

REDES ASSOCIATIVAS

Despertando para o Associativismo

MÓDULO 1

Guia do Educador



Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE
Unidade de Capacitação Empresarial

MÓDULO 1 – GUIA DO EDUCADOR

REDES ASSOCIATIVAS DESPERTANDO PARA O ASSOCIATIVISMO

Brasília – DF
2012

2012. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os Direitos Reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei 9.610).

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Capacitação Empresarial

SGAS 604/605, Asa Sul

CEP 70200-904, Brasília (DF)

Fone (61) 3348 7350 – Fax (61) 3347 4938

www.sebrae.com.br

SEBRAE NACIONAL

UNIDADE DE CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor Presidente do Sebrae

Luiz Barretto

Diretor Técnico do Sebrae

Carlos Alberto dos Santos

Diretor Financeiro do Sebrae

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

Daniela Cristina Mendes Batista – Sebrae/NA

José Ancelmo Góis – Sebrae/NA

Michelle Carsten Santos – Sebrae/NA

Equipe Técnica

Lazara de Fátima Hungria Borges – Sebrae

Reginaldo Barroso de Resende – Sebrae

Versão Atualizada

Ana Del Carmen Perez Bastias – Akarui – Assessoria e Gestão Empresarial Ltda.

Otacílio Pacheco Filho – MCAConsultoria e Planejamento Empresarial Ltda.

Acompanhamento Educacional

Claudete Motta Rossignoli

Projeto Gráfico

Grupo Informe Comunicação Integrada

P962 Programa Redes Associativas: módulo 1 : despertando para o associativismo : guia do educador / atualizado por, Octacílio Pacheco Filho, Ana Del Carmem Perez Bastias; consultora educacional Claudete Motta Rossignoli. – Brasília: SEBRAE, 2012.

72 p.: il.

1. Associativismo. 2. Cooperativismo. 3. Cooperação. 4. Pessoa jurídica de direito privado. 5. Empreendimento coletivo. I. Perez Bastias, Ana Del Carmem. II. Rossignoli, Cluadete Motta. III. Título.

CDU 334.73:658.114.7(073)

Sumário

APRESENTAÇÃO	6
MÓDULO 1 – DESPERTANDO PARA O ASSOCIATIVISMO	10
ATIVIDADE DE ABERTURA.....	14
ATIVIDADE 1 – APRESENTAÇÃO E INTEGRAÇÃO ÁRVORE DE VALORES	18
ATIVIDADE 2 – ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO	21
ATIVIDADE 3 – COOPERAÇÃO E PARTICIPAÇÃO ESTRADA GRUPAL	40
ATIVIDADE 4 – CARACTERÍSTICAS DAS PESSOAS JURÍDICAS DE DIREITO PRIVADO	49
INFORMAÇÃO AO EDUCADOR	53
ATIVIDADE 5 – ENCERRAMENTO DO MÓDULO	55
ANEXOS	56
ANEXO 1 – FUNCIONAMENTO DOS GRUPOS	57
ANEXO 2 – INSTRUMENTOS EDUCACIONAIS	60
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66



APRESENTAÇÃO

Caro (a) Educador (a),

A cultura da cooperação, uma prática antiga, é uma filosofia, uma forma de pensar e de agir com base na adoção de princípios humanísticos, que permite a conquista de objetivos comuns e de melhor qualidade de vida nos grupos e comunidades.

Neste século, a cooperação surge como uma força indispensável para as pessoas crescerem e se desenvolverem social e economicamente, através da organização de associações, cooperativas e outras formas de empreendedorismo coletivo, proporcionando a conquista de benefícios jamais imaginados de serem atingidos de forma isolada.

Porém, a cultura da cooperação só se instala se as pessoas se dispõem a sair do eu para o nós, trabalhando os valores associativos de forma corajosa e persistente, num movimento onde todos unem suas energias, experiências e conhecimento de sua realidade para modificá-la e, com isso, ganhar juntos.

A escolha da alternativa que melhor satisfaça aos interesses e necessidades do grupo também é fundamental para a viabilização dos empreendimentos coletivos, juntamente com a participação ativa e profissionalizada dos associados e dirigentes.

O Programa Redes Associativas tem como propósito criar as condições necessárias para que os participantes desenvolvam competências para:

Cognitiva

Compreender os valores, princípios e instrumentos indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo.

Atitudinal

Predispor-se a participar nas decisões do grupo, de forma assertiva para o bem comum do empreendimento coletivo.

Operacional

- Gerir o empreendimento coletivo;
- Concretizar a constituição do seu empreendimento coletivo.

ESTRUTURA DO PROGRAMA

O Programa é composto por 4 módulos:

Módulo 1 – Despertando para o Associativismo (Oficina – 4h);

Módulo 2 – Planejando nosso Empreendimento Coletivo (20h + 9h de consultoria);

Módulo 3 – Praticando o Associativismo (16h);

Módulo 4 – Legalizando o Empreendimento Coletivo (16h + consultoria).

PÚBLICO-ALVO

Pessoas que desejam participar de empreendimentos coletivos, ou ainda a grupos já constituídos que necessitem de conhecimentos básicos sobre ações coletivas.



MÓDULO 1

DESPERTANDO PARA O ASSOCIATIVISMO

No Módulo 1 – Despertando para o Associativismo, os participantes terão a oportunidade de reconhecer o que é a cultura da cooperação, valores, princípios e atitudes indispensáveis à participação em uma ação coletiva.

Serão desenvolvidas atividades dinâmicas e interativas, individuais e em grupo, planejadas com foco nas competências de natureza cognitiva, atitudinal e operacional, ou seja, atividades que possibilitem a mobilização de conhecimentos/saberes, atitudes e habilidades/procedimentos.

É importante ressaltar que a oficina conta com um único encontro, em que serão abordados aspectos técnicos e comportamentais.

E, para isso, se faz necessário que dois educadores estejam atuando ao mesmo tempo em sala de aula, um com perfil mais técnico e outro mais comportamental.

No intuito de contribuir para o aperfeiçoamento do seu desempenho, incluímos dois textos técnicos de suporte:

(1) Funcionamento dos Grupos e Instrumentos Educacionais: Metodologia Participativa e (2) Jogos de Treinamento & Desenvolvimento.

Você tem em mãos um plano educacional para aplicação do treinamento, detalhando objetivos e atividades a serem desenvolvidas. Porém, lembre-se que a sua experiência, sensibilidade e criatividade, bem como a valorização da experiência dos participantes e a interação com eles estabelecida é que fará diferença no alcance dos propósitos desta capacitação.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

O propósito deste módulo é propiciar condições para que os participantes desenvolvam competências para:

Cognitiva

Reconhecer os valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo.

Atitudinal

Refletir sobre a responsabilidade de sua participação no processo de constituição do empreendimento coletivo.

Operacional

Decidir sobre a sua participação direta no processo de organização coletiva.

CARGA HORÁRIA

4 horas.

PLANO DO MÓDULO 1

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Apresentação do educador, do Sebrae, do programa e das competências gerais Apresentação do Módulo 1 e suas competências	Atividade de Abertura	Exposição oral	Manual do Participante, projetor multimídia, slides S1E1 a S3E1, flip-chart, pincel atômico, fita crepe, televisão, DVD e filme Educação Sebrae	15 min.
Apresentação, integração e expectativas Percepção dos valores do grupo Contrato de convivência	Atividade 1	Exercício individual	Flip-chart, papel pardo, pincéis atômicos, folhas sulfite cortadas ao meio no comprimento da folha (para cada participante), fita crepe, cola, giz de cera e tesoura	50 min.
Associativismo e Cooperativismo	Atividade 2	Exposição dialogada e interativa	Manual do Participante, projetor multimídia e slides S4E1 a S13E1	40 min.
Intervalo 10 min.				
Cooperação e Participação – Estrada Grupal	Atividade 3	Exposição dialogada, exercício em grupo e leitura de texto	Manual do Participante, projetor multimídia, slides S14E1 a S17E1, quebra-cabeça composto de 40 peças formando uma estrada, dividido em 3 partes e regras do jogo descritas em flip-chart	60 min.
Características das Pessoas Jurídicas de Direito Privado	Atividade 4	Exposição dialogada, interativa e debate	Manual do Participante	55 min.
Encerramento do Módulo	Atividade 5		TV, DVD, filme Educação Sebrae, formulários de avaliação e certificados	10 min.

ATIVIDADE DE ABERTURA

OBJETIVOS

- Promover a apresentação do educador, do Sebrae, do Programa Redes Associativas e das suas respectivas competências;
- Apresentar o Módulo 1 – Despertando para o Associativismo e suas competências.

TEMPO

15 minutos.

RECURSOS NECESSÁRIOS

Manual do Participante, projetor multimídia, slides S1E1 a S3E1, flip-chart, pincel atômico, fita crepe, televisão, DVD e filme Educação Sebrae.

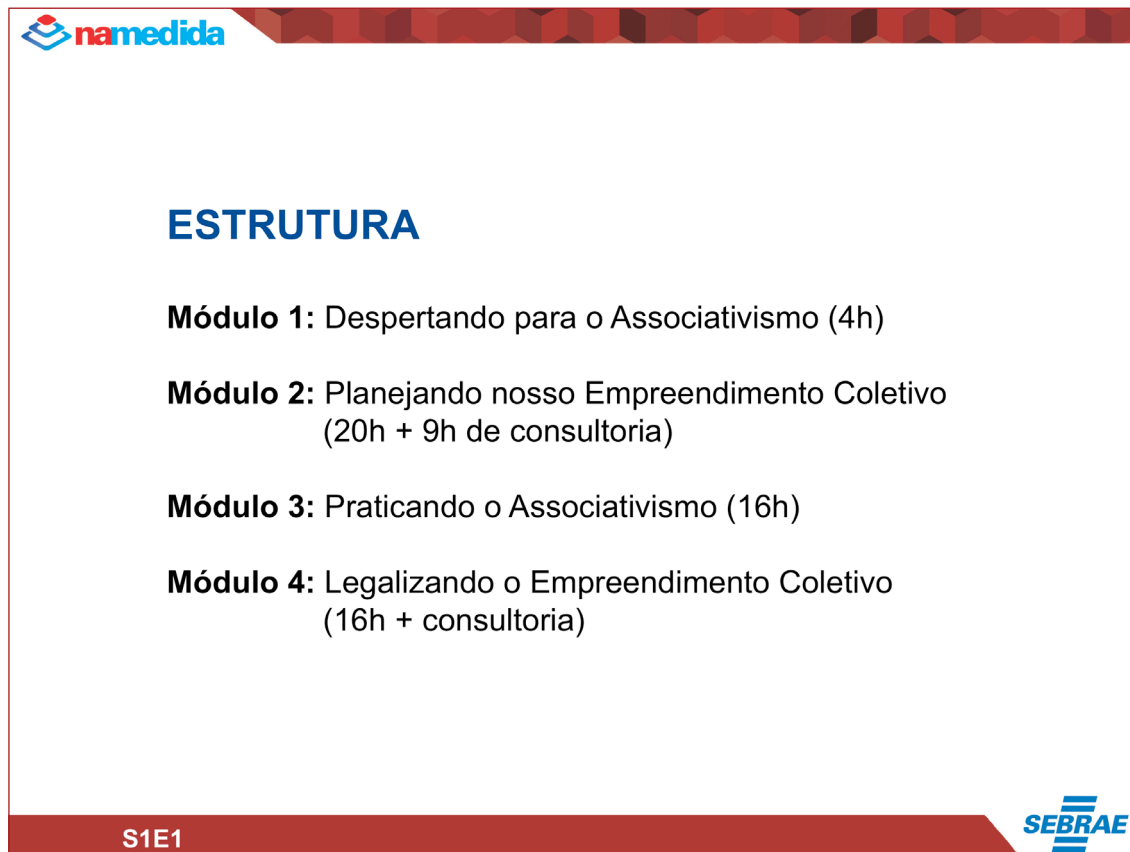
PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área comportamental ou técnica.

