

COMPETÊNCIAS ECONÔMICAS BÁSICAS PARA ASSESSORES E AGENTES DE CRÉDITO

DESCRIÇÃO

DE JOGOS

E DINÂMICAS

2023



CapGestão
AMAZÔNIA



COMPETÊNCIAS ECONÔMICAS BÁSICAS PARA ASSESSORES E AGENTES DE CRÉDITO

DESCRIÇÃO

DE JOGOS

E DINÂMICAS

2023




BIOECONOMIA E
CADEIAS DE VALOR



CapGestão
AMAZÔNIA

Conecta@
Comunidade de
Aprendizagem Conexus



Este material foi criado na esfera do projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor, desenvolvido no âmbito da Cooperação Brasil-Alemanha para o Desenvolvimento Sustentável, por meio da parceria entre o Ministério Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar (MDA) e a Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, com recursos do Ministério Federal da Cooperação Econômica e do Desenvolvimento (BMZ) da Alemanha, e implementado com a colaboração do consórcio ECO Consult e CONEXSUS.

1ª edição

Adaptação:

Ladjane de Fátima Ramos Caporal
Fragoso Júnior

Edição:

Gunter Viteri

Revisão geral:

Elvânia Andrade
Júlia de Marins

Revisão ortográfica:

Viviane Pasko

Projeto gráfico e diagramação:

Anelise Stumpf (nel@finotraco.com.br)

Brasília, setembro de 2023

SUMÁRIO

6	Apresentação
8	I. Orientações para a organização e preparação dos jogos
9	O que é o Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV)?
10	Dicas para aplicação dos jogos
11	Participação e avaliação da turma
13	• Como conduzir os comitês e as avaliações?
16	II. Jogos, dinâmicas e vitalizadores
17	Dinâmica: Sociograma
18	Dinâmica: Acordo de convivência
19	Jogo: A pesca no rio Amazonas
27	Jogo: Janela de Crédito
30	Jogo: Mercado de crédito
34	Jogo : Macro/microfiltro
39	Jogo: Análise de valor/engenharia de valor
43	Jogo: Produção de Coroas
59	Jogo: Cachimbo (ponto de equilíbrio)
68	Jogo: Copa do mundo (fluxo de caixa)
80	Vitalizador: O barco afunda
80	Vitalizador: Sansão, Dalila e o Leão
82	Vitalizador: Cara a cara
83	Vitalizador: Limão
83	Vitalizador: Ruas e avenidas
84	Vitalizador: ZIP-ZAP-ZOP

APRESENTAÇÃO

Abordagens participativas, linguagem adequada e métodos que aproximem e cativem participantes são chave para a implementação de processos de formação, especialmente em temáticas complexas como acesso a crédito, financiamento e gestão financeira.

Facilitar a participação por meio de abordagens adequadas é fundamental quando queremos apoiar o fortalecimento de uma sociobioeconomia capaz de promover o desenvolvimento dos empreendimentos de agricultores familiares, povos indígenas e de comunidades tradicionais - sensíveis a gênero e meio ambiente - de forma sustentável, inclusiva e com autonomia para a agricultura familiar.

Tendo em vista estes preceitos, a presente publicação *Competências Econômicas Básicas para Assessores e Agentes de Crédito* apresenta jogos e dinâmicas capazes de estimular o desenvolvimento de habilidades e engajamento para profissionais que atuam com assessoria a empreendimentos comunitários e de mentoria sobre crédito rural. Assim, o material contribui para a formação de multiplicadoras/es com habilidades de promoção de modelos de negócios sustentáveis e sensíveis ao gênero e meio ambiente, com ênfase no aperfeiçoamento da gestão financeira.

O guia traz um conteúdo teórico-prático, a partir de um ciclo de prática vivencial, para aplicação contextualizada de jogos e dinâmicas como ferramentas de aprendizagem. Assim, apresenta um instrumental complementar à publicação *Guia da pessoa capacitadora*. Publicada sua segunda edição em 2023, o guia contribui para profissionais que trabalham com a gestão de organizações econômicas de base familiar na região amazônica e com organizações que apoiam as cadeias de valor, como ONGs, governos e Universidades e Centros de Formação e Pesquisa, por exemplo.

Além da possibilidade de ser acessada por um público amplo, essa publicação sobre *Competências Econômicas Básicas para Assessores e Agentes*

de Crédito também se insere em dois processos de formação. O primeiro deles é parte do CapGestão, uma estratégia com foco no fortalecimento de capacidades para a gestão de empreendimentos da agricultura familiar, povos indígenas e comunidades tradicionais. Já o segundo processo de formação é no âmbito da Comunidade de Aprendizagem Conect@ do instituto Conexsus. A Conect@ tem metodologia e conteúdo apropriados para atividades formativas sobre gestão organizacional de empreendimentos comunitários, acesso à crédito e estratégia comercial.

O guia de jogos foi desenvolvido no marco do Projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor. Por meio de diversas estratégias, o projeto atua com o objetivo de que empreendimentos da agricultura familiar, de povos indígenas e de comunidades tradicionais ampliem sua comercialização em cadeias de valor prioritárias para desenvolvimento da bioeconomia sustentável e inclusiva na Amazônia.

O projeto é desenvolvido pela Cooperação Brasil-Alemanha para o Desenvolvimento Sustentável, por meio da parceria entre o Ministério Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar (MDA) e a Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, com recursos do Ministério Federal da Cooperação Econômica e do Desenvolvimento (BMZ) da Alemanha, em colaboração com o consórcio ECO Consult e Instituto Conexões Sustentáveis (Conexsus).

Para quem acompanhar a leitura e consultar as páginas que se seguem, esperamos que o material seja colocado em prática, facilitando processos realmente participativos. Desejamos uma boa leitura e, principalmente, um bom trabalho!

Tatiana Balzon

Diretora do projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor

1 ORIENTAÇÕES PARA A ORGANIZAÇÃO E PREPARAÇÃO DOS JOGOS

O jogo é mais do que diversão, é aprendizado. Por isso, todos eles têm objetivos de aprendizagem, ou seja, a especificação de quais conhecimentos ou habilidades deseja-se que o grupo adquira com as atividades. Para aproveitar devidamente o conteúdo deste material, a/o profissional responsável pela facilitação deve selecionar o melhor jogo de acordo com o tema de cada etapa da formação do grupo.

Nesse sentido, os jogos deste material são baseados no método Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV), que exige o envolvimento ativo do grupo em formação. Isso implica em preparação e condução atenta durante todo o processo formativo, aplicando os princípios da participação com a turma e orientando a facilitação das atividades e discussões a partir de cada etapa do CAV.

O que é o Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV)?

O referido ciclo foi desenvolvido na década de 1980 por David Kolb para integrar o aprendizado à experiência. O CAV envolve a transmissão de conhecimento por meio de experiências práticas, vividas de forma cíclica.

O ciclo completo é composto de 4 etapas, como explicado abaixo:



Dicas para aplicação dos jogos

Seguindo a lógica da aprendizagem vivencial, essa caixa de jogos propõe que se observe as orientações a seguir, no momento da aplicação:

- Para tópicos específicos que exigem conhecimentos especializados, sugere-se que tenham convidados especialistas para cada tema.
- “Aprender fazendo” é algo que os jogos podem oferecer extremamente bem, mas há várias considerações se você quiser alcançar aprendizagens significativas. Jogar tem maior impacto quando as consequências da experiência do “fazer” é seguido de uma discussão, facilitando a aprendizagem.
- O momento essencial da aprendizagem no jogo é a discussão pós-jogo, ou seja, o processamento. É quando a vivência da atividade é comparada à vida real e enquadra as experiências passadas ou modela as atividades futuras de cada participante.
- Deve haver oportunidades para refletir sobre os resultados das decisões no jogo, para formular hipóteses e experimentar diferentes decisões em uma próxima vez, para consolidar o aprendizado e “aprender com os erros”. A falha deve ser de “baixo custo” para não desencorajar os jogadores de se envolverem voluntariamente no ciclo “falha, reflete, hipotetiza, experimenta”.
- Os jogos geralmente fornecem uma maneira menos conflituosa de “corrigir” o grupo e cada integrante, sem apontar diretamente que seus conhecimentos ou ideias anteriores estão “erradas”. Por serem comportamentos desempenhados num jogo e seguida por uma discussão fluida em grupo, as falas ou atitudes não precisam ser apontadas individualmente para que todo o grupo ou determinada pessoa entenda que precisa rever suas práticas.
- Nas configurações do jogo, o custo da falha é muito “mais barato” do que seria na realidade, permitindo, por exemplo, “refazer” e encorajar um ciclo de experimentação até a descoberta da solução “certa” (ou seja, aquela que permite progredir no jogo).

Cinco razões para usar jogos na aprendizagem:

- Incentivam o aprendizado ativo e o envolvimento ativo nos diálogos.
- Permitem simplificar sistemas complexos.
- As pessoas devem tomar decisões e receber *feedback* sobre o resultado dessa decisão.
- Oferecem oportunidades para reflexão, descoberta, exploração e desafio.
- São divertidos! Considerando que as emoções são importantes na aprendizagem – este também é um objetivo sério.

Participação e avaliação da turma

Ao conduzir um processo formativo, é importante seguir uma rotina de combinados, acordos de convivência e engajamento da turma. Uma estratégia interessante para incentivar a participação e a coletividade é a criação de comitês.

Os comitês são duplas ou trios de participantes da turma que têm responsabilidades estratégicas ao longo da programação. A formação dos comitês pode ser feita por voluntariado ou indicação da turma.

Recomendamos a criação de quatro comitês:

Comitê de notícias ou AMIO (assuntos mais importantes de ontem):

relembra, de forma resumida e criativa, o que aconteceu no dia anterior assim que o grupo chega à sala. É a primeira atividade da manhã e acontece a partir do segundo dia de programação.

Comitê de organização: cuida da limpeza e arrumação do espaço no intervalo de almoço e no final do dia, garantindo um ambiente agradável.

Comitê vitalizador: planeja e executa dinâmicas vitalizadoras para despertar o grupo na chegada e/ou após os intervalos, conforme indicado na programação do dia.

Comitê de avaliação: comenta o que deu certo e o que poderia ser diferente na programação do dia, em conversa reservada com a equipe de facilitação, após a turma ser dispensada. Deve ser provocado pela equipe facilitadora a falar sobre como se sentiu nas atividades e quais melhorias sugere para o dia seguinte.

Além dos comitês, é fundamental reservar tempo na programação e pensar em métodos para avaliação. Medir o interesse das pessoas e fazer os ajustes necessários durante a formação é fundamental para manter o interesse do grupo e alcançar os objetivos de aprendizagem.

O ideal é fazer as avaliações diariamente. O processo deve cobrir questões relativas a conteúdo, logística e clima geral do grupo. Os resultados da avaliação devem ser analisados e discutidos atentamente

Adaptações são permitidas!

É possível retirar ou acrescentar comitês ao roteiro de facilitação, dependendo do perfil do grupo e do objetivo da atividade formativa. Por exemplo, acrescentar um comitê social para organizar a confraternização do grupo ou suprimir o comitê de avaliação e fazer uma avaliação coletiva ao final do dia.

pelo comitê e a equipe, com a finalidade de identificar quais mudanças precisam ser feitas no dia seguinte e definir como fazê-las. Se os resultados não forem discutidos, as atividades se tornam superficiais e podem gerar frustração nos participantes.

Além da avaliação formal, a equipe de facilitação pode disponibilizar um "Muro das Lamentações", ou seja, um espaço (mural, cartaz, quadro branco etc.) onde cada um possa expressar as suas reclamações e sugestões em formato de pequenos recados anônimos.

Uma avaliação final deve ser realizada no fim de cada módulo ou seminário. Ela é constituída por um questionário individual e anônimo, além da rodada de discussão em grupo, com perguntas de orientação. Os formulários fornecidos devem ser adaptados ao programa de formação.

