



Manual
DO PROFESSOR

Introdução

Por muito tempo, a educação profissional foi desprezada e considerada de segunda classe. Atualmente, a opção pela formação técnica é festejada, pois alia os conhecimentos do “saber fazer” com a formação geral do “conhecer” e do “saber ser”; é a formação integral do estudante.

Este livro didático é uma ferramenta para a formação integral, pois alia o instrumental para aplicação prática com as bases científicas e tecnológicas, ou seja, permite aplicar a ciência em soluções do dia a dia.

Além do livro, compõe esta formação do técnico o preparo do professor e de campo, o estágio, a visita técnica e outras atividades inerentes a cada plano de curso. Dessa forma, o livro, com sua estruturação pedagogicamente elaborada, é uma ferramenta altamente relevante, pois é fio condutor dessas atividades formativas.

Ele está contextualizado com a realidade, as necessidades do mundo do trabalho, os arranjos produtivos, o interesse da inclusão social e a aplicação cotidiana. Essa contextualização elimina a dicotomia entre atividade intelectual e atividade manual, pois não só prepara o profissional para trabalhar em atividades produtivas, mas também com conhecimentos e atitudes, com vistas à atuação política na sociedade. Afinal, é desejo de todo educador formar cidadãos produtivos.

Outro valor pedagógico acompanha esta obra: o fortalecimento mútuo da formação geral e da formação específica (técnica). O Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM) tem demonstrado que os alunos que estudam em um curso técnico tiram melhores notas, pois ao estudar para resolver um problema prático ele aprimora os conhecimentos da formação geral (química, física, matemática, etc.); e ao contrário, quando estudam uma disciplina geral passam a aprimorar possibilidades da parte técnica.

Pretendemos contribuir para resolver o problema do desemprego, preparando os alunos para atuar na área científica, industrial, de transações e comercial, conforme seu interesse. Por outro lado, preparamos os alunos para ser independentes no processo formativo, permitindo que trabalhem durante parte do dia no comércio ou na indústria e prossigam em seus estudos superiores no contraturno. Dessa forma, podem constituir seu itinerário formativo e, ao concluir um curso superior, serão robustamente formados em relação a outros, que não tiveram a oportunidade de realizar um curso técnico.

Por fim, este livro pretende ser útil para a economia brasileira, aprimorando nossa força produtiva ao mesmo tempo em que dispensa a importação de técnicos estrangeiros para atender às demandas da nossa economia.

Por que a Formação Técnica de Nível Médio É Importante?

O técnico desempenha papel vital no desenvolvimento do país por meio da criação de recursos humanos qualificados, aumento da produtividade industrial e melhoria da qualidade de vida.

Alguns benefícios do ensino profissionalizante para o formando:

- Aumento dos salários em comparação com aqueles que têm apenas o Ensino Médio.
- Maior estabilidade no emprego.
- Maior rapidez para adentrar ao mercado de trabalho.
- Facilidade em conciliar trabalho e estudos.
- Mais de 72% ao se formarem estão empregados.
- Mais de 65% dos concluintes passam a trabalhar naquilo que gostam e em que se formaram.

Esses dados são oriundos de pesquisas. Uma delas, intitulada “Educação profissional e você no mercado de trabalho”, realizada pela Fundação Getúlio Vargas e o Instituto Votorantim, comprova o acerto do Governo ao colocar, entre os quatro eixos do Plano de Desenvolvimento da Educação (PDE), investimentos para a popularização da Educação Profissional. Para as empresas, os cursos oferecidos pelas escolas profissionais atendem de forma mais eficiente às diferentes necessidades dos negócios.

Outra pesquisa, feita em 2009 pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica (Setec), órgão do Ministério da Educação (MEC), chamada “Pesquisa nacional de egressos”, revelou também que de cada dez alunos, seis recebem salário na média da categoria. O percentual dos que qualificaram a formação recebida como “boa” e “ótima” foi de 90%.

Ensino Profissionalizante no Brasil e Necessidade do Livro Didático Técnico

O Decreto Federal nº 5.154/2004 estabelece inúmeras possibilidades de combinar a formação geral com a formação técnica específica. Os cursos técnicos podem ser ofertados da seguinte forma:

- a) **Integrado** – Ao mesmo tempo em que estuda disciplinas de formação geral o aluno também recebe conteúdos da parte técnica, na mesma escola e no mesmo turno.
- b) **Concomitante** – Num turno o aluno estuda numa escola que só oferece Ensino Médio e num outro turno ou escola recebe a formação técnica.
- c) **Subsequente** – O aluno só vai para as aulas técnicas, no caso de já ter concluído o Ensino Médio.

Com o Decreto Federal nº 5.840/2006, foi criado o programa de profissionalização para a modalidade Jovens e Adultos (Proeja) em Nível Médio, que é uma variante da forma integrada.

Em 2008, após ser aprovado pelo Conselho Nacional de Educação pelo Parecer CNE/CEB nº 11/2008, foi lançado o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos, com o fim de orientar a oferta desses cursos em nível nacional.

O Catálogo consolidou diversas nomenclaturas em 185 denominações de cursos. Estes estão organizados em 13 eixos tecnológicos, a saber:

1. Ambiente e Saúde
2. Desenvolvimento Educacional e Social
3. Controle e Processos Industriais
4. Gestão e Negócios
5. Turismo, Hospitalidade e Lazer
6. Informação e Comunicação
7. Infraestrutura
8. Militar
9. Produção Alimentícia
10. Produção Cultural e *Design*
11. Produção Industrial
12. Recursos Naturais
13. Segurança.

Para cada curso, o Catálogo estabelece **carga horária** mínima para a parte técnica (de 800 a 1 200 horas), **perfil** profissional, **possibilidades de temas a serem abordados** na formação, **possibilidades de atuação** e **infra-estrutura recomendada** para realização do curso. Com isso, passa a ser um mecanismo de organização e orientação da oferta nacional e tem função indutora ao destacar novas ofertas em nichos tecnológicos, culturais, ambientais e produtivos, para formação do técnico de Nível Médio.

Dessa forma, passamos a ter no Brasil uma nova estruturação legal para a oferta destes cursos. Ao mesmo tempo, os governos federal e estaduais passaram a investir em novas escolas técnicas, aumentando a oferta de vagas. Dados divulgados pelo Ministério da Educação apontaram que o número de alunos matriculados em educação profissional passou de 993 mil em 2011 para 1,064 milhões em 2012 – um crescimento de 7,10%. Se considerarmos os cursos técnicos integrados ao ensino médio, esse número sobe para 1,3 milhões. A demanda por vagas em cursos técnicos tem tendência a aumentar, tanto devido à nova importância social e legal dada a esses cursos, como também pelo crescimento do Brasil.

Comparação de Matrículas Brasil

Comparação de Matrículas da Educação Básica por Etapa e Modalidade – Brasil, 2011 e 2012.

