



**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIAS HUMANAS,
SOCIAIS E DA NATUREZA – PPGEN**

FLÁVIA MARIA DA SILVA

**CONSTRUÇÃO E APLICAÇÃO DE UMA SEQUÊNCIA DIDÁTICA PARA O
ENSINO DE EMPREENDEDORISMO E SUAS CONTRIBUIÇÕES**

DISSERTAÇÃO

Londrina - Paraná

2016

FLÁVIA MARIA DA SILVA.

**CONSTRUÇÃO E APLICAÇÃO DE UMA SEQUÊNCIA DIDÁTICA PARA
O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO E SUAS CONTRIBUIÇÕES**

Dissertação apresentada como requisito final para obtenção do grau de Mestre em Ensino do Programa de Mestrado em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza da Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Jair de Oliveira

**Londrina – Paraná
2016**

TERMO DE LICENCIAMENTO

Esta Dissertação e o seu respectivo Produto Educacional estão licenciados sob uma Licença Creative Commons *atribuição uso não-comercial/compartilhamento sob a mesma licença 4.0 Brasil*. Para ver uma cópia desta licença, visite o endereço <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> ou envie uma carta para Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, Califórnia 94105, USA.



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca UTFPR - Câmpus Londrina

S586c Silva, Flávia Maria da
Construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo e suas contribuições / Flávia Maria da Silva. - Londrina : [s.n.], 2016.

178 f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Jair de Oliveira.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná.
Programa de Pós-Graduação em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza. Londrina, 2016.
Bibliografia: f. 98-105.

1. Empreendedorismo. 2. Didática. 3. Prática de ensino. I. Oliveira, Jair de, orient. II. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. III. Programa de Pós-Graduação em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza. IV. Título.

CDD: 507



TERMO DE APROVAÇÃO

CONSTRUÇÃO E APLICAÇÃO DE UMA SEQUÊNCIA DIDÁTICA PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO E SUAS CONTRIBUIÇÕES

por

FLAVIA MARIA DA SILVA

Dissertação de Mestrado apresentada no dia 26 de julho de 2016 como requisito parcial para a obtenção do título de MESTRE EM ENSINO DE CIÊNCIAS HUMANAS, SOCIAIS E DA NATUREZA pelo Programa de Pós-Graduação em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza – PPGEN, Câmpus Londrina, Universidade Tecnológica Federal do Paraná. A mestranda foi arguida pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho APROVADO.(Aprovado ou Reprovado).

Prof. Dr. Jair de Oliveira (UTFPR)

Orientador

Prof. Dr. Carlos Cesar Garcia de Freitas (UENP)

Membro Titular

Prof. Dr. Marcio Jacometti (UTFPR)

Membro Titular

Profa. Dra. Alessandra Dutra

Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza – PPGEN.

Dedico ao único merecedor de toda honra e glória

“Meu Deus!”

Obrigada pela força e sabedoria.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer aquele que nos dá a vida, sem Deus nada conseguimos, sem Deus não há simplesmente nada. A fé move montanhas e foi o que me moveu para a conclusão deste curso. Só Ele sabe o quanto foi difícil conseguir terminar esta etapa da minha vida, e se foi possível chegar até aqui e escrever estes agradecimentos, devo toda honra e toda glória ao Meu Deus.

Quero deixar meus sinceros agradecimentos àquele que me apoiou desde o primeiro momento da entrevista, uma pessoa na qual admiro muito desde quando o conheci tanto como professor, quanto pessoa. Aquele que me demonstrou que um título de Doutor e humildade podem estar presentes na mesma pessoa: Meu querido Professor Jair de Oliveira. Obrigada por todas as orientações, eu gostaria muito que tivesse orgulho da sua orientanda, porém sei que não consegui dar o meu melhor Mas agradeço por ter me dado o seu melhor: Suas orientações e seu conhecimento!

Agradeço a meu esposo Phablio por todo apoio que meu deu, por ter se preocupado comigo a cada viagem a Londrina e por seu meu melhor amigo.

Agradeço a Sebastião De Marchi e Daiane Bruna de Castro Cantieri Janoni, meus dois amigos e superiores que compreenderam todas as minhas ausências ao trabalho em virtude desta pesquisa, sem o apoio de vocês eu não teria conseguido o tempo necessário nem os recursos financeiros para custear esse sonho... Obrigada. Os dois serão eternamente lembrados pelo apoio...

Agradeço aos meus amigos por todas as ausências nos aniversários, festas, encontros, em que ouviram de mim um “não posso ir, pois preciso terminar o trabalho do mestrado,” principalmente a Cássia Rodrigues e Gilberto Leonardo, pelo simples fato de estarem disponíveis pra tudo, por mesmo longe estarem sempre perto e pelo esforço de me ajudar nas coisas mais simples e mais marcantes da minha vida.

Agradeço a pessoa que me abriu as portas para o mundo acadêmico, mesmo eu sendo uma iniciante, acreditou no meu trabalho, e permitiu que eu pudesse vivenciar aquilo que me faz feliz, ser docente... Meus sinceros agradecimentos a eterna coordenadora e amiga Miriam Coelho Cruz Saragoça.

Deixo minha gratidão aos meus pais por tudo que fizeram e fazem por mim, pela paciência nos momentos difíceis, pelas palavras de apoio incondicional e principalmente pelo amor verdadeiro.

Agradeço a todos os meus familiares pelas orações e energias positivas, e por todos os gestos de carinho e incentivos.

Por fim, serei eternamente grata à instituição de ensino Universidade Tecnológica Federal do Paraná por me proporcionar a oportunidade de adquirir novos conhecimentos que me possibilitam um crescimento profissional e pessoal.

O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX.

(JEFFRY TIMMONS, 1990)

SILVA. Flávia Maria da. Construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo e suas contribuições. 2016. 106 fls. Dissertação (Mestrado em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza) – Programa de Mestrado em Ensino, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Londrina, 2016

RESUMO

Esta pesquisa versa sobre a construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo na escolarização de estudantes do ensino fundamental. O objetivo do estudo é analisar o processo de elaboração, aplicação e avaliação de uma sequência didática que aborde o tema Empreendedorismo, e permita o ensino de empreendedorismo e desenvolvimento de comportamento empreendedor em estudantes do ensino fundamental. Estes estudantes apresentam uma carência de atividades que estimulem comportamento empreendedor, requisito importante para a sobrevivência tanto na vida como no competitivo mundo do trabalho atual. Os objetivos operacionais desta pesquisa foram: compreender o processo empreendedor em sua abordagem comportamental, e contribuir para a construção do comportamento empreendedor na formação de alunos brasileiros, analisar as variáveis da validade do produto educacional sequência didática, desenvolvido para o Mestrado Profissional. As bases teóricas desta pesquisa se constituíram nas abordagens do empreendedorismo, na importância do lúdico no processo de aprendizagem e fundamentação da sequência didática. Utilizou-se como estratégia de pesquisa a pesquisa-ação que permite ao pesquisador atuar diretamente na melhoria proposta pela pesquisa Para coleta de dados utilizou-se questionários abertos com alunos do Colégio Estadual Durval Ramos Filho, da cidade de Andirá – PR. Os resultados obtidos por meio da pesquisa qualitativa demonstraram que o produto representa uma possibilidade de desenvolvimento de comportamento empreendedor, contudo precisa ser associado a uma educação empreendedora de fato, pois isoladamente a sequência didática não logrará o êxito na formação de empreendedores.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Técnicas de Ensino. Comportamento Empreendedor e Produto Educacional.

ABSTRACT

SILVA. Flávia Maria da. Construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo e suas contribuições. 2016. 106 fls. Dissertação (Mestrado em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza) – Programa de Mestrado em Ensino, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Londrina, 2016.

This research deals with the construction and application of a didactic sequence for entrepreneurship education in the school of elementary school students. The objective of the study is to analyze the process of elaboration, implementation and evaluation of a teaching sequence that address the topic Entrepreneurship, and allow entrepreneurship education and development of entrepreneurial behavior in elementary school students. These students have a lack of activities that encourage entrepreneurial behavior, an important requirement for survival in life and in the competitive world of current job. The operational objectives of this research were: to understand the entrepreneurial process in its behavioral approach, and contribute to the construction of entrepreneurial behavior in the formation of Brazilian students, analyze the variables of the validity of educational teaching sequence product developed for the Professional Master. The theoretical basis of this research consisted in the approaches of entrepreneurship, the importance of playfulness in the learning process and rationale of the didactic sequence. It was used as a research strategy to action research that allows researchers to work directly in the improvement proposed by the research for data collection was used questionnaires open to students of State College Durval Ramos Filho, the city of Andirá - PR. The results obtained through qualitative research demonstrated that the product is a possibility of entrepreneurial behavior development, but must be associated with an entrepreneurial education in fact, because the teaching sequence alone will achieve no success in training entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship . Teaching Techniques . Entrepreneur Behavior and Educational Product .