Como conduzir os comitês e as avaliações?

Veja abaixo uma sugestão de roteiro para rotina diária de condução dos comitês e dos combinados gerais:

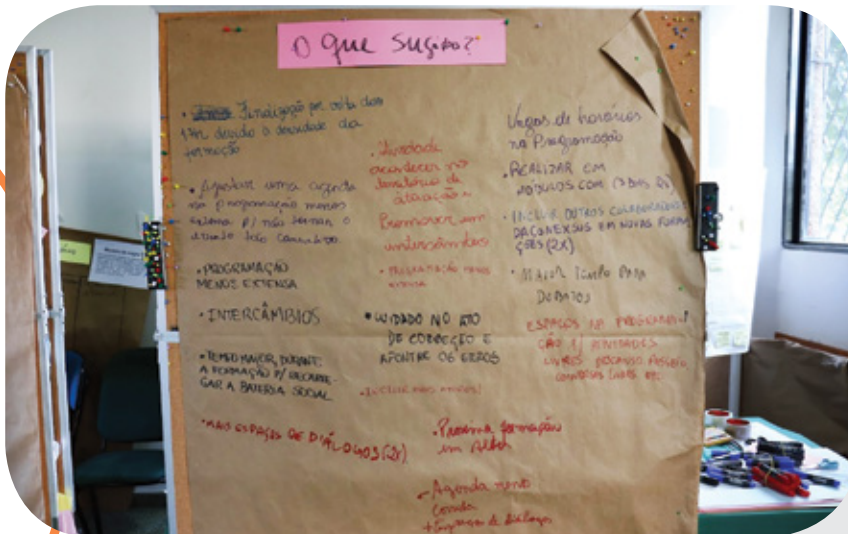
No início do dia:

- Relatório pelo comitê AMIO, resumindo os pontos do aprendizado do dia anterior.
- Indicação da nova composição do comitê para o dia seguinte.
- Explicação rápida e discreta (sem expor quem disse o quê) com os resultados da avaliação do dia anterior.
- Indicação do comitê de avaliação para o final do dia.
- Avisos administrativos (se houver). Inclui a auto-organização dos participantes, programação diária, logística, avaliações e atividades extra aula.



No final do dia:

- Avisos administrativos (se houver).
- Avaliação diária pelo comitê de avaliação.





2 JOGOS, DINÂMICAS E VITALIZADORES

Num processo de desenvolvimento ou aperfeiçoamento de capacidades, os jogos são ótimos recursos para introduzir conceitos. Já as dinâmicas funcionam bem para coletar dados da turma e criar o sentimento de compromisso com o grupo. Os vitalizadores, por sua vez, garantem o ânimo e a atenção, além de preparem a turma para atividades estratégicas.

Dinâmica: SOCIOGRAMA

A ser usada no início da capacitação.

OBJETIVO

Conhecer o perfil dos participantes e aquecer o grupo para o início do treinamento.

PASSOS

- 1 Peça para que o grupo circule pela sala.
- 2 Peça para que façam uma fila indiana com o mais novo em uma extremidade e o mais velho em outra, assim a fila se organiza pela idade, da menor para a maior.
- 3 Depois se agrupam por cidades onde moram (se possível reproduzir o mapa da região, por proximidade de localização do grupo participante).
- 4 Agora, que possam se organizar em uma linha do tempo, sendo em uma das pontas a pessoa mentora mais antiga e na outra a pessoa mentora mais nova.
- 5 Pode incluir mais perguntas segundo necessidade de conhecer o perfil do grupo. Por exemplo: qual a familiaridade dos participantes com o tema Modelo de Negócio? Quem tem experiência na assessoria a empreendimentos de um lado e quem não tem experiência de outro lado.

Dinâmica: **ACORDO DE CONVIVÊNCIA**

A ser usada no início da capacitação.

OBJETIVO

Os participantes acordam as “regras do jogo” de convivência a serem respeitadas ao longo da oficina de formação.

PERGUNTA ORIENTADORA

Quais são as nossas regras de convivência?

PASSOS

- 1** Coloca-se a pergunta orientadora e solicita que os participantes sugiram as regras.
- 2** A pessoa facilitadora vai apresentando as regras propostas e solicita a aprovação de todos.
- 3** Ao final deve-se ter algumas regras de convivência que nortearão as relações grupais durante o treinamento.

Jogo: A PESCA NO RIO AMAZONAS

Por que o mentor e o empreendimento deveriam pensar em sustentabilidade?

A pesca no rio permite aos participantes experimentar que as orientações de curto prazo dos benefícios não são as melhores estratégias para a sustentabilidade do negócio.

Assumir com seriedade a gestão sustentável dos recursos não é somente uma questão de responsabilidade ambiental e social, é uma questão de sobrevivência do negócio no tempo. Também oferece oportunidades de mercado inovadores e contribuirá para a melhoria do rendimento dos negócios comunitários.

OBJETIVOS

- O comportamento responsável dos empreendimentos comunitários, agricultores familiares, técnicos e parceiros diante da durabilidade dos recursos naturais.
- Sensibilizar e responsabilizar os empreendedores comunitários e demais atores que atuam no ecossistema de negócios.

NECESSIDADES

Tempo	90'
Preparação da sala	Cadeiras para grupos de 4 a 6 pessoas.
Facilitação	Uma pessoa.

Material para a facilitação (durante o exercício)

- Flipchart e/ou cartões Metaplan com as instruções.
- Cartaz com os coeficientes (cada peixe tem um valor).
- 2 cartazes para o quadro de resultados das rodadas.

Material para a turma (durante o exercício)

- Um recipiente contendo 145 objetos similares (pequenos peixes cortados em cartões Metaplan).
- Bacia plástica para colocar os peixes e as sobras dos cartões Metaplan para simular a água.

Condições importantes na sala

- Nenhuma.

CICLO DE APRENDIZADO PELA AÇÃO

Tempo	Atividade/Ação
5'	<ul style="list-style-type: none">• Se fosse dada a você a oportunidade de ver se consegue administrar os recursos com os quais trabalha, você saberia utilizar bem esses recursos?
5'	<ul style="list-style-type: none">• Dividir o grupo em 3 subgrupos. Energizador para dividir.
5'	<ul style="list-style-type: none">• Dar os enunciados do exercício e explicar:<ul style="list-style-type: none">* 3 ou 4 grupos → competição. O exercício se desenrola em 8 rodadas.* 1 minuto para cada rodada.

- * As pessoas de cada grupo devem se abastecer com o conteúdo do recipiente colocado sobre uma mesa no meio da sala (peixes) e isto será feito no início de cada rodada.
- * Cada integrante de cada grupo deve pegar um único peixe por vez durante o minuto de cada rodada.
- * Voltar para o grupo e revezar com uma das pessoas de sua equipe (bata na mão da pessoa de sua equipe). Então, esta última pega um único peixe do recipiente e assim por diante durante 1 minuto (a rodada).
- * Ao final da rodada, a equipe de facilitadores conta os peixes que cada equipe pegou e contabiliza os pontos no quadro de resultados, de acordo com o quadro dos coeficientes.

20'

Cada grupo começa a fazer o trabalho:

- O exercício será realizado em 8 rodadas.
- Durante cada rodada, as pessoas de cada grupo terão 1 minuto para pegar os pequenos peixes do recipiente.
- Cada integrante pega um único objeto por vez, coloca o objeto sobre a mesa do grupo e repete a mesma coisa durante 1 minuto (o tempo da rodada).
- Ao final de cada rodada, a equipe de facilitação faz a contagem seguindo a tabela dos coeficientes (ver Apoio Pedagógico).
- Ao final de cada rodada, a equipe de facilitação alimenta novamente o recipiente no meio da sala, seguindo uma porcentagem de 10% sobre o total de peixes que restaram no recipiente.

20'

- Depois da terceira rodada, não haverá mais peixes e os participantes se perguntarão: o que devo fazer? Neste momento, a equipe de facilitação vai propor aos participantes que encham o recipiente novamente com 60 peixes e proporá ao representante de cada equipe de se reunirem para entrar em acordo oralmente sobre a quantidade de peixes a serem pescados e eles começarão a quarta rodada.
- Na quinta rodada, a equipe de facilitação designará um grupo, sem que os outros grupos saibam, para desempenhar o papel do fraudador.
- Na sexta rodada, haverá uma nova reunião entre os representantes de cada equipe sob a supervisão de um representante do ministério do meio-ambiente e do desenvolvimento sustentável para melhor regulamentar a pesca e fixar penalidades para a equipe que transgredir esses regulamentos.

Tempo

Publicação dos resultados

10'

- Mostrar a importância de administrar adequadamente os recursos naturais para assegurar o desenvolvimento sustentável.
- Mostrar também que a pontuação diminui desde a primeira rodada.

Tempo

Síntese

25'

- Mostrar a importância de administrar adequadamente os recursos naturais para assegurar o desenvolvimento sustentável.
- Mostrar também que a pontuação diminui desde a primeira rodada.

Tempo

Generalização

10'

Pedir exemplos aos participantes sobre recursos naturais que estão ameaçados de desaparecimento por sobre-exploração.

(Ex: a fauna e flora marinha e terrestre, o lençol freático, o desmatamento das florestas...)

Tempo

Aplicação

10'

O grupo tomará consciência do perigo que representa uma má administração dos recursos para a perenidade de seus empreendimentos.

VARIANTES E PRECAUÇÕES

- O recipiente deve ser posto no meio da sala, pouco importando que a distância não seja a mesma para cada grupo.
- Assegurar-se de que as pessoas participantes não peguem mais que uma unidade do recipiente a cada vez.
- Podemos substituir os pequenos peixes por outra coisa de acordo com a disponibilidade (pedaços de papel, lego, tampas de garrafas de plástico, pedaços de açúcar...).

APOIO PEDAGÓGICO

- Quadro de Coeficientes
- Instruções: em cartões Metaplan ou flipchart, escrever as instruções do exercício:
 - * 3 grupos / 10 rodadas / 1 minuto para cada rodada / 1 peixe a cada tomada

* Tabela de coeficientes

1º peixe	10 pontos
2º peixe	8 pontos
3º peixe	6 pontos
4º peixe	4 pontos
5º peixe	2 pontos
A partir do 6º peixe	1 ponto

* Quadro dos enunciados:

1º peixe	10 pontos
2º peixe	8 pontos
3º peixe	6 pontos
4º peixe	4 pontos
5º peixe	2 pontos
A partir do 6º peixe	1 ponto

* Quadro dos enunciados:

- R4** • Uma reunião entre os representantes de cada equipe.
- R5** • Teatro da equipe fraudulenta.
- R6** • Reunião na presença do representante do ministério do meio ambiente e desenvolvimento sustentável.

* Quadro de resultados por equipe:

Coeficientes		Rodadas	Nº de peixes pescados	Pontuação
Nº de peixes	Pontos por peixe			
1	10	R1		
2	8	R2		
3	6	R3		
4	4	R4		
5	2	R5		
6	1	R6		
7	1	R7		
8	1	R8		

* Quadro de resultados:

Nomes das equipes	Equipe 1		Equipe 2		Equipe 3		
	Nº da rodada	Nº de peixes	Pontuação	Nº de peixes	Pontuação	Nº de peixes	Pontuação
R1							
R2							
R3							
R4							
R5							
R6							
R7							
R8							
Total							

Foto exemplo de um rio



Também pode ser usada uma bacia como rio.