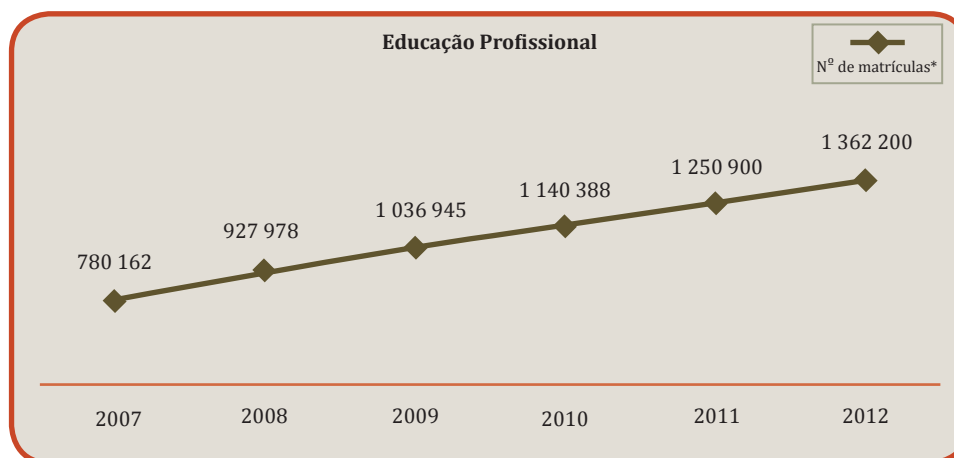
Etapas/Modalidades de Educação Básica	Matrículas / Ano			
	2011	2012	Diferença 2011-2012	Varição 2011-2012
Educação Básica	62 557 263	62 278 216	-279 047	-0,45
Educação Infantil	6 980 052	7 295 512	315 460	4,52%
• Creche	2 298 707	2 540 791	242 084	10,53%
• Pré-escola	4 681 345	4 754 721	73 376	1,57%
Ensino Fundamental	30 358 640	29 702 498	-656 142	-2,16%
Ensino Médio	8 400 689	8 376 852	-23 837	-0,28%
Educação Profissional	993 187	1 063 655	70 468	7,10%
Educação Especial	752 305	820 433	68 128	9,06%
EJA	4 046 169	3 861 877	-184 292	-4,55%
• Ensino Fundamental	2 681 776	2 516 013	-165 763	-6,18%
• Ensino Médio	1 364 393	1 345 864	-18 529	-1,36%

Fonte: Adaptado de: MEC/Inep/Deed.

No aspecto econômico, há necessidade de expandir a oferta desse tipo de curso, cujo principal objetivo é formar o aluno para atuar no mercado de trabalho, já que falta trabalhador ou pessoa qualificada para assumir imediatamente as vagas disponíveis. Por conta disso, muitas empresas têm que arcar com o treinamento de seus funcionários, treinamento este que não dá ao funcionário um diploma, ou seja, não é formalmente reconhecido.

Para atender à demanda do setor produtivo e satisfazer a procura dos estudantes, seria necessário mais que triplicar as vagas técnicas existentes hoje.

Podemos observar o crescimento da educação profissional no gráfico a seguir:



Fonte: Adaptado de: MEC/Inep/Deed.

* Inclui matrículas de educação profissional integrada ao ensino médio.

As políticas e ações do MEC nos últimos anos visaram o fortalecimento, a expansão e a melhoria da qualidade da educação profissional no Brasil, obtendo, nesse período, um crescimento de 74,6% no número de matrículas, embora esse número tenda a crescer ainda mais, visto que a experiência internacional tem mostrado que 30% das matrículas da educação secundária correspondem a cursos técnicos; este é o patamar idealizado pelo Ministério da Educação. Se hoje há 1,064 milhões de estudantes matriculados, para atingir essa porcentagem devemos matricular pelo menos 3 milhões de estudantes em cursos técnicos dentro de cinco anos.

Para cada situação pode ser adotada uma modalidade ou forma de Ensino Médio profissionalizante, de forma a atender a demanda crescente. Para os advindos do fluxo regular do Ensino Fundamental, por exemplo, é recomendado o curso técnico integrado ao Ensino Médio. Para aqueles que não tiveram a oportunidade de cursar o Ensino Médio, a oferta do PROEJA estimularia sua volta ao ensino secundário, pois o programa está associado à formação profissional. Além disso, o PROEJA considera os conhecimentos adquiridos na vida e no trabalho, diminuindo a carga de formação geral e privilegiando a formação específica. Já para aqueles que possuem o Ensino Médio ou Superior a modalidade recomendada é a subsequente: somente a formação técnica específica.

Para todos eles, com ligeiras adaptações metodológicas e de abordagem do professor, é extremamente útil o uso do livro didático técnico, para maior eficácia da hora/aula do curso, não importando a modalidade do curso e como será ofertado.

Além disso, o conteúdo deste livro didático técnico e a forma como foi concebido reforça a formação geral, pois está contextualizado com a prática social do estudante e relaciona permanentemente os conhecimentos da ciência, implicando na melhoria da qualidade da formação geral e das demais disciplinas do Ensino Médio.

Em resumo, há claramente uma nova perspectiva para a formação técnica com base em sua crescente valorização social, na demanda da economia, no aprimoramento de sua regulação e como opção para enfrentar a crise de qualidade e quantidade do Ensino Médio.

O Que É Educação Profissional?

O ensino profissional prepara os alunos para carreiras que estão baseadas em atividades mais práticas. O ensino é menos acadêmico, contudo diretamente relacionado com a inovação tecnológica e os novos modos de organização da produção, por isso a escolarização é imprescindível nesse processo.

Elaboração dos Livros Didáticos Técnicos

Devido ao fato do ensino técnico e profissionalizante ter sido renegado a segundo plano por muitos anos, a bibliografia para diversas áreas é praticamente inexistente. Muitos docentes se veem obrigados a utilizar e adaptar livros que foram escritos para a graduação. Estes compêndios, às vezes traduções de livros estrangeiros, são usados para vários cursos superiores. Por serem inacessíveis à maioria dos alunos por conta de seu custo, é comum que professores preparem apostilas a partir de alguns de seus capítulos.

Tal problema é agravado quando falamos do Ensino Técnico integrado ao Médio, cujos alunos correspondem à faixa etária entre 14 e 19 anos, em média. Para esta faixa etária é preciso de linguagem e abordagem diferenciadas, para que aprender deixe de ser um simples ato de memorização e ensinar signifique mais do que repassar conteúdos prontos.

Outro público importante corresponde àqueles alunos que estão afastados das salas de aula há muitos anos e veem no Ensino Técnico uma oportunidade de retomar os estudos e ingressar no mercado profissional.

O Livro Didático Técnico e o Processo de Avaliação

O termo avaliar tem sido constantemente associado a expressões como: realizar prova, fazer exame, atribuir notas, repetir ou passar de ano. Nela a educação é concebida como mera transmissão e memorização de informações prontas e o aluno é visto como um ser passivo e receptivo.

Avaliação educacional é necessária para fins de documentação, geralmente para embasar objetivamente a decisão do professor ou da escola, para fins de progressão do aluno.

O termo avaliação deriva da palavra valer, que vem do latim *vālêre*, e refere-se a ter valor, ser válido. Consequentemente, um processo de avaliação tem por objetivo averiguar o "valor" de determinado indivíduo.