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Visão internacional sobre o empreendedorismo social	27
Quadro 2: Empreendedores de Negócio x Empreendedores Sociais.....	28
Quadro 3: Empreendedorismo Empresarial x Empreendedorismo Social	29
Quadro 4: Características Empreendedoras.....	43
Quadro 5: O que você entende por empreendedorismo?	73
Quadro 6: O que você entende quando fala-se que uma pessoa é empreendedora?	74
Quadro 7: Você conhece algum empreendedor?.....	75
Quadro 8: Você se considera uma pessoa empreendedora?	75
Quadro 9: Você possui alguma habilidade Empreendedora?.....	76
Quadro 10: Observações da Atividade Proposta.	84

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANPROTEC	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores
FAFICOP	Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Cornélio Procópio.
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
SEBRAE	Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software
UENP	Universidade Estadual do Norte do Paraná
UNIFIL	Universidade Filadélfia de Londrina

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	17
2.1 O EMPREENDEDORISMO E SUA CONTRIBUIÇÃO PARA HUMANIDADE	17
2.2 EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE X EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE	22
2.3 EMPREENDEDORISMO SOCIAL	24
2.4 EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA.....	30
2.5 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	35
2.6 O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	37
3 TECNOLOGIAS NO ENSINO - UNIDADES DIDÁTICAS.....	44
3.1 UNIDADES DIDÁTICAS: Conceitos.....	44
3.2 O USO DE SEQUÊNCIA DIDÁTICA EM SALA DE AULA	46
3.3 O LÚDICO COMO FERRAMENTA DE ENSINO.....	50
4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	55
4.1 DELINEAMENTO E DESIGN DA PESQUISA.....	55
4.2 MÉTODOS E TÉCNICAS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS.....	57
5 RELATÓRIO DA PESQUISA AÇÃO - RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	61
5.1 FASE 1: INTRODUÇÃO, INTENÇÕES DO PESQUISADOR E BENEFÍCIOS PREVISTOS.....	61
5.2 FASE 2: RECONHECIMENTO - INVESTIGAÇÃO DE TRABALHO DE CAMPO E REVISÃO DA LITERATURA.....	63
5.3 FASE 3: RECONHECIMENTO DA SITUAÇÃO.....	64
5.4 FASE4: RECONHECIMENTO DOS PARTICIPANTES - PESQUISADOR E OUTROS.....	65
5.5 FASE 5: RECONHECIMENTO DAS PRÁTICAS PROFISSIONAIS ATUAIS.....	66

5.6 FASE 6: RECONHECIMENTO DA INTENCIONALIDADE E FOCO TEMÁTICO INICIAL.....	67
5.7 FASE 7: APRESENTAÇÃO DE CADA CICLO – ETAPAS DA PESQUISA.....	67
5.7.1 CICLO A: Elaboração do Produto Educacional – Versão Preliminar.....	67
5.7.2 Ciclo B: Elaboração da versão final.....	79
5.8 FASE 8: IMPLEMENTAÇÃO	80
5.9 FASE 9: RESULTADOS DA MELHORA PLANEJADA – RESUMO DOS MÉTODOS DE PRODUÇÃO DE DADOS.....	81
5.10 FASE 10: APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	82
5.10.1 Observações durante a execução da Tarefa.....	82
5.10.2 Análise dos dados dos discentes – Início.....	84
5.10.3 ANÁLISE E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS – QUESTIONÁRIO PÓS APLICAÇÃO DO PRODUTO EDUCACIONAL.....	86
5.11 FASE 11: DISCUSSÃO DOS RESULTADOS: EXPLICAÇÕES E IMPLICAÇÕES SOBRE A AVALIAÇÃO DA PESQUISA-AÇÃO.....	89
CONSIDERAÇÕES FINAIS	93
REFERÊNCIAS.....	98
APÊNDICES	98

1 INTRODUÇÃO

Esta dissertação apresenta o processo de construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo. O fenômeno empreendedorismo apesar de não possuir uma definição única, esta pesquisa compartilhará das opiniões de Fillion (1999) ao entender que o empreendedorismo é resultado de uma complexa relação dos fatores vividos pelo indivíduo que empreende, como experiência de vida, capacidades e oportunidades, presentes tanto na vida quanto na carreira do profissional.

Esta pesquisa enfatizará, através da abordagem comportamental, que o empreendedorismo é um comportamento que pode ser ensinado e conseqüentemente aprendido no ambiente escolar, desde que este seja um local que favoreça esta forma de ensino, a chamada Educação Empreendedora. A vida, tanto em relação ao trabalho, como em relação ao papel do cidadão atuante no desenvolvimento de novas ideias e criação inovadoras que contribuem para a melhoria da sociedade, exige que o indivíduo possua algumas competências que o potencialize na obtenção de seus objetivos. Nesse sentido, difundiu-se a necessidade de formar indivíduos com competências empreendedoras, e esta cobrança exige que a formação ocorra principalmente por meio da escola desde as séries iniciais. Os desafios e obstáculos a serem enfrentados em relação à empregabilidade são grandes, ao ponto que Organização das Nações Unidas em seu Relatório Delors, da Comissão para a Educação no século XXI, incluiu um Quinto pilar, o chamado “aprender a empreender”.

A pedagogia empreendedora tem sido a maneira de difundir a educação empreendedora na educação básica, criada pelo especialista Fernando Dolabela, está presente como uma ferramenta para contribuir para que o indivíduo possa construir o próprio futuro. O propósito dessa pedagogia, permitiu acrescentar um novo significado ao empreendedorismo, e transportá-lo para todas as atividades humanas, visualizando o ser humano como alguém que torna aquilo que sonha, em realidade, indo além de qualquer definição corporativa que o empreendedorismo possa ter (DOLABELA, 2003). Essa questão é importante, pois o empreendedorismo é um fator necessário para o desenvolvimento humano, econômico e social de uma comunidade, principalmente em uma sociedade desigual como a do Brasil, em que a maioria das pessoas atribui apenas ao governo o poder de mudar a realidade, enquanto outras

nações desenvolvidas, a consciência é de que todos podem participar ativamente do processo de crescimento de um país.

Entende-se o empreendedorismo como um fenômeno amplo, pode ser ensinado, desenvolvido e aplicado em qualquer ramo da sociedade ou conhecimento, e como metodologia de ensino se fortalece o processo educacional, ao permitir que o estudante desenvolva atitudes e técnicas de planejamento, além de fornecer benefícios subjetivos como a inclusão social daqueles que são excluídos pela pobreza. Entender o empreendedorismo facilita a criação de postos de trabalho e geração de renda para quem não tem acesso ao mercado de trabalho formal. Parte-se do princípio que o empreendedorismo representa uma contribuição para redução da pobreza e gera resultados positivos para o indivíduo que empreende e para o ambiente em que este está inserido.

As motivações para essa dissertação se dão pelo fato, de logo após a conclusão da pós-graduação em Gestão de Pessoas, a autora deste estudo tornou-se professora do curso de Administração da Faculdade Educacional de Cornélio Procopio, Cornélio Procopio – PR, instituição onde atua há 5 anos, e lá pode unir os conhecimentos de licenciatura e didática da primeira graduação em Letras, mais os conhecimentos administrativos da segunda graduação em Administração, e descobriu uma paixão que é dar aulas sobre como a administração pode contribuir para a melhoria da vida das pessoas. Somente dentro desta instituição, a pesquisadora teve contato com o tema desta pesquisa que é o empreendedorismo, porém, este contato era muito limitado, pois entendia-se que empreender era apenas criar negócios e gerar lucros. Esta visão limitada foi suficiente para que surgisse o interesse pelo Mestrado Profissional da Universidade Tecnológica Federal do Paraná do Campus de Londrina, em busca de alternativas metodológicas para o ensino de empreendedorismo.

A pesquisadora sempre teve dificuldades para ensinar o empreendedorismo, e este ensino ficava apenas no âmbito da teoria, sem atividades que pudessem, de certa forma, desenvolver qualquer comportamento ou habilidade empreendedora em seus alunos. A forma como era ensinado, utilizando apenas estudos de caso, não parecia a forma mais adequada para desenvolver jovens empreendedores na graduação, e apenas os alunos com desejo real de empreender é que acabam aproveitando melhor as aulas.

Desta forma, acreditando que o empreendedor não é apenas uma forma de obter lucro, de gerenciar capital e abrir um negócio, optou-se por criar um produto educacional que permitisse ao educando, desenvolver algumas habilidades que pudessem auxiliá-lo durante toda a vida, e que estas habilidades fossem as ferramentas para a libertação do contexto precário em que muitos estudantes estão inseridos.

O objeto de estudo dessa dissertação é o processo de elaboração, aplicação e avaliação de uma sequência didática o objetivo de desenvolver algumas habilidades/comportamento empreendedores no ambiente escolar. Por este motivo, esta pesquisa se justifica por entender que o empreendedorismo representa uma possibilidade de desenvolver nos adolescentes, comportamentos e competências empreendedoras, e que estas possam ser utilizadas ao longo da vida para trilharem seus caminhos.

O objetivo geral desta pesquisa é analisar o processo de elaboração e aplicação desta sequência didática, um produto educacional com situações de aprendizagem para que o educando possa praticar atividades que promovam atitudes empreendedoras. Trata-se de um produto gerado pela pesquisa de Mestrado em Ensino de Ciências Sociais Humanas e da Natureza, com o Título Construção e aplicação de uma sequência didática para o ensino de empreendedorismo e suas contribuições. Como objetivos específicos, pretende-se compreender o processo de empreendedorismo em sua abordagem comportamental, e avaliar a validade do produto educacional desenvolvido como uma ferramenta lúdica. Portanto, esta dissertação pretende responder ao seguinte questionamento: Qual o processo necessário para criação, aplicação e avaliação de uma sequência didática voltada para o desenvolvimento de competências empreendedoras?

Devido as especificidades deste trabalho, por ser uma pesquisa social e educacional, adotar-se-á a pesquisa-ação para delineamento da investigação, por representar maior flexibilidade durante as etapas do processo de elaboração do produto educacional, e proporcionar que a pesquisadora possa participar ativamente de todas estas etapas. As principais técnicas e métodos de pesquisa adotados serão pesquisa qualitativa, e utilização de questionários.

