



**5º Encontro Internacional de Política Social**  
**12º Encontro Nacional de Política Social**  
Tema: "Restauração conservadora e novas resistências"  
Vitória (ES, Brasil), 5 a 8 de junho de 2017

---

**Eixo: Mundo do trabalho.**

**A extensão universitária como mola propulsora da economia solidária**

**Agnaldo Rolim de Moura<sup>1</sup>**

**Resumo:** O Projeto de Extensão Aluno Consultor UNA, foi criado para oferecer Assessoria, Consultoria e Capacitação para quem necessite destes serviços e que não tenha acesso a estes. O projeto iniciou em 2014 uma parceria com o programa de Economia Solidária de Contagem/MG, com a parceria foi realizada uma pesquisa e como resultado da pesquisa criou-se o PDESC (Programa de Desenvolvimento da ECOSOL de Contagem). Com o PDESC em 2015 e 2016, foram desenvolvidos serviços de Assessoria e Consultoria para mais de 150 empreendimentos, Capacitação e Treinamento para mais de 300 empreendedores, todos da ECOSOL de Contagem e região metropolitana de BH. Foi criada uma feira semanal no campus UNA Contagem com a participação de 20 empreendimentos, da ECOSOL, alimentação e artesanato. Já participaram das atividades mais de 400 alunos e 10 professores dos cursos de graduação da UNA de Contagem. Todas as atividades não têm custo algum para os empreendedores.

**Palavras-chave:** Economia Solidária. Extensão Universitária. Consultoria.

**University Extension as a Mainspring to Solidary Economy**

**Abstract:** The Extension Project UNA Advisor Student was created to offer Advice, Consulting and Training to those who need these services and couldn't have access to them. The project started in 2014 as a partnership with the Solidarity Economy program of Contagem / MG, with the partnership a survey was conducted and as a result of the research the PDESC (Development Program of ECOSOL de Contagem) was created. With the PDESC program in 2015 and 2016, advisory and consulting services were developed for more than 150 enterprises, training for more than 300 entrepreneurs, all from Contagem's ECOSOL and metropolitan region of Belo Horizonte. A weekly fair was created on the UNA Contagem campus with the participation of 20 enterprises (food and handicrafts), from ECOSOL. More than 400 students and 10 professors from UNA's Contagem undergraduate courses have participated in the activities. All activities have no cost to entrepreneurs.

**Keywords:** Solidarity Economy. University Extension. Consulting.

**O Projeto de Extensão Aluno Consultor UNA**

As instituições de Ensino Superior são os espaços de desenvolvimento e aprimoramento do ensino, complemento educacional, cultural e intelectual onde as pessoas buscam conhecimento científico teórico e prático para ascender pessoal, intelectual e profissionalmente, o tripé Ensino, Pesquisa e Extensão, deve estar presente nas atividades cotidianas do Ensino Superior, quanto mais atividades desenvolvidas em parcerias, como base neste tripé melhores os resultados obtidos por todos os entes envolvidos nos processos de ensino-aprendizagem.

---

<sup>1</sup> Mestre em educação pelo Centro Pastoral Educacional e Assistência Dom Carlos, Brasil (2004). Professor do Centro Universitário UNA.

A Extensão Universitária como parte integrante deste tripé, deve unir os diversos interesses das instituições de Ensino Superior, possibilitando assim o aprimoramento do Ensino, e da Pesquisa, ainda a Extensão leva a prática dos conhecimentos adquiridos com o Ensino e a Pesquisa, assim criando um ciclo virtuoso. A extensão busca:

Contribuir com ações de caráter educativo, social, cultural, científico e tecnológico para uma relação dialógica e transformadora de conhecimentos e de experiências entre a instituição e a sociedade: é pautada nessas premissas que a UNA estabelece suas diretrizes para extensão universitária. Em articulação com políticas públicas, movimentos sociais, setores produtivos ou atendendo demandas da comunidade, as atividades de extensão norteiam-se pelo desenvolvimento de uma proposta educacional inovadora, pela formação do comportamento ético e cidadão e pela democratização da ciência, da cultura e da tecnologia (UNA, 2013).

As instituições de Ensino Superior que estimulam e desenvolvem as atividades de Extensão, oferecem “*mais*” para seus alunos, mais conhecimento, crescimento, associando a teoria e a prática. Os projetos de extensão que buscam desenvolver atividades de consultoria e assessoria para seus alunos abrem novas perspectivas e alternativas no ensino-aprendizagem e num futuro mercado de trabalho para estes alunos, novas possibilidades e áreas de atuação, além daquelas tradicionalmente oferecidas pelo mercado de trabalho para os alunos egressos de muitos cursos de graduação e pós-graduação.

