

PORTUGALIA

**Model de proiect de școală  
antreprenorială**



Learn4U Consultoria, Portugal

Versiunea în limba română a acestui material a fost realizată  
în cadrul proiectului:

**ENTREPRENEURSCHOOL**  
**Design, improvement and development of methodology and a guidebook**  
**for developing the values and dynamics of the entrepreneurship among our students**

- un proiect Leonardo da Vinci (ES/07/LLP-LdV/TOI/149013) -

Traducerea în limba română:



**Centrul pentru Dezvoltare și Inovare în Educație**  
[www.tehne.ro](http://www.tehne.ro)

Versiunea în limba română  
a fost revizuită și validată de:

**Olimpius Istrate**  
**Luciana-Simona Velea**

Aceste materiale pot fi reproduse, distribuite sau afișate în scopuri necomerciale,  
cu condiția specificării sursei.

## CADRUL PROIECTULUI

Proiectul *Eureka Junior – Primul meu plan de afaceri* face parte dintr-un program mai amplu, *Afaceri pentru Viitor*, care a fost implementat în Regiunea Autonomă Madeira, în Portugalia.

Schumpeter, autor clasic în domeniul economiei, a definit conceptul de manager al unei companii drept acel individ care este diferit, care își asumă riscuri, care încearcă diverse lucruri, care are idei și este dinamic. Un întreprinzător nu este foarte diferit de managerul de companie *schumpeterian*.

Mai multe studii au arătat că este posibil să crezi întreprinzători sau să crezi medii care să favorizeze apariția întreprinzătorilor (a antreprenoriatului). În mod similar, s-a demonstrat că există o legătură între nivelul ridicat al atitudinilor antreprenoriale și dezvoltarea economică a regiunilor (Beugelsdijk, Noorderhaven, 2002); s-a arătat de asemenea că antreprenoriatul constituie elementul central al avantajului competitiv al unei țări (Porter, 1990).

Există diverse mecanisme, instrumente și structuri care pot fi utilizate pentru a crea medii antreprenoriale: capital de risc, capital pentru începerea unei afaceri, incubatoare de afaceri, formare... Însă, mai important decât acestea este să garantezi crearea unei culturi antreprenoriale prin educație.

Acest proiect este inovator prin programul său sistemic și cuprinzător. Pornind de la definițiile „abilității antreprenoriale” (Kangaharju, 2000), a „capitalului antreprenorial uman” (Georgellis și Wall, 2000) și de la lucrarea lui Brockhaus (1982), au fost identificate trei atribute: nevoia de împlinire, controlul intern și inovarea. Metodologia de schimbare propusă în acest

proiect are drept obiectiv promovarea dezvoltării comportamentului antreprenorial printr-o practică pedagogică în care conceptele sunt conectate cu experimentarea activă și experiența fiecărui individ.

## INTRODUCERE

Înainte ca un întreprinzător să dezvolte orice tip de afacere, acesta va avea nevoie să-și dezvolte mai întâi aptitudinile de vânzări, know-how-ul financiar și auto-motivarea.

Având în vedere că o afacere nu funcționează fără clienți, întreprinzătorul trebuie să aibă capacități de analiză a tendințelor pieței și de implementare efectivă a strategiilor de marketing și vânzări.

Accentul pe formarea întreprinzătorilor, împreună cu angajamentul autorităților față de formarea/ educația antreprenorială a tinerilor sunt esențiale pentru crearea unei atitudini de agent proactiv a tinerilor întreprinzători, oferindu-le astfel – **prin accentul puternic pe formare** – competențele necesare care le vor permite să dezvolte structuri competitive, corespunzătoare și adaptate acestei epoci de guvernare, transparentă, bune practici și responsabilitate socială.