Mas precisamos ir além.

A avaliação deve ser aplicada como instrumento de compreensão do nível de aprendizagem dos alunos em relação aos conceitos estudados (conhecimento), em relação ao desenvolvimento de criatividade, iniciativa, dedicação e princípios éticos (atitude) e ao processo de ação prática com eficiência e eficácia (habilidades). Este livro didático ajuda, sobretudo para o processo do conhecimento e também como guia para o desenvolvimento de atitudes. As habilidades, em geral, estão associadas a práticas laboratoriais, atividades complementares e estágios.

A avaliação é um ato que necessita ser contínuo, pois o processo de construção de conhecimentos pode oferecer muitos subsídios ao educador para perceber os avanços e dificuldades dos educandos e, assim, rever a sua prática e redirecionar as suas ações, se necessário. Em cada etapa registros são feitos. São os registros feitos ao longo do processo educativo, tendo em vista a compreensão e a descrição dos desempenhos das aprendizagens dos estudantes, com possíveis demandas de intervenções, que caracterizam o processo avaliativo, formalizando, para efeito legal, os progressos obtidos.

Neste processo de aprendizagem deve-se manter a interação entre professor e aluno, promovendo o conhecimento participativo, coletivo e construtivo. A avaliação deve ser um processo natural que acontece para que o professor tenha uma noção dos conteúdos assimilados pelos alunos, bem como saber se as metodologias de ensino adotadas por ele estão surtindo efeito na aprendizagem dos alunos.

Avaliação deve ser um processo que ocorre dia após dia, visando à correção de erros e encaminhando o aluno para aquisição dos objetivos previstos. A esta correção de rumos, nós chamamos de avaliação formativa, pois serve para retomar o processo de ensino/aprendizagem, mas com novos enfoques, métodos e materiais. Ao usar diversos tipos de avaliações combinadas para fim de retroalimentar o ensinar/aprender, de forma dinâmica, concluímos que se trata de um "processo de avaliação".

O resultado da avaliação deve permitir que o professor e o aluno dialoguem, buscando encontrar e corrigir possíveis erros, redirecionando o aluno e mantendo a motivação para o progresso do educando, sugerindo a ele novas formas de estudo para melhor compreensão dos assuntos abordados.

Se ao fazer avaliações contínuas, percebermos que um aluno tem dificuldade em assimilar conhecimentos, atitudes e habilidades, então devemos mudar o rumo das coisas. Quem sabe fazer um reforço da aula, com uma nova abordagem ou com outro colega professor, em um horário alternativo, podendo ser em grupo ou só, assim por diante.

Pode ser ainda que a aprendizagem daquele tema seja facilitada ao aluno fazendo práticas discursivas, escrever textos, uso de ensaios no laboratório, chegando à conclusão que este aluno necessita de um processo de ensino/aprendizagem que envolva ouvir, escrever, falar e até mesmo praticar o tema.

Se isso acontecer, a avaliação efetivamente é formativa.

Neste caso, a avaliação está integrada ao processo de ensino/aprendizagem, e esta, por sua vez, deve envolver o aluno, ter um significado com o seu contexto, para que realmente aconteça. Como a aprendizagem se faz em processo, ela precisa ser acompanhada de retornos avaliativos visando a fornecer os dados para eventuais correções.

Para o uso adequado deste livro recomendamos utilizar diversos tipos de avaliações, cada qual com pesos e frequências de acordo com perfil de docência de cada professor. Podem ser usadas as tradicionais provas e testes, mas, procurar fugir de sua soberania, mesclando com outras criativas formas.

Avaliação e Progressão

Para efeito de progressão do aluno, o docente deve sempre considerar os avanços alcançados ao longo do processo e perguntar-se: Este aluno progrediu em relação ao seu patamar anterior? Este aluno progrediu em relação às primeiras avaliações? Respondidas estas questões, volta a perguntar-se: Este aluno apresentou progresso suficiente para acompanhar a próxima etapa? Com isso o professor e a escola podem embasar o deferimento da progressão do estudante.

Com isso, superamos a antiga avaliação conformadora em que eram exigidos padrões iguais para todos os “formandos”.

Nossa proposta significa, conceitualmente, que ao estudante é dado o direito, pela avaliação, de verificar se deu um passo a mais em relação às suas competências. Os diversos estudantes terão desenvolvimentos diferenciados, medidos por um processo avaliativo que incorpora esta possibilidade. Aqueles que acrescentaram progresso em seus conhecimentos, atitudes e habilidades estarão aptos a progredir.

A base para a progressão, neste caso, é o próprio aluno.

Todos têm o direito de dar um passo a mais. Pois um bom processo de avaliação oportuniza justiça, transparência e qualidade.

Tipos de Avaliação

Existem inúmeras técnicas avaliativas, não existe uma mais adequada, o importante é que o docente conheça várias técnicas para poder ter um conjunto de ferramentas a seu dispor e escolher a mais adequada dependendo da turma, faixa etária, perfil entre outros fatores.

Avaliação se torna ainda mais relevante quando os alunos se envolvem na sua própria avaliação.

A avaliação pode incluir:

1. Observação
2. Ensaios
3. Entrevistas
4. Desempenho nas tarefas
5. Exposições e demonstrações
6. Seminários
7. Portfólio: Conjunto organizado de trabalhos produzidos por um aluno ao longo de um período de tempo.
8. Elaboração de jornais e revistas (físicos e digitais)
9. Elaboração de projetos
10. Simulações
11. O pré-teste
12. A avaliação objetiva
13. A avaliação subjetiva
14. Autoavaliação
15. Autoavaliação de dedicação e desempenho
16. Avaliações interativas
17. Prática de exames
18. Participação em sala de aula
19. Participação em atividades
20. Avaliação em conselho pedagógico – que inclui reunião para avaliação discente pelo grupo de professores.

No livro didático as “atividades”, as “dicas” e outras informações destacadas poderão resultar em avaliação de atitude, quando cobrado pelo professor em relação ao “desempenho nas tarefas”. Poderão resultar em avaliações semanais de autoavaliação de desempenho se cobrado oralmente pelo professor para o aluno perante a turma.

Enfim, o livro didático, possibilita ao professor extenuar sua criatividade em prol de um processo avaliativo retroalimentador ao processo ensino/aprendizagem para o desenvolvimento máximo das competências do aluno.

Objetivos da Obra

Além de atender às peculiaridades citadas anteriormente, este livro está de acordo com o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Busca o desenvolvimento das habilidades por meio da construção de atividades práticas, fugindo da abordagem tradicional de descontextualizado acúmulo de informações. Está voltado para um ensino contextualizado, mais dinâmico e com o suporte da interdisciplinaridade. Visa também à ressignificação do espaço escolar, tornando-o vivo, repleto de interações práticas, aberto ao real e às suas múltiplas dimensões.

Ele está organizado em capítulos, graduando as dificuldades, numa linha da lógica de aprendizagem passo a passo. No final dos capítulos, há exercícios e atividades complementares, úteis e necessárias para o aluno descobrir, fixar, e aprofundar os conhecimentos e as práticas desenvolvidos no capítulo.