O Projeto de Extensão Aluno Consultor UNA, iniciou-se em 2013 e tem como um de seus objetivos desenvolver o empreendedorismo, autonomia, espírito crítico e social nos alunos, através da apresentação e aproximação desses alunos ao cotidiano de mercado e das organizações, mostrando na prática, aqueles conhecimentos teóricos adquiridos na sala de aula, e a aplicação deles no cotidiano de diversos setores e se possível em todos seus aspectos em um empreendimento. Assim formando um bom Aluno Consultor e ainda, levar e mostrar às organizações como elas podem ser beneficiadas com a implantação de boas práticas de gestão e que a comunidade acadêmica, a faculdade, é um dos melhores caminhos para que ela, empresa/organização, acesse a estas práticas, fortalecendo a parceria universidade e mercado. Outro grande objetivo é levar serviços de assessoria, consultoria, capacitação e geração de trabalho e renda, de forma gratuita, para empreendedores, empreendimentos e organizações que por algum motivo não têm acesso a estes serviços.

O projeto Aluno Consultor UNA, iniciou em Contagem as atividades de forma modesta, em princípio teve a participação de poucos alunos. Suas atividades ficaram concentradas na captação de novos parceiros assim possibilitando a participação de um número maior de empreendedores ou organizações no projeto, tudo isto com grande apoio do coordenador de

extensão e da direção da UNA Contagem. Estas atividades abriram mais portas e possibilidades, fazendo com que mais alunos e organizações se interessassem pelo projeto e seus benefícios.

Assim em 2014 através de uma dessas parcerias, surgiu a oportunidade de desenvolver as atividades do projeto de extensão Aluno Consultor UNA, na recém-criada Feira da Economia Solidária do Bairro Novo Eldorado de Contagem, assim foi firmada uma parceria para o desenvolvimento do projeto e dos empreendedores da feira, parceria está que tornar-se-ia muito grande e com grandes resultados para seus parceiros.

### **A Economia Solidária - ECOSOL**

Com a nova parceria com a Feira de ECOSOL, para desenvolver as atividades foi necessário buscar o máximo de conhecimento sobre a economia solidária, o que realmente é e o que significa, para que as atividades a serem desenvolvidas pudessem atender as expectativas dos parceiros e não desvincular da essência da economia solidária. Na busca por informações e conhecimento encontramos no portal do Ministério do Trabalho e Emprego informações basilares de fundamental importância e esclarecedoras, para podermos assim iniciar nossas atividades. Assim primeiramente buscamos as definições de economia solidária:

Economia Solidária é um jeito diferente de produzir, vender, comprar e trocar o que é preciso para viver. Sem explorar os outros, sem querer levar vantagem, sem destruir o ambiente. Cooperando, fortalecendo o grupo, cada um pensando no bem de todos e no próprio bem. [...] Compreende uma diversidade de práticas econômicas e sociais organizadas sob a forma de cooperativas, associações, clubes de troca, empresas autogestionárias, redes de cooperação, entre outras, que realizam atividades de produção de bens, prestação de serviços, finanças solidárias, trocas, comércio justo e consumo solidário. Nesse sentido, compreende-se por economia solidária o conjunto de atividades econômicas de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito, organizadas sob a forma de autogestão (ECONOMIA SOLIDÁRIA, [2014], não paginado).

A partir desta definição pudemos compreender melhor que a economia solidária tem uma formatação própria, características muito peculiares de atuar. Para que o trabalho fosse desenvolvido da melhor maneira possível era preciso estudar ainda mais, para tanto buscamos conhecer características específicas da economia solidária. As principais características encontradas e que chamaram a atenção foram o Sistema de Cooperação, a Autogestão, a Dimensão Econômica e a Solidariedade. Então como é, e como funcionam, a Cooperação, Autogestão, Dimensão Econômica e a Solidariedade?

**Cooperação:** existência de interesses e objetivos comuns, a união dos esforços e capacidades, a propriedade coletiva de bens, a partilha dos resultados e a responsabilidade solidária. Envolve diversos tipos de organização coletiva: empresas autogestionárias ou recuperadas (assumida por trabalhadores); associações

comunitárias de produção; redes de produção, comercialização e consumo; grupos informais produtivos de segmentos específicos (mulheres, jovens etc.); clubes de trocas etc. Na maioria dos casos, essas organizações coletivas agregam um conjunto grande de atividades individuais e familiares.

**Autogestão:** os/as participantes das organizações exercitam as práticas participativas de autogestão dos processos de trabalho, das definições estratégicas e cotidianas dos empreendimentos, da direção e coordenação das ações nos seus diversos graus e interesses, etc. Os apoios externos, de assistência técnica e gerencial, de capacitação e assessoria, não devem substituir nem impedir o protagonismo dos verdadeiros sujeitos da ação.

**Dimensão Econômica:** é uma das bases de motivação da agregação de esforços e recursos pessoais e de outras organizações para produção, beneficiamento, crédito, comercialização e consumo. Envolve o conjunto de elementos de viabilidade econômica, permeados por critérios de eficácia e efetividade, ao lado dos aspectos culturais, ambientais e sociais.