A pesquisa está organizada da seguinte maneira: o primeiro capítulo apresenta a introdução do trabalho com o problema de pesquisa, os objetivos geral e específicos, a justificativa e a organização do trabalho. No capítulo 2 do trabalho,

apresenta-se o histórico do empreendedorismo e as diversas abordagens dadas ao tema e focaliza a abordagem comportamental definindo o perfil do empreendedor e as competências empreendedoras, além de um levantamento sobre a importância da educação empreendedora para o desenvolvimento do estudante. No Capítulo 3, aborda-se o tema Sequência Didática como um tecnologia de ensino, e a tipificação do produto educacional que será produzido, apresentando suas etapas e sua importância. O Capítulo 4 relata os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa. O Capítulo 5 se ocupa em apresentar o processo de elaboração do produto educacional com os métodos, técnicas empregadas e as etapas da pesquisa, o relatório da pesquisa-ação, os resultados e discussões, a avaliação do produto educacional, a análise dos dados de pesquisa com alunos e as discussões e resultados. Em seguida finaliza-se com a apresentação das conclusões e sugestões para trabalhos futuros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.

Este capítulo apresenta o tema empreendedorismo, destacando suas abordagens e sua relevância. Também abordará o tema da educação empreendedora como um recurso metodológico de ensino para o desenvolvimento de comportamentos empreendedores.

2.1 O EMPREENDEDORISMO E SUA CONTRIBUIÇÃO PARA HUMANIDADE

O conceito de empreendedorismo é muito antigo e acredita-se que sua origem tenha ocorrido junto ao surgimento da civilização. Porém, registros bibliográficos apontam que somente após o século XX seu estudo começou a ser realizado de modo sistemático e organizado, e desde esta data atrai a atenção de diversos estudiosos sobre o tema, devido aos impactos que pode acarretar. O empreendedorismo utilizou conceitos de diversas disciplinas, não apenas focando em negócios, tais como economia, psicologia, sociologia, administração e engenharia (LANDSTRÖM; HARIRCHI; ASTRÖM, 2012). A ação empreendedora pode gerar benefícios tanto econômicos quanto sociais para as sociedades que a promovem. Atualmente, não se deve limitar o entendimento de empreendedorismo apenas à geração de negócios e implantação de empresas, deve-se considerar as outras abordagens a que ele se sujeita como social e comportamental (GIMENEZ; FERREIRA; RAMOS, 2008).

As invenções que surgiram principalmente no século XX, proporcionaram grandes mudanças na vida das pessoas. É evidente que a maioria destas invenções é resultado de processos inovadores desenvolvidos por pessoas com características diferentes das demais. A estas pessoas que se arriscam, que criam, que inventam, que se diferenciam das demais chama-se de empreendedores. O mundo tem passado por várias transformações em curtos períodos de tempo, principalmente no século XX, quando foi criada a maioria das invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas. Geralmente, essas invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes, mas que ninguém antes ousou olhar de outra maneira.

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. Uma vez que os empreendedores estão revolucionando o mundo, seu comportamento e o próprio processo empreendedor devem ser estudados e entendidos.

O termo empreendedorismo é um termo que aparentemente todos conhecem, porém nem todos conseguem definir com precisão pela infinidade de aplicações em que o termo tem sido utilizado. Uma definição aponta que a derivação da palavra vem do francês *entrepreneur* e significa criar algo, empreender. De acordo com Oliveira (1995), após sua origem, o termo foi adequado ao idioma inglês, e na língua portuguesa está relacionado com a francesa, podendo ser utilizado normalmente. Empreendedores eram considerados pessoas que corriam riscos sem medo, pois eles investiam seu próprio capital, seus recursos num negócio. Eram indivíduos que enxergavam oportunidades e as aproveitavam, com o objetivo obter lucro avaliando os riscos. O termo empreendedorismo, deriva do inglês *entrepreneurship*, e significa “fazer coisas novas, ou desenvolver maneiras novas e diferentes de fazer as coisas” (DOLABELA, 1999, p. 16).

Como aponta Fowler (1997), Richard Cantillon foi considerado um dos criadores do conceito de empreendedorismo no século XVII, tendo realizado a distinção entre o que seria o empreendedor (o que assume riscos) e o que seria o capitalista (o que possui o capital), tendo em vista que antes as duas personalidades eram vistas da mesma forma. Armond (2012) relata que Peter Ferdinand Drucker, um teórico moderno da Administração, ampliou as contribuições de Jean Baptiste Say, no sentido de acrescentar ao empreendedor não somente características como assumir riscos e gerenciar recursos nos negócios, mas também aproveitar oportunidades e utilizar o conhecimento adquirido para atingir seus objetivos.

A palavra empreendedorismo é comumente utilizada no âmbito dos negócios para designar o processo em que um indivíduo é levado a criar um negócio. De acordo com a definição de Dolabela (1999), toda forma de inovação que tenha relação com a prosperidade da empresa pode ser chamada de empreendedorismo. O autor ainda acrescenta que o empreendedorismo não é apenas a energia que leva a criação de uma empresa, mas é também a de manter o desenvolvimento do negócio fazendo com que esse prospere no mercado instável.

Schumpeter (1950) afirma que o empreendedorismo é “destruir” os paradigmas já existentes, criando produtos e serviços novos ou de um jeito diferente, criativo, de forma que seja aceito pelo mercado e por consequência pelos consumidores. Utilizando ideias para transformá-las em um negócio de sucesso. Observa-se que Schumpeter apresentava uma definição radical do que era empreendedorismo, mas justifica-se por ser uma das primeiras tentativas de uso da palavra em meados do século XX. Seria a percepção e a exploração de novas oportunidades no âmbito dos negócios e utilizaria os recursos disponíveis de maneira inovadora. Entretanto, essa definição econômica do empreendedorismo veio sofrendo muitas modificações com o passar do tempo. Alguns autores como Carland et al. (1984), identificam o empreendedorismo a uma vertente que apresenta a pessoa empreendedora comumente ligada a resultados econômicos e financeiros. Contudo, nota-se que o termo também se aplica a inúmeras outras possibilidades que denotam responsabilidade social, desenvolvimento sustentável, inovação, criatividade, dentre outras.

Sobre a dificuldade em se obter uma definição única sobre o empreendedorismo, Dolabela (1999) comenta que esta variedade de definições é resultado da abordagem que cada ciência atribuiu, pois tem sido tema recorrente em várias áreas tanto das Ciências Sociais quanto Humanas. O comportamento empreendedor na produção é uma abordagem das ciências econômicas, assim como os componentes que levam uma pessoa a empreender são objetos de estudos da Sociologia, Psicologia e também da Educação. Duas correntes de pensamento que se destacam, sendo elas a abordagem econômica que divulga a inovação como elemento que desenvolve a ação empreendedora, e a abordagem comportamental que relaciona ao indivíduo qualidades como criatividade e iniciativa. Considera-se ainda outra abordagem do empreendedorismo, que é a abordagem social, isto é, “o impacto que a ação empreendedora gera na sociedade num país como o Brasil, oportunidades a novos empreendimentos voltados para as pessoas na base da pirâmide social estão aguardando serem buscadas, testadas e viabilizadas” (SANTANA; SOUZA, p. 8, 2015).

Dornelas (2001) esclarece que o termo empreendedor se voltou para a perspectiva econômica, conceituando que o empreendedor é aquele que organiza uma empresa e a desenvolve para obter lucro para si mesmo. Aquele que tem iniciativa, que apresenta competências para o negócio, que corre riscos de falhas

podendo gerar prejuízos, ou que obtém lucro, que está preparado para as variáveis que podem ocorrer durante o percurso. O autor acrescenta ainda que a definição atualizada no século XXI conceitua o empreendedorismo como a junção de tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito prático, aceitando o risco ou o fracasso.

Para Dornelas (2008) empreendedorismo é um conjunto de pessoas que realizam diversos processos, utilizando ideias e se aproveitando de oportunidades de mercado para criar negócios que venham a ser de sucesso. Complementando, o autor conceitua o momento vivido atualmente como a era do empreendedorismo, são os empreendedores que propiciam relações novas de trabalho que geram riquezas, quebrando paradigmas existentes e revolucionando conceitos antiquados, superando com determinação, barreiras comerciais e também culturais. Tudo indica que cada vez mais surgirão novos empreendedores, com ideias inovadoras e com anseio de colocá-las em prática. Dessa forma, a capacitação na área de empreendedorismo vem ganhando destaque e sendo prioridade em diversos países.

Na visão de Morris (1998), o empreendedorismo se divide em sete criações: (1) criação de riqueza, agregando valor a um produto/serviço novo ou já existente; (2) criação de empresa, abrindo um negócio com ideias diferentes, pensamentos sistêmicos; (3) criação de inovação, colocando em prática novas ideias; (4) criação de mudança, ou seja, quebrando os paradigmas existentes e revolucionando em coisas diferentes; (5) criação de empregos, pois um novo negócio no mercado automaticamente abre portas para contratação de colaboradores; (6) criação de valor, modificando um produto para melhorá-lo faz com que o seu valor agregado melhore perante os consumidores e o mercado; e por fim (7) criação de crescimento, pois empresas novas, negócios novos proporcionam um maior crescimento para o país.

Duarte e Esperança (2012, p.27) acrescentam que:

O espírito empreendedor é a atitude mental e comportamental para o processo de criação e desenvolvimento de atividades econômicas, combinando o risco e a criatividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já existente.