Potrivit lui Chris Curtis, expert și *guru* al antreprenoriatului, „avantajul educației antreprenoriale este acela că aceasta intensifică educația în general în multe cazuri. Unul dintre principalele lucruri de care se plâng elevii este „De ce trebuie să învăț acest lucru dacă nu îl voi folosi niciodată?”. Acesta nu este și cazul educației antreprenoriale; relevanța este imediată. Chris Curtis adaugă în continuare: „**Pe termen lung, în ceea ce privește educația, importanța sa constă în schimbarea de atitudine comparativ cu educația tradițională. Atitudinile sunt formate ca urmare a acțiunilor și formarea antreprenorială se bazează pe**

**acțiune. Cu alte cuvinte, educația produce atitudini antreprenoriale și îi pregătește pe tineri pentru viața de după școală".**

Ceea ce face ca acest tip de educație să fie foarte eficientă este faptul că se bazează pe activități și experiențe și nu pe o abordare teoretică.

Curriculumul care a fost dezvoltat prin acest proiect va asigura o participare reală și multidisciplinară, împreună cu o experiență de învățare astfel concepută încât să-i ajute pe elevi să descopere și să dezvolte calitățile, caracteristicile și atitudinile unor întreprinzători de succes. Educația antreprenorială se va baza pe o abordare de învățare prin practică, cu accent pe experiență, know-how și aplicare reală în contextul unei întreprinderi.

**Activitățile proiectului duc la creșterea nivelului de implicare a elevilor încurajându-i pe aceștia să pună întrebări, să accepte provocări, să exploreze noi idei, să fie inovativi și creativi și să se simtă confortabil în timp ce învață.**

Scopul proiectului **Primul meu plan de afaceri** nu este înființarea unei firme. Proiectul urmărește în schimb să facă posibile atitudinile antreprenoriale și spiritul antreprenorial într-un context educațional, concentrându-se pe dezvoltarea caracteristicilor și calităților antreprenoriale personale, precum și a competențelor și cunoștințelor manageriale. O afacere pe care participanții o vor dezvolta în viitor reprezintă rezultatul acestor eforturi. Prin urmare, **obiectivul principal al acestui proiect este acela ca elevii, profesorii și părinții să înceapă să adopte o gândire antreprenorială și să-și valorifice calitățile antreprenoriale pe care le au deja, chiar dacă acestea sunt deocamdată într-o stare latentă.**

## CONTEXTUL MODELULUI

Se poate spune că modul cel mai eficient de învățare este acela legat de situații reale, care sunt reprezentative pentru situațiile cu care elevii se pot întâlni în viitor și în care va trebui să-și folosească cunoștințele și competențele pe care le-au dobândit (De Corte, 1994). O astfel de formă de învățare stimulează abilitățile și predispozițiile indivizilor, prin faptul că aceștia consideră învățarea nu un proces pasiv și individual de acumulare de cunoștințe, ci un proces de construire a cunoștințelor semnificative. (Miranda, 1999).

## PREZENTAREA PROIECTULUI



Scopul proiectului **Eureka Junior** este de a valorifica atitudinile antreprenoriale ale copiilor și tinerilor prin intermediul unor activități secvențiale și printr-o metodologie centrată pe inovare și creativitate. În acest scop, se folosește un joc de strategie, „**Eureka Junior – Primul meu**

**plan de afaceri**”, pentru a simula procesul pornirii unei afaceri într-un mod simplificat.

Un întreprinzător trebuie să-și organizeze ideea de afaceri într-o manieră **obiectivă, clară și riguroasă** atunci când pornește o afacere. Este foarte important ca ideea afacerii să fie bine definită, riguros formulată și bine prezentată, astfel încât să producă impactul așteptat atunci când este analizată și să primească o evaluare finală pozitivă. Procesul și forma care trebuie folosite pentru a garanta o evaluare pozitivă a ideii se realizează prin elaborarea planului de afaceri. **Planul de afaceri este esențial pentru definirea unei idei de afaceri.**

În Funchal, pe insula Madeira, două școli au participat la proiectul Eureka Junior project, în cadrul Programului Afaceri pentru viitor: **Școala Dr. Angelo Augusto da Silva** și **Școala Goncalves Zarco**, cu un număr de 56 de elevi în total și o echipă de 5 profesori. Acest proiect a fost monitorizat și de doi coordonatori ai Direcției Regionale pentru Educație, Domeniul Antreprenoriat. La proiect au participat trei clase (29 de elevi) de la Școala Dr. Angelo Augusto da Silva și două clase (27 de elevi) de la Școala Gongalves Zarco.

