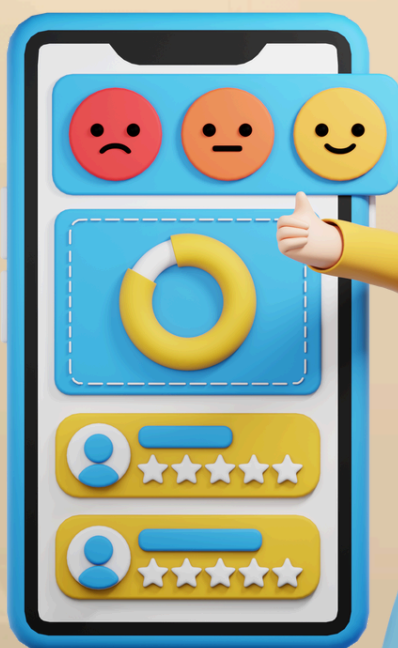


PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO EM

ECONOMIA SOLIDÁRIA

OFICINA 12

Falando de Empreendedorismo e Empreendedorismo Social e a sua relação com a Economia Solidária



Empreendedorismo e Empreendedorismo Social

✨ Transformando Ideias em Impacto: Lucro e Propósito Juntos

Olá! Nesta cartilha, vamos explorar como transformar uma boa ideia em um meio de gerar renda e, mais importante, em uma oportunidade de **impacto positivo para a comunidade**. Vamos entender as diferenças entre o empreendedorismo tradicional e o **empreendedorismo social**, e como este último pode mudar vidas.

Empreendedorismo Tradicional vs. Empreendedorismo Social

Empreendedorismo Tradicional

- **O que é:** É quando uma pessoa ou grupo cria um negócio com foco principal no **lucro individual**. O objetivo é vender muito e acumular riqueza, sem necessariamente se preocupar com o impacto social ou ambiental.

Empreendedorismo Social

- **O que é:** Vai **além do lucro**. O empreendedor social busca resolver problemas sociais e ambientais, transformando a vida das pessoas e cuidando do planeta, ao mesmo tempo em que gera renda de forma sustentável.
 - **Exemplos:** Uma rede de artesanês que, além de gerar renda para cada uma, fortalece o grupo e a comunidade. Participar de uma feira de economia solidária, onde o objetivo não é só vender, mas mostrar o valor do trabalho coletivo e fortalecer o território.
-



Feiras e Redes: Espaços de Empreendedorismo Social

As feiras e as redes de economia solidária são muito mais do que simples locais de venda. São espaços de **troca, encontros e valorização do trabalho coletivo**.

- **Visibilidade e Renda:** É o momento de mostrar o seu trabalho, gerar renda e contar as histórias que estão por trás dos produtos. Produtos feitos com carinho e que carregam os valores da economia solidária.
- **Aproximação:** As feiras aproximam quem produz de quem compra, eliminando o “atravessador”. Isso permite um **preço justo** para o produtor e um produto de qualidade para o consumidor.
- **Conexão Humana:** Empreender socialmente é transformar o ato de vender em uma conexão humana, onde as pessoas comprem não só um produto, mas também as histórias e o valor do trabalho de quem o fez.
- **Ampliação de Vendas:** Além das feiras, existem outros espaços de comercialização em conjunto, como eventos, escolas, associações e as redes sociais, que apoiam e ampliam os pontos de venda.



O Produto Ideal e Dicas de Venda e Divulgação



O Produto Ideal para a Economia Solidária

O ideal é focar em **produtos artesanais**, bem-acabados e que carreguem a **identidade, cultura e valores do território**. Um produto que conta uma história tem muito mais valor!



Dicas Simples para Vender e Atender Melhor

- **Apresentação:** Use toalhas ou panos neutros para forrar o balcão e destacar seus produtos. Organize-os por tipo, material e cor.
- **Preço Visível:** Deixe os preços sempre visíveis. As pessoas gostam de saber!
- **Identificação:** Coloque uma plaquinha, bem visível, com o nome e contato do seu grupo.
- **Atendimento:** Receba as pessoas com um sorriso, conte a história do seu grupo e de cada produto. Ofereça seus produtos sem insistir e aceite

diferentes formas de pagamento (dinheiro, cartão, PIX).

Isso é **empreender com qualidade**: cuidar da experiência do cliente e criar uma conexão.

Cuidados com a Divulgação

- **Embalagens:** Ofereça embalagens bonitas e, se possível, recicláveis.
- **Contato:** Faça um carimbo com seu WhatsApp ou outras informações de contato. Não perca a oportunidade de divulgar!
- **Redes Sociais:** Faça muitas fotos dos seus produtos e do processo de produção (desde o desenho até a peça pronta) para publicar nas redes sociais.
- **Planejamento:** Divulgue eventos e feiras com antecedência (pelo menos 10 dias), com data e endereço completo.
- **Organização:** Organize a parte financeira e participe das reuniões das redes para decidir juntas.

Empreender na prática é planejar, divulgar e vender com organização. É acreditar que novas ideias podem virar realidade. E **empreender socialmente** é acreditar que, juntos e juntas, podemos transformar nossas vidas e também a vida da comunidade.

Uma Reflexão Final de Paulo Freire

“Ninguém caminha sem aprender a caminhar, sem aprender a fazer o caminho caminhando, refazendo e retocando o sonho pelo qual se pôs a caminhar.”

— Paulo Freire

Essa frase nos lembra que o empreendedorismo, especialmente o social, é uma jornada de aprendizado contínuo, de construção coletiva e de persistência na busca por um sonho que beneficia a todos.

Para saber mais:

Referências Bibliográficas:

- **Singer, Paul.** *Economia Solidária: introdução, história e experiência brasileira*. São Paulo: Editora Unesp, 2022.
- **Instituto Legado / PUCPR.** *Empreendedorismo Social e Inovação Social no Contexto Brasileiro*. Manual abrangente em PDF.
- **UFSM.** *Empreendedorismo Social*. PDF que aborda conceitos, histórico e características do empreendedorismo social.
- **Sebrae.** *Empreendedorismo Social: Jovens Empreendedores*. Apostila prática com orientações sobre negócios de impacto.

Filmes e Vídeos Sugeridos:

- **Vídeo:** [Empreendedorismo Social: O que é preciso saber?](#)
- **Documentário:** [Websérie Escolha os Dois: Negócios com Propósito! - Episódio 1](#)
- **Reportagem:** [Empreendedorismo na comunidade](#) | [Histórias de Negócios](#)