da visita nos projectos e pela percepção da medida em que a mesma contribuiu para a definição e estruturação dos conteúdos. É de igual importância a percepção da motivação para o desenvolvimento dos projectos e a sua relação com o sucesso/insucesso da actividade realizada.

## Pré-requisitos

- Deslocação.
- Disponibilidade no acompanhamento aos participantes fora do horário lectivo e do contexto formativo.

## Calendarização

ANO LECTIVO 2												ANO LECTIVO 3											
A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J

## Factores de sucesso

- Para o sucesso da visita é fundamental o domínio da temática em que o participante está a trabalhar e dos conhecimentos técnicos de base para a formulação de um conjunto de questões com consistência.
- É importante que o participante se sinta motivado para a visita, pela percepção que é importante para ele e que só pode ganhar com ela.
- É fundamental uma boa comunicação entre o facilitador e o participante, assente na clareza e sinceridade, de forma a criar uma relação de confiança.

## Caixa de ferramentas

NOME	SUPORTE	REF <sup>a</sup>
Ofício de pedido de colaboração	.doc (97/2003)	E.opc
Ficha de avaliação da actividade	.doc (97/2003)	E.faa
Ofício de agradecimento da visita	.doc (97/2003)	E.oga

## *experiência prática I.*

### *quinta pedagógica “as margaridas”*

Exposição do interesse por parte de duas participantes, a desenvolver o projecto de criação de uma Quinta Pedagógica Alentejana, em visitar uma quinta pedagógica, com demonstração de motivação e de potencial valor acrescentado para o seu projecto.

Pesquisa em motores de busca na Internet sobre quintas pedagógicas existentes na região do Alentejo e da Grande Lisboa, que desenvolvessem actividades nas áreas em que as alunas estavam a trabalhar, nomeadamente criação de animais, tratamento de horta, espaços lúdicos, desenvolvimento de ateliês de tempos livres e detentoras de um espaço de merendas sem necessidade de confecção de alimentos.

Listagem das experiências que poderiam ser visitadas, que foram apresentadas às participantes e à facilitadora responsável pelo acompanhamento do seu projecto, para selecção, por prioridade, de três experiências.

Contacto das quintas pedagógicas para saber da sua disponibilidade em receber as participantes e lhes proporcionar um acompanhamento durante a e após a visita. Confirmada a disponibilidade, acertaram-se as datas e a gratuitidade da visita.

As participantes, a facilitadora e a estrutura da escola são informadas da disponibilidade em termos de datas e pede-se confirmação. É importante que todas as partes envolvidas na visita saibam atempadamente de que tipo de visita se trata e dos propósitos da mesma.

É importante ter em atenção a disponibilidade de transporte.



*caixa de ferramentas disponível em*

***[www.start.adcmoura.pt](http://www.start.adcmoura.pt)***



## PROJECTO



## PARCERIA DE DISSEMINAÇÃO



Escola Profissional Cândido Guerreiro

[ENTIDADE INTERLOCUTORA]



Agência Nacional para a Qualificação



Associação para o Desenvolvimento do Concelho de Moura



Direção Regional de Educação do Algarve

## CO-FINANCIAMENTO