**Solidariedade:** O caráter de solidariedade nos empreendimentos é expresso em diferentes dimensões: na justa distribuição dos resultados alcançados; nas oportunidades que levam ao desenvolvimento de capacidades e da melhoria das condições de vida dos participantes; no compromisso com um meio ambiente saudável; nas relações que se estabelecem com a comunidade local; na participação ativa nos processos de desenvolvimento sustentável de base territorial, regional e nacional; nas relações com os outros movimentos sociais e populares de caráter emancipatório; na preocupação com o bem estar dos trabalhadores e consumidores; e no respeito aos direitos dos trabalhadores e trabalhadoras (ECONOMIA SOLIDÁRIA, [2014], não paginado).

Todas estas características têm fundamental importância para ECOSOL, e a grande diferença entre empreendimentos da ECOSOL e as demais organizações, é que a economia solidária torna-se uma alternativa para pessoas empreendedoras, que por algum motivo foram ou estão excluídas da economia de mercado, economia dita formal e não querem ou conseguem uma vaga de emprego neste mercado, e por isto buscam melhorar suas condições de trabalho, geração de renda e qualidade de vida de maneira geral, mas preocupando-se, de forma efetiva com o ecossistema produtivo, com a sociedade local e regional, com o desenvolvimento sustentável e os resultados proporcionados pelas suas atividades não baseados exclusivamente, no lucro exagerado, numa grande produção ou produtividade a qualquer custo, mas com base nos princípios de uma economia solidária.

### **Primeiras Atividades de Consultoria Para ECOSOL**

Após a busca do conhecimento e embasamento teórico e científico sobre a ECOSOL, foi possível iniciar as atividades do Projeto de Extensão Aluno Consultor UNA, em parceria com a Feira de ECOSOL. Enfim as atividades tiveram seu início, com base nas reuniões juntamente com os organizadores e empreendedores foi possível perceber algumas necessidades da feira e assim traçar um plano de ação. Foram previstas algumas atividades a serem desenvolvidas ao longo do tempo, enquanto durasse a parceria, atividades onde todos

tenham um crescimento e desenvolvimento, um ganho real e possível de dimensionar, conhecimentos estes gerados pela parceria.

Conforme acordado foram planejadas as primeiras atividades a serem desenvolvidas, que seriam de pesquisa junto aos empreendimentos e empreendedores da ECOSOL para conhecer e compreender suas necessidades e ansiedades, sempre respeitando os princípios, fundamentos e características basilares da economia solidária, e só após está pesquisa realizada e analisada seriam tomadas novas ações e atitudes com relação as atividades de consultoria e assessoria, pois o objetivo da pesquisa seria buscar principalmente quais as reais necessidades e qual grau de prioridade que elas teriam para os empreendedores e o desenvolvimento do trabalho.

Após está decisão tomada foi preciso encontrar e selecionar alunos dispostos a participar do projeto de extensão Aluno Consultor UNA, na parceria com a Feira de ECOSOL do bairro Novo Eldorado, alunos que tivessem condições de absorver todo conhecimento da economia solidária e com conhecimento acadêmico suficiente para ajudar a encontrar soluções as questões levantadas, portanto, alunos com habilidades e competência nas diversas áreas de gestão que os qualificassem como Alunos Consultores, criando e fortalecendo uma relação entre “*Academia e Sociedade, Conhecimento teórico científico e Conhecimento prático*”, como previsto no escopo do projeto proporcionando aos seus participantes uma grande evolução nos seus conhecimentos, através da inter-relação “*Teoria e Prática*”, formando assim um aluno mais preparado para a vida e para o mercado de trabalho. Estas atividades de extensão aliadas as demais atividades acadêmicas proporcionam aos alunos experiências novas e transformadoras. Então:

Transformar o conhecimento técnico em oportunidades para uma atuação prática que beneficie toda a comunidade. Por meio da Extensão Universitária, alunos e professores da Una estão continuamente envolvidos em ações que visam ao atendimento de necessidades sociais emergentes, principalmente aquelas ligadas à educação, saúde, meio ambiente e qualidade de vida. É um componente fundamental para o enriquecimento do currículo, além de contribuir para a renovação didática e a ampliação da sala de aula. Além de promover a criatividade, a iniciativa e a consciência cidadã, a UNA acredita que por meio das atividades extensionistas, saberes e relações pedagógicas essenciais são construídos (UNA, 2008).

Com base nos princípios da Extensão Universitária e da Economia Solidária, foram selecionados os alunos para desenvolver as atividades na feira, foram 6 (seis) alunos do curso de Ciências Contábeis.

Com os alunos já participando do projeto foi elaborado um instrumento de pesquisa para ser aplicado aos empreendedores, onde buscava-se conhecer melhor os empreendimentos e elencar suas percepções e necessidades, ter informações sobre quais atividades efetivamente poderiam ser desenvolvidas e quais empreendedores necessitavam e queriam algum tipo de consultoria e assessoria. Então o instrumento elaborado foi dividido basicamente em 3 (três) partes: A (1ª) primeira para coletar informações simples sobre os empreendedores, contatos e atividades desenvolvidas, uma (2ª) segunda parte para coletar informações sobre a constituição do empreendimento, como foi o processo e quem participou, já na (3ª) terceira parte foram coletadas informações específicas sobre o empreendimento, sobre a gestão, necessidades e sobre as possibilidades de uma consultoria e assessoria ser feita pelos Alunos Consultores da UNA.