#### **Școala de Învățământ Primar și Secundar Dr. Angelo Augusto da Silva**

<b>Clasa</b>	<b>Domeniul proiectului de afaceri</b>	<b>Numele firmei</b>
a XIII-a	Magazin de calculatoare	<i>Equipar Ideias</i>
	Sală de sport	<i>Espelho da Saude</i>
	Sală de sport și bar	<i>Triple F - Golden Rule</i>
a XII-a	Sală de sport	<i>AquaGym</i>
	Magazin de calculatoare	<i>Iron Net</i>
	Bar	<i>Soran</i>
a XI-a	Paintball	<i>Paintworld - Madeira, Lda.</i>
	Magazin de calculatoare	<i>Informai, Lda.</i>
	Bar	<i>Bats, Lda</i>

#### **Școala de Învățământ Primar și Secundar Goncalves Zarco**

<b>Clasa</b>	<b>Domeniul proiectului de afaceri</b>	<b>Numele firmei</b>
a XIII-a Turism	Sală de sport	<i>Relax Academy</i>
	Stațiune balneară	<i>Recanto de Bem-Estar</i>
	Magazin de articole pentru sporturi extreme	<i>Desportos Radicais</i>
	Bar	<i>Ao Sabor das Letras</i>

---

a XIII-a Contabilitate	Agenție sportivă Bar	<i>Solugões Desportivas</i> <i>Ansel's Bar</i>
---------------------------	-------------------------	---

---

## **OBIECTIVE GENERALE**

Să creeze atitudini antreprenoriale la copii și tineri aflați în al doilea și al treilea ciclu de educație primară și secundară, prin desfășurarea de activități creative și orientate către lumea reală și cu ajutorul utilizării unui joc de strategie.

## **OBIECTIVE SPECIFICE**

- Să faciliteze achiziția de cunoștințe cu privire la aspecte importante ale procesului de pornire a unei afaceri;
- Să permită experimentarea înființării unei companii fictive;
- Să dezvolte potențialul creativ al elevilor.

## **METODOLOGIE**

Jocul de strategie **Eureka Junior – Primul meu plan de afaceri** este compus dintr-o serie de sarcini secvențiale care se referă la un set de activități care sunt necesare într-un proces simplificat de pornire a unei afaceri. Se indică o traiectorie simplă, cu **8 etape**, iar clasa este împărțită în grupuri de 3 (minim) și 5 (maxim) elevi care urmează aceste etape pas cu pas pentru a atinge scopul principal: **pornirea unei afaceri**.

Pentru a participa, fiecare grup joacă jocul viitorilor întreprinzători, își testează ideea de afaceri printr-un proiect stabilit prin proprie inițiativă, asumându-și responsabilități, luând decizii, întâmpinând dificultăți sau înregistrând succese. Membrii grupului trebuie și să echilibreze anumiți factori pe parcursul diferitelor activități. Anumite activități implică și unele jocuri de creativitate.



Se presupune că acest joc este folosit la orele dedicate proiectelor. Fiecare activitate durează 3 ore, cu excepția Activității 6, care se recomandă să fie organizată în 4 lecții. Durata activităților 7 și 8 va fi diferită, prima fiind de 2 zile, iar cealaltă de o zi.

La începutul jocului, fiecare grup primește un cec (fictiv) de 3000€. Fiecare grup va primi de asemenea și un bonus de 500€ pentru terminarea la timp a fiecărei activități. Cu cât este mai mare suma obținută, cu atât mai mare va fi capitalul pentru pornirea afacerii. În Portugalia, este necesară o sumă minimă de 5000€ în acest sens. În acest joc, trecerea la o nouă activitate depinde de terminarea activității anterioare.