MULHERES ATIVAS

COOPERATIVA DO FACTO

COOPIRANHA

Moedas na mão	Rodada	Moedas	Valor	Moedas	Valor	Moedas	Valor	Total Moedas	Moeda	Nº
100	1	9	32	10	33	8	31	27	73	14
87	2	9	32	5	28	10	33	24	63	12
75	3	10	33	4	27	40	33	24	71	10
61	4	8	31	4	27	9	32	21	40	8
48	5	2	18	4	27	7	30	13	35	6
41	6	1	10	1	10	2	18	4	37	6
43	7	1	10	2	18	2	18	5	38	6
44	8	1	10	2	18	2	18	5	39	6
		91	176	32	189	50	243			

Quantificamos Competir
As Rodadas Decidem-se Para qual coopera
1 X Continua rodadas
Quem vencer
Negociação entre o Grupo
Comitês
Manejo // Apropriação
Novas alianças

Observamento sobre o grupo
Cartão dos Recursos
Assessoria - KEMVITA
Competir
Mecanismos de negociação

Moedas: Moedas, Moedas de dinheiro
Tabela de Pontuação
Pontuação do Perfil Pessoal
Pontuação do Perfil Pessoal
Pontuação do Perfil Pessoal
Espaço de decisão e negociação

Equilíbrio de poder
Grupo equilibrado
Competitivo
Poder e alianças
Otimizar o recurso
Processo
O Resultado é o de todos, mas não é de todos
Colaboração com sempre há um vencedor e um perdedor

Um grupo melhor com o outro
Pessoas do Grupo
Cooperação

Jogo: JANELA DE CRÉDITO

Neste jogo, o grupo irá apresentar o SEU NE-
GÓCIO focando na oferta dos ativadores de crédito,
ou seja, eles são seu próprio negócio.

OBJETIVOS

Ter uma visão sistêmica do negócio. Isso significa compreender: qual o meu produto?, quem é o cliente?, quem são os parceiros?, o que oferto?, onde está o mercado?, qual é o meu diferencial?



Tempo	40'
Preparação da sala	Cadeiras para grupos de 4 a 6 pessoas.
Facilitação	Uma pessoa.
Auxílios pedagógicos a serem preparados	Nenhum.
Material para a facilitação (durante o exercício)	Flipchart e/ou cartões Metaplan com as instruções.
Material para a turma (durante o exercício)	Revista velha, papel, lápis de cor, lápis pilot, folha de papel de flipchart ou cartolina.
Condições importantes na sala	Nenhuma.

CICLO DE APRENDIZADO PELA AÇÃO

Tempo	Atividade/Ação
5'	<ul style="list-style-type: none"> Construa uma janela para que todos saibam qual o seu negócio de Ativador ou Ativadora de Crédito. VOCÊ É SEU NEGÓCIO!!!
5'	<ul style="list-style-type: none"> Dividir o grupo ou realizar individualmente.
5'	<ul style="list-style-type: none"> Dar os enunciados do exercício e explicar: <ul style="list-style-type: none"> * A equipe de facilitação informa ao grupo que a atividade tem como objetivo dar oportunidade para que as pessoas possam conhecer os tipos de negócios envolvidos.

- * Cada participante recebe uma folha branca (1/2 folha de flipchart) para fazer as anotações da janela.
- * Em seguida, a equipe de facilitação explica o modelo da janela de crédito, mostrando e comentando cada quadrante.
- * A pessoa do grupo, durante 10 minutos, constrói sua própria janela e anota no papel flipchart.
- * Os participantes devem construir uma imagem de negócio, podendo fazer isso coletivamente, se associado a outras pessoas ativadoras ou individualmente (o facilitador deixa livre a decisão dos participantes).
- * Deve visualizar o negócio, de forma que possa chamar atenção dos outros e dos clientes.

Observação: essa atividade pode ser feita individualmente ou em grupo

20'

Cada grupo começa a fazer o trabalho:

- Em grupo ou individualmente é necessário preparar a apresentação de seu negócio, utilizando o que desejar de material disponível.

Tempo

Síntese

5'

Mostrar a importância da compreensão de qual é o negócio e sua proposta, sua rede de clientes e parceiros.

Tempo

Aplicação

5'

O grupo participante tomará consciência da importância do conhecimento sobre clientes, parceiros e valores de seu negócio.

Atividade preparatória para o momento seguinte.

Jogo: **MERCADO DE CRÉDITO**

O objetivo é que os participantes percebam a importância da **segmentação de mercado** e da formulação de estratégias de atendimento a seus clientes adequadas ao segmento visado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Ao final da atividade, os participantes deverão:

- Ter compreendido que os **clientes de crédito** (famílias rurais e empreendimentos têm diferentes padrões de necessidade de crédito e isso requer abordagens diferentes).
- Ter compreendido que a **oferta de serviço de crédito** tem relação com as características do/as tomadore/as de crédito como: sexo; faixa etária; situação socioeconômica e modelo produtivo da propriedade.
- Ter compreendido que o operador deve conhecer o **perfil de seus clientes** e qual o tipo de crédito que mais se adequa à ele.

NECESSIDADES

Tempo	2 horas (realização e análise).
Preparação da sala	4 - 6 mesas, cavaletes e algumas cadeiras para que seja montada a oferta de serviço das pessoas ativadoras.
Facilitação	Uma pessoa.
Auxílios pedagógicos a serem preparados	Nenhum.

**Material para a
facilitação
(durante o exercício)**

Cartaz com regras.

**Material
para a turma
(durante o exercício)**

Cavaletes, painéis, papel kraft,
lápis pilot, tarjeta, folders sobre as
modalidades de crédito do Pronaf, etc.

**Condições importantes
na sala**

Nenhuma.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

- 1 Instruções (10')
- 2 Etapa de preparação da forma de abordagem do/as tomadore/as de crédito (20')
- 3 Etapa de preparação da exposição do espaço de cada grupo (10')
- 4 Etapa de circulação no mercado de crédito (30')
- 5 Processamento (60')

PASSOS

- 1 A equipe de facilitação solicita 4 participantes para atuarem voluntariamente: 3 como pessoas tomadoras de crédito (pessoas físicas) e 1 como empreendimento (pessoa jurídica).
- 2 A seguir, é comunicado ao grupo que essas pessoas sairão da sala e retornarão após um certo tempo, para procurarem um serviço de orientação à tomada de crédito.
- 3 Os/As tomadores/as de crédito recebem as orientações da equipe de facilitação e se retiram da sala.

- 4 A equipe de facilitação informa que cada ativador de crédito deve captar clientes para a sua oferta de orientação de acesso ao crédito.
- 5 A seguir são informadas as regras do jogo:
 - No tempo máximo de 10' as pessoas participantes devem definir a sua forma de apresentação.
 - Em seguida os participantes terão 20' para organizar a apresentação de sua oferta de serviço e organizar a exposição utilizando o material disponível.
 - As pessoas tomadoras de crédito são introduzidas na sala para iniciar a etapa de comercialização. Elas deverão verificar todos os produtos antes de tomar a decisão de qual ativador/a de crédito irão escolher.
 - Cada participante de crédito tem 1' para apresentar a sua oferta de serviço e estimular o consumidor à adesão ao serviço.

Observação: A equipe de facilitação deve informar aos clientes do crédito que eles devem se comportar naturalmente.

ROTEIRO DE PROCESSAMENTO DOS RESULTADOS

- 1 Como vocês estão se sentindo?

Para as pessoas ativadoras:

- 2 O que levaram em consideração ao definir a abordagem dos/as tomadores/as de crédito?
- 3 Preocuparam-se em conhecer melhor o perfil do/a beneficiário/a do crédito para definir a abordagem?

- 4 Como se organizaram para a etapa de captação?
- 5 Como definiram a estratégia de captação?
- 6 Como se deu a comunicação?
- 7 Como se sentem em relação às ações realizadas pelos beneficiários?

Para clientes do crédito:

- 8 Como vocês se organizaram?
- 9 Quais os critérios adotados na escolha da pessoa ativadora?
- 10 Esses critérios são os mesmos adotados por vocês na vida?
- 11 A estratégia de alguma pessoa ativadora chamou a atenção? Qual? Por quê?
- 12 Que atitudes das pessoas ativadoras vocês gostaram ou não?

Para o grupo todo:

- 13 Quais os fatores que interferem positivamente e negativamente no processo?
- 14 Como lidar com esses fatores?



Jogo: **MACRO/MICROFILTRO**

O objetivo geral dessa atividade é desenvolver nos participantes atitudes de análise racional e criteriosa de ideias relacionadas ao modelo de negócios, baseadas em critérios adequados.

Dar oportunidade para os participantes de perceber as próprias tendências de tomarem decisões baseadas na realidade.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Ao final da atividade, os participantes deverão:

- Ter analisado as ideias surgidas no *brainstorm*.
- Ter escolhido as ideias consideradas mais viáveis para o desenvolvimento de um modelo de negócio.

NECESSIDADES

Tempo	3 horas
Preparação da sala	Sala preparada com painéis para apresentação dos trabalhos do subgrupo e as cadeiras dispostas em círculo.
Facilitação	Uma pessoa.
Auxílios pedagógicos a serem preparados	Nenhum.

Material para a facilitação (durante o exercício)

- Cartaz com o "Modelo do macro e micro critérios".
- Cartaz com "Microfiltro Critérios".
- 1 folha preparada com as perguntas que servirão de orientação para a facilitação.

Material para a turma (durante o exercício)

- Papel e lápis para cada participante;
- 1 folha de papelógrafo; canetas hidrográficas para cada subgrupo e alfinetes.

Condições importantes na sala

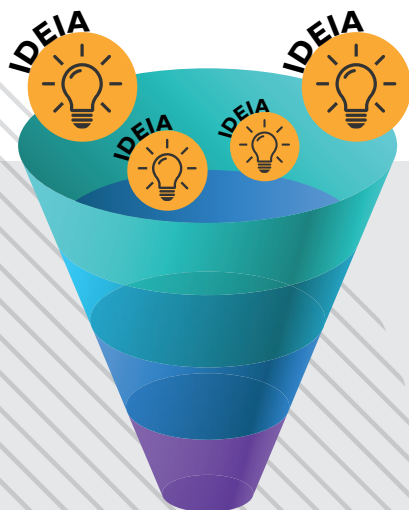
- Painéis.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

- 1 Explicação do Modelo Y (10')
- 2 Entrega de materiais (5')
- 3 Seleção de ideias individuais (10')
- 4 Seleção de ideias em subgrupo (60')
- 5 Preparação do cartaz por cada subgrupo (15')
- 6 Exposição das três ideias selecionadas (15' grupo, total 1h)
- 7 Processamento dos resultados (20')

PASSOS

- 1 Olhar para o trabalho - modelo de negócio - construído nos jogos anteriores.
- 2 Faz-se uma chuva de ideias, em plenária, a partir da pergunta: **quais as minhas ideias para o portfólio como ativadores de crédito?**
- 3 Colocam as ideias propostas em tarjetas pelos operadores no painel para que todos possam visualizá-las. Pode-se agrupar as ideias repetidas.
- 4 Separar as pessoas ativadoras em grupo ou individualmente (mantendo o mesmos grupos da atividade anterior) dando as orientações do passo 2.
- 5 Solicita-se que cada grupo selecione até 10 ideias do painel e leve-as para o grupo.
- 6 Antes do grupo sair de sala, a pessoa facilitadora introduz o Modelo Y (macrofiltro), conforme a imagem e os tópicos abaixo (7.4.1 até 7.4.4).



O grupo tem que selecionar no máximo 3 ideias

A pessoa facilitadora introduz o Modelo Y (macrofiltro):

- a. Igual a um funil, as várias ideias de portfólio disponíveis podem ser filtradas através de diversos instrumentos de seleção.

- b. Com o macrofiltro, as ideias selecionadas pelo grupo agora deverão passar por critérios, restando, ao final, 3 ideias.
- c. Os critérios neste momento são: desejos, aptidões, opiniões, interesse e possibilidade de interesse do cliente.
- d. Podem ser considerados outros critérios.