A obra apresenta diagramação colorida e diversas ilustrações, de forma a ser agradável e instigante ao aluno. Afinal, livro técnico não precisa ser impresso num sisudo preto-e-branco para ser bom. Ser difícil de manusear e pouco atraente é o mesmo que ter um professor dando aula de cara feia permanentemente. Isso é antididático.

O livro servirá também para a vida profissional pós-escolar, pois o técnico sempre necessitará consultar detalhes, tabelas e outras informações para aplicar em situação real. Nesse sentido, o livro didático técnico passa a ter função de manual operativo ao egresso.

Neste manual do professor apresentamos:

- Respostas e alguns comentários sobre as atividades propostas.
- Considerações sobre a metodologia e o projeto didático.
- Sugestões para a gestão da sala de aula.
- Uso do livro.
- Atividades em grupo.
- Laboratório.
- Projetos.

A seguir, são feitas considerações sobre cada capítulo, com sugestões de atividades suplementares e orientações didáticas. Com uma linguagem clara, o manual contribui para a ampliação e exploração das atividades propostas no livro do aluno. Os comentários sobre as atividades e seus objetivos trazem subsídios à atuação do professor. Além disso, apresentam-se diversos instrumentos para uma avaliação coerente com as concepções da obra.

Referências Bibliográficas Gerais

FREIRE, P. *Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa*. São Paulo: Paz e Terra, 1997.

FRIGOTTO, G. (Org.). *Educação e trabalho: dilemas na educação do trabalhador*. 5. ed. São Paulo: Cortez, 2005.

BRASIL. *LDB 9394/96*. Disponível em: <<http://www.mec.gov.br>>. Acesso em: 23 maio 2009.

LUCKESI, C. C. *Avaliação da aprendizagem na escola: reelaborando conceitos e recriando a prática*. Salvador: Malabares Comunicação e Eventos, 2003.

PERRENOUD, P. *Avaliação: da excelência à regulação das aprendizagens – entre duas lógicas*. Porto Alegre: Artes Médicas Sul, 1999.

ÁLVAREZ MÉNDEZ, J. M. *Avaliar para conhecer: examinar para excluir*. Porto Alegre: Artmed, 2002.

SHEPARD, L. A. *The role of assessment in a learning culture*. Paper presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Association. Available at: <<http://www.aera.net/meeting/am2000/wrap/praddr01.htm>>.



Orientações
AO PROFESSOR

EMPREENDEDORISMO

Orientações gerais

O empreendedorismo e a inovação têm se tornado disciplinas fundamentais no desenvolvimento do aluno brasileiro. No entanto nosso sistema educacional demorou a acordar quanto à importância destes temas para o contexto global atual, do qual não temos mais como retroceder.

Embora a disciplina de empreendedorismo seja considerada transversal, pretende-se, com esse livro, fortalecer a importância dela no desenvolvimento de uma cultura empreendedora, que estimule a autoestima dos nossos alunos, formando pessoas determinadas e conhecedoras dos procedimentos e da dinâmica para se planejar e estruturar um empreendimento.

A aplicação desse livro dar-se-á numa proposta em cujos capítulos iniciais serão vistos exemplos de empreendedores e características empreendedoras. O que se pretende com isso é estimular o desenvolvimento dessas características nos alunos.

Na parte central do livro, encontram-se definições de tipos de empreendimentos, que servem de suporte aos alunos quando for necessário identificar o empreendimento que será planejado na etapa final do livro.

Na terceira parte do livro, há capítulos dedicados ao desenvolvimento do plano de negócios, que deve ser realizado em equipe. O trabalho deve ser avaliado ao final por uma banca de professores das áreas técnicas e de gestão, e os melhores projetos serão encaminhados para uma pré-incubadora ou incubadora, caso os alunos tenham interesse.

O término do livro cria um *link* com o ambiente em que se vive na área de tecnologia e inovação no país e, ao mesmo tempo, possibilita ao aluno compreender as oportunidades que empreender e inovar podem significar na vida profissional dele.

Objetivos do material didático

Objetivo geral

Estabelecer e estimular as características empreendedoras dos alunos, assim como o desenvolvimento do plano de negócios de um empreendimento.

Objetivos específicos

- Gerar pesquisas relacionadas aos empreendedores locais.
- Evidenciar empreendimentos com plano de negócios nas proximidades da instituição de ensino.

- Observar características empreendedoras em pessoas que estão à frente de empreendimentos locais.
- Identificar os mais variados tipos de empreendimentos nas proximidades da instituição de ensino, exemplo: franquias, cooperativas, restaurantes, indústrias, escolas, ONGs, etc.
- Pesquisar nos principais *sites* fontes de fomento para inovação no momento da aplicação do plano de negócios, exemplo: FINEP (www.finep.gov.br), CNPQ (www.cnpq.br), SEBRAE (www.sebrae.com.br) e órgãos de fomento locais, como fundações de amparo à pesquisa, federações de indústrias e o próprio SEBRAE local.
- Desenvolver a ideia central de um empreendimento, no início das atividades de plano de negócios que se dão no Capítulo 4 – “O novo empreendimento”.
- Construir o plano de negócios em equipe.
- Pontuar as características inovadoras na proposta do empreendimento desenvolvido por meio do plano de negócio.
- Visitar uma pré-incubadora ou incubadora na região.
- Encaminhar os melhores planos de negócios para uma pré-incubadora ou incubadora da região.

Princípios pedagógicos

A proposta metodológica desse livro é abordar o empreendedorismo desmistificando o tema e tornando clara a possibilidade de todos os alunos desenvolverem suas características empreendedoras, sejam aplicadas de maneira intraempreendedora ou desenvolvendo um empreendimento.

Para tal, a disciplina deverá ser desenvolvida de maneira prática, com inúmeras pesquisas, trabalhos em equipe e a estruturação do plano de negócios de um empreendimento.

As aulas expositivas deverão propiciar um *link* tanto para o desenvolvimento pessoal das características empreendedoras quanto o desenvolvimento do plano de negócios.

Procure utilizar vídeos e exemplos para estimular as características empreendedoras. No *site* <www.youtube.com> existe uma variação muito boa. Procure na web animações que estimulem os alunos a estarem prontos para as mudanças que podem ocorrer em toda sua vida profissional.

O dinamismo das aulas irá fazer com que os alunos sejam estimulados a empreender. Lembre-se de que os alunos de hoje estão conectados a tudo que ocorre na web, basta que utilizemos esta importante ferramenta a nosso favor.

Articulação do conteúdo

A disciplina de empreendedorismo, como já mencionado, é transversal na estrutura acadêmica. Assim, é fundamental fazer o *link* com disciplinas relacionadas com a base do curso, como exemplo, disciplinas de projetos mecânicos, eletrônica aplicada, entre outras. Isso poderá dar ao aluno a possibilidade de vislumbrar oportunidades para o desenvolvimento de um novo empreendimento.

Quanto mais disciplinas técnicas puderem ser conectadas, mais oportunidades poderão ser observadas pelos alunos; assim como a disciplina de empreendedorismo poderá ganhar escala de valor entre os pares.