1ª Etapa: Apresentação do educador, do Sebrae e do Programa

- Faça uma breve apresentação dizendo seu nome, profissão e alguns trabalhos que desenvolve atualmente, principalmente os que estão relacionados com o Programa Redes Associativas. Caso tenha a participação de um representante do Sebrae, ele deverá dar as boas vindas aos participantes, antes dos educadores;

- Faça uma breve contextualização do tema, sua utilidade na realidade e no momento atual das micro e pequenas empresas, utilizando a “apresentação” que consta do Manual do Participante;
- Mostre os slides S1E1 e S2E1 e apresente o programa e as competências gerais abrangidas, informando que o programa possibilitará a cada participante desenvolver essas competências;



The slide features a red header with the 'namedida' logo on the left. The main content is centered and lists four modules with their respective durations. At the bottom left, the slide is identified as 'S1E1', and at the bottom right, the 'SEBRAE' logo is displayed.

namedida

ESTRUTURA

Módulo 1: Despertando para o Associativismo (4h)

Módulo 2: Planejando nosso Empreendimento Coletivo (20h + 9h de consultoria)

Módulo 3: Praticando o Associativismo (16h)

Módulo 4: Legalizando o Empreendimento Coletivo (16h + consultoria)

S1E1

SEBRAE

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS NO PROGRAMA

- Compreender os valores, princípios e instrumentos indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo;
- Predispor-se a participar nas decisões do grupo, de forma assertiva para o bem comum do empreendimento coletivo;
- Gerir o empreendimento coletivo;
- Concretizar a constituição do seu empreendimento coletivo.

S2E1



- Informe que agora será exibido o filme Educação Sebrae.

2ª Etapa: Apresentação do Módulo 1 e das suas competências

- Peça que abram o Manual do Participante, na apresentação do Módulo 1 – Despertando para o Associativismo;
- Mostre o slide S3E1 e apresente as competências do Módulo 1, informando que a oficina deverá criar condições para que cada participante possa desenvolver essas competências;



COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS NO MÓDULO 1

- Reconhecer os valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo;
- Refletir sobre a responsabilidade de sua participação no processo de constituição do empreendimento coletivo;
- Decidir sobre a sua participação direta no processo de organização coletiva.

S3E1



- Comente sobre a importância da participação efetiva de cada um na obtenção do resultado. As competências somente serão alcançadas se cada um contribuir com sua experiência e vivência;
- Informe ao grupo que após a realização da oficina eles terão melhores condições de decidir sobre sua participação no processo de organização coletiva.

ATIVIDADE 1 – APRESENTAÇÃO E INTEGRAÇÃO ÁRVORE DE VALORES

OBJETIVOS

- Promover a apresentação e a integração dos participantes;
- Permitir a percepção dos valores de um empreendimento coletivo;
- Elaborar o contrato de convivência.

TEMPO

50 minutos.

RECURSOS NECESSÁRIOS

Flip-chart, papel pardo, pincéis atômicos, folhas sulfite cortadas ao meio no comprimento da folha (para cada participante), fita crepe, cola, giz de cera e tesoura.

PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área comportamental.

- Informe aos participantes que irão participar de uma atividade de apresentação;
- Distribua as tiras de papel sulfite cortadas ao meio no comprimento da folha e pincéis atômicos;
- Esclareça que os participantes deverão escrever no papel recebido as seguintes informações: nome, expectativas em relação a esta oficina e um valor que na opinião deles não pode faltar num empreendimento coletivo;

- Escreva as informações solicitadas no flip-chart;
- Determine o tempo de 10 minutos para esta etapa;
- Desenhe, em papel pardo, um tronco de árvore com o giz de cera e cole na parede, enquanto os participantes escrevem;
- Deixe a fita crepe, a cola e a tesoura próximas da árvore para que os participantes possam utilizá-las logo em seguida;
- Fale, após o término do tempo estipulado, que a experiência de se apresentarem à frente do grupo poderá ser uma oportunidade de expor suas idéias, e que participar de um empreendimento coletivo requer, de cada um, a prática de valores e princípios para alcançar objetivos comuns;
- Reforce que muitas vezes o que as outras pessoas dizem podem representar suas idéias também, permitindo-lhes ampliar o nível de consciência. Por outro lado, pode-se evidenciar a discordância, o que poderá facilitar a sua decisão em não participar desta proposta por não ser o que está buscando;
- Comente que ainda pode lhe oportunizar um momento de reflexão para compreender que para participar de um empreendimento coletivo será necessário muito empenho, dedicação e lhe tomará um tempo para poder tomar a sua decisão;
- Esclareça que poderá avaliar se o que está sendo apresentado coincide ou não com o que cada um acredita e se lhe é interessante ou não participar desta proposta;
- Solicite para que ouçam com atenção a todos, pois esta troca de experiência é muito rica e poderá complementar seus conhecimentos através das explicações dos outros participantes;
- Peça agora que se apresentem, se posicionem com relação a sua expectativa e manifestem sua opinião com relação aos valores que consideram importantes que existam para que o empreendimento coletivo dê certo;
- Solicite que, após cada apresentação, o participante cole a sua tira de papel acima do tronco da árvore previamente desenhado, como se fossem as suas folhas;
- Indique onde se encontram a fita crepe, a cola e a tesoura para que sejam utilizadas;
- Valorize cada apresentação com salva de palmas;
- Aproxime-se da árvore, logo após ouvir a última apresentação e leia as expectativas apresentadas, esclarecendo se a oficina as atenderá ou não;

- Leia a seguir os valores trazidos pelos participantes valorizando suas contribuições e tecendo comentários;

Por ex.: se a contribuição for de “confiança”, poderá comentar que este é um valor fundamental nos empreendimentos coletivos, pois se não houver confiança, as pessoas podem se sentir inseguras e indecisas em querer participar e não se comprometem com as propostas apresentadas.

- Elabore com os participantes um contrato de convivência, destacando, entre as sugestões do grupo, aspectos considerados necessários para o bom êxito do trabalho conjunto. Depois de pronto, pregue na parede para que fique visível durante todo o módulo.

ATIVIDADE 2 – ASSOCIATIVISMO E COOPERATIVISMO

OBJETIVOS

- Apresentar as diferenças e semelhanças entre Associativismo e Cooperativismo;
- Explicar sobre o conceito, histórico, princípios, valores e as vantagens do trabalho associativo.

TEMPO

40 minutos.

RECURSOS NECESSÁRIOS

Manual do Participante, projetor multimídia e slides S4E1 a S13E1.

PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área técnica.

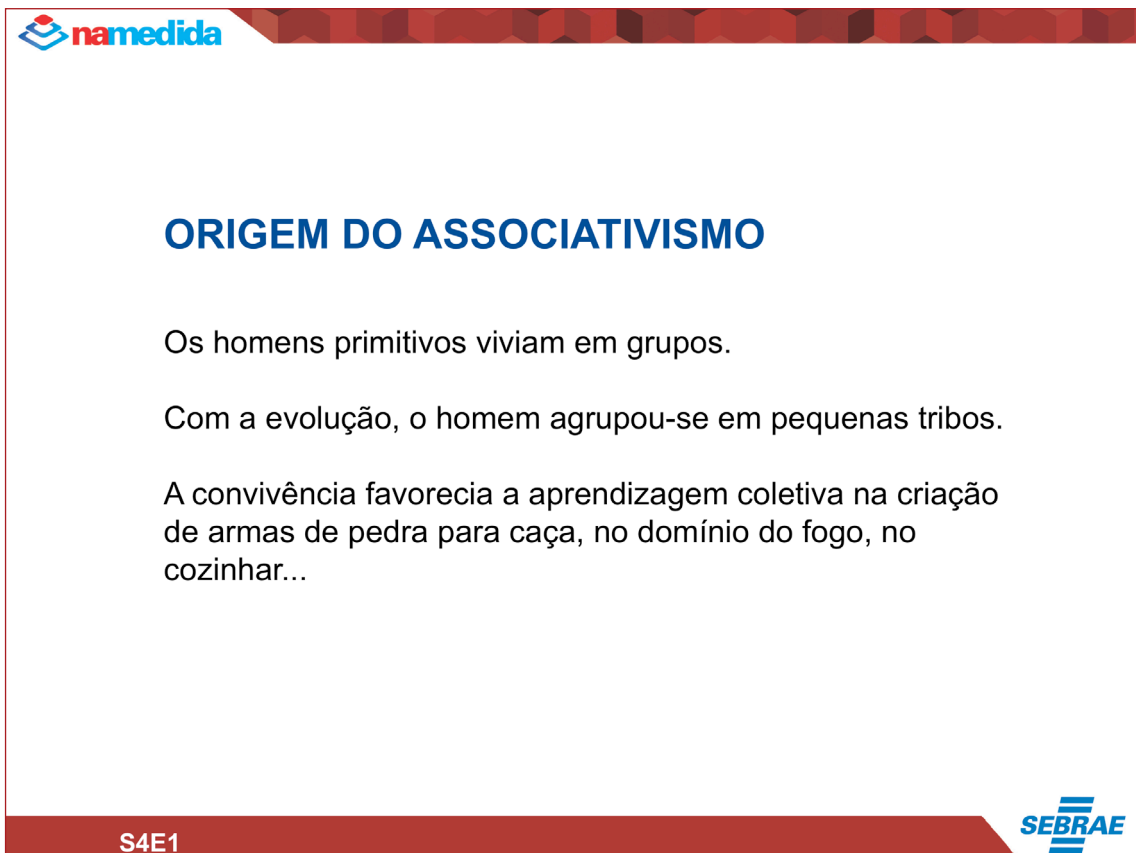
- Apresente, de forma dialogada, os slides S4E1 a S13E1, orientando-se pela explicação logo abaixo de cada slide;
- Promova o debate, explorando exemplos da realidade dos participantes e da situação específica do grupo. Você poderá fazer relações com outras experiências de grupo que vivenciou;
- Procure relacionar os valores e princípios expostos nos slides com alguma experiência de organização coletiva que você tenha conhecimento ou simule situações onde os mesmos são verificados;
- Peça aos participantes para abrirem o Manual do Participante na Atividade 2;


- Explique o conceito de associativismo e questione se eles sabem a origem do Associativismo.



Associativismo: é toda a ação ou iniciativa formal ou informal, onde pessoas, grupos ou entidades reúnem esforços, vontades e recursos, com o objetivo de superar dificuldades, resolver problemas, encontrar soluções e gerar benefícios comuns.

- Mostre o slide S4E1 e comente que o associativismo está presente na história da evolução humana e das outras espécies vegetais e animais, até os dias de hoje. Cite o exemplo das abelhas como forma de cooperação;






ORIGEM DO ASSOCIATIVISMO

Os homens primitivos viviam em grupos.