A pessoa facilitadora explica a tarefa do macrofiltro, que deverá ser feita em grupo:

- a. Cada grupo deve aplicar o microfiltro às ideias coletadas pelo grupo, restando somente 3 ideias.
- b. Estas ideias devem ser escolhidas segundo critérios pessoais (desejos, aptidões, opiniões). Essa seleção mais intuitiva corresponde ao macrofiltro (primeira instância de seleção).
- c. Cada grupo definirá, dentre as ideias selecionadas, até 10 possíveis melhorias de aprimoramento do portfólio, montando um quadro como o abaixo:

IDEIA 1

Melhoria 1
Melhoria "n"

IDEIA 2

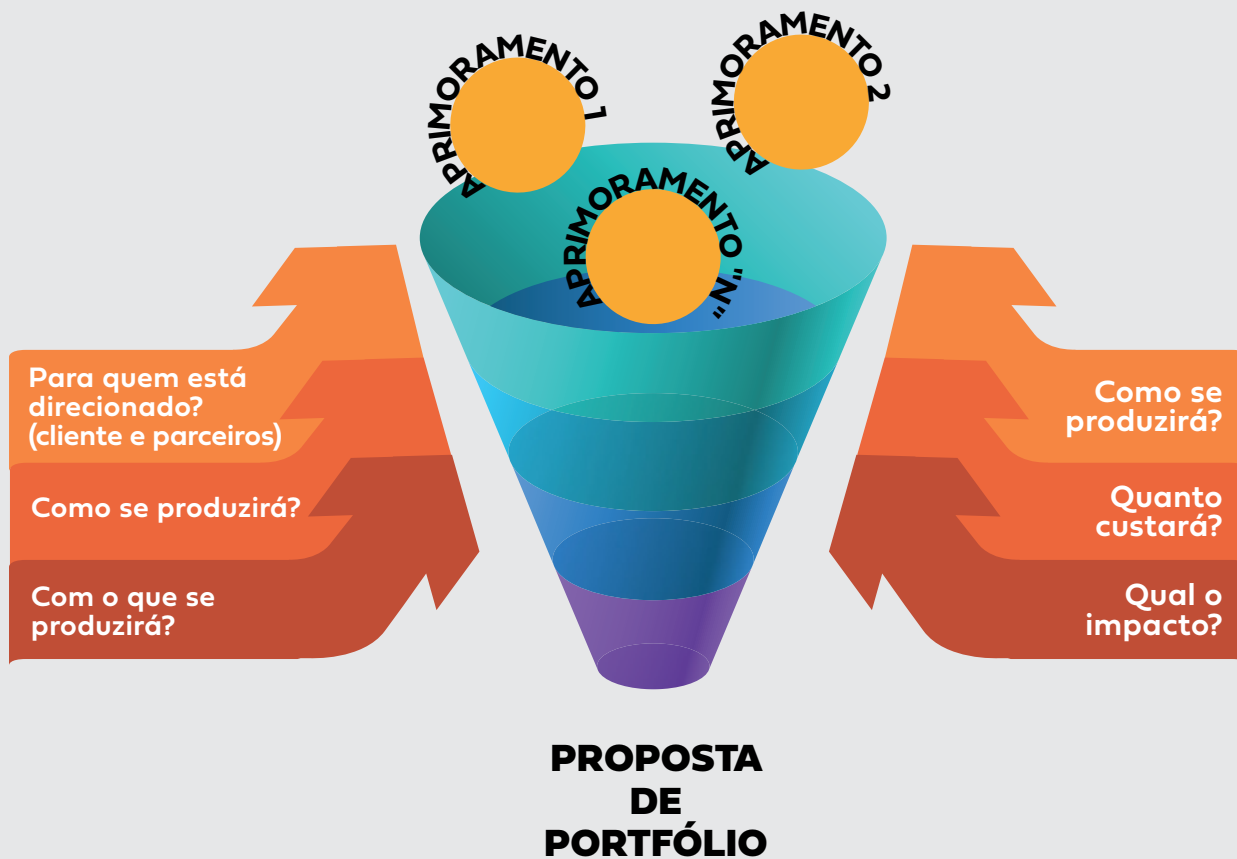
Melhoria 1
Melhoria "n"

IDEIA 3

Melhoria 1
Melhoria "n"

Agora é hora de passar o microfiltro nas propostas de melhoria ao portfólio.

A equipe de facilitação explica o modelo de microfiltro. O que é necessário levar em consideração na definição do portfólio?



TAREFA DO GRUPO

- Os subgrupos dispõem de 1 hora para submeterem cada ideia do macrofiltro à análise do microfiltro.
- Os participantes podem buscar fontes de informações, se for necessário.
- Os subgrupos preparam uma folha, de acordo com o cartaz microfiltro, e apresentam as ideias selecionadas sobre a sua decisão (15' por subgrupo) em plenária.

Jogo: ANÁLISE DE VALOR/ ENGENHARIA DE VALOR

O objetivo do jogo é familiarizar o grupo com o conceito da análise de valor como ferramenta para o desenvolvimento de um produto, além de estimular a criatividade.

Tempo	3h e 30min
Preparação da sala	Cadeiras em semicírculo, mesas distribuídas na sala e painéis.
Facilitação	1 pessoa principal e 1 auxiliar.
Auxílios pedagógicos a serem preparados	Nenhum.
Material para a facilitação (durante o exercício)	<ul style="list-style-type: none">• Cartaz com o "Modelo do macro e micro critérios".• Cartaz com "Microfiltro Critérios".• 1 folha preparada com as perguntas que servirão de orientação para a facilitação.
Material para a turma (durante o exercício)	<ul style="list-style-type: none">• Papelógrafo com folhas; caixa de pincéis atômicos de diversas cores; tarjetas; produto para ser submetido à Análise de Valor; fotos de distintos tipos e modelos do produto eleito; anexo sobre Análise de Valor para cada participante.
Condições importantes na sala	Nenhuma.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

- 1 Chuva de ideias (30')
- 2 Introdução a Análise de Valor (30')
- 3 Trabalho em subgrupos e exposição dos resultados (60')
- 4 Análise de Valor para o projeto grupal (60')
- 5 Exposição dos resultados (30')

PASSOS

- 1 A equipe de facilitação mostra como exemplo uma caneta e pede aos participantes que identifiquem todos os seus usos possíveis (por exemplo: escrever uma carta, coçar a cabeça, mexer o café etc.), mediante uma chuva de ideias.
- 2 O ajudante anota cada uma das ideias numa tarjeta e as coloca num painel.
- 3 Solicita-se ao grupo identificar critérios para agrupá-los.
- 4 A pessoa facilitadora orienta a discussão. Ao final deve conseguir categorizar as funções, segundo 3 tipos de valores:
 - * valor de uso
 - * valor estético
 - * valor de poupança
- 5 Para cada definição desses conceitos, devem ser dados novos exemplos (valor de poupança, despertador de rádio, valor estético, caneta de ouro etc).

- 6 Introduz-se a filosofia da Análise de Valor, que assume que sempre existe uma "maneira melhor". A pessoa facilitadora emprega amostras de diversos produtos para enfatizar esta filosofia.
- 7 A pessoa facilitadora expõe o processo de Análise de Valor, passo a passo, utilizando qualquer produto:
 - a. Define, em poucas palavras, a função do produto.
 - b. Decompõe o produto em componentes e determina a função de cada um ou como juntos realizam a função total.
 - c. A cada função agrupa o respectivo custo.
 - d. Gera ideias novas de cada componente e de cada função, empregando a técnica e os critérios da chuva de ideias e com perguntas tais como: É necessária esta função? De que outra maneira o produto pode cumprir sua função? Que componentes do produto não contribuem para sua função principal? Cumprem as exigências de outros valores, tais como estético ou de status?
 - e. Analisa e verifica todas as contribuições com respeito às implicações do custo com relação às funções e à sua viabilidade/praticidade.
 - f. Implementa as ideias mais promissoras.
- 8 Repassa o processo, passo a passo, pedindo a diferentes participantes que contribuam para a análise com seus próprios conhecimentos e experiências.
- 9 Resume os passos: busca, identificação, geração de novas ideias, análise das mesmas, execução.
- 10 Proporciona um produto, por exemplo: uma cadeira que o grupo deve analisar aplicando o processo recém aprendido, passo a passo.
- 11 A atividade se realiza em subgrupos (30'). Finalizado o trabalho, cada grupo apresenta os resultados anotados em tarjetas, no plenário, com a retroalimentação correspondente.

- 12 Como insumo adicional à geração de ideias, mostram-se fotos com distintos tipos do produto empregado na Análise de Valor.
- 13 Logo os subgrupos realizam a Análise de Valor para o seu serviço prestado aos clientes e empreendimento que acessam o crédito.

PROCESSAMENTO

Pelas características da atividade não existe um processamento à parte. Este acontece paralelamente ao exercício.

CONCEITOS IMPORTANTES

Valor de uso: Indica a utilidade do produto, considerando para o que se supõe que é. Por exemplo: o valor de uso de um relógio é indicar a hora; o da tesoura, cortar; o da lapiseira, escrever.

Valor estético: Vende o produto pelo fato de dotar o comprador de status e prestígio, somando a função com a atração. Por exemplo: o uso de couro puro ao invés de couro sintético para o tapete; o uso de vaso artístico e colorido ao invés de um de vidro.

Valor de poupança: Significa invenções que podem gerar futuras poupanças diretas ou indiretas. Por exemplo: portas e janelas bem vedadas poupam o custo do ar-condicionado ou calefação; bons ferrolhos reduzem os custos com seguros etc.

Jogo: PRODUÇÃO DE COROAS

A ideia aqui é trabalhar custos fixos e variáveis, lucros e perdas, depreciação e negociação.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Avaliar o lucro que podemos ter em uma atividade ou componente de atividade de cunho sustentável.
- Avaliar o valor agregado de uma atividade.
- Calcular um preço de venda competitivo, que cubra os custos fixos e variáveis para obter como resultado o lucro.
- Aprender a lógica da depreciação.
- Aprender o cálculo do ponto de equilíbrio (2 horas).
- Perceber os rejeitos como custos que não geram nenhum valor.
- Estimular a criatividade com relação às oportunidades de reduzir custos e, ao mesmo tempo, agregar valor.
- Desenvolver habilidade para negociação.

NECESSIDADES

Tempo

3 a 6 horas (de acordo com os objetivos de aprendizado que você quer realizar)

Preparação da sala

- Mesas e cadeiras para grupos de 4 a 7 pessoas.
- Uma cadeira e uma mesa para o comprador.
- Uma loja para venda das matérias-primas e equipamentos.

Facilitação

- 1 pessoa principal e 1 auxiliar.

Auxílios pedagógicos a serem preparados

- 1 flipchart por rodada para apresentar os resultados dos grupos.

Material para a facilitação (durante o exercício)

- Flipchart e/ou cartões Metaplan com as instruções.
- Lista com os preços das matérias-primas e equipamentos disponíveis, assim como o custo da mão de obra.
- Amostra de uma coroa (talvez uma por grupo).

Material para a turma (durante o exercício)

- Cartões Metaplan - 60 por grupo (podemos utilizar também papel comum).
- Tesouras - 1 a 3 por grupo.
- Grampeadores - 1 a 2 por grupo.
- Réguas - 1 a 2 por grupo.
- Rolos de adesivo branco - 1 a 2 por grupo.

Condições importantes na sala

- Espaço suficiente para que os grupos produzam coroas.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Tempo	Atividade/Ação
5'	<p>Introdução: Motivação dos participantes.</p> <p>A equipe de facilitação convida voluntários que queiram fazer o papel de empreendedor em um mercado especial.</p> <p>Os participantes serão destinados aos diferentes empreendimentos.</p>
15'	<p>Explicação das instruções:</p> <p>Explicar as regras. Não permitir que os empreendimentos colaborem ou formem uma cooperativa de produção. Se eles negociarem para formar um cartel com um único preço, permita. Em geral, este acordo será quebrado por pelo menos uma empresa. Se este não for o caso (quer dizer, todos ofereçam o mesmo preço), basta convidar o primeiro grupo (por exemplo, o grupo com a melhor qualidade), comprar com eles e depois continuar com o grupo seguinte até que tenha gastado todo o seu dinheiro.</p> <p>Observação:</p> <p>Não informar aos participantes o poder de compra do comprador. O montante que o comprador irá gastar é calculado como sendo equivalente ao montante necessário para comprar aproximadamente $2/3$ da produção.</p>
20'	<p>1ª Rodada - Preparação:</p> <p>Os empreendedores planejam a produção e recebem as matérias-primas assim como os equipamentos.</p>

Observação:

A fase de produção começará imediatamente após o tempo dado para a preparação, não importando se os empreendimentos estão preparados ou não.