Na fase de desenvolvimento da ideia, no **segundo semestre**, procure contatar professores de disciplinas técnicas que possam expor tendências de suas áreas, novos empreendimentos que estão surgindo e possíveis oportunidades. Assim, por meio de minipalestras, os alunos poderão abrir suas mentes para o novo, o que os auxiliará no desenvolvimento da ideia central do plano de negócios.

Recomenda-se que essas minipalestras sejam realizadas antes do período de férias de meio de ano, para que os alunos possam pensar em novas ideias e identificar oportunidades em um período de possível “ócio criativo”, retornando às atividades com uma possibilidade de ideia central do plano de negócios.

Durante o desenvolvimento do plano, é importante contatar professores de áreas correlatas à ideia central, a fim de identificar a viabilidade técnica ou não do seu desenvolvimento, evitando assim futuras frustrações e conectando esses professores à disciplina de empreendedorismo.

Ao término da disciplina, convidar alguns professores de disciplinas diversas, de áreas técnicas ou da área de gestão, para uma banca de avaliação dos planos de negócios. Esta atividade irá valorizar os trabalhos além de expor a disciplina de empreendedorismo aos pares acadêmicos.

Convidar avaliadores externos. Procure em pré-incubadoras e incubadoras da região, assim como em órgãos como o SEBRAE e a federação das indústrias, pessoas que possam fazer parte dessa banca. Os alunos se sentirão valorizados, assim como parte da comunidade externa saberá o bom trabalho que está sendo desenvolvido na instituição. Isso poderá abrir oportunidades para estes jovens empreendedores.

Esta integração tanto interna quanto externa trará visibilidade ao seu trabalho e demonstrará o quanto a disciplina de empreendedorismo pode ser importante no desenvolvimento empreendedor local.

Atividades complementares

Ao longo do ano, é fundamental que sejam desenvolvidas atividades pedagógicas supervisionadas. Para tanto, indicam-se algumas que são consideradas fundamentais para que o objetivo central do livro seja obtido.

- Realizar uma pesquisa bibliográfica para identificar os principais empreendedores brasileiros do século XX (primeiro bimestre).

- Estruturar uma entrevista em conjunto com seus alunos para que a apliquem em empreendedores locais, assim poderão caracterizar o perfil empreendedor local e trabalho em equipe (semestre 1 – primeiro bimestre).
- Identificar, por meio de uma pesquisa baseada na *web*, em livros, revistas e outras fontes, as características empreendedoras em diversos tipos de atividades, por exemplo esportistas, ONGs, empresários, artistas, entre outros (segundo bimestre).
- Estruturar uma pesquisa local para identificação dos empreendimentos presentes na proximidade da instituição (segundo bimestre).
- Desenvolver uma palestra com um empreendedor local, atividade que poderá auxiliar os alunos a desmistificar o empreendedorismo. O complemento pode ser um debate sobre as características observadas em relação ao empreendedor (semestre 2 – primeiro bimestre).
- Desenvolver uma palestra com agentes locais de inovação, tais como os do SEBRAE, da federação das indústrias, da associação comercial industrial, com intuito de identificar oportunidades de fomento e de aplicação empreendedora. Gerar um documento identificando as principais fontes de fomento e as oportunidades observadas (segundo bimestre).
- Desenvolver, em conjunto com outras disciplinas, uma feira de ideias ao término do ano, como resultado do desenvolvimento de atividades conjuntas entre a disciplina de empreendedorismo e as disciplinas técnicas.

Sugestões de leitura

ABRAMS, R. M. *Business plan*. São Paulo: Editora Érica, 1994.

ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br>>. Acesso em: 2010.

ANPROTEC/SEBRAE – *Glossário dinâmico de termos na área de tecnópolis*. Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas. Brasília, set. 2002.

BRASIL. Ministério da Fazenda – Receita Federal. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 2010.

CNPQ – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico. Disponível em: <<http://www.cnpq.br>>. Acesso em: 2010.

DEGEM, R. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. São Paulo: Makron Books, 1989.

DE MORI, F. et al. *Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio*. Florianópolis: ENE, 1998.

DOLABELA, F.; PAVANI, C. apud PIZO, C. A.; PEREIRA, M. F.; TUBINO, D. F. *Planos de negócios e a era da informação*. In: ANAIS DO 3º ENCONTRO NACIONAL DE EMPREENDEDORISMO. ENE, Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

DORNELAS, J. C. A. *Plano de negócios: o segredo do sucesso do empreendedor. Mito ou sucesso?* Escola de Engenharia de São Carlos. USP. Disponível em: <<http://www.planodenegocios.com.br>>. Acesso em: mar. 2006.

FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários – gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 34, n.2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

_____. Entendendo os intraempreendedores como visionistas. *Revista de Negócios*, Blumenau, v. 9, n. 2, p. 65-80, abr./jun. 2004.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. *Princípios de marketing*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall, 1998.

LABIAK JR., S. *Habitats para um empreendedorismo sustentável: estudo de ferramentas para potencializar práticas inovativas*. 2004. Dissertação (Mestrado em PPGTE) – Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba. 2004.

MASLOW, A. H. *Maslow no gerenciamento*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2000.

NETO, F. P. de M.; FROES, C. *Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2002.

NDONZUAU, F. N.; PIRNAY, F.; SURLEMONT, B. A stage model of academic spin-off creation. *Technovation*, v. 22, p. 281-289, 2002.

PINCHOT, G. *Intraempreendedorismo na prática: um guia de inovação nos negócios*. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

ROSA, C. A. *Como elaborar um plano de negócio*. Flávio Lúcio Brito. (Org.). Haroldo Mota de Almeida, Luiz Antônio Nolasco dos Santos e Mauro de Souza Henriques (Col.). Belo Horizonte: SEBRAE, 2004.

SALIM, C. S. et al. *Construindo planos de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

SALOMÃO, J. R. *Coletânea: contratos, convênios, estatutos e planos de negócios das incubadoras de empresas brasileiras*. Brasília: Amprotec, 1998.

SILVA, O. Disponível em: <<http://www.oziresilva.com.br>>. Acesso em: 2010.

Sugestão de planejamento

Este manual foi elaborado para dar suporte ao livro *Empreendedorismo*. Portanto, o livro foi estruturado para ser trabalhado em 50 horas; assim a obra pode ser dividida em dois semestres.

Porém, é altamente recomendado que o professor incremente as aulas com textos e atividades complementares, em conformidade com o seu próprio jeito de ministrar o conteúdo, sobretudo potencializando sua especialização, aplicando sua criatividade em prol do processo educativo.

Semestre 1

Primeiro bimestre

Capítulo 1 – Introdução

Conteúdos

Definições e características de ícones do empreendedor mundial, possibilitando uma visão geral sobre a importância do empreendedorismo para a evolução das sociedades.

Objetivo

- Estimular o desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de exemplos.

Atividades

Por meio das atividades, possibilitar ao aluno identificar o perfil do empreendedor entrevistado, possibilitando a análise dos diversos perfis levantados e direcionando-os para as possíveis características comuns entre eles.