Com a evolução, o homem agrupou-se em pequenas tribos.

A convivência favorecia a aprendizagem coletiva na criação de armas de pedra para caça, no domínio do fogo, no cozinhar...




S4E1

- Um dos primeiros atos associativos humanos foi o seu acasalamento. A partir deste fato, todo um processo de formação de grupos na espécie humana obedeceu a uma lógica histórica de sobrevivência e manutenção da espécie no planeta Terra;
- Diga que os seres humanos tiveram que cooperar entre si, para manterem-se vivos, através de práticas coletivas de defesa contra ataques de animais ou outros humanos, na fabricação de armas para caçadas em grupos e na definição de estratégias e ações conjuntas na produção de alimentos. Assim criando a divisão do trabalho em profissões;
- Ressalte que, desta forma, foi necessária a criação de regras de convivência para regular os relacionamentos e dar segurança para os envolvidos no processo. Os gregos, entre outros agrupamentos humanos, deram formas a estas regras que hoje chamamos de democracia;
- Mostre o slide S5E1, apresente o conceito de associação e reforce que a associação não pode ter finalidade econômica, pois são organizações sem fins lucrativos. Isto não quer dizer que seus associados, ao se organizarem, não possam ter objetivos econômicos;

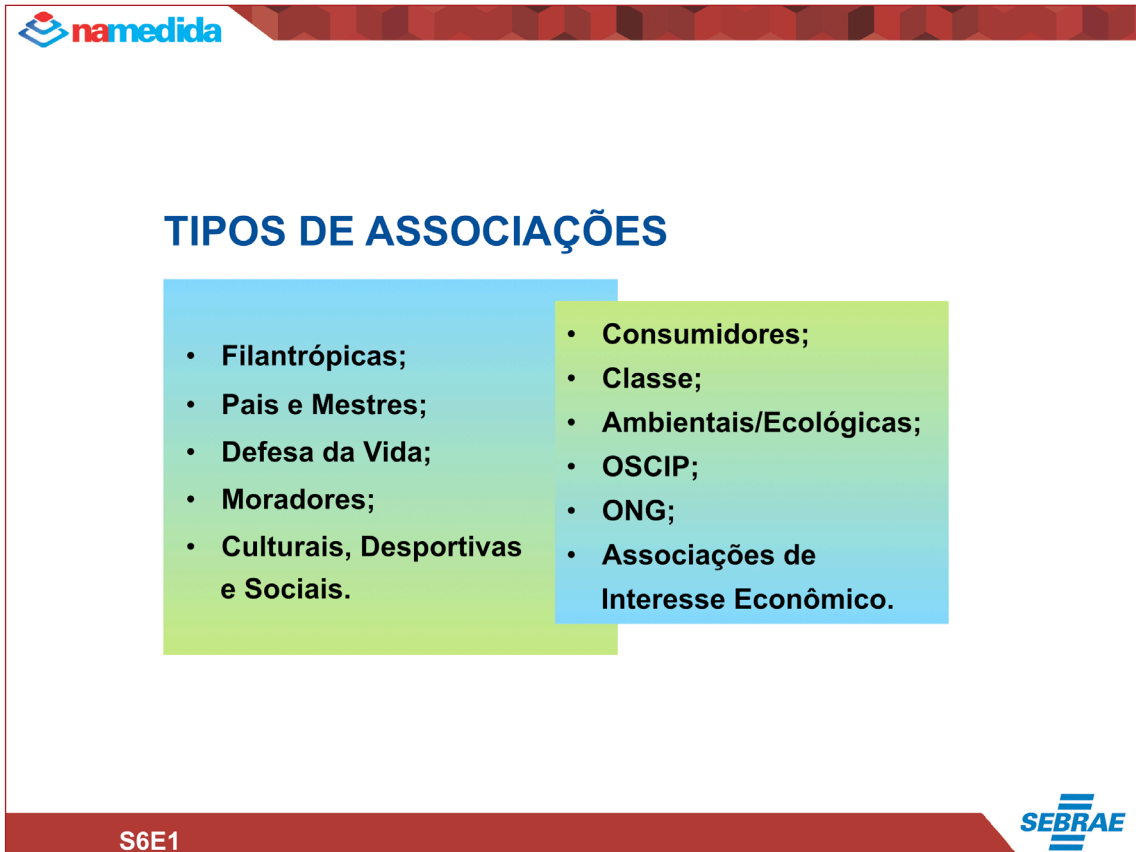


ASSOCIAÇÃO

Constitui-se pela união de pessoas físicas e/ou jurídicas, que se organizam para fins não econômicos, sejam eles sociais, filantrópicos, científicos, culturais ou de trabalho.

S5E1


- Apresente o slide S6E1 e relate que existem vários tipos de associações;




The slide features a red header with the 'nameda' logo. The main content is titled 'TIPOS DE ASSOCIAÇÕES' in blue. Below the title, two overlapping colored boxes (light blue and light green) contain lists of association types. The bottom of the slide has a red footer with the text 'S6E1' and the 'SEBRAE' logo.

TIPOS DE ASSOCIAÇÕES

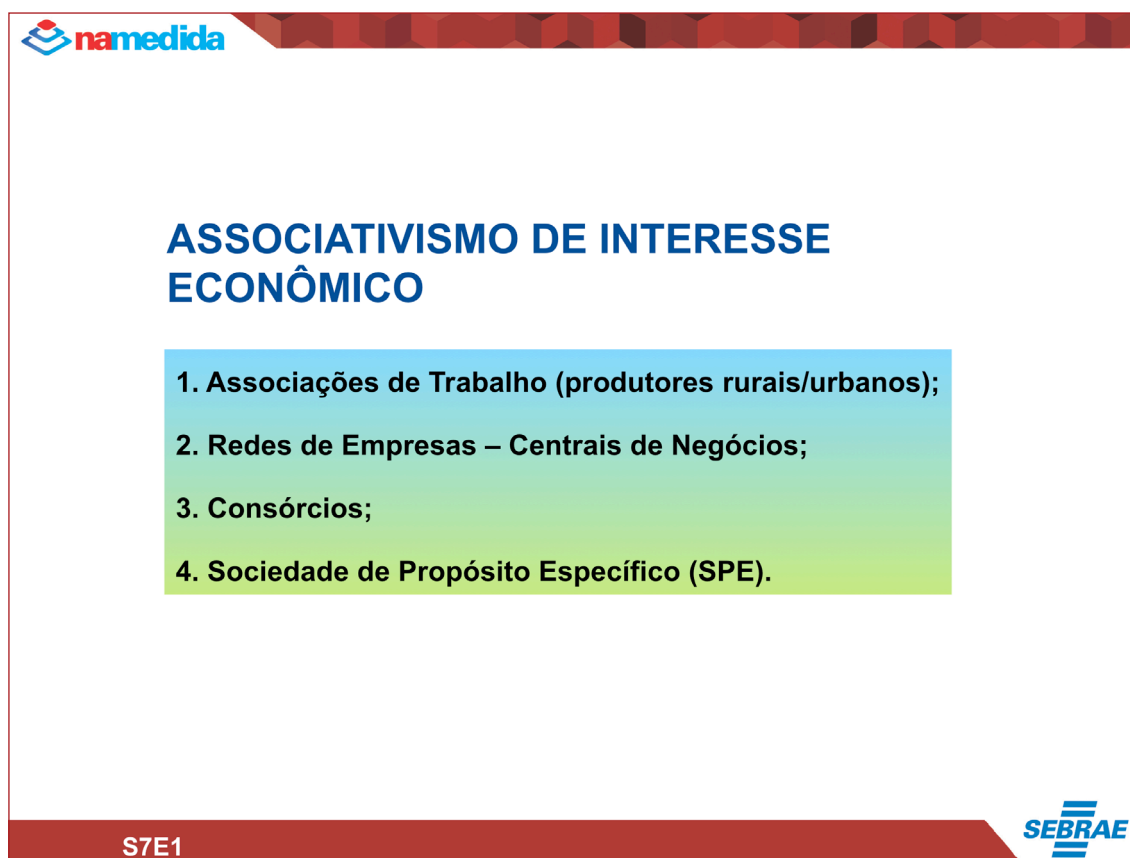
- Filantrópicas;
- Pais e Mestres;
- Defesa da Vida;
- Moradores;
- Culturais, Desportivas e Sociais.
- Consumidores;
- Classe;
- Ambientais/Ecológicas;
- OSCIP;
- ONG;
- Associações de Interesse Econômico.

S6E1



- Interaja com o grupo perguntando se eles já fazem parte de algum tipo de associação exposta no slide ou se conhecem alguma em sua comunidade;
- Ressalte que neste programa, vamos nos deter nas associações de estímulo aos interesses econômicos, ou seja, organizações de pessoas que se organizam para criar trabalho e gerar renda;
- Reforce novamente que, de acordo com o novo Código Civil Brasileiro, uma associação é uma sociedade de fins não econômicos, o que significa dizer que ela não pode realizar operações comerciais em seu nome, mas é um excelente instrumento de defesa dos interesses dos seus associados;

- Apresente o slide S7E1 e comente sobre os quatro tipos mais comuns de associações onde seus membros mantêm um interesse econômico quando decidem se organizar.



ASSOCIATIVISMO DE INTERESSE ECONÔMICO

- 1. Associações de Trabalho (produtores rurais/urbanos);**
- 2. Redes de Empresas – Centrais de Negócios;**
- 3. Consórcios;**
- 4. Sociedade de Propósito Específico (SPE).**

S7E1

SEBRAE

1. ASSOCIAÇÕES DE TRABALHO:

- Fale que são constituídas por pessoas físicas e/ou jurídicas, que compõem diferentes categorias de trabalhadores, dos mais variados setores da economia nacional, que se organizam para a viabilização de suas atividades produtivas. O trabalho produtivo organizado, a prestação de serviços, a capacitação e a comercialização de mercadorias negociadas de forma associativa, entre outras iniciativas, são alternativas muito interessantes de geração de mais trabalho e mais renda para os cidadãos deste imenso país. Exemplos desta iniciativa estão representados no

processo permanente de organização e formalização de associações de produtores rurais, artesãos, taxistas, médicos, costureiras etc. que, a cada ano, vem aumentando no país.

2. REDES DE EMPRESAS

- Fale que é uma forma associativa que tem se propagado por todo o país. São grupos de empresas de um determinado segmento ou setor que enxergam nos seus concorrentes uma oportunidade de parceria e, com isso, se unem para a melhoria da competitividade;
- Comente que se isso for economicamente viável, muitas vezes essas associações também constituem uma sociedade empresária, que funciona como uma Central de Negócios, para transações comerciais – compra e venda – em nome dos associados. Há a centralização da comercialização numa única estrutura;
- Diga que entre tantos exemplos, temos alguns bastante conhecidos, como o caso da UNISUPER – União Gaúcha de Supermercados, AGAFARMA – Associação Gaúcha de Farmácias, Rede Construir – materiais para a construção civil – SP e GRUPAN – Grupo de Panificadores – RJ.