Durante a fase de preparação e produção, a equipe de facilitação deverá pregar um papel que o identifique como comprador (« Coroas Internacionais – Importação ») para encorajar contatos produtor-cliente.

10'

1º Rodada - Produção:

Os empreendedores e seus contadores controlam o processo de produção e determinam o preço de venda. Os trabalhadores produzem as coroas.

Observação:

É preciso lembrar constantemente às pessoas participantes o tempo restante para produção das coroas. Isto vai criar uma pressão de tempo. 1 minuto antes do final do período de produção, os empreendimentos devem apresentar, em um cartão Metaplan, seu nome, a quantidade oferecida e o preço de venda. Isto é mantido em segredo pela equipe de facilitação até a publicação dos resultados.

15'

1º Rodada - Venda & Publicação:

De acordo com seus preços - e começando pela mais barata - os empreendimentos são chamados pelo comprador. A qualidade é conferida e a venda deve acontecer rapidamente. O comprador compra com dinheiro o tanto que puder. Depois ele continua com a empresa seguinte até que seu dinheiro seja gasto.

Os empreendimentos voltam para casa para fazer seus cálculos. Cada contador, com a ajuda de outros membros do grupo, faz um levantamento dos lucros e perdas com o auxílio do quadro no flipchart para apresentar os resultados de sua empresa.

Observação:

Verifique se as coroas correspondem à norma mínima: uma circunferência de 58 cm (+ ou - 1 cm) e não desmontar.

Não permitir que os vendedores negociem os preços. A venda acontece em público, diante de todos os participantes.

Um ou dois dos grupos que fizeram as ofertas mais caras não conseguirão vender uma parte, ou até mesmo nenhuma das coroas que produziram.

Se dois empreendimentos oferecerem o mesmo preço, o comprador pode escolher a empresa que tenha o melhor aspecto verde no produto e/ou que tenha estabelecido o melhor contato com o comprador durante as fases de preparação e produção.

Aqueles que não conseguiram vender nada se opõem ao fechamento do mercado. Lembre-os que uma das características chave de um empreendedor é a persistência.

30'

1º Rodada - Publicação e síntese intermediária:

Faça as emoções dos participantes aparecerem.

Verifique o cálculo correto da contagem de lucros e perdas. Discuta e corrija os erros. Certifique-se de que compreendam a depreciação. Discuta o efeito dos rejeitos.

Estimule as pessoas participantes a refletir sobre as possibilidades de melhorar os resultados.

15'

2º Rodada - Preparação:

Como a 1ª rodada.

10'

2º Rodada - Produção:

Como a 1ª rodada.

20'

2º Rodada - Venda e publicação:

Como a 1ª rodada.

Observação:

Está claro que o preço de mercado para uma coroa evolui e a questão é saber se os empreendimentos são capazes de entregar seus produtos neste nível de concorrência e ainda ter lucro.

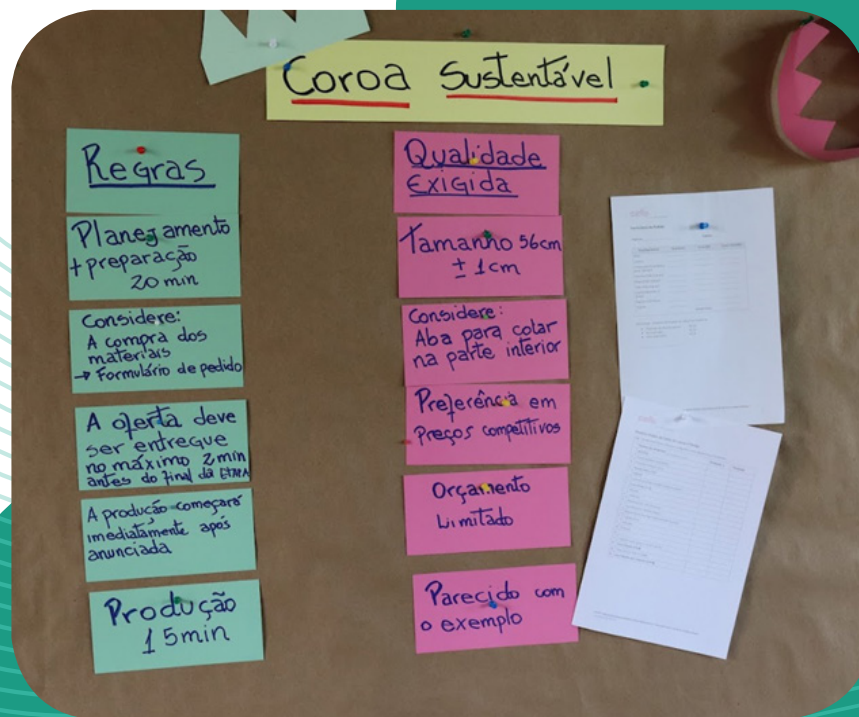
A criatividade é um aspecto essencial para aumentar a produtividade e a competitividade. Os empreendimentos podem ter ideias para reduzir os rejeitos e custos. Por exemplo, em vez de cortar uma única coroa a partir de 3 cartões Metaplan, eles podem reduzir a altura da coroa e cortar os cartões de maneira a obter 2 (ou até mais) coroas de 3 cartões. Isto reduz os custos das matérias-primas e o tempo de trabalho para o corte. Eles podem também usar o grampeador uma única vez por Metaplan.

Eles podem utilizar os rejeitos para oferecer design com decoração. O comprador pode aceitar com um preço um pouco elevado (10-20%).

É preciso aceitar tais ideias enquanto o produto for uma coroa.

Não informar estas soluções aos empreendimentos.
No entanto, se uma empresa se aproximar de você para perguntar se podem modificar o desenho da coroa, encoraje-os.

Explique suas razões para a compra.



ELEMENTOS DA SÍNTESE

As perguntas-chave:

- Como os empreendedores determinaram o número de coroas a serem produzidas, quantidade de equipamento e de matéria-prima a ser comprada?
- As informações dadas na hora da instrução influenciaram o seu planejamento? Em caso afirmativo, como?
- Quais as razões de sucesso ou de fracasso?
- Por que você ofereceu ao comprador um preço tão alto/baixo?
- Que fatores influenciaram o planejamento da produção?
- Qual era o impacto dos rejeitos?
- Que ideias você desenvolveu para tornar sua empresa sustentável ambientalmente e sensível a gênero? E qual foi o resultado?
- O que mais poderíamos fazer para tornar as coroas sustentáveis ambientalmente e sensíveis ao gênero?

ELEMENTOS DA GENERALIZAÇÃO

As perguntas-chave:

- O que podemos aprender sobre o impacto das mudanças/ inovações em direção a sustentabilidade ambiental e sensibilidade de gênero?
- Você acha que os empreendimentos exploram o potencial em direção a sustentabilidade ambiental e sensibilidade de gênero?
- Por que não?

- Você vê diferença entre uma empresa completamente verde (biológica, reciclagem...) e outras que só melhoram a eficiência e reduzem o consumo dos recursos?
- Por que as características dos segmentos do mercado (poder de compra limitado e a concorrência) também são positivas?

ELEMENTOS DA APLICAÇÃO

Pergunte aos participantes se eles podem dar exemplos concretos de empreendimentos.

APOIOS PEDAGÓGICOS

Situação: você quer produzir e vender coroas para um mercado livre com preços livres. Em cada empresa, há um gerente e um contador que não trabalham fisicamente na produção.

A empresa faz face a muita concorrência.

O comprador deu as seguintes informações:

- Eu dou preferência a preços competitivos.
- Tenho um orçamento limitado.

Meus critérios de qualidade:

- As coroas devem se parecer com o exemplo.
- As coroas devem ter uma circunferência de 56 cm (+ ou - 1 cm).
- A coroa deve ter nove pontas da mesma altura.
- A extensão retangular para colar deve estar na parte interior.

FASES

A. Fase 1: Planejamento e Preparação: 15'

Ao final desta fase os produtos fabricados são coletados.

B. Fase 2: Produção: 15'

2 minutos antes o final da fase, cada empresa deverá apresentar uma tarjeta com sua oferta:

Nome da empresa:

Número de coroas:

Preço por unidade:

Tipo	Preço/ peça R\$	Informação adicional
Tarjeta	3	Produtos
Mesa	8	Vida útil 4 anos (rodadas)
Cadeira	4	Vida útil 4 anos (rodadas)
Máquina de corte (tesoura)	4	Vida útil 2 anos (rodadas)
Aparelho de medição (regra)	4	Vida útil 4 anos (rodadas)
Máquina de montagem (cola)	6	Leasing por ano (rodada)
Grampeador	8	Vida útil 4 anos (rodadas)
Lápis	2	Vida útil 2 anos (rodadas)
Mão de obra	10	Por rodada
Contador	20	Por rodada
Empresário	30	Por rodada

FORMULÁRIO DE PEDIDO

Empresa: Rodada

Item/Suprimento	Quantidade	Custo (R\$)	Custo Total (R\$)
Mesa			
Cadeira			
Grampeador (c/ grampos) (máx. 2/grupo)			
Tesouras (máx.3/ grupo)			
Régua (máx.3/ grupo)			
Lápis (máx.3/ grupo)			
Cola bastão (máx.3/ grupo)			
Papel A4 (10 folhas)			
Tarjetas			
		VALOR TOTAL	

Observação:

A empresa deve pagar um salário por rodada de...

- Para mão de obra (por pessoa): R\$ 10
- Para contador: R\$ 20
- Para empresário: R\$ 30

MODELO SIMPLES DE CONTA DE LUCROS E PERDAS

Favor calcular nesta ficha e preparar um flipchart como abaixo com os resultados.

Empresa:

Rodada 1

Rodada

Receitas

A	Coroas vendidas, quantidade		
B	Preço de venda por coroa		
C	Receita total (= AxB)		

Custos

D	Custo de produtos vendidos (tarjetas usadas) e mão de obra		
E	Lucro Bruto (= C-D)		
F	Mesas		
G	Cadeira(s)		
H	Máquina(s) de corte (tesoura)		
I	Aparelho(s) de medição (régua)		
J	Máquina(s) de montagem (grampeador ou cola)		
K	Trabalhadores		
L	Contador		
M	Gerente		
N		
O	Total de custos gerais (= soma F até N)		
P	Lucro Líquido (= E-O)		
Q	Impostos (10 %) (= P x 10%)		
R	Lucro líquido após impostos (= P-Q)		

OBSERVADORES DO PROCESSO

Durante a preparação e produção, os observadores do processo irão desempenhar as seguintes tarefas:

- a. Observe atentamente o comportamento, estratégias e discussões entre os membros dos pequenos empreendimentos. Os seguintes aspectos podem ser especificamente observados:

previsões e projeções, planejamento, controle, implementação, marketing, comunicação, negociação, organização, trabalho de equipe, moral do grupo, anotação de registros, finanças, padrão de liderança etc.

Na área de produção e manufatura, devem ser observados:

fluxo de produção, sistema de produção, layout da fábrica, divisão e distribuição do trabalho, ambiente de trabalho, controle de resíduos, gestão de materiais, controle de estoque, gestão de mão de obra, uso de tecnologia apropriada, uso de gabaritos, tempo de produção, gerenciamento do tempo, controle de qualidade, custo de produção e produtividade no uso de recursos.