A feira era constituída por (20) vinte barracas, de 4m<sup>2</sup> cada, estas contam com empreendimentos de alimentação e artesanato, cada barraca pode ter até (3) três empreendedores, sendo assim a capacidade máxima da feira é de (60) sessenta empreendedores, muitas das barracas contam com a participação de (1) um único empreendedor. Desta forma foram aplicados pelos Alunos Consultores (23) vinte e três questionários, que representavam o total de empreendedores e ou empreendimentos participantes da feira no período da coleta dos dados.

Após a coleta das informações foi necessário fazer uma criteriosa análise e interpretação dos dados coletados, para assim prosseguir com o planejamento e tomada de decisão para confecção do plano de ação a ser seguido. Esta análise foi morosa e feita com calma para compreender o que exatamente cada empreendedor tinha intenção de externar ao responder a pesquisa, assim não permitindo que uma interpretação errônea, pudesse levar a prejudicar o planejamento e as ações. Com esta análise o que ficou evidente foi a necessidade de ajuda relatada pelos empreendedores e o interesse pela ajuda na forma de uma assessoria e ou consultoria, dos Alunos Consultores da UNA. Como a diversidade dos empreendimentos é grande na feira as necessidades apresentadas por eles também foram grandes e em diversas áreas, dependendo do empreendedor ou do empreendimento.

De acordo com a análise feita e procurando suprir as necessidades e ansiedades dos empreendedores, ao final do semestre foi confeccionado um plano de ações que buscava atender e suprir o máximo das necessidades e interesses elencados na pesquisa, sem perder o foco nas características da economia solidária e do projeto de extensão aluno consultor UNA, assim conseguindo o melhor resultado para todos. Neste plano de ação foram definidas as próximas

atividades a serem desenvolvidas e a primeira delas deveria ser a confecção de planos de negócios para o máximo possível, de empreendedores ou empreendimentos da feira, “[...]para entender as mudanças que possam afetar seus negócios, as empresas procuram compreender o ambiente externo [...]” (GONÇALVES apud MOREIRA, 2008) e ainda um programa de treinamento, através de palestras e cursos de curta duração em áreas específicas levando o conhecimento científico e melhores práticas de gestão para os empreendedores.

O plano de negócios é uma importante ferramenta de gestão e os alunos consultores que participam do projeto e da confecção dos planos de negócios, precisam entender isto conhecer e compreender suas definições e princípios, para SALIM et al. (2005) [...] “Plano de Negócios é um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros”. Ainda de acordo com DORNELAS:

O Plano de Negócios pode ser desenvolvido tanto na fase inicial de uma empresa, como qualquer em outro estágio de seu desenvolvimento. A decisão de quando o fazer está relacionada ao objetivo que se quer atingir, à oportunidade que se quer perseguir, ou ao redirecionamento estratégico que se quer dar à empresa (DORNELAS, 2011).

Com isto fazer um plano de negócios, como primeira ação do projeto Aluno Consultor UNA, para os empreendedores e/ou para os empreendimentos da Feira da Economia Solidária pareceu ser a melhor decisão, contudo para fazer um plano de negócios adequado e coerente com a economia solidária, deve-se levar em consideração suas principais características e premissas para não geram conflito de interesses entre o empreendedor e a economia solidária.

Elaborar e executar um programa de treinamento e qualificação dos empreendedores também é muito importante, pois assim os mesmos terão melhores condições de gerir seus empreendimentos e de aproveitar ao máximo o plano de negócios obtendo melhores resultados, e mais alternativas para a tomada de decisões.

A partir disto o grande desafio agora era, como pôr em prática estas ações de maneira eficaz e eficiente, atendendo o máximo possível de empreendedores e empreendimentos com um nível satisfatório de resultados para ambas as partes. Eis que surgiu uma nova oportunidade para o desenvolvimento do projeto e das ações, como de acordo com a Rede Nacional de Extensão (RENEX), [...] “A Extensão Universitária é o processo educativo, cultural e científico que articula o Ensino e a Pesquisa de forma indissociável e viabiliza a relação transformadora entre universidade e sociedade [...]”, pensamos em realizar uma atividade inédita, uma experiência ainda não vivenciada, na Faculdade UNA de Contagem e também no Centro Universitário UNA, que seria propor uma parceria e desenvolver uma atividade educativa,

prática e inovadora, unido duas atividades de extrema importância na formação acadêmica e desenvolvidas de forma brilhante na UNA e que tem como princípios a prática dos conceitos de Ensino, Pesquisa e Extensão, que proporcionam a seus alunos uma formação diferenciada e mais qualificada, assim unindo um Projeto de Extensão, o Projeto de Consultoria Universitária UNA - Aluno Consultor, com a disciplina do TIDIR (Trabalho Interdisciplinar Dirigido) dos curso de Administração e Ciências Contábeis na confecção do Plano de Negócios. O TIDIR:

A disciplina Trabalho Interdisciplinar Dirigido – TIDIR promove a interdisciplinaridade, desempenhando a função da aprendizagem significativa e colaborativa, desenvolvendo, no aluno, a habilidade de identificar, analisar, explicar e resolver problemas, dentro e fora da sala de aula (UNA, 2008).