Lago, Campos e Santos (2011) explicam que o empreendedorismo é ousar, transformar, descobrir novos produtos em cima de produtos que já existem; a

atividade de empreender está ligada à geração de riquezas, na transformação de conhecimentos e oportunidades em produtos e serviços; empreender também é persuadir outras pessoas como colaboradores, sócios, clientes e convencê-los que sua visão inovadora poderá levar todos a uma situação confortável no futuro.

Dornelas (2008) considera que o empreendedorismo precisa ser criativo e ousado, pois as organizações necessitam de pessoas que tenham visão inovadora, indivíduos que questionam, arriscam na busca por algo diferente, que sentem prazer pelo que fazem e querem ser reconhecidos. Dolabela (1999, p. 31) aponta o empreendedorismo como sendo:

[...] fruto dos hábitos, práticas e valores das pessoas. Existem famílias mais empreendedoras do que outras, assim como cidades, regiões, países. Na verdade aprende-se a ser empreendedor pela convivência com outros empreendedores [...] o empreendedor aprende em um clima de emoção e é capaz de assimilar e experiência de terceiros (DOLABELA, 1999, p. 31).

Uma das definições sobre empreendedorismo que mais se destaca é a apresentada por Dornelas (2008, p.22) “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”. Fazendo perceber que estes negócios podem ser ou não com fins lucrativos.

Para saber do que se trata o empreendedorismo é preciso entender a realidade que vivemos na atualidade, e que este fenômeno permeia a arte, a ciência, os negócios, e a criatividade. Também defende que o tema tem sido muito discutido atualmente, e para conseguir entender a essência do empreendedorismo é preciso compreender o porquê este tem sido tema de tantos estudos no meio acadêmico (SOUZA; GUIMARÃES, 2006).

O conceito de empreendedorismo existe há bastante tempo e tem sido utilizado sob diferentes significados. Contudo, sua popularidade renasceu nos últimos tempos, como se tivesse sido uma “descoberta súbita” e viesse definitivamente alterar a economia. Há uma questão fundamental: o empreendedorismo, relacionado com criação de empresas, terá de ter a ver com empresas de inovação (SARKAR, 2008, p. 14).

Lago, Campos e Santos (2011) definem o empreendedorismo como o motor e o combustível da inovação. A criação e geração de riquezas de um país estão diretamente ligadas à capacidade empreendedora de sua população, por isso

qualquer cidadão seja ele aluno, professor, pesquisador, desempregado, pessoa com deficiência pode em qualquer momento fazer parte deste processo de criação empreendedora e desenvolvimento do país.

Diante das abordagens de empreendedorismo apontadas, esta dissertação adotará como foco de pesquisa a abordagem comportamental. Pois acredita-se que o comportamento empreendedor é necessário em qualquer setor da sociedade ou da economia, e sabe-se que a formação natural de empreendedores não atende à necessidade brasileira, sendo preciso criar meios que possibilitem a motivação e desenvolvimento de novos empreendedores, através de experiências práticas, propostas pelo produto educacional apresentado nesta dissertação.

2.2 EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE X EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE

Alguns autores se dedicaram a tipificar o processo empreendedor em categorias, sendo duas delas: o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo por necessidade (BERNARDI 2012, DORNELAS, 2005, DOLABELA,1999, BULGACOV, 1999).

O empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o empreendedor cria uma empresa com planejamento bem desenvolvido, visando à obtenção de lucros e a geração de empregos. Enquanto isso, o empreendedorismo por necessidade na maioria das vezes resulta de uma falta de opção de trabalho, e o empreendedor se aventura em desenvolver um negócio, fato que pode ou não dar certo (DORNELAS, 2008)

São muitos os motivos que levam as pessoas a se tornarem empreendedoras, muitos possuem a vontade de ter seu próprio negócio, tendo em vista a vontade de ganhar mais dinheiro do que seria possível sendo colaborador. Outros desejam sair da rotina e levar suas próprias ideias adiante, ou mesmo a vontade de provar a si e aos outros de que é capaz de realizar um empreendimento que traga benefícios para toda a comunidade (BULGACOV, 2009).

Existem indivíduos que optam por começar um negócio por falta de mercado ou por qualificação que o mesmo exige e com isso pode ocorrer insucesso

desses pequenos empreendimentos, sendo algumas causas: a falta de experiência, falta do controle financeiro adequado, falta de capital, falhas no planejamento, falta de controle de estoques e entre outros (BERNARDI, 2012). Monta um negócio por necessidade de sobreviver e de sustentar a família. Na maioria das vezes, não planeja antecipadamente o empreendimento nem quais os riscos que envolvem a operação, o que ocasiona em fechamento das portas em pouco tempo.

No empreendedorismo por oportunidade, são empreendedores que só terão sua autorrealização se abrirem um negócio novo, mesmo se tiverem várias oportunidades de empregos, optam por realizar suas ideias, fazendo um planejamento antecipado, mas já sabendo onde querem chegar, têm seus objetivos traçados, já tendo uma visão sistêmica dos lucros de seu negócio, se o mesmo gerará empregos, ou seja, um perfil nato de empreendedor (SANTANA, 2014).

Segundo a maioria das micro e pequenas empresas são formadas por familiares, sendo sócios os próprios parentes, trabalhando em união para o próprio sustento. Mas em alguns casos, devido à incapacidade de empregar, não conseguem se manter no mercado mais que cinco anos. Santos *et al* (2007) ressaltam que empreendedores por necessidade são aqueles que empreendem por causas como falta de segurança se tratando do lado financeiro, necessitando de ideias e práticas para sobreviver; ou seja, falta de alternativas do ponto de vista profissional. E o empreendedorismo por oportunidade é aquele que já nasce motivado, e quando percebem brechas/oportunidades, não desperdiçam, e sim aproveitam da melhor maneira, juntando o sonho, com a necessidade de trabalhar e se manter.

Conforme Sipila (2006), empreendedorismo por oportunidade é saber reconhecer oportunidades quando aparecem e as explorar ao máximo para obter resultado; porém, não são todos os empreendedores que são capazes de identificar oportunidades rapidamente como uma maneira de crescer, são habilidades apenas de alguns, pois é difícil desenvolvê-las. Resumindo, empreendedorismo por oportunidade como um investimento futuro desejado a fim de obter valor econômico.

2.3 EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Grande parte das teorias pesquisadas sobre empreendedorismo, remetem a questões de criação de negócios, geração de riquezas, auto emprego, e talvez este seja o motivo de tantas críticas em incluí-lo dentro do contexto escolar, por suas características individuais que são pouco estudadas por aqueles que não conhecem a verdadeira significação e as diversas possibilidades da prática do empreendedorismo (ROSSONI et al., 2007; MELO NETO; FROIS, 2002).

Há que se destacar outro aspecto do empreendedorismo, denominado empreendedorismo social, tema pouco debatido e muito abrangente, pois vai além da área de atuação administrativa do empreendedor e revela o aspecto social que o empreendedorismo pode favorecer:

Empreendedores sociais são inovadores, isto não significa que criem algo completamente novo, algumas vezes transformam ideias já existentes utilizando a criatividade para aperfeiçoar processos. É um processo criativo e contínuo de explorar, aprender e melhorar. Trabalham para conseguir resultados positivos dentro de uma sociedade, estabelecendo medidas e estratégias que gerem um retorno social e também ambiental. “O empreendedor é alguém que imagina, desenvolve e realiza uma visão. Em outras palavras, acredita que pode realizar seu próprio sonho, julgando-se capaz de mudar o ambiente em que está inserido. Ao buscar definir seu destino ele assume riscos. Ora, tanto a concepção do sonho como a crença na capacidade de sua efetivação são processos individuais no seu nascedouro e coletivos ou grupais na sua implementação” (DOLABELA, 1999, p.60).

Percebe-se que o empreendedorismo vai além de estratégias de mercado e da procura por lucratividade, mas pode ser entendido como uma competência do indivíduo e deve ser estimulado para a resolução de problemas sociais que não são amparados e resolvidos pelo governo.

Acredita-se que o presente trabalho de pesquisa possa contribuir utilizando o empreendedorismo como uma competência que potencializa um indivíduo a ser protagonista da sua própria história de vida para o desenvolvimento da coletividade, e conseqüentemente, ajudar a amenizar problemas relativos à violência e criminalidade com menores infratores. A autora tem ciência de que o produto gerado por esta pesquisa não resolverá tais problemas, contudo, como afirma Dolabela (2008, p.24):

O empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que prefere seguir caminhos não percorridos, que define a partir do indefinido, acredita que seus atos podem gerar consequências. Em suma, alguém que acredita que pode alterar o mundo. É protagonista e autor de si mesmo e, principalmente, da comunidade em que vive (DOLABELA, 2008, p.24).

Por este motivo, acredita-se que vale à pena tentar, porque este pequeno ato pode gerar benefícios e a pesquisadora partilha de um sentimento de inconformismo com a falta de oportunidades de crescimento na vida e na carreira que a juventude brasileira enfrenta.

Para entender o empreendedorismo social como uma nova forma de ver o ato de empreender, recorre-se a algumas teorias que afirmam que, apesar de haver muitos estudos dedicados ao entendimento do empreendedorismo corporativo, que visa o bem das empresas e organizações, outros inúmeros estão sendo feitos para compreender o empreendedorismo social. Muitos aceitam a resposta de que os problemas sociais podem e devem ser resolvidos pelo governo, especialmente em países em desenvolvimento do ocidente, embora a maioria das pessoas já não acredite tanto nesta afirmativa. Os autores argumentam que “o processo de empreendedorismo social exige, principalmente, o redesenho de relações entre comunidade, governo e setor privado, que se baseia no modelo de parcerias” (MELO NETO; FROES, 2002, p.31), tendo como principal objetivo “retirar pessoas da situação de risco social e [...] o foco é nos problemas sociais, e o objetivo a ser alcançado é a solução a curto, médio e longo prazos destas questões [...] buscando propiciar-lhes plena inclusão social” (MELO NETO; FROES, 2002, p.11 e 12).