- b. Registre "incidentes" ou eventos significativos ocorridos durante o exercício. Tais incidentes ou eventos devem ser classificados como sendo relativos a finanças, produção ou comercialização. Refira-se a eles mais tarde, durante o processamento.
- c. Não converse com os participantes enquanto a rodada está sendo executada.
- d. Comente observações feitas, recomendações etc., com as pessoas participantes. Os *feedbacks* devem ser dados de modo construtivo e não para desestimular! Não devem diminuir ou humilhar nenhum grupo. Os relatos devem seguir o "método sanduíche" (começar com as boas impressões, seguindo de observações sobre pontos negativos ou áreas de aprimoramento e concluindo com comentários gerais positivos).

MATERIAL A SER DISTRIBUÍDO

Síntese e Generalização: melhorar a competitividade.

BUSCA DE INFORMAÇÃO

- a. Planejamento.
- b. Concorrente: quantidade, qualidade, preço, tecnologia, processo de produção etc.
- c. Demanda (quantidade, qualidade, preço e exigências específicas).
- d. Ideias para estratégias de marketing.

REDUÇÃO DOS CUSTOS

- a. Especialização.
- b. Equipamento/tecnologia.
- c. Produtividade/eficiência (capacidade de utilização, capacidades não exploradas, processo de otimização).
- d. Negociação (fornecedores, mão de obra).
- e. Redução das perdas.
- f. Simplificação do produto – correspondência com a demanda real (eliminação dos elementos não importantes/exigidos pelo cliente).

MELHORIA DE VALORES

- a. Funções, estética, ambiental, custos.
- b. Oferta inovadora.
- c. Proposta única de venda.

ORGANIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

- a. Rever os objetivos (SMART).
- b. Identificação e eliminação dos gargalos.
- c. Plano de Produção:
 - i. Fluxo e processo de produção
 - ii. Distribuição das tarefas
 - iii. Supervisão / Motivação / "Punição/Multas"
- d. Liderança e gestão.
- e. Formação.





Receita	Mulheres Ativas		Coopiranga		Coop Rio Fardo	
	R1	R2	R1	R2	R1	R2
A. Coroas vendidas	3	6	0	7	0	3
B. Preço de venda	R\$20	R\$30	0	R\$40	0	R\$20
C. Receita total (= A x B)	R\$60	R\$180	0	R\$280	0	R\$60
Custos						
D. Custos de produtos Vendidos [Básico]	R\$45	40,5	R\$17	63		54
E. Lucro Bruto (= C - D)	+45	139,5	0	217		6
O. total de custos gerais (= soma F até M, na ficha)	148	123	130	117		42
P. Lucro Líquido (= E - O)	-133	+16,5	-247	+100	-169	-36

Jogo: CACHIMBO (PONTO DE EQUILÍBRIO)

A ideia aqui é promover o entendimento a respeito de receita, custos, lucro e as diferenças entre eles, custos fixos e variáveis, além de equilíbrio receita/despesas.

PERFIL

Um homem de um pequeno negócio acabou de terminar sua primeira semana de produção e vendas. Ele está tão feliz com sua receita que convida todas as pessoas participantes para uma festa. No entanto, todos o avisaram de que ele não poderia pensar no dinheiro como lucro. Gradualmente, o fabricante de cachimbos conta sua história e os participantes o ajudarão a acertar os custos e a desenvolver – sem saber – o conceito de ponto de equilíbrio.

HISTÓRIA

A equipe de facilitação entra como produtor de cachimbos – um homem/mulher simpático/a e simples. Na primeira semana, ele/a produz o primeiro cachimbo e ganha 100 Moedas, fica tão feliz que mostra sua receita (1 cartão metaplan verde de 100 Moedas), expõe a receita no quadro e convida todos os participantes para uma festa. Os participantes compreenderão que ele confunde receita com lucro e avisam que ele ainda terá que pagar os custos. Ele/a perguntará “quais custos?” e os participantes responderão alguma coisa que a pessoa facilitadora poderá classificar como custos fixos ou variáveis.

O dinheiro que ele/a ganhou e os custos são simbolizados por cartões metaplan de cores diferentes. A situação é simplificada ao máximo: somente um mês é levado em consideração. No começo do mês o fabricante de cachimbos precisa pagar custos fixos de energia e água (50 Moedas) e alu-

guel (100 moedas). A cada semana, ele produz um cachimbo e ganha 100 moedas e tem que pagar 50 Moedas em custos variáveis.

Quando ele/a coloca os cartões metaplan de custo (laranja para custos fixos e rosa para custos variáveis) ao lado dos cartões de receita (verdes), fica óbvio que ele/a ainda não teve lucro. Ele/a ganhou 100 Moedas e teve que pagar 150 em custos fixos e 50 em custos variáveis. O/A fabricante começa a chorar alto: "Eu tive perdas, estou quebrada/o, vou fechar meu pequeno negócio..."

Os participantes o/a encorajam a continuar mais uma semana. Então, ele/a coloca os cartões metaplan da receita (100 novamente) da semana 2 e diz: "agora sim vamos fazer a festa". Os participantes o/a corrigem novamente dizendo que ele/a tinha esquecido os custos variáveis da semana 3 e agora diz: "vou fechar esse negócio, estou quebrada/o".

Os participantes o/a convencem a continuar a semana 3 e agora tem um resultado equilibrado. "O que é isto agora?" pergunta o/a fabricante de cachimbos. E os participantes dizem "equilíbrio". Mas mesmo não estando familiarizados com os termos técnicos, eles podem ver e entender que a receita total se equiparou aos custos fixos e variáveis.

Completando o mês, em mais uma semana com a mesma receita e os mesmos custos variáveis, finalmente o/a fabricante de cachimbos tem um pequeno superávit. Os participantes dizem para ele/a "este é o seu lucro". Caso queira, a questão de que ele/a ainda terá que pagar imposto sobre o lucro ainda pode ser provocada.

Depois desta história, o/a fabricante troca de papel e volta a ser a equipe de facilitadores para fazer com que os participantes sintetizem o entendimento sobre receita, custos, equilíbrio e lucro.

The diagram is a hand-drawn table on a dark blue background. At the top, the title "Ponto de Equilíbrio" is written in blue and underlined. Below the title, there are four rows of items. Each row has a green card on the left and one or more colored cards on the right. The first row shows "100 Cachimbo" (green) and "madeira 50" (orange). The second row shows "100 Cachimbo" (green) and "madeira 50" (orange). The third row shows "100 Cachimbo" (green) and "madeira 50" (orange) and "50 energia agua" (pink). The fourth row shows "100 Cachimbo" (green) and "100 aluguel" (purple).

Ponto de Equilíbrio	
100 Cachimbo	madeira 50
100 Cachimbo	madeira 50
100 Cachimbo	madeira 50 50 energia agua
100 Cachimbo	100 aluguel

HISTÓRIA ALTERNATIVA USANDO SR. PIPA, O CARPINTEIRO

- Um carpinteiro precisa pagar aluguel de R\$ 100 e conta de luz e água de R\$ 50 para poder produzir.
- Ele cobra R\$ 100 por um móvel.
- Ele usa R\$ 50 dos R\$ 100 para comprar o material para produção.
- Ele recebe um pedido do Sr. Boakye para produzir um móvel de R\$ 100 na primeira semana do seu negócio.
- Sr. Pipa, o carpinteiro, resolve dar uma festa em grande estilo usando esse dinheiro.
- Pergunte aos participantes se ele deveria continuar com a ideia da festa.
- Na segunda semana, Sr. Pipa recebe seu segundo pedido da Sra. Asantewaa e continua querendo usar o dinheiro para a festa.
- A equipe de facilitadores deve perguntar aos participantes se ele deve ir em frente com a ideia.
- Na terceira semana, o Sr. Ben encomenda um móvel e paga ao Sr. Pipa R\$ 100.
- Sr. Pipa continua querendo dar a festa usando o dinheiro.
- A facilitação pergunta se os participantes acham que ele deve fazer isto.
- Na quarta semana, ele recebe uma outra encomenda da Sra. Tereza Lima.
- Neste momento, ele já gera lucro (pergunte à turma sobre isto) e ainda expressa o desejo de dar uma festa.
- A facilitação deve perguntar aos participantes o que eles pensam a respeito.

OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Após conclusão dos exercícios, os participantes:

- compreendem a respeito de receita, custos, lucro e as diferenças entre eles
- descrevem a diferença entre custos fixos e variáveis
- utilizam a ideia (não as fórmulas) de equilíbrio receita/despesas
- têm consciência de que o dinheiro que entra não pode ser gasto com objetivos pessoais, uma vez que não é lucro

NECESSIDADES

Tempo	45' – 1h15
Preparação da sala	Participantes distribuídos em U; quadros de cortiça na frente.
Facilitação	1 pessoa.
Material para a facilitação (durante o exercício)	<ul style="list-style-type: none">• Cartões metaplan para simbolizar dinheiro.• Talvez um cachimbo pequeno e uma roupa para o fabricante de cachimbos.• Algumas ferramentas de carpintaria como um martelo para Kwakwu (é claro que a facilitação também poderá desempenhar outra profissão).
Material para a turma (durante o exercício)	<ul style="list-style-type: none">• Cartões metaplan para simbolizar dinheiro; talvez um cachimbo pequeno e uma roupa para o fabricante de cachimbos; algumas ferramentas de carpintaria.
Condições importantes na sala	Sala ampla.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Fase	Conteúdo	Dicas
Introdução	A facilitação entra na sala como um simples fabricante de cachimbos/ carpinteiro – sem maiores apresentações.	Cada receita recebida deverá indicar um período de tempo (semana). Cartão de Receita R\$ 100 (verde/azul). Cartão de Custo Variável R\$ 50 (amarelo). Cartões de Custos Fixos R\$ 50 energia e água e R\$100 aluguel (laranja/ amarelo).
Ação	O fabricante de cachimbos/carpinteiro conta sua história (ver “a história”) e atravessa lentamente as quatro semanas. À medida que a história vai se desenrolando, colocar os cartões da receita de cada semana.	O exercício depende de como você desempenha o seu papel e conta a história. Ao fazer as perguntas certas, os participantes impedirão o fabricante de cachimbos/carpinteiros de cometer erros. O custo variável deve ser explicado como materiais para tornar o entendimento mais fácil para os participantes. Use uma fita adesiva no quadro para ajudar na visualização do ponto de equilíbrio.

Fase	Conteúdo	Dicas
Processamento	<p>O processamento está integrado à história contada pelo fabricante de cachimbos/carpinteiro. O processamento aqui significa: transformar os problemas e confusão do fabricante de cachimbos/carpinteiro em melhor entendimento e conclusão correta no final:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quando ele entrou em equilíbrio? • O que isto significou para ele? 	
Generalização	<ul style="list-style-type: none"> • O que o ponto de equilíbrio nos diz em negócios reais. • Introduza quantidade de equilíbrio (quantas unidades devo produzir para atingir o ponto de equilíbrio a um certo preço) e preço de equilíbrio (que preço de venda preciso para atingir o ponto de equilíbrio com certa quantidade ou capacidade). • Como fazer para gerar mais lucro? 	
Aplicação	<p>Em um exercício subsequente (estudo de caso) ou ao preparar o plano de negócios.</p>	

Dicas e variações:

Mesmo com participantes de baixo nível de instrução, você pode apresentar o cálculo simplificado de equilíbrio em números usando a versão alternativa da história mostrada anteriormente em “História”. Divida os participantes em quatro ou cinco grupos, dê a eles a fórmula para cálculo do ponto de equilíbrio e deixe-os tentar. Depois, deixe que todos apresentem seus resultados. Provavelmente eles terão resultados diferentes, o que é uma excelente ocasião para encontrar os erros juntamente com as pessoas participantes. Você pode perguntar o que aconteceu no ponto de equilíbrio.