As disciplinas TIDIR, PA e PI, tem como premissa desenvolver trabalhos e atividades promovendo a interdisciplinaridade e integração das diversas disciplinas trabalhadas no decorrer do semestre letivo, e sempre que possível aliando estas premissas a atividades práticas. Os princípios norteadores do TIDIR, PA e PI, vão de encontro as necessidades dos projetos de extensão, assim se complementando, no caso das necessidades elencadas na Feira de Economia Solidária, fortalecendo essa relação e possibilitando novas ações. Os princípios do TIDIR são: as DCNs (Diretrizes Curriculares Nacional) e o PPCs (Projeto Pedagógico dos Cursos), Letramento Acadêmico, Autonomia do Aprendiz, Trabalho em Equipe e Espaços de Aprendizagem, alguns destes princípios são de fundamental importância para o desenvolvimento da parceria com o Projeto de Extensão Aluno Consultor, na elaboração dos planos de negócios, palestras e cursos. Os princípios:

Autonomia do Aprendiz: A disciplina TIDIR adota como princípio o papel ativo dos estudantes na construção do conhecimento, em que o processo de aquisição do saber é mais importante que o próprio saber. Porém, para que se envolvam ativamente nas decisões relacionadas a seu processo de aprendizagem e na implementação dessas decisões assumindo responsabilidade pela própria aprendizagem e tornando-se mais independentes da ajuda dos professores, os estudantes devem, primeiramente, se conscientizar quanto a seus estilos de aprendizagem (i.e., como aprendem) e desenvolver diferentes estratégias (i.e., procedimentos específicos – comportamentos, técnicas, recursos usados) para possibilitar e melhorar sua aprendizagem e conseqüentemente, ajuda-los a construir o próprio conhecimento. O professor deve atuar, nesse contexto, como um facilitador da autonomia dos alunos (UNA, 2008).

A autonomia, proatividade e o senso crítico dos alunos pode e deve conduzi-los a novos desafios e um grande aprendizado, para ser um Aluno Consultor este princípio é fundamental pois um consultor precisa ser autônomo e crítico, pois somente assim poderá desempenhar um bom trabalho nas atividades de orientação, acompanhamento e desenvolvimento que uma consultoria necessita. Nada impede de um consultor com estas características trabalhar sozinho

e obter bons resultados, mas um trabalho em equipe, com uma equipe bem preparada e unida, pode levar a resultados muito melhores.

Trabalho em Equipe: Outro componente facilitador da autonomia e da auto regulação da aprendizagem é o trabalho em equipe, sustentado pela teoria sociocultural proposta por Vygostsky e colaboradores, segundo a qual a aprendizagem ocorre a partir de interações significativas, através das quais os indivíduos coconstruem o seu conhecimento. Nessa teoria fundamentam-se também os pressupostos da aprendizagem colaborativa: as interações são a chave para o desenvolvimento social, afetivo e, sobretudo, cognitivo. Trabalhando juntos, os alunos e os professores não compartilham ideias e informações, mas também estilos e estratégias de aprendizagem (UNA, 2008).

Nos Alunos Consultores autônomos, proativos, críticos e trabalhando em equipe, ter ótimos resultados é algo de se esperar e com estas qualificações muito possivelmente estes alunos irão transcender os espaços de aprendizagem tradicionais, irão romper paredes, muros e barreiras que até então poderiam parecer intransponíveis. Assim os espaços de aprendizagem tornam-se mais importantes e estimulantes pois não indicam limites.

Espaços de aprendizagem: A sala de aula e qualquer outro ambiente/espaço de aprendizagem, intramuros (bibliotecas, laboratórios, auditórios, clínica, agência, espaços de convivência, etc.) ou extramuros (cinema, teatro, museus, empresas, portos, hospitais, postos de saúde, etc.) devem estimular a experiência, a experimentação e a habilidade de problematizar dos alunos (UNA, 2008).

A partir disto é possível pensar que os alunos consultores estão preparados para desenvolver as atividades a eles propostas, elaborar um plano de negócios para empreendedores e empreendimentos da Feira de Economia Solidária.

### **As Atividades de Planos de Negócios**

Com a efetivação da tríplice parceria entre o projeto de extensão Aluno Consultor UNA, a Feira da Economia Solidária e as disciplinas de TIDIR dos cursos de Administração e Ciências Contábeis, as atividades de elaboração do Planos de Negócio dos empreendimentos da feira começaram, pois está foi a primeira necessidade demandada pela pesquisa feita pelos Alunos Consultores.

A parceria com a disciplina de TIDIR é fundamental para a disciplina e para o projeto de extensão na formação dos Alunos Consultores, pois o TIDIR exige que os alunos deste período em curso elaborem um Plano de Negócios, e caso não tivesse a parceria os alunos fariam está atividade como até então era feita, com negócios fictícios, não possibilitando a eles a interação com a realidade cotidiana de um empreendimento.