Oliveira (2004, p.4) apresenta que alguns estudos da Escola de Empreendedorismo Social dos Estados Unidos, definem o empreendedor social como "alguém que trabalha de uma maneira empresarial, mas para um público ou um benefício social, em lugar de ganhar dinheiro [...] podem trabalhar em negócios éticos, órgãos governamentais, públicos, voluntários e comunitários [...] Empreendedores sociais nunca dizem 'não pode ser feito". Apresenta como características do empreendedor social, a facilidade para resolver problemas principalmente aqueles que proporcionam mudança de vida das pessoas, visualizam oportunidades onde as demais pessoas não veem, sugerem ideias inovadoras, utilizam sabedoria para calcular custos e buscar alternativas inovadoras.

O aumento das desigualdades sociais fez com que as pessoas desenvolvessem um perfil distinto do empreendedor empresarial e buscassem constantemente mudanças para se adaptar ao novo cenário e, assim, desenvolvendo um perfil de empreendedor social. Estes sentem mais prazer em ajudar as pessoas do que ganhar dinheiro (RAO, 1998). A ação dos empreendedores sociais proporcionam desenvolvimento sustentável, visam o desenvolvimento social e ampliam a qualidade de vida de comunidades menos privilegiadas (ROUERE; PADUA, 2001). O quadro 1 abaixo demonstra um comparativo sobre o tema com as visões internacionais sobre este.

ORGANIZAÇÃO	ENTENDIMENTO
School Social Entrepreneurship - SSE, Uk-Reino Unido	"É alguém que trabalha de uma maneira empresarial, mas para um público ou um benefício social, em lugar de ganhar dinheiro. Empreendedores sociais podem trabalhar em negócios éticos, órgãos governamentais, públicos, voluntários e comunitários [...] Empreendedores sociais nunca dizem 'não pode ser feito'."
Canadian Center Social Entrepreneurship - CCSE, Canadá	"Um empreendedor social vem de qualquer setor, com as características de empresários tradicionais de visão, criatividade e determinação, e empregam e focalizam na inovação social [...] Indivíduos que [...] combinam seu pragmatismo com habilidades profissionais, perspicácias."
FoudSchwab, Suíça	"São agentes de intercambiação da sociedade por meio de: proposta de criação de ideias úteis para resolver problemas sociais, combinando práticas e conhecimentos de inovação, criando assim novos procedimentos e serviços; criação de parcerias e formas/meios de autossustentabilidade dos projetos; transformação das comunidades graças às associações estratégicas; utilização de enfoques baseados no mercado para resolver os problemas sociais; identificação de novos mercados e oportunidades para financiar uma missão social. [...] características comuns aos empreendedores sociais: apontam ideias inovadoras e veem oportunidades onde outros não veem nada; combinam risco e valor com critério e sabedoria; estão acostumados a resolver problemas concretos, são visionários com sentido prático, cuja motivação é a melhoria de vida das pessoas, e trabalham 24 horas do dia para conseguir seu objetivo social."
The Institute Social Entrepreneurs - ISE, EUA	Empreendedores sociais são executivos do setor sem fins lucrativos que prestam maior atenção às forças do mercado sem perder de vista sua missão (social) e são orientados por um duplo propósito: empreender programas que funcionem e estejam disponíveis às pessoas (o empreendedorismo social é base nas competências de uma organização), tornando-as menos dependentes do governo e da caridade."
Ashoka, Estados Unidos	"Os empreendedores sociais são indivíduos visionários que possuem capacidade empreendedora e criatividade para promover mudanças sociais de longo alcance em seus campos de atividade. São inovadores sociais que deixarão sua marca na história."
Erwing Marion, Kauffman Foundation	"Empreendimentos sem fins lucrativos são o reconhecimento de oportunidade de cumprimento de uma missão para criar e sustentar um valor social, sem se ater exclusivamente aos recursos."

Quadro 1: Visão internacional sobre o empreendedorismo social

Fonte: Oliveira (2004)

Apesar de possuir as características acima mencionadas, é preciso entender que o “centro do empreendedorismo social é uma boa administração” (BRINCKERHOFF, 2000, p. 11), aliando o conhecimento com a busca de novas maneiras para servir as pessoas. Oliveira (2004, p. 40) acrescenta que "os empreendedores sociais são indivíduos visionários que possuem capacidade empreendedora e criatividade para promover mudanças sociais de longo alcance em seus campos de atividade. São inovadores sociais que deixarão sua marca na história".

Uma pesquisa recente de Bose (2012) aponta que o perfil do empreendedor na América Latina como um todo, resulta em negócios de pequeno impacto, em qualquer abordagem do empreendedorismo, seja ela econômica ou comportamental. A pesquisa também aponta o alto índice de inovação e criatividade dos empreendedores sociais brasileiros, característica que faz com que eles empreendam vários processos criativos, e não foquem em apenas um. Esta pesquisa apresenta um dado importante a ser considerado no nosso contexto: empreendedores de outros continentes são mais pragmáticos enquanto os latinos são mais ideológicos, o que dificulta a expansão dos empreendimentos. A pesquisa aponta como aspecto negativo do processo empreendedor latino a falta de formação e conhecimento para a gestão dos negócios, sob a alegação de que o importante é influenciar e incentivar outras pessoas, sem a necessidade de crescimento.

O quadro 2 demonstra uma relação que diferencia empreendedores de negócio de empreendedores sociais.

EMPREENDEDORES DE NEGÓCIO	EMPREENDEDORES SOCIAIS
Força é experiência pessoal, conhecimento e energia	Força é sabedoria coletiva e experiência organizações, é a chave de financiadores
Foco em pequenos termos financeiros ganhos	o na construção de longos termos da capacitação organizacional
Sem limite no tipo ou liberdade de ideias	Ideias baseadas na organização estão na missão e no centro de competências
Lucro é um fim, objetivo	Lucro é um significado
Lucro embolsado e/ou distribuído para acionistas	Lucro retorna à organização na ordem para servir mais pessoas e/ou encontrar grandes resultados
Riscos pessoas e/ou financiador em ativos	Riscos ativos organizacional, imagem e crença pública

Quadro 2: Empreendedores de Negócio x Empreendedores Sociais
Fonte: Thalhuber (1999).

Tanto empreendedores sociais como empreendedores de negócios possuem características semelhantes, porém o foco de atuação muda, pois no empreendedorismo social o lucro é percebido como um benefício social .

O quadro 3 demonstra um comparativo entre os dois tipos de empreendedorismo.

EMPREENDEADORISMO EMPRESARIAL	EMPREENDEADORISMO SOCIAL
1. É individual	1. É coletivo
2. Produz bens e serviços	2. Produz bens e serviços à comunidade
3. Tem o foco no mercado	3. Tem o foco na busca de soluções para os problemas sociais
4. Sua medida de desempenho é o lucro	4. Sua medida de desempenho é o impacto social
5. Visa a satisfazer necessidades dos clientes e a ampliar as potencialidades do negócio	5. Visa a respeitar pessoas da situação de risco social e a promovê-las

Quadro 3: Empreendedorismo Empresarial x Empreendedorismo Social

Fonte: (MELO NETO; FROES, 2002, p. 11)

O aspecto social seria o centro do processo no empreendedorismo social, enquanto o empresarial foca o negócio e o mercado. Oliveira (2004) estabelece o empreendedorismo e a inovação como fatores críticos para o desenvolvimento das economias modernas, principalmente no período conturbado que o Brasil atravessa. O autor atribui de certa forma, aos atuais modelos de competição exigente e globalização, como os responsáveis pelas graves condições de desigualdades sociais e econômicas que o país atravessa, gerando inúmeros outros problemas sociais e também ambientais. O autor defende um crescimento econômico, mas não qualquer crescimento. Defende que o crescimento assim como em diversos países europeus, seja um crescimento sustentável e inclusivo. O processo depende também da renovação das pessoas, das empresas e das instituições, para que elas sejam inovadoras e aproveitem as oportunidades, investindo e gerando riqueza. É preciso propor soluções diferentes para os problemas que são recorrentes, e este cenário, defende a ideia de “valor partilhado”, em que o modelo econômico também cria valor para a sociedade. E este princípio também motiva a realização deste trabalho, em conciliar um fenômeno como o empreendedorismo como um valor que pode ser partilhado na mudança social de classes menos favorecidas.

A criação de “valor social” é a razão de ser e a inspiração na essência do empreendedorismo e a inovação social assumem como objetivo central a melhoria da qualidade de vida e o bem-estar individual e coletivo. Desta forma, o empreendedorismo social representa realmente uma forma diferente de aproveitar as

oportunidades e de desenvolver projetos, colocando no centro da atividade econômica, a supremacia da ética, da justiça social, do indivíduo e das suas reais necessidades (OLIVEIRA, 2004).

Assim, Grisi (2008) afirma que o empreendedorismo social, surgiu como uma nova forma de visualizar o processo empreendedor, como o momento em que o indivíduo utiliza suas características empreendedoras em prol da coletividade, da sociedade, com o objetivo de desenvolvê-la. O autor ainda acrescenta que o termo social para se referir ao empreendedorismo, é utilizado de forma efetiva há 30 anos, e que em muitas ocasiões foi confundido com caridade, voluntariado, filantropia. Porém, em muitas situações os mesmos se cruzaram e coexistiram, e um conceito sempre predominou, a conscientização de solucionar ou minimizar um problema social, pela criação de valor.