Realizar uma apresentação com casos de empreendedores de sucesso retirados de entrevistas e estimular o debate sobre o segredo de cada um dos empreendedores estudados.

Identificar como as oportunidades foram vislumbradas pelos empreendedores.

Por meio das atividades propostas, estruturar o *link* para o próximo conteúdo **características do empreendedor**.

Capítulo 2 – O empreendedor

Conteúdos

Estruturação das características encontradas em empreendedores de empreendimentos e intraempreendedores. Desenvolvimento do processo empreendedor e como agir de forma empreendedora.

Por meio de uma discussão construtiva, será desmistificado o conceito de que empreendedor é apenas aquela pessoa que estrutura uma empresa. O conteúdo abrange as definições de intraempreendedor e de empreendedores sociais, agentes fundamentais no desenvolvimento de uma nova sociedade.

Objetivos

- Caracterizar os princípios empreendedores e suas vantagens competitivas, os intraempreendedores, e posicionar o aluno diante da necessidade de ser um intraempreendedor no dia a dia.
- Identificar empreendedores sociais e a importância deles na atual sociedade.

Segundo bimestre

Capítulo 3 – Os empreendimentos

Conteúdos

Nesse capítulo é apresentada uma série de empreendimentos, com suas características e propósitos, tais como empresas, cooperativas, franquias e ONGs, destacando as formas como cada um desses empreendimentos se estruturou.

A proposta também é estudar os habitats de empreendedorismo comuns em várias regiões e que poderão ser viáveis aos projetos que serão desenvolvidos durante a disciplina de empreendedorismo.

Deixou-se de comentar sobre parques tecnológicos e outros habitats, por se considerar que ainda se encontram em fase embrionária no Brasil. Porém, se na sua região existe um parque tecnológico, é importante agendar uma visita para que os alunos conheçam e vislumbrem as possibilidades futuras.

É interessante, nesse capítulo, que o aluno saiba que esses habitats são muito importantes no desenvolvimento de uma cultura de empreendedorismo inovador.

Objetivos

- Identificar e caracterizar as formas de empreendimentos que podem ser desenvolvidos.
- Conhecer os habitats e sua importância no contexto do desenvolvimento da cultura empreendedora inovadora no Brasil; assim como sua relevância na sobrevivência das empresas recém-constituídas.

Capítulo 4 – O novo empreendimento

Conteúdos

Nesse capítulo, serão analisados os riscos e as oportunidades de se empreender, como se calcular esses riscos e estar preparado para uma oportunidade, assim como as necessidades de mercado e como atendê-las.

Será analisada a identificação de valor percebido pelos clientes. Com essa análise, serão definidos os pontos iniciais de um produto a ser desenvolvido de maneira comercial, por meio de um plano de negócios.

Nesse capítulo, o mercado começa a ser examinado, inclusive com uma análise da matriz *Swot*.

Objetivos

- Compreender o que é o mercado, como ele se comporta e as estratégias que devem ser abordadas para que o cliente seja conquistado.
- Estabelecer as bases para que o plano de negócios seja iniciado por meio de uma análise de mercado.

Semestre 2

Primeiro bimestre

Capítulo 5 – O produto e a venda

Conteúdos

Para muitos, a definição do produto é a chave para o sucesso de qualquer empresa. Acredita-se que um bom produto, tecnologicamente desenvolvido e inovador, realmente, possa acelerar o sucesso de uma empresa. Por isso, esta é uma fase delicada do plano de negócios, embora inúmeros empreendedores tenham crescido mudando radicalmente a ideia inicial.

Nesse capítulo, será detalhada a importância de uma boa análise de produto ou serviço, antes de se começar uma produção ou um desenvolvimento, com seu ciclo de vida, possíveis mercados, entraves tecnológicos, ou seja, estabelecer a sua viabilidade técnica e econômica.

O preço, os canais de distribuição, a comunicação e as projeções de venda são fundamentais para se determinar o sucesso ou o fracasso de um produto.

Objetivo

- Caracterizar o produto ou serviço que a empresa deverá comercializar, com suas características fundamentais, como os elementos de *marketing*.

Capítulo 6 – A organização da produção

Conteúdos

A proposta desse capítulo é compreender a organização de uma empresa, seus fluxos e processos internos. Lembrando que, muitas vezes, a organização dos processos torna-se um elemento fundamental no aumento da competitividade empresarial.

Objetivo

- Compreender a importância dos processos empresariais, industriais e os fluxos de produção, estruturando os fluxos para seu próprio empreendimento.

Capítulo 7 – O empreendimento e as pessoas

Conteúdos

Talvez o ponto fundamental de qualquer empresa esteja nas pessoas que compõem a equipe. Por isso, é fundamental estruturar uma política empresarial que contemple as necessidades dos colaboradores em consonância com as possibilidades empresariais.

Os conteúdos como seleção e recrutamento são essenciais para que seja montada uma boa equipe. Para tanto, nesse capítulo serão observadas estas e outras características relativas a uma boa gestão de pessoas.

Objetivo

- Compreender a importância de se possuir uma política de gestão de pessoas na empresa, assim como estabelecer a política de pessoal para a empresa que está sendo planejada.

Segundo bimestre

Capítulo 8 – O empreendimento e o dinheiro

Conteúdos

O capítulo sobre os investimentos traz uma análise das formas de investimentos que são necessárias para que uma empresa nasça e cresça sadia. Serão abordados os investimentos iniciais, o capital de giro, os ativos permanentes, a estruturação de planilhas de custo, culminando com a preparação de tabelas de cronograma financeiro, o fluxo de caixa, a análise financeira, o ponto de equilíbrio, ou seja, trata-se do capítulo relacionado à realidade financeira da empresa e à sua “saúde”.

Objetivo

- Capacitar o aluno a desenvolver a estruturação financeira de sua empresa.

Capítulo 9 – O plano de negócios do empreendimento

Conteúdos

Esse capítulo tem como propósito fazer o fechamento das atividades relativas ao plano de negócios, consolidando o documento. Descrevendo suas características, objetivos e funções no contexto da estruturação de um empreendimento.

É importante estabelecer que a estruturação do plano de negócios pode ser aplicada a uma série de objetivos e fica a cargo do professor estabelecer a finalidade do plano de negócios que está sendo desenvolvido (Ex.: pode ser para entrar em uma incubadora, para solicitar um empréstimo, para organização empresarial, etc.).

Objetivo

- Estruturar o documento plano de negócios.

Capítulo 10 – Empreendedorismo e inovação

Conteúdos

Esse capítulo analisa a importância da inovação no processo de desenvolvimento competitivo empresarial. Por isso, é realizada uma análise das teorias que envolvem a inovação à luz de pensadores como Drucker.

Para concluir, estudam-se as formas de se inovar e a importância da aplicação desta em todos os tipos de empreendimentos. É o fechamento de um conteúdo abordando a amplitude da inovação no âmbito global.

Objetivo

- Conhecer as formas de inovação presentes no dia a dia das corporações.