## **MODELUL**

În prezent, cea mai mare motivație pentru elaborarea planului de afaceri continuă să fie asigurarea resurselor financiare ale afacerii. Orice întreprinzător care dorește să pornească o afacere trebuie să pregătească acest document. Planul de afaceri îl va ajuta să-și clarifice și să-și pună în aplicare ideea. La sfârșitul elaborării sale, întreprinzătorul este mai conștient de posibilele riscuri și amenințări ale noii afaceri; acest lucru poate duce și la concluzia că afacerea nu este potrivită (ceea ce este preferabil unui faliment rapid). Planul de afaceri va face posibilă începerea afacerii cu mai multă încredere și cu o viziune, scopuri și obiective mai bine definite.

Planul de afaceri nu trebuie să rămână un document care să fie folosit doar în etapa de pornire a afacerii. Acesta trebuie actualizat în mod regulat pentru a adapta strategiile la condițiile din viitor și pentru a defini noi forme de creștere și creare a valorii.

## ACTIVITATEA 1

Un plan de afaceri are trei părți:

1. Prezentarea ideii de afaceri - Activitatea 1;
2. Planul de marketing - Activitatea 2;
3. Planul financiar - Activitatea 3.

Obiectivul Activității 1 este acela de a prezenta ideea de afaceri; de asemenea, elevii vor alege un nume pentru firmă și îi vor defini misiunea.

În faza pilot a proiectului, domeniile de afaceri propuse elevilor au fost următoarele:

- Magazin de calculatoare;
- Magazin de articole pentru sporturi extreme /Magazin de articole de surf;
- Laborator;
- Fabrică de produse regionale;
- Bar;
- Sală de sport.

Jocuri creative: Brainwriting și/sau tehnica hărții ideilor.

Folosirea jocurilor creative este propusă în această fază pentru ca elevii să poată îndeplini sarcinile mai ușor. Profesorul poate selecta unul dintre aceste jocuri, în funcție de caracteristicile grupului:

### **Brainwriting**

Acesta este o varianta a brainstormingului. Prin eliminarea interacțiunii verbale, se evită posibilitatea ca liderul grupului să-i favorizeze pe participanții mai activi sau extrovertiți. La brainwriting, toți participanții pot avea idei în același timp și toți sunt încurajați să dezvolte ideile celorlalți.

Principalele faze ale acestei tehnici sunt următoarele:

- 1 – Liderul sesiunii identifică tema principală.
- 2 - Participanții, adunați într-o sală, își scriu în mod individual ideile timp de cinci minute.
- 3 – Liderul sesiunii colectează ideile și le citește sau le scrie pe o tablă.
- 4 - Fiecare grup dezbate și evaluează fiecare idee în parte, reținându-le pe cele mai bune și eliminându-le pe cele care nu sunt fezabile.

### **Tehnica hărții ideilor**

Obiectivul acestei tehnici este acela de a permite o libertate totală a minții. Procesul se desfășoară după cum urmează:

- 1- Se scrie tema principală în centrul paginii.
- 2 – De la aceasta pornesc câteva linii la capătul cărora se scriu cuvinte cheie, de exemplu, „obiective”, „beneficii”, „dezvoltare”, „tehnici” și „principii”.
- 3 – Se generează idei pornind de la fiecare cuvânt cheie al temei principale. La început, elevii nu-și fac griji pentru tipul de idei și utilitatea lor; de aceste lucruri se vor ocupa mai târziu.
- 4 – Se stabilesc relațiile dorite între idei și se desenează schemele sau diagramele considerate necesare.
- 5 – Se analizează combinațiile care rezultă și se evaluează coerența și fezabilitatea.

În această etapă, „întreprinzătorul” trebuie să definească și să-și structureze ideea de afaceri în mod clar. Este foarte important ca ideea de afaceri să fie bine definită.

Pentru această activitate se oferă un șablon cu o structură predefinită ca recomandare, obiectivul fiind acela de a stimula creativitatea.

Documente asociate: planul de afaceri; identificarea afacerii.

## ACTIVITATEA 2

Obiectivul Activității 2 este acela de a elabora planul de marketing (acțiuni de promovare și/ sau diseminare).

Folosirea jocurilor creative - **Brainstorming** - are rolul de a face această activitate mai ușoară pentru elevi.