Assim as atividades começaram a se desenvolver com a formação das equipes de trabalho em cada sala de aula, no total foram formadas 10 equipes de trabalho, de Alunos Consultores totalizando 82 alunos, desenvolvendo diretamente as atividades de elaboração dos Planos de Negócio para os empreendedores da feira e mais 8 alunos de outras turmas e períodos mais avançados, também participando do projeto. Como essas atividades são uma parceria entre Extensão e TIDIR, cada grupo ao final do semestre deveria apresentar um trabalho acadêmico redigido e impresso seguindo as Normas da ABNT e as regras do TIDIR, ainda fazer sua apresentação formal para uma Banca Examinadora formada por 2 professores. Para o Projeto de Extensão deverão apresentar um Plano de Negócios, em modelo de acordo com a ECOSOL, redigido e impresso, com (3) três cópias, que serão entregues: (1) uma cópia para o coordenador do projeto para avaliação das atividades desenvolvidas, (1) uma cópia para ser arquivada e servir como material de consulta para atividades futuras e acompanhamento de novas atividades do projeto e (1) uma cópia entregue para os empreendedores que foram a base do Plano de Negócios.

Depois de divididos os grupos de trabalho, cada grupo efetuou uma subdivisão de tarefas e funções para cada integrante do grupo, assim otimizando os processos de elaboração do Plano de Negócios, alguns alunos ficando com funções internas e burocráticas, como em qualquer consultoria, que basicamente seriam de pesquisa e desenvolvimento de material bibliográfico e outros alunos com funções externas assim tendo o compromisso de estarem diretamente ligados a feira e seus empreendedores.

Aos alunos que ficaram com as funções internas coube a importante missão de buscar, com o auxílio da professora do TIDIR e do professor coordenador do Projeto Aluno Consultor, o máximo de informações sobre plano de negócios, princípios, fundamentos e metodologias de elaboração do mesmo. Informações sobre economia solidária, também princípios, fundamentos e formas de funcionamento, para a partir desta base de informações, repassar aos colegas que ficaram responsáveis pela parte prática. Com isto determinado aqueles alunos responsáveis pela interação direta na feira traçaram seus planos de ação, formas de abordagem e captação de informações com os empreendedores.

As primeiras atividades na feira foram de visita para conhecer o local e os empreendimentos ali instalados, ter uma visão ampla da feira e seus negócios e poder construir ferramentas de coleta de dados consistentes e coerentes. Feito isto cada grupo de trabalho precisou optar, para qual negócio iriam fazer o plano de negócios, pois eram apenas 7 grupos e muitos negócios, “*não foi uma escolha fácil*”. Assim a próxima atividade desenvolvida foi, a

coleta de informações e dados, parte destas, de maneira formal com um questionário estruturado, e outras de maneira informal através de depoimentos espontâneos dos empreendedores e observações dos Alunos Consultores. Foram várias visitas a feira, para estas atividades de observação, coleta dos dados, acompanhamento e conhecimento.

As atividades da feira eram aos sábados das 8:00h as 14:00h, quinzenalmente, portanto os alunos que ficaram com a parte prática, com atividades na feira, tiveram que dispor de tempo extra, para realizar o trabalho de aluno consultor, conciliando suas atividades profissionais (emprego), educacionais (faculdade) e pessoais (família). Até o final do primeiro semestre de 2015 foram feitas várias visitas a feira, isso dependendo do plano de ação de cada grupo e a forma de comunicação estabelecida entre eles e os empreendedores, além destas visitas à feira, foram estabelecidas outras linhas de comunicação onde a maioria dos grupos manteve contato por telefone, e-mail e inclusive visitas aos empreendedores em suas casas ou local de trabalho onde ficam a confecção dos produtos, com o objetivo de melhor compreender o empreendimento e o processo de produção e gestão utilizados por eles, não é possível opinar ou dar sugestões sobre aquilo que não se conhece.

Como o tempo de participação dos alunos na feira tinha que ser conciliado com suas demais atividades, nem todos podiam permanecer na feira em tempo integral, acompanhando os empreendimentos e empreendedores, assim eles fizeram um revezamento entre eles de maneira que permitisse que todos aqueles responsáveis pelas atividades na feira, participassem por algum tempo das atividades de observação e que no máximo de tempo possível tivesse algum Aluno Consultor dentro ou próximo do empreendimento, e assim gerar mais informações para discussão no grupo, e melhor qualidade nos seus apontamentos e sugestões futuras, no Plano de Negócios.

Destas visitas, observações e interações começaram a surgir questionamentos e sugestões de ambas as partes, de maneira que o mais breve possível começasse a melhoria de resultados dos empreendimentos da feira, mesmo que pontualmente. Assim começaram algumas mudanças de comportamento, apresentação de produtos, revisão de preços e estratégias de venda, diversificação de produtos e outras, mesmo que timidamente para alguns e de grande impacto para outros, os resultados de maneira geral começaram a mudar.