3. CONSÓRCIO

- Fale que através desta modalidade, muito utilizada para a exportação, a pequena empresa não precisa lutar para se tornar grande e, muitas vezes, falir por não possuir suporte gerencial e tecnológico das maiores, mas sim continuar pequena, com uma enorme capacidade competitiva;
- Comente que o Consórcio reúne várias empresas através de outra empresa, juridicamente estabelecida, contando com gerentes e profissionais que irão administrar o grupo como se fosse uma grande empresa e valendo-se de parcerias com centros tecnológicos, universidades, instituições de crédito, governo, grandes e médias empresas e outras entidades que viabilizam as aspirações de seus associados;
- Exemplifique com o caso do Consórcio de Flores Tropicais de Pernambuco e do Consórcio Flor Brasil (moda praia) do Distrito Federal.

4. SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO (SPE)

- Fale que esta modalidade é um grande avanço para as MPE, pois permite que empresas optantes do Simples Nacional realizem, conjuntamente, negócio nos mercados nacional e internacional de comprar, vender, distribuir produtos e serviços, entre outras atividades e que agora poderá ser realizado por empresários de pequeno porte associados e constituídos com único CNPJ e endereço. Esta personalidade jurídica gera benefícios e vantagens, entre eles, reconhecimento do mercado, fim da bi-tributação, redução de custos, emissão centralizada de notas fiscais, gestão conjunta de estoques, gestão estratégica, ganhos de escala, acesso a crédito e inovação tecnológica, marketing e marca única, programas de capacitação e consultorias, promoções conjuntas, entre outros, para competir na economia globalizada. Conclua dizendo que esta modalidade já é utilizada para a implantação do Programa de Parceria Pública-Privada – PPP, pelo Governo Federal;
- Dê exemplos de sua região: em qual segmento de MPE há oportunidade de se implantar uma Sociedade de Propósito Específico para melhorar a sua competitividade no mercado de atuação;
- Apresente os slides S8E1 e S9E1 e trabalhe cada uma das vantagens associativas fazendo correlações com os setores que pertencem os negócios da maioria dos participantes;
- Leia uma por uma as vantagens e, no geral, explique por que elas são verdadeiras;

ALGUMAS VANTAGENS NAS AÇÕES COLETIVAS

- Aumento do poder de barganha em compras;
- Acesso a novos mercados, tecnologia, fornecedores e mão-de-obra;
- Melhoria da produtividade, redução de custos e poupança de recursos;
- Menor custo de estocagem, frete e administração.

S8E1

ALGUMAS VANTAGENS NAS AÇÕES COLETIVAS

- Preços mais competitivos;
- Trocas de experiências e maior acesso à informação;
- Especialização nas atividades;
- Acesso a linhas de crédito;
- Acesso a instituições e programas governamentais;
- Melhoria da reputação do setor e da região.

S9E1

- Faça as seguintes relações:
 - › Poder de barganha aumenta porque se compra por um preço melhor quando se compra em quantidade;
 - › Quando junta-se a produção e forma-se quantidades maiores no volume de vendas, pode-se acessar mercados que isoladamente seriam impossíveis;
 - › Em grupo fica mais fácil adquirir algum equipamento imprescindível (nova tecnologia) para se aumentar a produtividade e/ou a qualidade no processo produtivo. Assim, acessa-se novos fornecedores que não atendem pedidos pequenos;
 - › Com mais tecnologia e maior produtividade pode-se reduzir os custos de produção e poupar recursos que ficam girando na família e na comunidade;
 - › Através da cooperação pode-se dividir custos de estocagem (ex.: armazéns coletivos) ou de frete, otimizando espaços e trajetos;
 - › Com custos menores, produtividades mais altas, as organizações coletivas podem ofertar no mercado produtos mais competitivos, não só em preço, mas também em qualidade;
 - › Através da cooperação e dos grupos organizados, é possível acessar programas e projetos, governamentais ou não, que possibilitam a capacitação técnica-gerencial das micro e pequenas empresas associadas, bem como facilidades no acesso ao crédito de custeio e/ou investimento;
 - › Através do aprofundamento técnico e aquisição de novas tecnologias fica viável o processo de especialização das atividades produtivas de uma organização, tornando-se mais competitiva no mercado em função dos diferenciais no processo e nos produtos.

- Mostre o slide S10E1 e apresente e discuta o conceito geral da forma associativa cooperativa;

COOPERATIVA

Sociedade de pessoas físicas, que se unem voluntariamente, através da constituição de uma empresa de propriedade coletiva e democraticamente gerida, sem fins lucrativos.

O Cooperado é ao mesmo tempo dono e usuário da Empresa Cooperativa.

S10E1



- Reforce que a união deve ser voluntária, uma vez que, diferentemente da associação, na cooperativa as responsabilidades individuais são maiores;
- Diga que é uma empresa coletiva com registro na Junta Comercial do Estado;
- Fale que pode emitir nota fiscal, fazer compras e vendas, enquanto empresa coletiva, em nome de todos os seus donos;
- Apresente o slide S11E1, leia o texto abaixo com os participantes e explique sobre o fato gerador da primeira cooperativa a ser fundada no mundo:



ORIGEM DO COOPERATIVISMO

- Inglaterra – Manchester – Bairro de Rochdal;
- 21 de dezembro de 1844;
- 28 tecelões e 1 tecelã;
- Constituíram a 1ª cooperativa de consumo do mundo:
“Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale”

S11E1





COMO SURTIU O COOPERATIVISMO?

Ameaçados com a perda de trabalho na Revolução Industrial e lutando contra a exploração na compra de alimentos e roupas do comércio local, esses tecelões reuniram-se em dezembro de 1844 e decidiram fundar um armazém cooperativo, uma sociedade que atuaria no mercado tendo o homem como principal finalidade e não o lucro. Passaram a identificar a necessidade mensal de alimentos do conjunto das 28 famílias e a realizar a compra dos mesmos de forma coletiva, reduzindo os preços pagos pelos alimentos.

Portanto, as cooperativas caracterizam-se por dar suporte econômico e social a pessoas físicas e/ou jurídicas, que muitas vezes encontram-se isoladas ou excluídas dos meios de produção e renda, e que vêem no cooperativismo um instrumento de justiça, lealdade e ética, trazendo aos seus cooperados resultados na qualidade de vida.

- Mostre o slide S12E1 e oriente-se pelo texto abaixo para expor, um por um, os princípios do cooperativismo, reforçando o conteúdo grifado:



PRINCÍPIOS DO COOPERATIVISMO

1. Adesão voluntária e livre;
2. Gestão democrática pelos membros;
3. Participação econômica dos membros;
4. Autonomia e independência;
5. Educação, formação e informação;
6. Intercooperação;
7. Interesse pela comunidade.

S12E1



1º – Adesão Voluntária e Livre

Em uma sociedade cooperativista, todos têm o direito de entrar e sair de forma voluntária e livre, sem discriminação de raça, sexo, bem como posição social, política, financeira e religiosa. Para participar, a pessoa deve conhecer e decidir se tem condições de cumprir os acordos estabelecidos pela maioria, cujas regras estão escritas no estatuto social e no regimento interno.

2º – Gestão Democrática pelos Membros

Os cooperados, reunidos em assembléia, discutem e votam os objetivos e metas do trabalho conjunto, bem como elegem os representantes que irão administrar a sociedade. Cada cooperado representa um voto, não importando se alguns detenham mais quotas capital do que outros e mesmo o cargo que ocupam na organização.

3º – Participação Econômica dos Membros

Todos contribuem para a formação do capital da cooperativa, o qual é controlado democraticamente. Cada cooperado deve depositar na conta da cooperativa o valor à vista ou parcelado da totalidade das suas cotas partes subscritas no dia da constituição da cooperativa. Se a cooperativa é bem administrada e obtém uma receita maior que as despesas, esses rendimentos (sobras líquidas) serão divididos entre os cooperados, sempre de forma proporcional às operações por eles efetuadas via a empresa cooperativa. Parte ou toda sobra poderá ser destinada para investimentos na própria cooperativa ou para outras aplicações, sempre de acordo com a decisão tomada em assembléia.

4º – Autonomia e Independência

As cooperativas são organizações autônomas, de ajuda mútua, controladas pelos seus membros. Ao firmarem acordos com outras organizações, incluindo instituições públicas, ou recorrendo a capital externo, deverão fazê-lo em condições que assegurem o controle democrático pelos seus membros, mantendo a sua autonomia e independência.

5º – Educação, Formação e Informação

É objetivo permanente da cooperativa destinar ações e recursos para formar seus cooperados e funcionários, capacitando-os para a prática cooperativista e para as técnicas e ferramentas do processo produtivo e comercial. Ao mesmo tempo, buscam informar ao público sobre as vantagens da cooperação organizada, estimulando o ensino do cooperativismo aos jovens e líderes de opinião. Para isto contam com o FATES, fundo obrigatório destinado à assistência e capacitação do quadro social.

6º – Intercooperação

Para o fortalecimento do cooperativismo, é importante que haja intercâmbio de informações, produtos e serviços entre as cooperativas, viabilizando o setor como atividade sócio-econômica. As cooperativas servem de forma mais eficaz aos seus membros e dão mais força ao movimento cooperativo trabalhando em conjunto, através de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais.

7º – Interesse pela Comunidade

As cooperativas trabalham para o bem estar e o desenvolvimento sustentado das suas comunidades, através da execução de programas socioculturais e políticas aprovadas pelos membros.

- Esclareça as dúvidas dos participantes e diga que o conjunto das informações apresentadas e discutidas até o momento pode servir para aplicação nas suas vidas e das suas empresas, como estratégia de obtenção de vantagens na operacionalização dos negócios individuais e grupais;
- Apresente, de forma objetiva, os diferentes ramos do cooperativismo com o slide S13E1, fazendo breves comentários, de acordo com o texto abaixo:



RAMOS DO COOPERATIVISMO

- **Consumo;**
- **Agropecuário;**
- **Produção;**
- **Crédito;**
- **Educacional;**
- **Especiais;**
- **Infraestrutura.**

- **Habitação;**
- **Saúde;**
- **Trabalho;**
- **Mineração;**
- **Turismo e Lazer;**
- **Transporte.**

S13E1


CONSUMO

Caracterizam-se pela compra e venda, a preços mais acessíveis, de gêneros de primeira necessidade, como alimentos, produtos de higiene pessoal, roupas, medicamentos, livros e outros artigos. Estas cooperativas poderão ter uma função reguladora de preços na região onde atuam. Uma das mais conhecidas é a CESMA – Cooperativa dos Estudantes de Santa Maria – RS, há trinta anos no mercado e com mais de 30.000 associados, espalhados por todo o país.

AGROPECUÁRIO

Formadas por produtores rurais de todos os portes, que buscam aperfeiçoar o processo de produção, bem como obter melhores preços para seus produtos, eliminando o atravessador e vendendo diretamente ao atacado ou ao consumidor final. Para assegurar a eficiência, a cooperativa pode, também, promover a compra comum de insumos com vantagens que, isoladamente, o produtor não conseguiria. Nesta modalidade, os meios de produção pertencem ao cooperado. Atualmente existem várias, como a CAJ – Cooperativa Agrícola de Juazeiro, na Bahia e a Cooperativa Agrícola Mista dos Produtores da Região de Jales Ltda. – Jales – SP.