### **Joc creativ: Brainstorming în grup**

Folosirea brainstormingului în grup pentru această activitate poate stimula ideile pentru acțiuni de promovare și diseminare ale companiei. La acest joc creativ, se recomandă să se desemneze un „secretar” - o persoană care va scrie ideile și va avea grijă să nu se producă repetiții. Totuși, această persoană nu trebuie să încerce să ghideze procesul de brainstorming sau să critice ideile celorlalți, fiindcă acest lucru ar putea pune în pericol activitatea creativă. Pentru acest exercițiu, trebuie să se stabilească o limită de timp sau un anumit număr de idei.

În această activitate, stabilirea obiectivelor este cea mai importantă parte, reprezentând procesul de începere a definirii strategiei. Planificarea este esențială pentru strategia de marketing, deoarece permite anticipare și articularea tuturor deciziilor ulterioare referitoare la managementul unei mărci, reducând astfel posibilitatea producerii unor erori în faza de implementare.

Documente șablon puse la dispoziția elevilor: planul de afaceri, planul de marketing.

### **ACTIVITATEA 3**

Principalul obiectiv al Activității 3 este pregătirea planului financiar (cheltuieli și venituri).

Rezultate: În această fază, întreprinzătorul trebuie să elaboreze planul financiar în mod clar și realist.

#### **Joc creativ: tehnica construirii de scenarii**

Această tehnică necesită cântărirea diferiților factori pentru a prevedea evoluția afacerii. Scenariile sunt utilizate în mod normal pentru a defini strategii de acțiune alternative, ceea ce implică o analiză a diferiților factori și a resurselor afacerii: începerea afacerii; resursele umane; infrastructură și echipamente, precum și capitalul necesar pentru transformarea ideii de afaceri în realitate; recuperarea investiției, adică perioada necesară pentru a recupera costurile companiei.

Obiectivul este acela de a identifica strategiile prin care se pot crea mai multe puncte forte, reducându-se în același timp punctele slabe ale companiei, prin care se pot exploata oportunitățile și minimiza amenințările. Principalii pași sunt următorii:

- 1 – Identificarea problemei.
- 2 – Anticiparea tendințelor care vor determina viitorul afacerii.
- 3 – Dezvoltarea de scenarii detaliate pentru fiecare tendință.
- 4 – Elaborarea unui rezumat al fiecărui scenariu, definind impactul pe care îl va avea probabil asupra companiei.
- 5 – Folosirea fiecărui rezumat ca bază de dezvoltare a noilor strategii.

Documente șablon puse la dispoziția elevilor: planul de afaceri, planul financiar.

## ACTIVITATEA 4

La Activitatea 4, fiecare grup prezintă planul de afaceri unui juriu alcătuit din câte o persoană din fiecare grup, un profesor și un reprezentant al instituției (de exemplu, dirigintele clasei sau directorul școlii). Juriul acordă puncte de la 1 la 5, unde 1 reprezintă punctajul minim, iar 5 cel maxim.

Pentru fiecare punct acordat ideii de afaceri, grupurile primesc un bonus de 1000€; suma totală se calculează adunând toate punctele primite de un grup și fiecare grup primește cecul fictiv corespunzător. Creditul total la sfârșitul Activității 4 permite fiecărui grup să continue jocul cu etapa de înregistrare a afacerii.



Fiecare grup trebuie să-și prezinte planul de afaceri în 15-20 de minute, în forma pe care o consideră cea mai potrivită (de la prezentări în PowerPoint la postere).

Documente puse la dispoziția elevilor: carduri de vot; simulator de cecuri; grilă de evaluare.

## **ACTIVITATEA 5**

Folosirea cecurilor fictive este necesară la Activitatea 5.

Grupurile de elevi trebuie să se adreseze unei instituții reale pentru a simula procesul de înregistrare a afacerii.

În faza proiectului pilot, elevii s-au adresat Camerei de Comerț și Industrie a Regiunii Madeira (ACIF-CCIM), unde s-au întâlnit cu reprezentanți ai diviziei „Companie într-o oră” a ACIF-CCIM. În Portugalia, este necesară o sumă inițială de cel puțin 5000€ (societate pe acțiuni) pentru a înregistra o firmă.