Ainda sobre as características do empreendedorismo na área social, Dees (2001) descreve as características dos empreendedores sociais como os 10Ds.

- Dream (Sonhadores) – Os empreendedores sociais conseguem visionar o que o futuro pode trazer, não apenas aos próprios (o que sucede com os empreendedores privados), mas às organizações e à própria sociedade onde estão envolvidos.
- Decisiveness (Decididos) – Os empreendedores sociais são por natureza indivíduos que rapidamente tomam decisões.
- Doers (Ativos) – Qualquer plano de ação que vise alcançar o objetivo a que o empreendedor se propõe é decidido e logo implementado de forma rápida, mesmo que o mesmo requeira ajustes de modo a adaptar-se às necessidades específicas da comunidade ou sociedade onde se insere.
- Determination (Determinados) – Os empreendedores sociais são muito responsáveis e bastante persistentes, não desistindo perante obstáculos que à primeira vista parecem incontornáveis.
- Dedication (Dedicados) – O empreendedor social trabalha incessantemente quando se propõe avançar com um novo projeto ou negócio, mesmo que essa dedicação coloque em causa alguns relacionamentos pessoais, como por exemplo familiares.
- Devotion (Devotados) – Os projetos ou negócios em que o empreendedor social que se envolve são executados por ele com verdadeiro prazer, facilitando a sua “venda”, seja ela efetiva ou figurada.
- Details (Minuciosos) – O controlo dos detalhes é um fator de o empreendedor social acautela de modo a maximizar o sucesso do seu projeto ou negócio. No caso do empreendedor privado a tônica é colocada no controlo dos detalhes para minimização dos riscos (como o empreendedor social), mas também para a maximização do lucro.
- Destiny (Destinados) – Os empreendedores preferem ser “donos” do seu destino a estarem dependentes de outrem.
- Dollars (Dinheiro) – O enriquecer não consta do topo da lista das motivações de um empreendedor social. Embora seja um indicador do sucesso do projeto ou negócio, a minimização ou resolução do problema social em causa é para si a recompensa prioritária.
- Distribute (Partilha) – Os empreendedores sociais partilham o controlo do projeto ou do negócio com os demais colaboradores ou parceiros, os quais

representam peças fundamentais para o seu sucesso. Alguns negócios com fins lucrativos levam a cabo ações de caráter social. As empresas sociais com fins lucrativos são geridas para “a linha de fundo dupla”, com o objetivo de realizar o bem social e de se manterem financeiramente motivadas. (DEES, 2001, p.11-15)

Algumas características dos empreendedores sociais são diferentes dos empreendedores corporativos, um negócio social é muito mais direcionado por uma causa do que pelo lucro, porém o lucro faz parte do processo da continuidade do negócio e ampliação da sua capacidade de agir em prol de seu propósito (SANTANA; SOUZA, 2015).

Abordar o empreendedorismo social nesta temática se justifica, pela necessidade de apresentar as possibilidades que o ensino de empreendedorismo pode problema social que permeia o público a que este produto será destinado. O empreendedor social ele promove transformações à classes excluídas que geralmente não são lembradas pelos programas atuais. Promover o empreendedorismo entre todos os estudantes do ensino fundamental é uma pratica social importante.

2.4 EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA.

A educação empreendedora é aquela que desenvolve capacidades além da escolarização nos educandos, defende uma forma de ensinar que desenvolva o espirito empreendedor, ou seja, a força propulsora que seja capaz de desenvolver a sociedade e a própria vida. Dolabela (2003) e Barreto (1998) acreditam que a maioria dos indivíduos nasce empreendedor, porém é preciso que o ambiente escolar seja um local em que o processo de aprendizagem seja focado em desenvolver competências e habilidades como criatividade e autonomia. A inteligência e curiosidade que muitas crianças trazem consigo, são fatores que precisam ser explorados no ambiente escolar, para que no futuro eles possam utilizar tais qualidades para criar um futuro cheio de realizações.

Há de se alertar que num contexto atual de discussões sobre a eficácia da educação, o assunto ensinar empreendedorismo nas escolas pode gerar muitas polêmicas, em que alguns educadores alegam que o mesmo não deva ser inserido no

ensino, por ser uma característica própria de cada pessoa, e que não poderia ser ensinado. Porém, em meio a tantas discussões, o que se observa é que cada vez mais cresce o número de instituições escolares que perceberam a necessidade de capacitar o estudante para que ele possa sobreviver no mundo capitalista, ainda que discordando dele (SAROBA, 2014).

No Brasil o processo de ensino voltado para a educação empreendedora teve seu primeiro curso na Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, na cidade de São Paulo, e lá pra cá muito se evoluiu, porém ainda possui um foco em formação para o emprego, sendo que a educação empreendedora permite capacitar e instrumentalizar o aluno em qualquer área da vida, conforme ressalta Dolabela (1999), em aspectos pessoais de realização, na formação de lideranças, formação de empresários empreendedores e inovadores, e também em resposta ao desemprego.

Freire (1996) argumenta que vários estudos demonstraram que durante muito tempo as aulas eram essencialmente exaustivas, e tinha o professor como o indivíduo que despejava conhecimento sobre os alunos e demonstrava uma postura distante, refletindo em uma educação formal que defendia o encontro do educando com o saber. O autor propõe uma nova dimensão da educação em que há uma reflexão sobre os conceitos da arte ensinar e aprender, e a importância de ouvir, respeitar e entender os educandos.

Saroba (2014) defende que o ambiente escolar deve representar um local em que o educando possa ser o protagonista desta mudança de realidade, e precisa vivenciar experiências em que possa expressar suas habilidades, competências e potencialidades para a construção de conhecimento na interação com os outros alunos e professores, e é isto que justifica a implantação de um ensino empreendedor no ambiente escolar desde os anos iniciais. Ainda que defender o ensino de empreendedorismo nas escolas demanda em entender as particularidades do ambiente educacional e do tema empreendedorismo. E não somente como ser individual, mas o ensino de empreendedorismo gera impactos na sociedade, produzindo empregos, gerando renda, proporcionando crescimento e desenvolvimento (ESPEJO; PREVIDELLI, 2006).

Feurschutte e Godoi (2007) defendem o ensino de empreendedorismo na escola, tendo em vista sua grande contribuição para o desenvolvimento do Brasil em diversos segmentos. Afirmam que a escola precisa potencializar as competências

do aluno, e ressaltam o papel fundamental que o empreendedor possui, como tomador de decisões nos empreendimentos e responsável pelo sucesso deste. Politis (2005), por sua vez, argumenta que o empreendedorismo deve ser ensinado como processo experiencial e perdurar durante toda a carreira escolar, pois estudar apenas os resultados do empreendedorismo com conhecimentos prévios dos empreendedores é de pouca relevância para o campo.

É preciso fazer uma reflexão que justifique o empreendedorismo nas escolas, não se trata de ensinar empreendedorismo simplesmente, excluindo-o de um contexto amplo e reduzindo unicamente a geração de negócios e ganho de capital, mas trata-se de instruir para que o educando possa viver de forma empreendedora, e que ele possa usufruir deste conhecimento tanto para o seu próprio desenvolvimento, quanto para o desenvolvimento do meio em que vive. A educação empreendedora é o complemento que transforma o ensino teórico que é abstrato, em ideias concretas que proporcionam benefícios a todos, conforme relata Dolabela (2003, p.29) que, dentre os diversos significados que podem ser atribuídos a palavra empreender, destaca que empreender significa “modificar a realidade”, “obter auto realização” e “oferecer valores positivos para a coletividade”. O autor ainda esclarece que trabalhar a educação empreendedora no ambiente escolar, permitirá ao educando estar preparado quando tiver que fazer suas escolhas contribuindo diretamente para o desenvolvimento social do país. A educação empreendedora desenvolve nos jovens competências e habilidades que os auxiliarão no futuro a decidir o futuro de sua carreira.

Matlay (2008) aponta que Europa, Ásia e América do Norte apresentam os maiores índices de escolas que adotam a educação empreendedora como norteadora do processo de ensino aprendizagem desde as séries iniciais como no ensino superior, o que explica o fato destes países terem maior número de empreendedores do que em outras regiões do mundo. Tais fatores fizeram com que algumas regiões dos EUA, por exemplo, tivessem seu desenvolvimento econômico regional otimizado, o que torna o empreendedorismo como um importante gerador de crescimento e inovação.

Os EUA é um país modelo dessa nova modalidade é aonde se concentra o maior número de escolas com essa cultura, e mesmo assim esse número vem crescendo constantemente independente dos níveis de ensino primário, secundário ou universitário. (COAN, 2011; MAX, 2003; ROURE, 2001).

É de suma importância que a cultura empreendedora seja implantada tanto nas universidades, mas também como nas escolas, alguns fatores como: auto realização, criação de micros e pequenas empresas, expandir a base tecnológica, diminuição da taxa de desemprego e formação de líderes, são alguns dos motivos pelos quais a educação empreendedora seja priorizada no sistema educacional do Brasil, tendo como foco fomentar o desenvolvimento e também gerar mais oportunidade. Esse tema tem ganhado força em vários países no mundo. Há uma grande dúvida sobre a influência que a educação empreendedora exerce na formação de empreendedores de sucesso. Questiona-se que ensinamento pode acontecer antes da criação de um novo negócio ou no decorrer do empreendimento. (LOPES, 2010).