Com a conclusão dos planos de negócios e serviços de assessoria e consultoria feitos pelos alunos consultores a cada semestre letivo, esperasse que os resultados individuais e coletivos dos empreendedores e da feira tenham uma melhora mais significativa, e proporcione a eles uma alavancagem nos resultados, principalmente financeiros, mas não somente neste e

sim num todo, gerando uma maior satisfação e estímulo para continuidade e perpetuidade das atividades na Feira de Economia Solidária.

### **Considerações Finais, Resultados e Relevância das Atividades**

O projeto iniciou com poucos alunos, professores e turmas envolvidas conforme exposto anteriormente, mas o mesmo tomou grandes proporções. Com isto o projeto finaliza suas atividades a cada semestre e reinicia no semestre seguinte, portanto está em pleno andamento e desenvolvimento, sem uma data prevista para encerrar definitivamente, esperamos que se perpetue, e cada semestre tenham mais e mais atividades e desdobramentos. Até o momento muitas atividades já foram desenvolvidas não só na Feira do Novo Eldorado, mas também nas diversas outras feiras que foram criadas na cidade e no Fórum da ECOSOL de Contagem. Cada grupo participante continua a reunir-se periodicamente, pelo menos uma vez a cada semana, o que possibilita, melhores definições dos planos de ação e na elaboração, passo a passo, dos planos de negócios, planos financeiros, de marketing, desenvolvimento de imagem, desenvolvimento de soluções e produtos e tudo mais de acordo com as necessidades de cada empreendedor, empreendimento e dos conhecimentos técnicos e científicos de cada aluno, turma e curso participante. Com estas reuniões é possível organizar e estruturar os planos de ação, relatórios e outras atividades, onde todas as informações devem ser elaboradas de maneira a gerar um documento coerente com a realidade da economia solidária e os empreendimentos das feiras e do Fórum, obedecendo a todos os pilares e princípios, da economia solidária e elaborando um plano de negócios, relatórios gerenciais e outros planos ou relatórios que seja possível de se pôr em prática, portanto viável, eficiente e eficaz para os empreendedores da ECOSOL.

Até o momento os resultados são muito animadores e estimulantes para todos os envolvidos e facilmente percebido através da simples interação com os empreendedores, que explicitam isto de maneira muito natural, tecendo comentários de como está sendo bom para eles o desenvolvimento das atividades junto com os Alunos Consultores e os professores, as opiniões e conhecimentos levados por estes até eles, tem servido como estímulo e gerado novas perspectivas nas suas vidas pessoais e de empreendedores da ECOSOL.

Os resultados apresentados até o momento por parte dos alunos, tem sido algo próximo ao fenomenal, pois esta experiência única e inovadora tem possibilitado a eles, ter acesso a muito conhecimento novo, algumas coisas que nem imaginam existir, como é o caso para alguns que não conheciam a economia solidária e nada sobre ela, seus pilares, princípios e

fundamentos, a realidade de empreendimentos e seus empreendedores que tem muitos sonhos e criatividade, porém enfrentam cotidianamente, muitas e muitas, dificuldades das mais diversas possíveis, como: falta de dinheiro e investimento, falta de conhecimentos de gestão, falta de estrutura para transformar seus sonhos em negócios e ainda as angustias geradas por todas estas dificuldades. Então neste projeto os alunos estão tendo a oportunidade de conhecer e vivenciar isso tudo, sentir junto com os empreendedores, para os quais estão desenvolvendo as atividades, estas angustias e fazendo com que aconteça uma mudança na sua postura enquanto alunos, pessoas e futuros profissionais nas áreas de gestão.

Aqui foram apresentados apenas os primeiros passos, de muitos, de uma longa caminhada, as primeiras experiências do projeto de extensão Aluno Consultor UNA, juntando com disciplinas que preveem a interdisciplinaridade, a transdisciplinaridade e atividades práticas, como é o caso do TIDIR/PA/PI, e a sociedade que precisa destes conhecimentos.

Apresentando alguns resultados relevantes, até o momento podemos ressaltar que em 2015/1, participaram das atividades de assessoria e consultoria envolveram aproximadamente 90 alunos, divididos em 10 grupos de trabalho, 2 cursos de graduação, Administração e Ciências Contábeis e foram feitos planos de negócios e dado acompanhamento e capacitação para 10 empreendimentos. Em 2015/2, buscou-se ampliar as atividades e o escopo de atuação do projeto Aluno Consultor UNA, envolvendo assim mais alunos, mais cursos, e também cursos tecnológicos de gestão, assim levamos estas atividades de assessoria, consultoria e capacitação a muito mais empreendedores, para ser exato foram 26 empreendedores, onde atuaram mais de 200 alunos, de Administração, Ciências Contábeis, Logística, GPI, Gestão Comercial e Direito e foram 6 professores envolvidos e as atividades de capacitação e treinamento atenderam 50 empreendedores.