Elevii trebuie să completeze un anumit număr de formulare pentru procesul de înregistrare, care le sunt puse la dispoziție în acel moment. Această activitate trebuie să se desfășoare pe parcursul a 2 lecții, iar elevii vor fi împărțiți în grupuri pe companii.

Documente necesare: formulare pentru înregistrarea firmei.

## **ACTIVITATEA 6**

Pe baza planului de marketing definit la Activitatea 2, elevii trebuie să elaboreze acum instrumentele de marketing planificate. Broșura și posterul companiei sunt obligatorii; alte materiale promoționale pot fi de asemenea produse. Elevii pot să elaboreze și o prezentare în PowerPoint a afacerii.

Documente necesare: șablon de prezentare în format electronic (PowerPoint).

## ACTIVITATEA 7

În faza pilot a proiectului, toate materialele promoționale produse de elevi au fost prezentate la Expoziția Eureka Junior, o inițiativă care a avut loc în data de 21 mai, Ziua Întreprinzătorului la ACIF-CCIM. Elevii au avut ocazia să-și prezinte companiile publicului, invitaților și juriului care a evaluat proiectele de start-up.

## ACTIVITATEA 8

În data de 21 mai, proiectele au fost prezentate la conferința finală a Programului Afaceri pentru Viitor – Primul meu plan de afaceri, unde au fost acordate premii celor mai bune proiecte Eureka Junior.

### PROGRAMUL PROIECTULUI PILOT

	<b>Numele sarcinii/ activității</b>	<b>Data începerii</b>	<b>Data încheierii</b>
1	Formarea profesorilor Eureka Junior	08 ianuarie 2007	08 ianuarie 2007
2	Activitatea 1 – Misiunea companiei	09 ianuarie 2007	26 ianuarie 2007
3	Activitatea 2 – Planul de marketing	29 ianuarie 2007	16 februarie 2007
4	Carnaval	19 februarie 2007	21 februarie 2007
5	Activitatea 3 – Planul financiar	22 februarie 2007	9 martie
6	Activitatea 4 – Prezentare în fața juriului	12 martie	23 martie
7	Paști	26 martie	6 aprilie 2007
8	Activitatea 5 – Înregistrarea afacerii	23 aprilie 2007	27 aprilie 2007
9	Activitatea 6 – Materiale promoționale	03 mai 2007	18 mai 2007
10	Activitatea 7 – Expoziția Eureka	<b>21 mai 2007</b>	
11	Activitatea 8 - Prezentarea finală a proiectelor		

## CONCLUZII

Crearea unor medii care să favorizeze apariția unor atitudini antreprenoriale la copii și tineri are o importanță majoră prin faptul că le permite indivizilor să-și extindă aria de competență dezvoltând astfel un **profil antreprenorial**.



Acest material a fost realizat în cadrul proiectului:

## **ENTREPRENEURSCHOOL**

### **Design, improvement and development of methodology and a guidebook for developing the values and dynamics of the entrepreneurship among our students**

- un proiect finanțat prin programul Leonardo da Vinci al Comisiei Europene (ES/07/LLP-LdV/TOI/149013) -

#### **Parteneri:**

- Fundación para la Formación Técnica en Máquina Herramienta. IMH - *Spain* ([www.imh.es](http://www.imh.es))
- TKNIKA – *Spain* ([www.tknika.net](http://www.tknika.net))
- JYVASKYLAN AMMATTIOPISTO – *Finland* ([www.jao.fi](http://www.jao.fi))
- Learn4u Consultoria – *Portugal* ([www.learn4u.com.pt](http://www.learn4u.com.pt))
- TEHNE – Centrul pentru Dezvoltare și Inovare în Educație – *Romania* ([www.tehne.ro](http://www.tehne.ro))
- Junior Achievement – *Latvia* ([www.jal.lv](http://www.jal.lv))

Traducerea în limba română:



**Centrul pentru Dezvoltare și Inovare în Educație**  
[www.tehne.ro](http://www.tehne.ro)

La adresa [www.tehne.ro](http://www.tehne.ro) sunt disponibile și alte modele de educație antreprenorială.