PRODUÇÃO

Formadas por grupos constituídos, na maioria das vezes, por operários ou trabalhadores de unidades de produção dos mais diversos segmentos empresariais. Aqueles que produzem e encontram no cooperativismo uma forma de facilitar sua atividade, comercializar seus produtos e reduzir custos. Formalizadas, essas unidades de produção são exploradas pelo quadro social e pertencem à cooperativa. Os cooperados formam o quadro diretivo, técnico e funcional da unidade de produção e passam a ter o controle da própria empresa. Como exemplo, citamos a GERALCOOP – Cooperativa dos trabalhadores em metalurgia de Guaíba/RS; CONER – Cooperativa de Fiação – Nova Odessa/SP.

CRÉDITO

Oferecem empréstimos aos cooperados a juros mais baixos que os praticados pelo mercado. Promovem poupança e financiam empreendimentos ou necessidades dos cooperados. As mais difundidas são as cooperativas de crédito rural, que realizam empréstimos destinados à investimentos ou custeio da atividade produtiva, visando a melhoria da qualidade de vida no meio rural. Alguns exemplos: SICRED – Sistema Integrado de Crédito; SICOOB – Sistema Integrado das Cooperativas do Brasil; UNICRED – Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Médicos; FENACRED – Federação Nacional das Cooperativas de Crédito Urbano.

Através da resolução nº 3.058 de 19/12/2002 do Banco Central do Brasil, foi permitida a criação de cooperativas de crédito para micro e pequenas empresas e empreendedores de pequeno porte, com obtenção de crédito de forma ágil e com menor custo, permissão esta somente dada às pessoas físicas vinculadas a instituições e produtores rurais.

EDUCACIONAL

Propõem a formação de escolas, podendo atuar em todos os níveis de ensino ou em apenas um nível de atendimento, e centros de capacitação e treinamento, tendo como cooperados pais, alunos e professores que se reúnem para conquistar melhores e mais acessíveis condições de ensino.

ESPECIAIS

São cooperativas formadas por portadores de necessidades especiais, como crianças e adolescentes, pessoas deficientes, índios ou grupos que mereçam atenção especial. Promovem oportunidades de trabalho e renda para pessoas que, isoladamente, não encontram espaço no mercado de trabalho.

INFRA-ESTRUTURA

Composto pelas Cooperativas cuja finalidade é atender, direta e prioritariamente, o próprio quadro social com serviços de infra-estrutura, como energia e telefonia.

Hoje, a maior representante do segmento no Brasil e da América Latina é a CO-PREL Cooperativa de Energia, fundada em 1968, com sede no município de Ibirubá (RS), que conta com mais de 45 mil cooperados.

HABITAÇÃO

Utilizam o autofinanciamento ou as linhas de crédito oficiais para construir imóveis residenciais com preços abaixo dos praticados no mercado, através de uma gestão eficiente dos recursos. O custo total do empreendimento é rateado, de acordo com a unidade escolhida, entre os cooperados, que contribuem com parcelas mensais e acompanham todas as fases de construção dos imóveis: da aquisição do terreno, passando pela elaboração do projeto da obra civil à entrega das chaves.

SAÚDE

Dedicam-se à preservação e recuperação da saúde humana, reunindo médicos, enfermeiros, odontólogos, psicólogos e outros profissionais do setor, que prestam atendimento à população a preços mais acessíveis. Também valorizam os profissionais da área, proporcionando melhor remuneração e adequadas condições de trabalho. Nesse ramo, temos a UNIMED e UNIODONTO, entre outras.

TRABALHO

São constituídas por profissionais de qualquer categoria, que prestam serviços como autônomos a terceiros, organizados em um empreendimento próprio. Atividades como artesanato, auditoria, consultoria, costura, informática e segurança são alguns exemplos da atuação deste tipo de cooperativa. É comum observar, nos grandes centros urbanos, vans e táxis como meios de transporte, bem como demais profissionais dos diversos setores, seja para serviços de conserto de telefones, iluminação das ruas, parques e jardins, que anteriormente eram empregados de empresas e hoje são contratados através de cooperativas.

MINERAÇÃO

Agrupam os trabalhadores para a pesquisa, extração, industrialização, comercialização, importação e exportação de minérios, permitindo-lhes uma alternativa de trabalho autônomo.

TURISMO E LAZER

Congregam profissionais que prestam serviços na área de turismo e lazer, e também os que desenvolvem produtos para esse segmento, como, por exemplo, artesanato.

TRANSPORTE

Congregam profissionais especializados que prestam serviços na área de transporte de cargas e passageiros.

As cooperativas de transporte têm gestões específicas em suas várias modalidades: transporte individual de passageiros (táxi e moto táxi), transporte coletivo de passageiros (vans, ônibus, dentre outros), transporte de cargas (caminhão, motocicletas, furgões etc.) e transporte de escolares (vans e ônibus).

- Finalize ressaltando a importância da organização social, da organização do trabalho e o seu valor no desenvolvimento dos empreendimentos coletivos, pois o sucesso só será possível com a participação e o comprometimento de todos.

ATIVIDADE 3 – COOPERAÇÃO E PARTICIPAÇÃO ESTRADA GRUPAL

OBJETIVOS

- Demonstrar a importância da cooperação e da participação dos integrantes de um grupo para que alcancem seus objetivos comuns;
- Demonstrar a importância da comunicação e da interdependência dos participantes de um grupo na construção e desenvolvimento de um projeto comum;
- Permitir que os participantes identifiquem e reflitam as atitudes e os valores associativistas indispensáveis para que possa decidir sobre a sua participação direta no processo de organização coletiva.

TEMPO

60 minutos.

RECURSOS NECESSÁRIOS

Manual do Participante, projetor multimídia, slides S14E1 a S17E1, quebra cabeça composto de 40 peças formando uma estrada, dividido em 3 partes e regras do jogo descritas em flip-chart.

PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área comportamental.

- Esclareça que vão participar de uma atividade desafiante, que lhes permitirá refletir a respeito da forma de cada um atuar em grupo. E, que para isso, você os dividirá em três grupos;

- Explique que este exercício em grupo possibilitará que avaliem a importância da prática dos valores fundamentais para trabalhar em grupo e atingir um objetivo comum;
- Divida os participantes, solicitando que lembrem o número que receberão. Indique com a mão para uma pessoa dizendo: “número 1”; passe para a seguinte pessoa e indique com a mão “número 2”; passe para a pessoa seguinte e indique com a mão “número 3”. Proceda desta forma até ter incluído todos os participantes;
- Indique o local onde os grupos 1, 2 e 3 devem se posicionar na sala;
- Leia as regras do jogo e as preguie na parede em lugar que fique visível a todos;



DICA

Escreva previamente as regras do jogo no flip-chart:

Regras:

- Deverão montar um quebra-cabeça utilizando as peças distribuídas a cada um;
- Não é permitida a troca de peças entre os grupos;
- Tempo de 15 minutos para a atividade.

Obs: Divida previamente o quebra-cabeça em três montes.

- Vá até cada grupo com uma parte do quebra-cabeça e entregue no mínimo uma peça para cada participante.

É muito importante que cada participante tenha ao menos uma peça em mãos, já que a forma como lida com a peça deverá ser observada e explorada no processamento.



DICA

Não interfira na forma como o grupo conduz a execução da tarefa.

Caso seja indagado sobre qualquer possibilidade do grupo formular qualquer esquema/estratégia ou mesmo sobre o que pode ou não ser feito, apenas reforce as regras do jogo.

Observe o andamento da atividade e, se o grupo estiver se aproximando da construção do quebra-cabeça, amplie o prazo para que alcance o objetivo.

Em caso contrário, não force o resultado que você espera, e sim explore o resultado que o grupo apresentou no processamento.

- Solicite que os participantes voltem aos seus lugares e deixe o quebra-cabeça tal qual foi deixado pelo grupo;
- Questione os participantes sobre:
 - › O que puderam observar nesta atividade?
 - › As regras estavam claras? Repita-as, reforçando a importância de formar um quebra-cabeça; que não poderiam trocar as peças do quebra-cabeça, o que não os impedia de se unirem para alcançar o objetivo; o tempo de 15 minutos.
- Esclareça a diferença que existe entre: “conhecer os valores necessários num empreendimento coletivo e a prática efetiva deles para alcançar o sucesso do empreendimento coletivo”;
- Estabeleça a relação desta atividade com a realidade de um empreendimento coletivo, onde as pessoas estão se agrupando por um objetivo comum;
- Fale que a vivência possibilita a reflexão, análise e síntese que poderão lhe permitir decidir com maior segurança se este empreendimento coletivo é ou não interessante na sua vida;

- Pergunte aos participantes, ouvindo com qualidade e sem emitir comentários:
 - › Perceberam em algum momento se houve cooperação?
 - › Observaram se houve conflitos?
 - › E pessoas acomodadas?
 - › Houve competição?

- Apresente o slide S14E1 e esclareça que cooperar significa “trabalhar com”; e que alcançar um objetivo comum em grupo, não depende somente do esforço de um único indivíduo, mas da força de cada pessoa envolvida no processo e que cada um tem muito a oferecer, mas que para que isto aconteça é preciso em primeiro lugar voltar o olhar a si mesmo de forma gentil, para se permitir mudar e fortalecer o grupo;

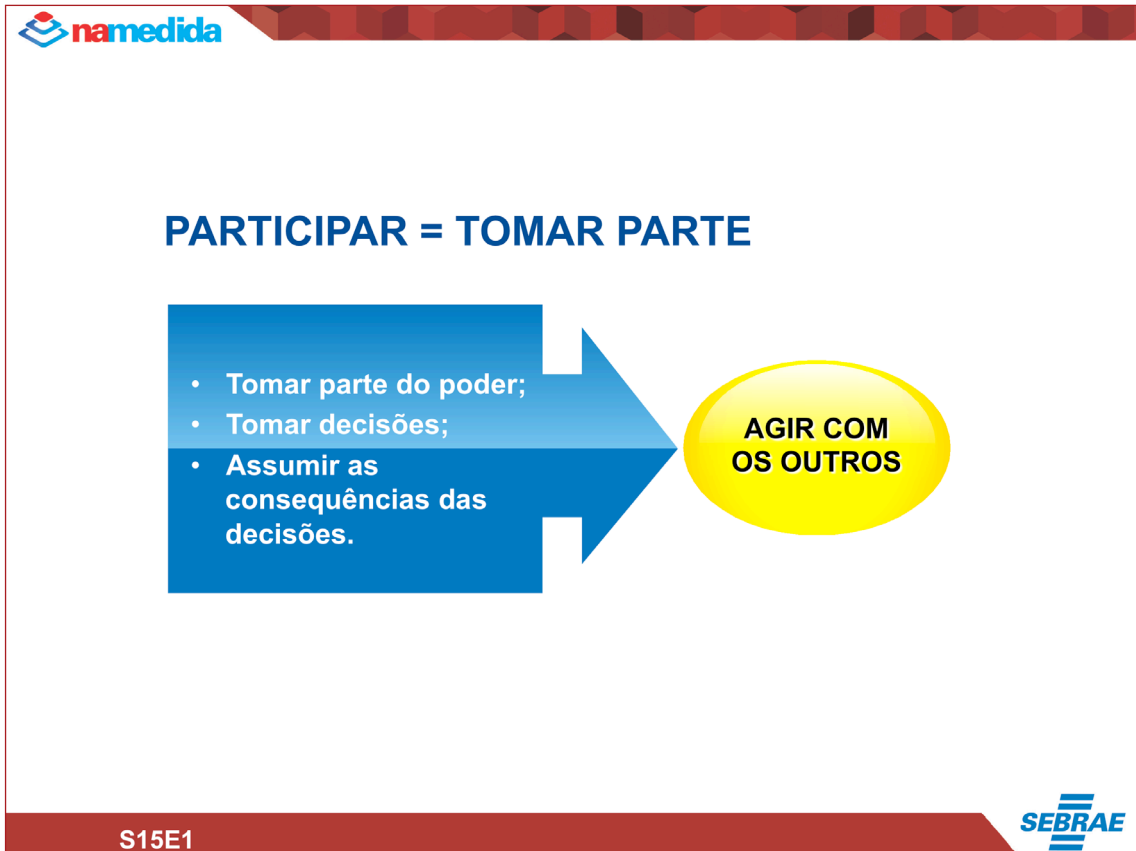


COOPERAÇÃO

CO OPERAR = TRABALHAR COM

S14E1


- Apresente o slide S15E1 e explore que participar significa tomar parte. Lembre-os de como as peças foram entregues (uma a uma). De que forma lidaram com elas? Compartilharam ou não as peças? Ao perceberem que podiam trabalhar todos juntos, de que forma realizaram a atividade?