PONTOS DE APRENDIZAGEM

A análise do ponto de equilíbrio é uma ferramenta para determinar o nível de produção/vendas no qual o projeto cobrirá tanto os custos fixos quanto os variáveis. Ele indica a quantidade mínima de receita que o projeto precisa faturar para cobrir o custo total de forma a não haver perdas, isto é:

receita total de vendas = pelo menos igual ao custo total

O ponto de equilíbrio de receita total e custos totais é um ponto de zero lucro e zero perdas. Ao avaliar projetos industriais, a análise do ponto de equilíbrio determina principalmente a viabilidade. É uma ferramenta útil de avaliação uma vez que fornece respostas para as seguintes perguntas:

1. A que nível de produção o projeto será capaz de cobrir todos os seus custos?
2. Qual o preço mínimo necessário para que o produto seja viável em diferentes níveis de produção?
3. O que acontece se premissas financeiras de custos ou preços estejam mudando?
4. Qual o melhor cenário? Qual o pior cenário? Qual o cenário mais provável do projeto?

A análise do ponto de equilíbrio não está limitada a simples cálculos a partir de fórmulas dadas. A análise faz mais sentido se houver interpretação completa dos resultados dos cálculos.

Para a análise do equilíbrio, os custos são classificados em **variáveis** e **fixos**.

PONTOS DE APRENDIZAGEM

A margem de contribuição (MC) é simplesmente a diferença entre preço de venda (PV) e o custo variável por unidade (CvarU), isto é:

$$MC = PV - CvarU$$

MC nos indica o valor que cada produto vendido contribui para pagar os custos fixos.

FÓRMULAS

Quantidade:

Quanto preciso produzir para equilibrar todos os custos e as receitas.

$$\text{Quantidade} = \frac{\text{Total de Custos Fixos}}{\text{Margem de Contribuição por unidade}}$$

Em outras palavras:

$$\text{Quantidade} = \frac{\text{Total de Custos Fixos}}{\text{Preço de Venda} - \text{custo variável por unidade}}$$

Aplicando isto no caso do fabricante de cachimbos:

$$\text{Quantidade} = \frac{150}{100 - 50} = \frac{150}{50} = 3$$

Quer dizer, é preciso produzir pelo menos 3 cachimbos por mês para não ter prejuízo ou, em outras palavras, para atingir o ponto de equilíbrio.

Preço:

Qual é o preço mínimo de venda para equilibrar todos os custos e as receitas?

$$\text{Preço} = \frac{\text{Total de Custos Fixos} + \text{Total de Custos Variáveis}}{\text{Quantidade}}$$

Aplicando isso na fabricação de cachimbos:

$$\text{Preço} = \frac{150 + 200}{4} = \frac{350}{4} = 87,5$$

Quer dizer, é preciso vender cada cachimbo por pelo menos 87,5 para não ter prejuízo ou, em outras palavras, para atingir o ponto de equilíbrio.

Jogo: COPA DO MUNDO (FLUXO DE CAIXA)

A ideia aqui é promover a aprendizagem sobre a elaboração de um fluxo de caixa, compreender suas variáveis e saber como interpretá-lo.

Jogo — Fluxo de Caixa – Copa do Mundo.

Grupo alvo — Empreendedores em geral.

Tempo — 120 minutos.

Requisitos —

- 1 Facilitador
- Imprimir cópia do Anexo I – Instruções para Participante
- Imprimir cópias e recortes dos Anexos II (Instruções por rodada) e III (Eventos)
- Uma bola de futebol
- Uma armação simbolizando as traves
- Folhas de flipchart
- Fita crepe
- Pincéis atômicos
- Lápis e borrachas

Disposição — Participantes sentados, formando um semicírculo.

Passos —

- Antes de iniciar o jogo, a facilitação deve ambientar a sala: deve-se fazer as marcações no chão das distâncias do gol (são três marcações, cada uma com um metro de diferença entre si).
- A facilitação utiliza-se de uma técnica para dividir a turma em 4 grupos.

Passos
(cont.)

- A seguir, mostra aos participantes a bola e a trave do gol.
- Informa que a partir de agora são empreendimentos concorrentes e que, para ganharem clientes, terão que chutar a gol.
- Cada empresa terá direito a três chutes por rodada sendo que a empresa que tiver o maior número de gols, ganhará 2 clientes; a segunda colocada ganhará 1 cliente adicional; a terceira colocada perderá um cliente e a última colocada perderá dois clientes da sua carteira.
- Informa que, durante a segunda e terceira rodadas, os grupos terão que sortear os eventos (Anexo III) e que deverão cumprir o que estiver determinado.
- Em seguida, a facilitação informa que, antes de iniciarem as rodadas, cada grupo tem que transcrever o modelo de fluxo (Anexo IV) para uma folha de flipchart. Para essa tarefa, os participantes tem 10 minutos.
- Entregar, junto com o modelo de fluxo de caixa, o Anexo I, que contém as informações necessárias para preencher o fluxo de caixa.
- Devidamente preenchido o fluxo de caixa, a facilitação inicia o jogo, entregando para os participantes uma cópia da instrução por rodada (Anexo II). Antes de cada rodada a facilitação deve entregar as instruções iniciais.
- Após a primeira rodada, a facilitação pontua com os empreendimentos como andam o seu saldo e o que devem fazer nas próximas semanas.
- Nas rodadas 2 e 3 são distribuídas as cartas de eventos.

Passos (cont.) —○ • Depois de cada rodada terá um curto processamento, particularmente para verificar a compreensão e utilização correta do fluxo de caixa.

• A seguir inicia-se o processamento.

Situações e Problemas Típicos —○ Os grupos podem apresentar dificuldades para preencher corretamente todos os campos do fluxo de caixa e também para manter o ritmo de registro adequadamente durante o jogo.

Dicas —○ A facilitação pode, a cada rodada, efetuar um breve processamento (sem generalizar), percebendo as dificuldades e orientando o processo de preenchimento.

Variações —○ Pode-se substituir o tema futebol (bola e trave) por basquete, alvo etc.

Anexos —○ Instruções para os participantes, Regras por Rodada, Eventos, Modelo do Fluxo de Caixa.

ROTEIRO PARA PROCESSAMENTO

- 1 Como vocês estão se sentindo neste momento?
- 2 E então? Como as equipes se organizaram no primeiro momento?
- 3 Como foi o processo de transcrição do Fluxo de Caixa?
- 4 Como os empreendimentos se comportaram na primeira rodada?
- 5 Os empreendimentos se planejaram para a segunda rodada? Como?
- 6 Como se deu a segunda rodada? Aconteceu o que era esperado?
- 7 E na terceira rodada?
- 8 Quais os fatores que contribuíram para o sucesso de alguns empreendimentos?

- 9 Quais os fatores que influenciaram negativamente o resultado de alguns empreendimentos?
- 10 Como esses fatores influenciam o nosso negócio no dia-a-dia? Dê exemplos.
- 11 O que aprendeu com esse jogo?

ANEXO I

INSTRUÇÕES PARA OS PARTICIPANTES CAIXA

SOBRE O JOGO

Paula é uma jovem empresária. Com a ajuda de vocês, Paula planeja abrir um novo negócio.

De acordo com os pressupostos seguintes, elabore um plano de fluxo de caixa para os primeiros 3 meses, incluindo a fase de preparação:

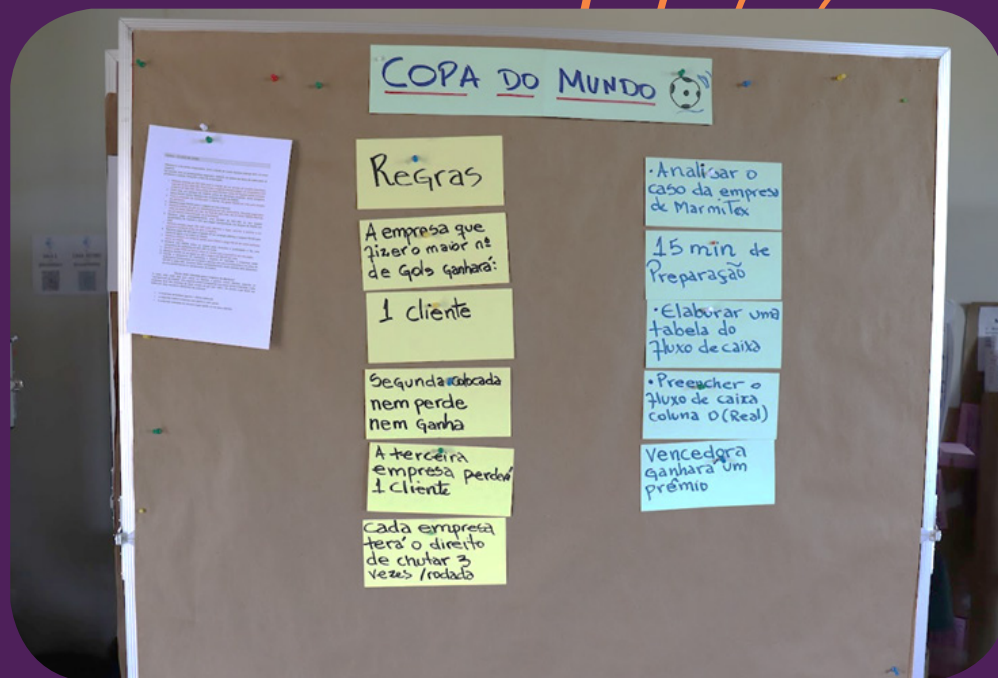
- Paula precisa de \$900 para a criação de um restaurante, mas ela só tem \$500 e precisa pedir emprestado \$400. Ela precisa de ter esse dinheiro antes do negócio começar.
- Paula precisa de três (3) trabalhadores em seu restaurante. Ela pode pagar para cada um deles \$40 por mês. No final de cada mês, ela e seu namorado irão receber \$160 no total como proprietários.
- Paula paga antecipadamente aluguel de \$150 ao seu senhorio para os primeiros 3 meses de operação.
- Paula precisa pagar \$150 para arrumar o lugar como um restaurante.

- Paula paga \$60 para a ligação de luz.
- Paula compra um telefone celular por \$60.
- Paula pagará \$10 pela conta de luz todos os meses.
- Paula usa \$15 todos os meses para anúncios.
- Paula paga \$10 cada mês para o crédito de telefone.
- Paula paga de volta \$25 ao banco todos os meses para o empréstimo que ela pegou.
- Paula é quem decide se deve ou não pagar seguro de \$10 por mês.
- Paula falou com alguns empreendimentos sobre seu negócio e quatro deles pediram-lhe para fornecer almoço aos seus trabalhadores ao custo de \$55 cada mês.

Como obter fatia de mercado:

A cada mês você terá que ganhar (jogando) novos clientes no "mercado-futebol". Seu restaurante estará competindo com duas outras. Cada empresa terá três chances de fazer chutes ao gol (por mês).

- a empresa vencedora ganha dois clientes adicionais
- a segunda melhor empresa ganha um cliente adicional
- a empresa colocada em terceiro lugar perde um de seus clientes



ANEXO II

INSTRUÇÕES PARA OS GRUPOS

REGRAS POR RODADAS

1ª RODADA

Para ganhar sua fatia de mercado você tem agora que chutar a gol, competindo com os outros empreendimentos. Com isso você irá ganhar ou perder clientes para o 1º mês. Anote os resultados em seu demonstrativo de fluxo de caixa. Considerando esta experiência, reveja seu plano para o 2º e 3º mês.

2ª RODADA

Todos os empreendimentos têm que chutar de novo para ganhar sua fatia de mercado para o 2º mês. Eles também enfrentam a influência positiva ou negativa de fatores externos. Anote os resultados em seu demonstrativo de fluxo de caixa e reveja seu planejamento para o 3º mês.

3ª RODADA

Se o seu fluxo de caixa ficou negativo após a 2ª rodada, você irá precisar de crédito para continuar trabalhando no 3º mês, que você poderá requisitar junto a:

- seus fornecedores (eles irão cobrar de você \$180 pelo material de promoção) ou
- seu banco (juros de 10% ao ano) ou
- seus clientes, como pagamento antecipado (o preço cai para \$500)

Se seus chutes tiverem sido por demais desapontadores, você pode recorrer à ajuda de um especialista em gols. Ele irá te cobrar \$ 150 por chute.