Orientações didáticas e respostas das atividades

Capítulo 1

Orientações

Nesse primeiro capítulo há uma visão sobre o empreendedorismo, o histórico, as definições que nortearam o desenvolvimento do conceito, a cultura empreendedora, os benefícios para a sociedade, o perfil empreendedor, as características, os mitos, os sonhos e o intraempreendedorismo aplicado no dia a dia. Assim, é importante que o professor incentive o aluno a ler o capítulo antecipadamente e com a máxima atenção, para depois, em sala de aula, o assunto seja debatido.

Respostas – página 16

- 1) Resposta pessoal.
- 2) Resposta pessoal.
- 3) Resposta pessoal.
- 4) Resposta pessoal.

Capítulo 2

Orientações

Da análise do processo comportamental, constata-se que as características determinantes do comportamento humano são as necessidades, as habilidades, o conhecimento e os valores. Sendo assim, a criação de uma nova empresa é o instrumento utilizado pelo empreendedor para satisfazer às suas necessidades em consonância aos seus valores, conhecimentos e às suas habilidades. Portanto, nesse capítulo são conhecidas as necessidades e as características do empreendedor, bem como as definições de intraempreendedor e empreendedores sociais.

Respostas – página 30

- 1) São as necessidades relacionadas à amizade, ao afeto, à participação, à filiação a grupos e ao amor.
- 2) Todo empreendedor possui uma força interna que o faz querer vencer em todas as atividades desenvolvidas em sua vida. Seja em um simples jogo de futebol, na estruturação de sua empresa ou organização, na sua carreira (intraempreendedor) e, principalmente, em sua vida pessoal.

- 3) A liderança é o processo que faz com que o empreendedor consiga construir equipes e fazer com que seus liderados deem tudo de si para cumprir metas e objetivos, pois, no fundo, os líderes passam confiança e determinação. São identificados como vitoriosos.
- 4) O empreendedor não se deixa abater. Mesmo que isso aconteça, no dia seguinte já está pronto para as novas batalhas, determinado a vencer. Os obstáculos, muitas vezes, são vistos como pequenas batalhas que só aumentam o sabor da vitória.
- 5) Os empreendedores nunca estão satisfeitos, sempre querem mais. Esta força interna faz com que eles conquistem admiração e liderança. Buscam adequar seus empreendimentos à realidade. Quando podem, alteram a realidade de acordo com suas visões.
- 6) Foco é fundamental para qualquer pessoa, para um empreendedor então é essencial. Um empreendedor sabe onde quer chegar, mesmo que, muitas vezes, tenha de optar por um caminho mais longo. Sempre de olho onde quer chegar, não se desvia pelas tentações e dispersões presentes no caminho.
- 7) Existe um mito de que os empreendedores não gostam de trabalhar em equipe. Na verdade, os empreendedores têm a capacidade de gerir da melhor maneira possível as características de seus colaboradores ou parceiros, sendo o líder dessas equipes.
- 8) Resposta pessoal.
- 9) Resposta pessoal.
- 10) São pessoas que trabalham em organizações. Com suas atitudes, conseguem estruturar mudanças organizacionais e propor inovações na dinâmica institucional.
- 11) Os intraempreendedores se distinguem dos demais colaboradores por possuírem liderança e poder decisório no processo organizacional. Muitas vezes, essa liderança e poder foram conquistados assumindo-se riscos organizacionais e acreditando nas próprias intuições. Costumam quebrar algumas regras internas por acreditarem no seu potencial de resolução e percepção de oportunidade para expressar sua criatividade e instinto inovador. Outra característica fundamental nos intraempreendedores é o seu comprometimento e o seu amor aos projetos que desenvolvem na organização.
- 12)
 - **É mais fácil pedir desculpas do que permissão** – É importante ter atitude e ação, porém sempre sabendo dos riscos que está correndo.
 - **Execute qualquer tarefa para desenrolar o projeto** – Independentemente de sua função, não se apegue muito ao seu cargo, mas sim, aos objetivos do projeto em que está envolvido. Muitas pessoas não desenvolvem “isso ou aquilo” porque não é a função delas. Alguns dizem: “Não estou ganhando para isso”.
 - **Chegue ao trabalho a cada dia sem medo de ser demitido** – Perceba a possibilidade de se sentir seguro, com autoestima elevada. Isso lhe dá a liberdade de decidir até quando estará neste emprego.
 - **Recrute uma boa equipe** – Tenha liderança e conhecimento suficientes para compor uma equipe de ótimos profissionais. Pessoas com conhecimentos mais elevados do que os seus, em várias áreas. Você demonstrará inteligência se tiver uma equipe em que possa confiar. Lembre-se: você pode ter um time de primeira. Não tenha medo, você é o líder da equipe.

- **Peça conselhos antes de pedir recursos** – Demonstre conhecimento, certifique-se de que seu projeto está bem-estruturado. Pessoas de níveis diferentes são ótimas para conseguir enxergar falhas em projetos em que estamos mergulhados há muito tempo. Ouvir é uma virtude e ser humilde pode conduzir a diminuir os riscos dos projetos em que se está envolvido. A pior situação que pode surgir na gestão de algum projeto organizacional é a de não se conseguir fazer um bom uso dos recursos físicos, humanos, materiais e econômicos solicitados para desenvolver um projeto. Isso demonstrará incompetência.
- **Dê crédito e celebre as vitórias** – As vitórias sempre são importantes, elas fazem com que alimentemos a nossa autoestima. Por isso, por mínima que seja a vitória, comemore sempre. Acredite que as conquistas e o sucesso são construídos com pequenas vitórias.
- **Mantenha em mente os interesses da empresa e dos clientes quando quebrar regras** – Não seja prepotente, antes de seus interesses estão os da empresa e os dos clientes para os quais você trabalha. Portanto, antes de assumir riscos não calculados, pense no que suas ações podem causar à empresa, aos clientes, à sociedade e a você mesmo.
- **Reconheça e honre seus patrocinadores** – Compreenda que, se não fosse pelos apoiadores, muito provavelmente, você não teria conseguido cumprir com os objetivos do seu projeto. É sempre muito importante agradecer a quem patrocinou e acreditou em você e no desenvolvimento dos seus objetivos, inclusive em sua equipe. Honrar um patrocinador é estabelecer um vínculo de confiança mútua.
- **Prometa menos e entregue mais** – Surpreenda seu chefe. Todas as pessoas adoram ser surpreendidas positivamente. Cumpra com seus objetivos e vá além. Isso fará com que você se destaque. Saiba dizer não a projetos para os quais você não tem competência ou tempo para realizar. Isso é importante, pois demonstra que você tem capacidade de compreensão das suas limitações e, principalmente, estará sempre cumprindo com o que lhe for atribuído.
- **Seja fiel às suas metas, mas realista com relação à maneira de atingi-las** – Ao estabelecer metas, compreenda que é importante ter um cronograma bem preparado das atividades que devem ser realizadas para cumpri-las. O cruzamento de informações relacionadas às ações necessárias para cumprir as metas pode dizer muito sobre sua capacidade e, principalmente, sobre os recursos necessários para executá-las.