PARTICIPAR = TOMAR PARTE

- Tomar parte do poder;
- Tomar decisões;
- Assumir as consequências das decisões.

AGIR COM OS OUTROS

S15E1



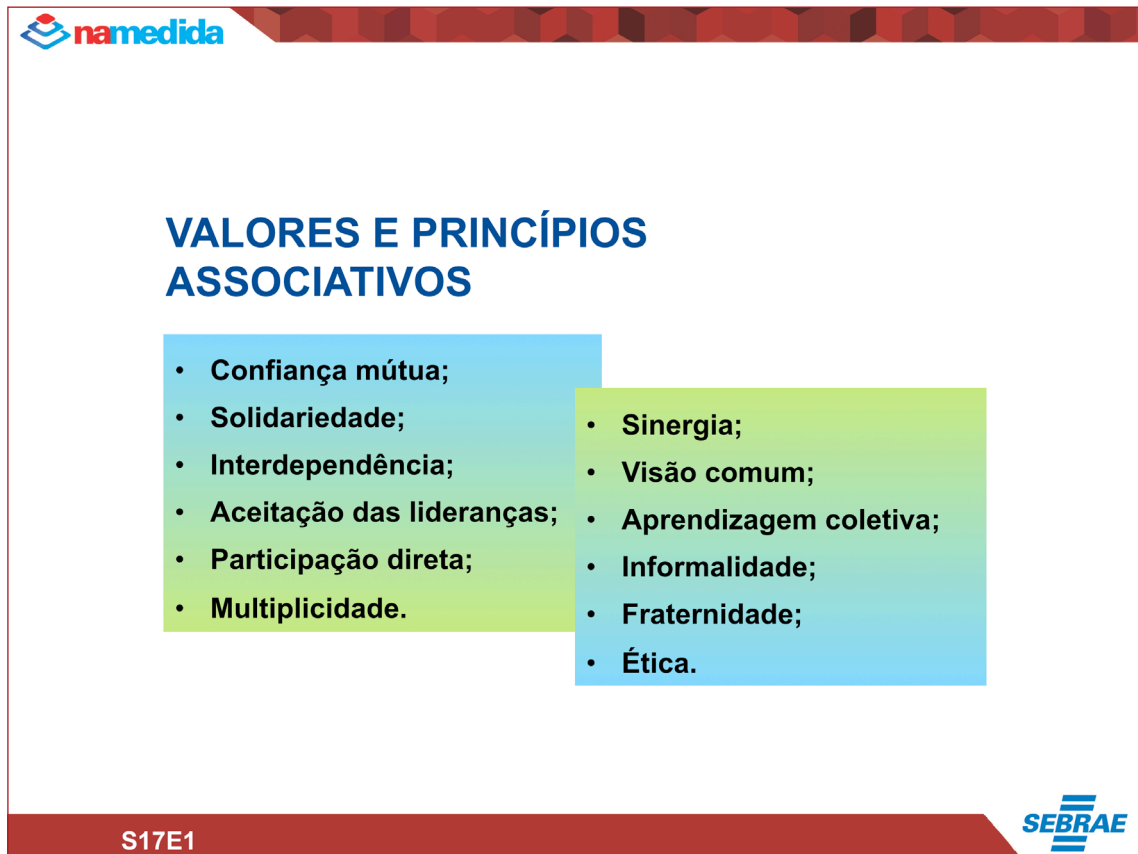
- Explore também como trabalharam e que, em função do que foi acontecendo na atividade, cada um podia optar por participar ou não. A forma como lidaram com as peças lhes permitiu tomar parte do poder, tomar decisões, entregar ou não as peças, e que estas decisões estão diretamente ligadas às consequências, no caso, montar ou não um quebra-cabeça;
- Esclareça que cada um poderá fazer a síntese do seu comportamento em grupo e pergunte se efetivamente estão dispostos a experimentar mudanças comportamentais para poder se inserir nele;

- Mostre o slide S16E1 e fale que o sucesso em qualquer organização social está diretamente ligado ao equilíbrio de força das pessoas, e que existirão conflitos, competição, acomodação e cooperação e que na medida certa, poderão levar ao sucesso dos empreendimentos. É comum nesta atividade, tender a olhar o comportamento dos outros participantes e ter clareza do que eles precisam mudar, quando na verdade o movimento deve ser o de voltar o olhar para si próprio e refletir que a primeira mudança deve começar com cada um e que, apesar de ser uma longa caminhada, será fundamental para o sucesso do empreendimento. Enquanto o olhar estiver para a mudança que o outro precisa fazer, se perderá o foco a ser alcançado, que é o de trabalhar para o bem comum de todos, alcançando os objetivos comuns do empreendimento coletivo.



Condução: Educador da área técnica

- Apresente o slide S17E1.



VALORES E PRINCÍPIOS ASSOCIATIVOS

- **Confiança mútua;**
- **Solidariedade;**
- **Interdependência;**
- **Aceitação das lideranças;**
- **Participação direta;**
- **Multiplicidade.**
- **Sinergia;**
- **Visão comum;**
- **Aprendizagem coletiva;**
- **Informalidade;**
- **Fraternidade;**
- **Ética.**

S17E1

- Faça uma relação da confiança mútua com o sucesso do empreendimento. A confiança nunca está pronta e precisa ser construída no dia da organização. Sua construção depende diretamente da transparência na gestão das organizações;
- Reforce sobre a necessidade da clareza e da qualidade na prestação de contas de uma organização coletiva;
- Explique que a solidariedade deve ser exercida também no campo econômico. Compare duas situações distintas que fazem parte de uma mesma comunidade: uma família que passa por um problema de saúde e recebe a solidariedade de

todos da comunidade e a mesma família, num outro momento, em que precisa vender sua produção. É comum, na primeira situação, o recebimento de muitas ofertas de ajuda e apoio. Já na segunda situação, é muito comum o vizinho esconder sobre o comprador e o preço obtido pelos produtos vendidos, pois o vizinho vê o outro como concorrente e por isso, não tem interesse no seu sucesso financeiro;

- Esclareça que a interdependência significa que cada um dos presentes, mesmo que queiram, não podem viver isoladamente. De uma forma ou outra dependem, mais ou menos, de outras pessoas ou instituições;
- Explique que a interdependência está relacionada com a complementariedade, quando o momento do grupo é partir para planejar e agir, e as capacidades individuais são consideradas e postas em cooperação a favor da execução de um plano do grupo, conjuntamente elaborado;
- Reforce que a participação direta é fundamental, uma vez que, para funcionar o processo de organização coletiva, torna-se necessário o comprometimento de todos e que as pessoas assumam compromissos quando participam diretamente do processo de decisão, ou seja, quando sentem-se “dentro do processo”. Informe que será preciso evitar um velho ditado entre aqueles que não valorizam a participação, que é “tudo que vocês resolverem na reunião eu assino embaixo!”;
- Informe que a sinergia significa mais que um somatório, uma multiplicação das forças para a realização de uma tarefa ou de um projeto. Isto acontece quando duas ou mais pessoas decidem cooperar entre si para alcançar algum objetivo comum.;
- Proponha, com relação à visão comum, que alguns participantes informem um sonho a ser alcançado no futuro. Baseado nas respostas, compare e identifique se há algum sonho em comum, fale sobre a ausência de sonhos, sobre a dificuldade de sonhar;
- Diga que uma organização coletiva, baseada nos princípios associativos, deve ter a capacidade de construir uma visão comum, elaborada e decidida entre os participantes, para saber e seguir o “seu rumo”, ou seja, é “para lá que vamos”, “é lá onde queremos chegar”;
- Estimule os participantes para que percebam que a aprendizagem coletiva é uma das principais ferramentas que podem utilizar para a organização dos seus negócios, uma vez que será através dela que buscarão mais informação e conhecimentos sobre a organização da produção e da comercialização, elementos fundamentais para a durabilidade das micros e pequenas empresas.

- Estimule que a participação deva ser informal, num sentido que expresse a não burocratização das relações, onde o ambiente da participação seja alegre, agradável e produtivo;
- Informe que neste contexto a ética, embora sendo uma categoria filosófica que envolve uma conceituação complexa, aqui ela assume o seguinte sentido: “Faça para seus colegas de organização tudo aquilo que você gostaria que eles fizessem para você”. Comente exemplos práticos sobre algumas situações da vida real;
- Fale que estes valores e princípios associativos são construídos e acontecem em diferentes tempos e intensidades, dependendo diretamente das pessoas que compõem o grupo que se organiza. Reforce que a maturidade dos grupos e dos projetos precisam do fator tempo e, principalmente, de uma qualidade no relacionamento entre os participantes, conforme explicada na indicação acima dos princípios e valores associativos;
- Explore a importância de conhecer a si mesmo e aos outros, de exercitar a percepção e a comunicação para ampliar as relações interpessoais e, com isso, explorar, descobrir e partilhar necessidades, interesses, idéias e experiências que possam levar a oportunidades de se associar;
- Estabeleça a relação entre as fases vivenciadas na atividade com o que poderão experimentar na prática associativa;
- Peça que reflitam que a caminhada de cada um tem muito valor, que a estrada à frente nem sempre será fácil, mas que juntos poderão construir um futuro muito melhor;
- Peça para que abram o Manual do Participante na Atividade 3 – Mensagem “A Estrada”;
- Solicite que um participante faça a leitura, enquanto os outros acompanham em silêncio;
- Questione o grupo a respeito da relação do que eles vivenciaram e a mensagem que acabou de ser lida;
- Faça o fechamento fortalecendo a importância da prática dos valores nos empreendimentos coletivos e que foram apresentados na oficina, enfatizando que o entendimento deles poderá lhes facilitar a sua tomada de decisão no que diz respeito a participar ou não da proposta do grupo.

ATIVIDADE 4 – CARACTERÍSTICAS DAS PESSOAS JURÍDICAS DE DIREITO PRIVADO

OBJETIVOS

- Conceituar e estabelecer um comparativo entre as diferentes pessoas jurídicas de direito privado;
- Levar informações que capacitem os participantes na sua tomada de decisão sobre o avanço do processo de organização coletiva.

TEMPO

55 minutos.

RECURSO NECESSÁRIO

Manual do Participante.

PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área técnica.