Então, todos os empreendimentos têm que chutar novamente para ganhar suas fatias de mercado para o 3º mês. Anote seus resultados em seu demonstrativo de fluxo de caixa e prepare sua apresentação para o plenário.


ANEXO III

RESULTADOS DAS RODADAS

Rascunho de cartaz para a anotação dos resultados

Empreendimentos	Rodada 1		Rodada 2		Rodada 3	
	Gols	Cientes	Gols	Cientes	Gols	Cientes
A	✓ ✓ -	+1				
B	- ✓ - ✓	-1				
C	- ✓ ✓ -	-2				
D	✓ ✓ ✓	+2				

O cartaz mostra um exemplo para a 1ª rodada: Empresa A fez 2 gols, B 1 gol, C também 1 gol e D 3 gols. B e C empataram e têm que chutar de novo. Nesta situação, B e C apenas chutam, sendo apenas uma vez cada um, até que B ou C vençam. Neste exemplo, B chutou 1 gol e C não conseguiu.

Empreendimentos	Rodada 1		Rodada 2		Rodada 3	
	Gols	Clientes	Gds	Clientes	Gols	Clientes
COPA DELÍCIA 	0 ✓	0	✓ ✓	+1 -1 0	✓✓	+1
DELÍCIAS DA AMAZÔNIA	1 ✓	1	-	-1	✓ -	0
BROCADIS	-1 ✓	-1	✓	0	- -	-1

ANEXO IV

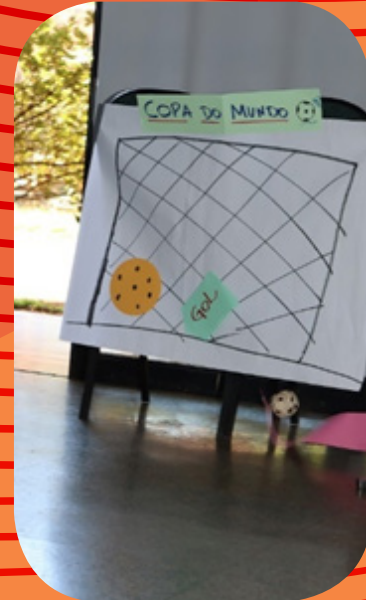
RODADAS E FLUXO DE CAIXA

Item	0		I		II		III	
	Real	Previsto	Real	Previsto	Real	Previsto	Real	
1. Caixa inicial								
2. Entradas								
2.1. Vendas								
2.1. Outros								
Total de entradas								
3. Saídas								
3.1. Crédito								
3.2. Custos de mão de obra								
3.2. XXXXX (opcional)								
3.3. Aluguel								
3.4. Eletricidade								
3.5. Telefone								
3.6. Publicidade / Promoção								
3.7. Instalações								
3.8. XXXX (opcional)								
3.9. Outros								
Total de saídas								
4. Retorno líquido de fluxo (2-3)								
5. Fluxo de caixa final (1+4)								

Fluxo de Caixa

Item	0		I		II		III	
	Real	Previsto	Real	Previsto	Real	Previsto	Real	Previsto
1. Caixa Inicial								
2. ENTRADAS								
2.1 Vendas								
2.2 Outros								
2. Total Entradas								
3. SAIDAS								
3.0 Matéria prima								
3.1 Retrabalho								
3.2 Custos de mão-de-obra								
3.3 Publicidade/Propaganda								
3.4 Aluguel								
3.5 Energia e água								
3.6 Telefone								
3.7 Instalações								
3.8 Outros								
3. Total de Saídas								
4. (Saldo)(2-3)								
5. Fluxo de Caixa Final (1+4)								

Empreendimento	Rodada 1		Rodada 2		Rodada 3	
	Gols	Clientes	Gols	Clientes	Gols	Clientes
COPA DELÍCIA						
DELÍCIAS DA AMAZÔNIA						
BROCADIS						





ITEM	I		II		III	
	PREVISTO	REAL	PREVISTO	REAL	PREVISTO	REAL
1. CAIXA INICIAL						
2. ENTRADAS						
2.1 VENDAS						
2.2 OUTROS						
2. TOTAL ENTRADAS						
3. SAÍDAS						
3.0 MATÉRIA PRIMA						
3.1 RETIRADAS						
3.2 CUSTOS MÃO OBRA						
3.3 PUBLICIDADE/PROMO						
3.4 ALUGUEL						
3.5 ENERGIA/ÁGUA						
3.6 TELEFONE						
3.7 INSTALAÇÕES						
3.8 OUTROS						
3. TOTAL SAÍDAS						
4. SALDO (2-3)						
5. FLUXO DE CAIXA FINAL (1+4)						

Vitalizador:

O BARCO AFUNDA

O objetivo desta dinâmica vitalizadora é energizar o grupo. É utilizada comumente para separação de subgrupos.

PASSOS

- 1 Peça aos participantes que formem um círculo e caminhem pelo salão dizendo em voz alta: "rema, rema, rema o barco".
- 2 Quando a equipe de facilitação anuncia: "O barco está afundando; os botes salva-vidas são 4!" (ou qualquer outro número), a turma se divide em grupos de 4 pessoas.
- 3 As pessoas que não encontram seu bote salva-vidas são eliminadas (e formam outro grupo).

A dinâmica ajuda a despertar para a próxima atividade!

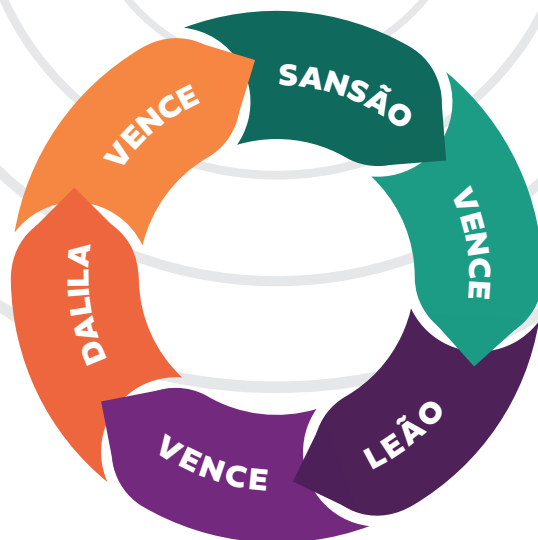
Vitalizador:

SANSÃO, DALILA E O LEÃO

Para promover interação e movimentação no grupo.

PASSOS

- 1 Formam 2 subgrupos e apresenta-se um cartaz com o seguinte esquema:



- 2 Explica-se a mecânica da atividade.
- 3 Trata-se de uma competição entre equipes.
- 4 Cada equipe deve definir, no prazo de 1 minuto, a personagem que representará, levando em conta o esquema anterior (se a equipe 1 escolher Dalila e a equipe 2 Sansão, vence a equipe 1).
- 5 Quando a equipe de facilitação indicar, os grupos devem manifestar sua decisão, fazendo mímica e/ou sons que caracterizam a personagem.

Se imitar Sansão: punhos cerrados, mostrando os músculos de "homem forte".

Se imitar Dalila: gestos e posturas femininas e transmitindo sons de IUHUU!

Se imitar Leão: mostrar garras e dentes e rugir.

- 6 Todos os participantes devem gesticular ao mesmo tempo. A pessoa facilitadora observa qual a equipe ganhadora e anota no papelógrafo.
- 7 Realizam-se outras duas rodadas, utilizando o mesmo procedimento do ponto 6. Logo depois da 3ª rodada, entrega-se um prêmio a equipe vencedora.

Advertências:

É importante manter o ritmo rápido do exercício durante a execução.

Comentário:

O vitalizador pode ser feito com qualquer número de pessoas. É muito útil para comunicação em subgrupo.

Vitalizador:

CARA A CARA

O objetivo agora é energizar o grupo, despertar para a programação.

PASSOS

- 1 A equipe de facilitação forma um círculo com participantes, que formam duplas, colocando-os frente a frente.
- 2 A equipe de facilitação ou alguém do jogo coloca-se no centro do círculo e todas as vezes que disser "cara a cara", todas as pessoas do círculo se colocam frente a frente.
- 3 Quando a equipe de facilitação diz "de costas a costas", todas as pessoas procuram formar duplas, colocando-se com as costas juntas.
- 4 Assim que a equipe de facilitação diz "todo mundo muda", os jogadores, incluindo o animador, procuram um novo par ou uma nova dupla.
- 5 Quem estiver sem par irá facilitar, no centro do círculo.
- 6 E a atividade continua, até perder a motivação.

Vitalizador:

LIMÃO

Como as demais dinâmicas vitalizadoras, “o limão” tem o objetivo de energizar o grupo.

PASSOS

- 1 Organiza-se um círculo com as cadeiras.
- 2 A equipe de facilitação dará um número para cada participante.
- 3 A equipe de facilitação iniciará a atividade dizendo: (o seu próprio número) limão, meio limão, (o número de um dos participantes) limão.
- 4 Em seguida, o participante chamado repetirá a frase, dizendo primeiramente o seu número e depois o número de algum participante.
- 5 A pessoa do grupo que errar poderá pagar uma prenda.
- 6 A atividade continuará enquanto houver motivação.

Vitalizador:

RUAS E AVENIDAS

Para dinamizar a programação e energizar o grupo.

PASSOS

- 1 Pede-se que formem três ou quatro filas, cada uma com o mesmo número de participantes, uma ao lado da outra.

Cada fila dá as mãos entre si, dando formato de avenidas.

A um aceno do animador, todos se voltam para a direita e se dão as mãos formando as ruas.

Cada vez que a facilitação der um sinal, girarão para a direita, formando ruas ou avenidas.

2 A facilitação solicita dois voluntários: um vai ser o gato, outro o rato.

O gato persegue o rato, através das ruas e avenidas, tratando de atrapalhá-lo.

3 Os demais devem tratar de impedir que o gato pegue o rato. Portanto, o animador deve estar muito atento para dar o sinal no momento preciso para formar ruas trocando com avenidas rapidamente.

O gato e o rato não podem passar por onde estão as mãos estendidas.

No momento em que o rato se atrapalha e é apanhado pelo gato, acaba a atividade e outros podem fazer o papel do gato e do rato.

Vitalizador:

ZIP-ZAP-ZOP

Atividade para “despertar” o grupo.

PASSOS

- 1** Todos os membros do grupo e da facilitação deverão estar com crachás.
- 2** A facilitação solicita aos participantes que coloquem suas cadeiras em círculo.

3 A facilitação coloca-se no centro do círculo; não deverá haver cadeiras vazias.

4 A seguir, explica às pessoas que participarão de uma atividade. A atividade consiste em: a pessoa que está no centro escolhe um participante que está sentado, aproxima-se dele e diz: Zip, Zap ou Zop; o escolhido deverá responder conforme a palavra falada, do seguinte modo:

Zip = deverá dizer o nome da pessoa à sua direita

Zap = deverá dizer o nome da pessoa à sua esquerda

Zop = deverá dizer o seu próprio nome

5 Entretanto, se a pessoa que estiver no centro do grupo disser as três palavras juntas, Zip-Zap-Zop, todos os membros do grupo deverão se levantar de suas cadeiras e procurar outra para se sentar.

6 A pessoa que estiver no centro cederá seu lugar a quem cometer algum erro na realização da tarefa.

7 No momento em que todos os participantes trocam de lugar, a pessoa que está no centro (e deu a ordem Zip-Zap-Zop) também procura uma cadeira para sentar.

Vai para o centro quem ficar sem cadeira.

8 A facilitação deve estimular os participantes para que a atividade seja bastante ágil, movimentada e divertida.







MINISTÉRIO DO
DESENVOLVIMENTO
AGRÁRIO E
AGRICULTURA FAMILIAR