Uma das inúmeras possibilidades que existe no desenvolvimento do empreendedorismo, é a possibilidade que a educação formal oferece aos jovens, pesquisas apontam que a educação formal empreendedora possui um grande efeito para que seja alcançado o sucesso empresarial e também para que seja alcançado o crescimento econômico. Já que os estudantes com suas atitudes e percepções empreendedoras poderão determinar os rumos que tomaram os negócios futuros e também são peças importantes para o desenvolvimento futuro, eles que iram determinar os novos métodos de novos negócios e com a ajuda do ensino empreendedor formal estarão cada vez mais prontos para ingressarem nesse mundo, esses estudantes terão o poder de tornar o país e o mundo em um lugar mais favorável. (SCHIRLO, et al., 2010).

É muito importante criar ambientes que sejam apropriados e favoráveis ao ensino empreendedor, devem ser oferecidos espaços de reflexão e discussão dentro do sistema de suporte com o intuito de incentivar o aluno. Estar sempre atento às necessidades do ambiente e suas condições sociais e culturais deve estar agradável, já que a formação do empreendedor depende de indutores, sociais políticos, culturais e educacionais. Com isso é necessário fazer uma análise profunda sobre a importância do ensino empreendedor, de forma que estimule o comportamento empreendedor que há nas pessoas. E fica o papel para as instituições serem estimuladoras e facilitadoras da criação de um novo ambiente no qual seja mais apropriado para o nascer de novos empreendedores. (MOREIRA, 2013; SEBRAE, 2005).

Tanto na educação profissional como na básica, a educação empreendedora, está se firmando cada vez mais, principalmente pelo fato da adesão a projetos voltados para a pedagogia empreendedora que foi criada pelo escritor e também professor e consultor Fernando Dolabela, seja ela como conhecimento extracurricular transdisciplinar ou disciplina, na presença do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), entidades ligadas à divulgação do empreendedorismo ou até mesmo nas Organizações Não Governamentais (ONG). É também admirável a quantidade de pesquisas tanto em doutorados como em mestrados o quão é importante e essencial de se educar pessoas para serem empreendedores (WOLF, 2004). No modelo educacional atual as crianças, jovens e adultos, são simplesmente preparados para somente conseguir arrumar emprego. O foco principal da pedagogia empreendedora é conseguir que seja inserido em todo o sistema educacional básico o empreendedorismo, pois assim os estudantes aprenderão desde cedo empreender e reconhecer a importância deste processo. (PEREIRA, 2001).

A educação empreendedora ou pedagogia empreendedora como é chamada por Dolabela e muitos outros autores, é voltada especificamente na comunidade, e não no indivíduo em si, mas é feita através do indivíduo, já que para a pedagogia empreendedora, o empreendedor é um gerador de utilidades para os demais, e gera também um valor positivo para a sociedade em que vive. E com isso busca-se o crescimento das comunidades por meio das pessoas. A educação empreendedora procura fazer com que a comunidade se transforme de formas criativas, colocando em evidencia todo o ensinamento que o aluno desenvolveu. E assim o estudante se sente mais capaz e disposto a criar o seu próprio caminho (DOLABELA, 2003).

Ensinar através da educação empreendedora vai muito mais além do que somente ensinar ferramentas ou mostrar meios de usar os instrumentos. É preciso que o professor proporcionar jeitos diferentes e criativos de ensinar, ele precisa rever os seus meios e conceitos de ensino. Para se construir um conhecimento é preciso entender que partes de situações reais são capazes de criar vínculos naturais entre os novos conhecimentos e os conhecimentos anteriores dos alunos. E por isso é necessário que haja um sistema que traga a realidade dos fatos para dentro da aprendizagem, e cabe à escola passar a respeitar a autonomia e a dignidade do aluno não deixando apenas ser um espaço para novos saberes. (DOLABELA, 2003; SCHIRLO, et al., 2009; DORNELAS, 2005).

2.5 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Um dos principais órgãos que analisa a evolução e acompanha o desenvolvimento do empreendedorismo no Mundo todo é o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), e no ano de 2010, identificou que o Brasil é um país afetado pela deficiência do sistema educacional, e por este motivo, o empreendedorismo se desenvolve de forma extremamente limitada, contudo, ainda apresenta vários exemplos positivos de casos de empreendedores que venceram inúmeras adversidades. O relatório apontou a ausência de efetivas políticas públicas, falta de professores qualificados, falta de recursos tanto financeiros como de infraestruturas. A matriz curricular das escolas é extremamente deficitária, índices de repetência nas escolas são elevados e a evasão escolar é uma característica da escola pública que limita o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil (GEM, 2010).

O mesmo relatório revela o perfil da formação do empreendedor no Brasil e os resultados apontam para a baixa qualificação que os empreendedores brasileiros possuem. A porcentagem de indivíduos com formação superior empreendendo é inferior a 14%, e outra parcela de 30% frequentou escola por menos de 5 anos. O Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa – SEBRAE (2010) atenta que é preciso desenvolver uma educação em que os currículos contemplem uma formação técnica empreendedora, uma vez que o atual sistema educacional brasileiro, não faz com o estudante esteja preparado para o mundo do trabalho, e este não consegue enfrentar os desafios que encontrará pela frente, argumenta ainda que os projetos pedagógicos devem ser formulados com o objetivo de desenvolver competências como inovar, identificar oportunidades, trabalhar em equipe e resolver problemas.

O SEBRAE (2010) argumenta que identificar alunos com potencial empreendedor não é uma tarefa fácil de fazer, e tão pouco o será em pouco tempo, tendo em vista o atual modelo determinado no sistema educacional brasileiro, em que muitos educadores apresentam preconceito ao termo empreendedorismo, acreditando que o mesmo remete a palavras como lucro, dominação capitalista e neoliberalismo, alerta ainda que esta mudança cultural não será fácil.

Empreendedorismo não é apenas criar um negócio e o empreendedor não é somente aquele que abre uma empresa, ou seja, o termo remete a várias

definições, e todas elas com ligação a palavras como criação, criatividade, inovação, conquistas, mudanças, dentre outras, mas o empreendedor também é aquele que atua em projetos sociais, nas escolas, nos grupos sociais, nas igrejas, enfim, percebe-se que há empreendedores em todos os setores do cotidiano (DOLABELA, 2008).

Dornelas (2001, p.25) apresenta alguns programas que colocaram o Brasil em lugar de destaque no cenário mundial. São programas voltados para o desenvolvimento do movimento empreendedor no país, que demonstram que o empreendedorismo está começando a se destacar tanto no setor público, como no privado. O autor menciona duas instituições que se destacaram no cenário nacional, como o marco para o início do empreendedorismo no Brasil, que foram Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, considerado o maior responsável pela difusão da cultura empreendedora no Brasil, tanto nas universidades como no mercado, orientando tanto a abertura de empreendimentos como a execução das atividades, SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) e GENESIS (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviço), que apoiam atividades de empreendedorismo em software, estimulando o ensino da disciplina em universidades e a geração de novas empresas de software (*start-ups*).

Jacometti, Cruz e Baratter (2011) descrevem que o Brasil vem desenvolvendo um intensivo programa de ensino de empreendedorismo que destaca o país perante o mundo, como as atividades com foco em capacitação do empreendedor, sendo o principal programa o EMPRETEC voltado para contribuir com a capacitação de empreendedores por todo território nacional e apresentando excelentes resultados.

Dornelas (2001) acrescenta ainda outros programas como o Programa Reune da Confederação Nacional das Indústrias, que propõe a o ensino de empreendedorismo nas instituições de ensino superior no país, o E-cobra, um programa de apoio a empresas com negócios na internet, e que também foi desenvolvido por jovens empreendedores, e por fim, o autor cita as Incubadoras Tecnológicas espalhadas pelo país, que são apoiadas pela Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores – ANPROTEC.

As incubadoras são importantes porque envolvem as universidades no processo de criação de novas empresas, dando suporte a mais de 384 incubadoras em operação, que juntas abrigam 2.640 empresas, gerando 16.394 empregos, conforme dados do estudo realizado em 2011 (ANPROTEC, 2015).Nota-se que o

Brasil, realmente é um país de empreendedores, porém o que se vê é pouco apoio no momento de materializarem suas ideias, apesar das ações mencionadas acima, o Brasil ainda é carente de programas que consigam atender maior número de empreendedores e com maior eficácia (DORNELAS, 2001).

Dados mais atuais apontam que o Brasil, ocupa posição considerável na lista dos 67 países com maior número de empreendedores, estando em quarto lugar. A Pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor* (2013), revela que em 2012 houve uma inversão nos motivos que levavam os indivíduos a empreender, sendo que 28% empreendem por necessidade, e 71% empreendem por oportunidade. Estes números são maiores do que dos demais países que compõem os BRICs, o conjunto de países em desenvolvimento - Brasil, Rússia, Índia e China.

Portanto, verifica-se algumas alternativas no Brasil para desenvolver o chamado comportamento empreendedor, e verifica-se um crescimento em programas com esta finalidade, pois o momento de crise econômica do país requer ainda mais que os indivíduos busquem alternativas para conseguir sobreviver e se manter. O comportamento empreendedor muitas vezes é confundido com o comportamento de gestor e de administrador, o que será esclarecido no tópico seguinte.