- Informe aos participantes que agora serão apresentadas as características de algumas das formas de organizações coletivas, considerando os seus diferentes aspectos sociais;
- Peça que abram o Manual do Participante na atividade 4;
- Aproveite a formação dos três grupos da atividade 3;
- Distribua para cada grupo um dos temas: Associação, Cooperativa e Sociedade Empresarial Ltda;

- Solicite que cada grupo discuta entre si o tema e escolha um porta-voz que irá apresentar a opinião do grupo sobre o tema;
- Faça um comentário rápido sobre a importância de se conhecer as características de cada forma. Leia o termo “Conceito” e peça que cada grupo dê a sua definição;
- Possibilite um debate e esclareça dúvidas, orientando, também, quando possível, o que se aplica às necessidades do grupo;
- Repita o procedimento para cada uma das linhas do quadro até a conclusão do mesmo.



DICA

Segue uma orientação com relação aos pontos importantes e relevantes que devem ser ditos quando cada item do quadro for lido, objetivando o enriquecimento da discussão:

- Comente que tanto a associação quanto a cooperativa, enquanto pessoas jurídicas, conforme lei federal, são sem fins econômicos, pois as duas não trabalham com a categoria do LUCRO em suas atividades. Apenas a sociedade empresária LTDA trabalha com o objetivo de ter LUCRO. Este fato não exclui o interesse econômico DOS ASSOCIADOS, pois eles estão presentes no processo de organização;
- Explique que a Cooperativa é uma Sociedade Simples, constituída por pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha entre si dos resultados, não tendo por objeto o exercício de atividade própria de empresário;
- Fale que apenas a cooperativa pode emitir nota fiscal. Isto é importante porque, na maioria dos processos de organização coletiva, este aspecto de poder emitir a nota fiscal torna-se elemento definidor de qual forma jurídica o grupo vai adotar;



- Ressalte que, na constituição da cooperativa, os cooperados devem integralizar (depositar na conta da cooperativa) o capital subscrito em ata e que representarão as cotas capital de cada um. No caso da associação, não existe cota capital, apenas uma contribuição mensal definida pela assembléia dos associados;
- Reforce que, na cooperativa, por se tratar de uma empresa privada como outra qualquer, existe a responsabilidade financeira dos cooperados em caso de perdas/prejuízos, proporcional ao capital social integralizado. No caso de uma associação, esta responsabilidade restringe-se apenas à diretoria;
- Faça uma referência sobre a necessidade de se fazer a viabilidade econômico-financeira do negócio para potencializar a possibilidade de sucesso nos empreendimentos coletivos;
- Informe que o processo de formalização da organização é uma tendência natural, que deverá surgir com o amadurecimento do grupo, como forma de selar o compromisso entre as partes e dar mais força à ação coletiva, gerando maior impacto na comunidade, na região na qual está inserida e até na economia nacional, como podemos constatar através de vários exemplos já citados.

- Reforce que o reconhecimento destas diferenças, bem como a clareza dos objetivos do grupo é que vão determinar qual forma associativa será adotada para o avanço do empreendimento coletivo;
- Esclareça que a regulamentação de cada organização é uma necessidade para a sua implantação e unificação de procedimento em todo o território nacional. E, por isso, foram criadas legislações específicas:
 - › **Associação:** Constituição: art. 5º, incisos XVII ao XXI, art. 174º, parágrafo 2º. Código Civil: art. 44º ao 61º;

- › **Cooperativa:** Constituição: art. 5º incisos XVII ao XXI e art. 174º, parágrafo 2º. Lei Federal 5764/71. Código Civil: art. 997º a 1000º e 1093º a 1096º. Legislação específica conforme atividade. INSS – Medida provisória nº 83 de 12/12/2002;
 - › **Sociedade Empresarial Ltda.:** Código Civil: Ver a partir do art. 982º. Legislação específica: conforme objetivos contratuais.
-
- Solicite aos participantes opiniões sobre o aprendizado obtido quanto ao reconhecimento das diferentes pessoas jurídicas de direito privado e se os mesmos sentem-se mais capacitados para uma possível tomada de decisão sobre o avanço do seu processo de organização coletiva;
 - Faça o fechamento baseado nas contribuições dos participantes.

INFORMAÇÃO AO EDUCADOR

Diferenças e similaridades entre as formas associativas:

ASPECTOS SOCIETÁRIOS	ASSOCIAÇÃO	COOPERATIVA	SOCIEDADE EMPRESARIAL LTDA.
Conceito	Pessoa jurídica de direito privado de fins não econômicos	Pessoa jurídica de direito privado, de fins não econômicos – sociedade simples	Pessoa jurídica de direito privado com fins lucrativos
Finalidade	Representar e defender os interesses dos associados	Prestação de serviços aos cooperados	Buscar o lucro dentro das atividades previstas no contrato social
Nº mínimo de associados	Mínimo de duas (2) pessoas físicas e/ou jurídicas	Mínimo de 20 pessoas físicas	Duas (2) pessoas físicas ou jurídicas
Formação de capital social	Não tem capital social, mas patrimônio formado por contribuições, doações e quotas patrimoniais	Tem capital social formado através das quotas partes dos cooperados	Tem capital social formado por ações ou quotas de capital, dependendo do tipo de sociedade
Geração de Receitas	Através de taxas e contribuições	Através das taxas de administração sobre atos cooperativos.	Através da sua atividade econômica
Poder decisório	Cada pessoa tem direito a um voto, mas o estatuto poderá instituir categorias com vantagens especiais	Cada cooperado tem direito a um voto	Decisão colegiada com voto proporcional ao número de ações ou quotas de capital
Operações	Não realiza operações comerciais, mas pode apoiar o processo de comercialização dos associados	Realiza atividades comerciais de compra e venda com e para seus cooperados, visando eliminar intermediários	Realiza plena atividade mercantil (ações de compra e venda)
Área de abrangência Para admissão de sócios	Limitada à capacidade de gerenciamento e a seus objetivos	Limitada a seus objetivos, à capacidade de gerenciamento e à disponibilidade de participação dos cooperados	Depende das atividades, objetivos e da capacidade de gerenciamento

ASPECTOS SOCIETÁRIOS	ASSOCIAÇÃO	COOPERATIVA	SOCIEDADE EMPRESARIAL LTDA.
Resultados financeiros	Eventuais sobras são incorporadas ao patrimônio	Conforme decisão da Assembléia Geral e proporcional às operações realizadas pelos cooperados	Proporcional ao capital investido
Responsabilidade dos associados	Da diretoria	De todos os cooperados, mas proporcional ao capital subscrito	De todos os sócios, mas proporcional à participação no capital social
Remuneração dos dirigentes	Não recebem remuneração	Podem receber pró-labore, conforme definição em Assembléia Geral	Remunerados conforme estabelecido no contrato social

ATIVIDADE 5 – ENCERRAMENTO DO MÓDULO

OBJETIVO

Avaliar o módulo 1 e entregar os certificados.

TEMPO

10 minutos.

RECURSOS NECESSÁRIOS

TV, DVD, filme Educação Sebrae, formulários de avaliação e certificados.

PROCEDIMENTOS ESSENCIAIS

Condução: Educador da área comportamental ou técnica.

- Peça que relatem, em uma palavra, uma aprendizagem ocorrida durante o módulo;
- Releia as competências do módulo e pergunte se o que foi proposto no início da oficina foi trabalhado e esclarecido;
- Fale novamente dos módulos seguintes, reforçando a importância de participarem do programa todo;
- Apresente o filme Educação Sebrae e entregue aos participantes o formulário de avaliação, que deverá ser preenchido individualmente;
- Entregue o certificado individualmente a cada participante, promovendo uma salva de palmas;
- Proceda ao fechamento do encontro, agradecendo a participação de todos.



ANEXOS

ANEXO 1 – FUNCIONAMENTO DOS GRUPOS

Sempre que um grupo se reúne para um novo empreendimento, mesmo que seus integrantes já se conheçam, passam por três fases distintas: Inclusão, Controle e Afeição (ou Maturidade).

Em cada uma dessas fases, as pessoas apresentam atitudes que variam de pessoa a pessoa, de acordo com a maneira como cada uma vivencie os dilemas e ansiedades características de cada fase.

O quadro a seguir caracteriza as etapas da vida de um grupo e o papel do facilitador em cada um dessas fases, servindo como referência para a compreensão e manejo dos grupos.

ASPECTOS	INCLUSÃO	CONTROLE	AFEIÇÃO
Dilema central	Estar dentro ou fora	Estar por cima ou por baixo	Estar próximo ou distante
Ansiedade predominante	Ser insignificante	Ser incompetente	Ser ou não ser capaz de ser amado
Comprometimentos	Desconfiança	Explicações	Aproximação
	Insegurança	Cobranças	Formação de pequenos grupos
	Isolamento	Surgimento de normas	Demonstração de afeto ou desafeto
	Mudez	Vontade de exercer influências	Solicitação de novos encontros
	Dificuldade em se expressar	Tentativas de liderança	Troca de endereço
	Busca de conhecidos	Feedback	
	Gestos fechados		
Motivos	Medo de se expor	Estabelecimento de confiança	Estabelecimento de amizade
	Necessidade de ser aceito	Integração	Necessidade de criar vínculos
	Medo de errar	Perda dos medos	Facilidade em expressar afetividade
	Medo de crítica	Necessidade de ocupar espaços no grupo	
	Desconhecimento do que vai acontecer		

ASPECTOS	INCLUSÃO	CONTROLE	AFEIÇÃO
Pensamentos	Como está o grupo?	Serei capaz de exercer liderança no grupo?	Quero encontrar este grupo novamente!
	Serei capaz de enfrentar o grupo?	Como fazer para ocupar meu espaço?	Vou propor troca de endereços
	Vou fazer sucesso?	Tenho idéias para colocar!	Quando surgir outro encontro semelhante a este vou participar!
	Consegui me fazer entender?	Posso contribuir neste grupo!	Valeu a pena!
	Minhas expectativas serão atendidas?		
Papel do facilitador	Promover as apresentações	Abrir espaços para as lideranças	Estimular compromissos com mudanças e melhorias
	Estabelecer um clima descontraído	Manter um comportamento mais discreto	Promover a aproximação das pessoas
	Quebrar a barreira da desconfiança	Promover discussões	Estimular o feedback
	Informar sobre objetivos e conteúdos	Incentivar idéias	Providenciar a lista de endereços
	Levantar expectativas	Respeitar pontos de vista	
		Negociar as exigências	
		Decidir em conjunto	
		Estimular o grupo a aprender com erros	
		Encorajar novas tentativas	
		Estimular a expressão de sentimentos, facilidades, dificuldades	

Fonte: Gramigna, 2001.

As fases de inclusão, controle e afeição são cíclicas e de duração variável, embora a sua descrição sugira um processo de evolução natural. Portanto, a cada encontro, o grupo poderá apresentar atitudes características de outras fases, exigindo do educador cuidado em suas intervenções.

O comportamento assertivo de um grupo depende da habilidade do facilitador em se

relacionar com esse grupo, na medida em que ele possa percebê-lo, para lidar da forma mais adequada com as atitudes que surgem a cada momento.

Não podemos esquecer que o facilitador, como ser humano, também experimenta os mesmos dilemas e ansiedades dos participantes frente a situações de encontro com grupos, que devem ser considerados nessa interação.