13) Empreendedores sociais estão vinculados a projetos sociais. Normalmente são pessoas que, com seu poder de liderança e comprometimento, desenvolvem projetos que têm em uma comunidade seu principal eixo de atuação. Nesse caso, não é o mercado a mola mestra e, sim, o impacto positivo de seus projetos no desenvolvimento social, cultural, ambiental e econômico na sociedade. As características desses empreendedores são praticamente as mesmas dos empreendedores empresariais ou, até mesmo, dos intra-empresários. A felicidade destas pessoas está em realizar projetos que possam alterar significativamente a vida dos envolvidos.

- 14) Resposta pessoal.
- 15) Resposta pessoal.
- 16) Resposta pessoal.

Capítulo 3

Orientações

Nesse capítulo é discutido o sistema de organização societária como mais uma forma de empreender e inovar. Para tal, é dada a definição das cooperativas, os sistemas tributários estabelecidos no Brasil e as vantagens competitivas de se associar a elas. Assim, é visto o histórico; o que a Legislação diz a respeito; os objetivos de uma sociedade cooperativa; sistemas de tributação de cooperativas. Ainda são vistos: a definição de empresas; franquias e ONGs, destacando as formas como cada um desses empreendimentos se estruturou.

Respostas – página 33

- 1) Requer pesquisa.
- 2) Requer pesquisa.

Respostas – página 34

- 1) Requer pesquisa.
- 2) Requer pesquisa.

Respostas – página 37

- 1) **LTDA.** é o tipo societário mais comum. É a Sociedade por Cotas de Responsabilidade Limitada (ou simplesmente Sociedade Limitada). A responsabilidade de cada sócio é limitada à quantidade de cotas, ou seja, é a sua participação na empresa. (Lei nº 10.406/2002).
S.A. definição (de acordo com a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, esta lei sofreu alterações por meio da Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, porém as alterações não modificaram a definição deste tipo de sociedade): “A companhia ou Sociedade Anônima terá o capital dividido em ações e a responsabilidade dos sócios ou acionistas será limitada ao preço da emissão das ações subscritas ou adquiridas”. A Companhia ou Sociedade Anônima pode ser constituída por uma subscrição pública ou particular.
- 2) Resposta pessoal.

Respostas – página 38

- 1) Resposta pessoal.
- 2) Resposta pessoal.

Respostas – página 40

- 1) Resposta pessoal.
- 2) Trazer um jovem empresário de uma ONG para uma minipalestra com os alunos de empreendedorismo. Solicitar que ele exponha como estruturou seu sonho, as dificuldades e a importância do plano de negócios. Assim fará o *link* com os próximos capítulos do livro.

Capítulo 4

Orientações

A sugestão é que estas atividades sejam desenvolvidas em equipes de, no máximo, quatro alunos, para que o rendimento seja bastante produtivo. Neste momento, iniciam-se as atividades do plano de negócios. Essa atividade poderá ser desenvolvida durante as férias de meio de ano.

Resposta – página 47

Resposta pessoal.

Resposta – página 49

Resposta pessoal.

Resposta – página 51

Resposta pessoal.

Resposta – página 52

Resposta pessoal.

Resposta – página 60

Resposta pessoal.

Resposta – página 62

Resposta pessoal.

Ao término destes questionamentos, a equipe terá pronta a primeira parte do plano de negócios e este estará alinhado com foco no mercado.

Capítulo 5

Orientações

A sugestão é que essas atividades sejam desenvolvidas pela mesma equipe das atividades do Capítulo 4.

Essas atividades contribuem para realização do plano de negócios.

Resposta – página 73

Resposta pessoal.

Resposta – página 75

Resposta pessoal.

Resposta – página 77

Resposta pessoal.

Resposta – página 81

Resposta pessoal.

Capítulo 6

Orientações

Nesse capítulo será descrito o funcionamento da empresa por meio dos processos. Assim, o assunto primordial será a melhoria dos processos que envolvem incrementar a qualidade dos produtos, aprimorar o processo de distribuição, aperfeiçoar as operações de produção, desenvolver um bom relacionamento com clientes e fornecedores, controlar estoques, etc. Ou seja, a proposta desse capítulo é compreender a organização de uma empresa, seus fluxos e processos internos.

Resposta – página 86

Resposta pessoal.

Capítulo 7

Orientações

A administração de pessoas diz respeito à forma como o empreendimento vai gerir as pessoas que compõem seu quadro funcional, estabelecendo diretrizes que promovam a colaboração entre funcionários e dirigentes para garantir a sobrevivência da organização e o relacionamento harmônico entre seus integrantes. Este, portanto, é o tema principal do Capítulo 7; bem como essa finalidade, isto é, a administração de pessoas preocupa-se com algumas atividades fundamentais, como descrição dos cargos; política de salários; formas de recrutamento; rotinas de contratação e integração; entre outras.

Resposta – página 93

Resposta pessoal.

Capítulo 8

Orientações

O Capítulo 8 mostra que os investimentos são consequências das decisões previamente tomadas no planejamento do negócio, quanto aos processos, comercialização, recursos humanos, etc. Logo, serão vistos que os processos envolvem todas as etapas necessárias à transformação de matéria-prima e insumos em produto acabado; ou, no caso de serviços, os processos referem-se a procedimentos necessários para a realização de uma venda ou a prestação de serviços. Identificar os processos facilita a escolha dos aspectos relevantes ao negócio, e os respectivos desembolsos necessários para a aquisição de matéria-prima, mão de obra, tecnologia e outros bens utilizados. Com ele, torna-se possível acompanhar e avaliar o andamento do negócio para a tomada de decisões eficazes. Assim, esse capítulo é visto o empreendimento e o dinheiro.

Resposta – página 98

Resposta pessoal.

Resposta – página 105

Resposta pessoal.

Capítulo 9

Orientações

A atividade central deste capítulo é a montagem final do plano de negócios, com estruturação proposta, sendo incorporadas às atividades desenvolvidas nos capítulos anteriores.

Resposta – página 110

Resposta pessoal.

Resposta – página 113

Resposta pessoal.

Capítulo 10

Orientações

O planejamento da empresa é uma descrição geral da proposição do negócio com a visão, a missão, os objetivos, as metas e as principais razões para o sucesso do novo empreendimento. Nesse capítulo, o professor deve explicitar o objetivo do negócio em relação ao público-alvo e deixar bem clara a ideia e a viabilidade para uma boa execução. Pois é com base na visão e na missão que a empresa desenvolve ações que serão realizadas para atingir os objetivos e as metas da organização.

Ainda, nesse último capítulo, é importante rever alguns temas para solucionar possíveis dúvidas, bem como instigar os alunos a pesquisar (em *sites* confiáveis), e promover debates em sala de aula.

Respostas – página 125

- 1) As inovações de produto e serviço são aquelas que utilizam novos conhecimentos ou tecnologias, ou podem se basear em novos usos ou combinações de conhecimentos recém-criados com conhecimentos ou tecnologias já existentes. Ex.: microprocessadores e filmadoras digitais.
- 2) Inovação tecnológica.
- 3) Inovação de serviço.
- 4) ao 8) Resposta pessoal.