Importante apresentar que ainda no segundo semestre de 2015 estava previsto e foi efetivado uma parceria entre o Projeto de Extensão Aluno Consultor UNA, o Fórum da ECOSOL e a Secretaria de Desenvolvimento Social de Contagem, assim possibilitando a criação, implantação e implementação do Programa de Desenvolvimento da Economia Solidária de Contagem – PDESC, assim ampliando sobre maneira as atividades e serviços oferecidos, passando a ter um programa contínuo de treinamento, capacitação, assessoria, consultoria e geração de trabalho e renda, criando a Feira Semanal de ECOSOL da UNA Contagem, atividades todas para os empreendedores da ECOSOL de Contagem, e sem previsão de término, até que todos os empreendimentos e empreendedores sejam efetivamente atendidos e beneficiados pelo PDESC.

Em 2016/1, com a implantação e implementação do PDESC, participaram das atividades de assessoria e consultoria, capacitação, treinamento, geração de trabalho e renda ainda mais empreendedores, em números tivemos mais de 50 empreendedores da ECOSOL de Contagem receberam algum tipo de serviço de assessoria e consultoria, atuaram nestas atividades mais de 400 alunos, de 10 cursos diferentes e foram 10 professores envolvidos. E foram capacitados e treinados mais de 70 empreendedores. Participaram das feiras semanalmente 20 empreendimentos de alimentação e artesanato, a participação e rotativa para que o máximo de empreendimento seja beneficiado com os resultados financeiros gerados pela feira. No final do semestre foi realizado o, “*I Seminário de Economia Solidária UNA Contagem*”, que teve participação de mais 300 pessoas, e foram realizadas 14 oficinas, apresentação de trabalhos e relatos de experiências vividas pelos alunos e empreendedores que participaram das ações do projeto e palestras.

Em 2016/2, participaram das atividades de assessoria e consultoria, capacitação, treinamento, geração de trabalho e renda. Em números tivemos mais de 35 empreendedores da ECOSOL de Contagem receberam algum tipo de serviço de assessoria e consultoria, atuaram nestas atividades mais de 300 alunos, de 8 cursos diferentes e foram 10 professores envolvidos. E foram capacitados e treinados 150 empreendedores. Participaram das feiras semanalmente 20 empreendimentos de alimentação e artesanato, a participação e rotativa para que o máximo de empreendimento seja beneficiado com os resultados financeiros gerados pela feira. Como o nível de profissionalização dos empreendimentos tem aumentado foi possível para estes ampliar seus serviços ofertados, para outras locais e instituições, festas juninas, CIPATs e outras.

Ainda no mês de novembro de 2016, dias 17,18 e 19, foi a realizada na UNA Contagem a reunião do Fórum Brasileiro de Economia Solidária (FBES). Está foi mais uma ação resultante do PDESC e o evento foi inteiramente organizado, realizado de forma solidária, com a efetiva participação dos empreendedores da ECOSOL.

Para dar continuidade e cada vez mais oportunidade a alunos e empreendedores o projeto continua suas atividades por tempo indeterminado e crescendo, possibilitando a ampliação do número de cursos, alunos e professores da Faculdade UNA de Contagem e de outros campus, e ainda participantes do projeto e do programa e o atendimento do máximo de empreendedores da ECOSOL de Contagem, a meta é atender 100% destes. E ainda busca ampliar suas atividades e ações para outras cidades, desde que haja a necessidade e interesse dos envolvidos, empreendedores, poder público e UNA.

## Referências

DORNELAS, José Carlos Assis. **Plano de Negócios: seu guia definitivo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

ECONOMIA SOLIDÁRIA. Brasília (DF): Ministério do Trabalho, [2014]. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/a-economia-solidaria/>>. Acesso em: 5 ago. 2014.

GONÇALVES, Carlos Alberto (Org.). **Manual de ferramentas de estratégia empresarial**. São Paulo: Atlas, 2008.

REDE NACIONAL DE EXTENSÃO. **O Plano de Nacional de Extensão Universitária**. Disponível em: <[www.renex.org.br/documentos/Colecao-Extensao-Universitaria/01-Plano-Nacional-Extensao/Plano-nacional-de-extensao-universitaria-editado.pdf](http://www.renex.org.br/documentos/Colecao-Extensao-Universitaria/01-Plano-Nacional-Extensao/Plano-nacional-de-extensao-universitaria-editado.pdf)>. Acesso em: 20 abr. 2015).

SALIM, Cesar Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andrea Cecilia.; RAMAL, Silvina Ana. **Construindo Planos de Negócios**. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

UNA. **Relatório de Extensão UNA**. Aimorés, 2013.

UNA. GUIA DE INFORMAÇÕES ACADÊMICAS. **Manual de Trabalho Interdisciplinar Dirigido TIDIR**. Aimorés, 2008. <[http://www.una.br/images\\_anima/PDFS/tidir.pdf](http://www.una.br/images_anima/PDFS/tidir.pdf)>. Acesso em: 11 mar. 2014.

UNA. **TIDIR**. Aimorés, 2008. Disponível em: <[http://www.una.br/vida\\_academica/trabalho-interdisciplinar-dirigido-tidir-12](http://www.una.br/vida_academica/trabalho-interdisciplinar-dirigido-tidir-12)>. Acesso em: 23 abr. 2015.

UNA. Extensão Universitária UNA. <<http://www.una.br/institucional/extensao-universitaria-20>>. Acesso em: 15 ago. 2013.