ANEXO 2 – INSTRUMENTOS EDUCACIONAIS

METODOLOGIA PARTICIPATIVA

A metodologia participativa apóia a criação de associações e cooperativas dentro do seguinte foco:

- Contribuindo para a transformação do conteúdo sócio-econômico e educacional das comunidades carentes, por meio de envolvimento das lideranças e entidades públicas, privadas e ONGs, incorporando a contribuição de milhões de famílias à geração de novas riquezas, melhor distribuição de renda e erradicação da pobreza;
- Indo em busca das potencialidades das microrregiões e solucionando seus problemas, por meio do apoio de todas as parcerias possíveis, locais, municipais, estaduais e federais, viabilizando a auto-sustentabilidade.

A metodologia participativa permite:

- Retratar as percepções de todos os atores da situação;
- Gerar um quadro de visões diferenciadas;
- Criar um saber coletivo;
- Diluir o poder.

Desta forma, é um processo de cooperação centrado no trabalho individual e de equipe, que pressupõe a interação das pessoas para atingir objetivos comuns e que deverão se organizar, definir papéis, administrar conflitos, gerar soluções, a partir de percepções, valores culturais e experiências diferenciadas e ou divergentes.

Participar é ter parte no poder das decisões que o grupo deve tomar consensualmente. É consenso, não é decisão da maioria (voto), mas de todos em torno de uma questão importante para o grupo, de forma racional e tendo em vista as circunstâncias do momento, abrindo mão de expectativas individuais em prol da coletividade.

JOGOS DE TREINAMENTO & DESENVOLVIMENTO

Andy Kirby conceitua o jogo como: “uma atividade estruturada, com um objetivo de aprendizado, conteúdo ou processo diferente da consumação da atividade em si”

Um jogo reflete as vivências das pessoas enquanto participantes de grupos nas diversas situações em que se envolvem no seu cotidiano, de uma forma lúdica atrativa. É um instrumento aplicado em todos os encontros do Programa Redes Associativas e, por isso, algumas referências sobre suas características, vantagens e orientações para aplicação devem ser destacadas.

Principais características dos jogos:

- Possibilitam aprendizado;
- Definem, com clareza, os comportamentos e temas que se quer trabalhar;
- Podem levar à competição ou à cooperação;
- Fazem com que todos os participantes interajam, embora o nível de envolvimento de cada um seja diferente e alguns até prefiram ficar no anonimato.

Vantagens dos jogos:

- **Possuem caráter experimental:** a aprendizagem é baseada na ação do grupo, que coloca em prática suas habilidades, sem risco de conseqüências realmente danosas, pois se trata de uma simulação;
- **Permitem flexibilidade ao facilitador:** um jogo pode ser adaptado, de acordo com a leitura que o educador faz das necessidades e perfil do grupo;
- **Todos participam:** esta é a regra essencial, exceto em casos especiais (ex.: saúde). Se alguém se recusa a participar, por constrangimento ou timidez, o facilitador deve deixar o participante à vontade, e o grupo, de forma natural, proporciona a inclusão ou exclusão desse participante;

- **Criam maior responsabilidade para o grupo:** o grupo estabelece seus critérios de trabalho, em cima das instruções e regras fornecidas pelo educador:
 - › Montam seu modelo de tomada de decisões;
 - › Planejam ações;
 - › Distribuem tarefas;
 - › Definem metas;
 - › Resolvem o problema;
 - › Avaliam resultados;
 - › Chegam a um escore final (todo o jogo tem uma forma de medida que indica a melhor performance a ser obtida pelas equipes).
- **Proporcionam aprendizado:** como se trata de uma vivência, viabiliza o ciclo de aprendizado – ação, reflexão, teorização e prática;
- **Geram motivação:** é uma atividade que diverte e que, por isso, envolve os participantes;
- **Asseguram ganhos para todos:** todos saem ganhando com a experiência vivida, mesmo que ocorram competições ou perdas, pois aprender com o processo é o objetivo principal.

AS FASES DE UM JOGO – O CICLO DE APRENDIZAGEM VIVENCIAL

1. Vivência: É o jogo ou vivência propriamente dita.

- Variar os jogos;
- Cuidar para que reproduzam a realidade a ser trabalhada;
- Verificar se há tempo suficiente para seu processamento;
- Adequar a atividade ao objetivo pretendido e ao público-alvo.

2. Relato: É o momento onde o educador sonda o clima de trabalho em que ocorreu o jogo, oferecendo espaços para as pessoas falarem sobre seus sentimentos.

- É importante trabalhar sempre com o efeito-surpresa e usar recursos de facilitação de expressão;
- Sugestões: carinhas de expressão, figuras, palavras-chave, baralho de sentimentos, cores, símbolos, verbalizações;
- Cuidar para que este momento ocorra no tempo certo, na medida exata: nem muito breve, nem muito longo.

3. Processamento: Fase em que o facilitador faz com que o grupo avalie sua performance no jogo, fale sobre suas dificuldades e facilidades, falhas e acertos. Este momento deve ser preparado antecipadamente pelo facilitador que poderá usar um dos instrumentos a seguir:

- Questionários individuais ou em subgrupos;
- Questões que exijam como respostas algo mais do que um sim ou um não;
- Recursos visuais (símbolos, cartazes, figuras...);
- Painel de apresentações;
- Lembre-se: A aprendizagem vivencial prevê que cada pessoa passe pela experiência e forme seus conceitos. O facilitador não é o astro. Permita que o grupo brilhe e evite incluir-se com falas, palestras ou exposição de suas percepções. Este é o momento onde o facilitador fica “à margem” das discussões.

4. Generalização: Até agora, as discussões estão ancoradas na fantasia do jogo, do lúcido, no que aconteceu no aqui-e-agora. Quando entramos na fase de generalização, devemos puxar as pessoas para sua realidade e:

- Estimular as analogias;
- Usar o material produzido pelo grupo para comparações com a realidade;

- Pedir que estabeleçam “semelhanças e divergências” do que ocorreu no jogo com o que ocorre no cotidiano;
- Esta fase é a mais importante no CAV, pois faz com que as pessoas entendam os motivos daquela atividade tão lúdica e que, aparentemente, não tinha nada a ver com o trabalho ou a função de cada um;
- Somente se esta fase for bem trabalhada, é que o facilitador obterá um diagnóstico da realidade do grupo.

5. Aplicação: De posse do diagnóstico do grupo, que revelou na fase anterior as semelhanças e diferenças do jogo com o seu cotidiano, o facilitador estimula as pessoas a investirem na promoção de mudanças e melhorias. É neste momento que vamos obter o comprometimento do grupo através de instrumento formal. Alguns exemplos:

- Projeto Anjo-da-guarda (ao final do encontro, os planos de mudança são trocados entre os participantes e cada um elege um anjo-da-guarda que irá enviar mensalmente uma cópia ao colega com palavras de incentivo, durante alguns meses);
- Plano de metas individual;
- Plano de melhorias (setorial);
- Plano de mudança;
- Planos de estudo;
- Contrato psicológico (onde o participante se compromete, por escrito, com mudanças pessoais);
- Outros.

Postura do facilitador no painel CAV:

- Manter-se tranqüilo durante as exposições dos participantes;
- Ouvir com qualidade;
- Seguir as etapas do CAV, com flexibilidade;

- Evitar concluir pelo grupo, deixar que todos falem e somente, ao final, fazer comentário breve de algo que passou;
- Preparar roteiros e cartazes com antecedência, de forma a permitir sua total atenção voltada para o grupo;
- Realizar os painéis sempre em círculo ou semicírculo;
- Sentar-se no círculo junto com os participantes;
- Preparar fechamentos sobre o tema central da vivência, se possível, utilizar transparências ou flip-chart para melhor fixação;
- Os fechamentos devem ser breves e marcantes.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARNS, P. C. Ambiente – **Oficina de Capacitação Organizacional – Guia Metodológico** – Série Cadernos Metodológicos nº 5 – Projeto Banco do Nordeste/PNUD – Recife, 1998.

ASSAGIOLI, Roberto. **Psicossíntese – Manual de princípios e técnicas**. Editora Cultrix, SP 2ª edição.

Associativismo. Brasília, OCB, 1988.

BEAUCHAMP, A. e outros. **Como animar um grupo – Coleção Ser e Conviver**. Edições Loyola – 5ª Edição.

CÉSAR, M.B. **Curso Básico de Associativismo e Cooperativismo**. SEBRAE/GO, 2000.

Cooperativismo. Brasília, OCB, 1988.

Cooperativismo e Desenvolvimento Rural e Urbano. Cadernos CEDOPE. UNISINOS/RS, 1994.

Curso Básico sobre Cooperativismo. SESCOOP/OCB/AM, 2000.

FRITZEN, S. J. **Exercícios Práticos de Dinâmica de Grupo**. Petrópolis, Vozes, 1994.

GRAMIGNA, M. R. **Jogos de Empresa**. Belo Horizonte, Makron Books, 1993.

GRAMIGNA, M.R. **Manual de metodologia MRG – Um recurso para educadores**. Belo Horizonte, 2001.

JALOWITZKI, Marise. **Manual comentado de jogos e técnicas vivenciais**. Porto Alegre: Sulinas, 1998.

JALOWITZKI Marise. **Jogos e técnicas vivencias nas empresas: Guia prático de dinâmica de grupo**. Madras Business, 2001.

Manual do Agente SESCOOP para o Associativismo e Cooperativismo. SESCOOP/OCERGS.

MILITÃO, A & R. **Jogos, Dinâmicas e Vivências Grupais**. Rio de Janeiro, Qualitymark, 2000.

Ministério da Indústria e Comércio – **Central de Compras: Forma de integração/ Conselho de Desenvolvimento Comercial** – Brasília: CDC. 1987. Caderno Técnico.

Os dez primeiros passos para a formação de uma EP. SEBRAE/SP, 2000.

Programa Rio Cooperativa – SEBRAE/RJ, 1999.

Programa SEBRAE de Apoio ao Associativismo e Cooperativismo – Cooperativismo: Primeiros Passos – SEBRAE/SP, 2000.

Programa SEBRAE de Apoio ao Associativismo e Cooperativismo. SEBRAE/NA, Brasília, 1999.

Programa SEBRAE de Redes Associativas. SEBRAE/MG, 2001.

Programa SEBRAE de Redes Associativas. SEBRAE/RS, 2001.

SOLER, Reinaldo. **Brincando e aprendendo com os jogos cooperativos**. Rio de Janeiro; Sprint, 2005.

RABAGLIO Maria Odete. **Jogos para seleção: com foco em competências**. Rio de Janeiro, Qualitymark, 2006.

SEBRAE – Biblioteca digital. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/midiатеca/publicacoes/artigos/juridico_legislacao/sociedade_proposito_especifico_mpes> e <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/44696EFC430B33D68325757E006EAE59/\\$File/NT0003F1CA.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/44696EFC430B33D68325757E006EAE59/$File/NT0003F1CA.pdf)>.

Universidade Federal do Paraná – Biblioteca digital. Disponível em: <<http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/handle/1884/3769>>.

VALADARES, J.H. **Cooperativismo e Associativismo no Mundo em Transformação**. SEBRAE/MG, 1999.

VILA Magda & SANTANDER Marli, **Jogos cooperativos no processo de aprendizagem acelerada**. Rio de Janeiro, Qualitymark, 2003.



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

www.sebrae.com.br

0800 570 0800