2.6 O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Jacometti, Cruz e Baratter (2011), ao abordarem os motivos que influenciam o surgimento do empreendedor, afirmam que são diversos os fatores que devem ser considerados nesse processo de entendimento do comportamento empreendedor, a saber: os valores internalizados pelo indivíduo, o ambiente de formação familiar, a influência da comunidade no local em que este reside, e a personalidade do indivíduo formada em virtude de sua formação biológica. Os autores defendem que estes fatores são críticos e decisivos na formação do empreendedor, apesar de não negarem a existência de empreendedores inatos, afirmam que a literatura atual traz resultados de pesquisas que o comportamento empreendedor pode ser ensinado e compreendido.

Dornelas (2008) acrescenta que o empreendedor tem um talento próprio, sem medos, tem percepção de oportunidades e aproveita-as, sabe a direção a seguir,

e por fim dedica-se para fazer da ideia um negócio de sucesso. E conforme Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) os empreendedores são seres diferentes das demais pessoas, possuem um perfil peculiar, pois vivem em constante superação de limites existentes, são quebradores de paradigmas, e criadores de inovações; e uma das características possuídas é ter iniciativa para as coisas, enfrentam qualquer desafio e não desistem caso algo não dê certo. Outra característica é a organização pra tudo que fazem, e o planejamento dos passos a seguir, pois sabem que viver em desorganização é um dos motivos de fracassos. Degen (2009) cita o perfil destes profissionais como uma pessoa inquieta para as coisas que já existem, que busca quebrar barreiras e vencer todas as dificuldades que terá pelo caminho para criar seu negócio. Tendo também como característica se sacrificar no sentido pessoal para chegar ao sucesso que almeja. O autor aponta que o empreendedor tem como inquietação pessoal o anseio, a necessidade de realizar coisas novas, executar ideias pensadas por si mesmo, e são estas peculiaridades que fazem o empreendedor ser diferente, ter uma personalidade empreendedora, características estas que não são fáceis de encontrar, ou seja, não é todo mundo que as têm (DEGEN; MELO, 1989).

Bernardi (2012) cita as principais características de um empreendedor como ter um senso de oportunidade, aproveitando chances que surgem; ter dominância no ramo em que se quer seguir, agressividade para lutar pelas ideias e energia para realizar tudo o que for necessário; autoconfiança para acreditar que tudo dará certo e não se abalar com contratemplos; otimismo para ter certeza que nada vai atrapalhar; persistência para o acaso de problemas, não desistir e seguir em frente sempre tentando; criatividade para ter ideias e executá-las; flexibilidade e resistência a frustrações para aceitar os erros e aprender com eles, melhorando sempre; propensão ao risco, ou seja, saber que haverá diversos riscos e não ter medo.

Filión (1999) analisa que durante certo tempo, alguns economistas também fizeram associação do empreendedor à inovação, porém, só Schumpeter quem o definiu como sendo uma pessoa inovadora, tendo um senso perceptivo aguçado para identificar oportunidades no mercado e aproveitá-las da melhor forma, montando um empreendimento. Filión (1999) afirma que:

[...] estabelecer um perfil psicológico absolutamente científico do empreendedor [...] ainda não se chegou a ponto de poder-se avaliar uma pessoa e então, afirmar, com certeza, se ela vai ser bem-sucedida ou não como empreendedora. Entretanto, pode-se dizer se ela tem as características

e aptidões mais comumente encontradas em empreendedores (FILIÓN, 1999, p. 10).

De acordo com o autor, não têm como afirmar que a pessoa tendo características consideradas de um empreendedor terá êxito em sua vida profissional, não há maneiras de fazer esta afirmação, pois existem variáveis, e também o mercado é muito mutável, sofrendo mudanças constantes; o que se pode avaliar é se a pessoa têm peculiaridades encontradas em um empreendedor.

O indivíduo que contém capacidade empreendedora, possui algumas habilidades diferenciadas, no sentido de inovação, de enfrentar riscos que virão de maneira inteligente, e também de conseguir ir se ajustando às mudanças de mercado, agindo de forma inteligente e eficaz. Não se acomodando nunca, pelo contrário, busca sempre fazer coisas novas; também é autocrítico, cobra muito de si mesmo, sempre busca seu aperfeiçoamento profissional (KAUFMANN, 1990). Convém ressaltar que não existe só empreendedor por natureza, é possível aprender a ser um, podendo até mesmo utilizar como espelho próprios empreendedores, cuja carreira é de sucesso e resultados positivos. E assim formar a própria personalidade empreendedora, com características e ideias próprias; desenvolvendo-se e idealizando o seu futuro na carreira (DOLABELA, 1999).

Segundo Hashimoto (2014), para ser um empreendedor é necessário ter competências que são diferenciais no mundo profissional como ver dificuldades como oportunidades, enquanto todos veem só os pontos negativos, pessoas diferenciadas veem chances de criar; aprender com erros, errar e tirar proveito da experiência negativa para melhorar; um grande sonho pode ser um fator determinante para um negócio de sucesso; novas amizades, parcerias pensando no futuro; realizar algo novo é para o empreendedor oportunidade de proporcionar algo que difere do já existente. São qualidades necessárias de um empreendedor.

De acordo com Mamede e Moreira (2005, p. 4), “a competência empreendedora pode ser tratada tanto como competência do indivíduo, quanto relacionada à prática administrativa, devido às diferentes tarefas que desempenha”. Sendo assim, todos os tipos de ações executadas se relacionam com suas competências e senso de identificar oportunidades e saber usá-las.

Para Antonello e Boff (2005), as competências reúnem-se sob o conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes contidas no indivíduo possibilitando ter uma visão sistêmica, traçando estratégias e executando ideias na criação de valores para

o meio em que está inserido. Desta forma, o autor deixa claro que as competências empreendedoras são os conceitos de competência de cada um, de acordo com teorias de gestão de pessoas por competência.

De acordo com Dornelas (2008), se deve possuir competências que o difere dos demais, possui atitudes diferentes que podem ser identificadas apenas em uma pessoa cujo perfil é de um empreendedor. Por exemplo, a característica visionária, agir pensando no futuro, no que irá lhe render certas decisões, faz planejamentos para visar crescimento, sucesso. Tem facilidade de tomar decisões, pois é seguro de si, e conhece o que faz, sabe equilibrar a razão com a emoção e tomar atitudes corretas. Possui senso de oportunidade, ou seja, em tudo vê oportunidades para empreender, aproveita as brechas do mercado e investe em ideias, coisas que pessoas comuns não veem, não conseguem ver em certas situações oportunidades para empreender e crescer. É dedicado, não lhe importa o tanto que tenha que se esforçar, foca apenas em trabalhar e atingir seus objetivos e sonhos profissionais e conseqüentemente pessoais. É otimista, nenhuma barreira o impede de seguir em frente, acredita que no final tudo dará certo, e é isto que importa. E coragem para se correr riscos cheios de responsabilidades, sem medo de enfrentar tudo que tiver por vir, sem pensar em desistir, ser persistente sempre, para vencer com seus próprios esforços e de cabeça erguida.

Segundo Dornelas (2008), o conceito de que se pode ensinar o indivíduo a ser empreendedor ou desenvolvê-lo é novo, já que o pensamento antigo era de que o empreendedor era de natureza, já nascia assim e não dava para aprender; quem não possuía o perfil era fortemente criticado para que desistisse de empreender, sendo designado como incapaz. Não significando que não existam pessoas nascidas já empreendedoras, pelo contrário, existem sim; mas também é possível desenvolver pessoas e ensiná-las a empreender.

Sobre o empreendedorismo no ambiente educacional, Pereira (2007) destaca em seus estudos, metodologias para o ensino, desenvolvendo as competências necessárias para se tornar um bom profissional no setor de empreendimento, iniciando pelos universitários adolescentes que devem estudar para criar uma mentalidade e poder acompanhar as evoluções do mundo atual. Wolf (2004) dá uma atenção ao sentido de se aceitar o ensino para os jovens, destacando que este aprendizado facilita o aluno a ter sucesso em sua carreira profissional.

Conforme Bastos (2006), a inclusão do empreendedorismo como matéria escolar proporciona novas visões aos alunos, transmitindo novas posturas, e ideais. Pode também desenvolver alunos com as competências necessárias, para lhes dar um rumo para a futura carreira no mercado de trabalho. Santos (2004) frisa a necessidade de se aprender a empreender, pois assim abre novas portas, novos caminhos, proporcionando uma visão sistêmica, aprendendo a aproveitar oportunidades, a ser persistente mesmo quando as coisas não dão muito certo, não ter medo de correr riscos, se aventurar em ideias, sonhos e criatividade; e, sobretudo cobrar o máximo de si mesmo, ser exigente consigo, para estar em constante evolução e desenvolvimento profissional e pessoal.

Portanto, o empreendedorismo não representa apenas uma estratégia de negócio utilizada no segmento corporativo, ele pode ser entendido por meio de diversas abordagens, principalmente a abordagem comportamental, que permite que o indivíduo seja autônomo capaz de construir suas metas e atingir seus objetivos tanto individuais quanto sociais. Neste sentido, a Educação empreendedora é uma forma de promover um aprendizado ativo e participativo, que leve o estudante a desenvolver competências que o auxiliem durante toda sua vida. Estes conhecimentos são importantes para todos os indivíduos, principalmente para aqueles que, por ventura, estão excluídos de alguma forma da sociedade como os menores infratores em cumprimento de medidas socioeducativas, tema que será apresentado no próximo capítulo.

Jacometti, Cruz e Baratter (2011) afirmam que dentro da corrente comportamentalista do estudo do empreendedorismo, um estudioso que merece destaque é o psicólogo americano David McLand, por sua contribuição com uma pesquisa mundial realizada em 1960 que resultou na constatação que as pessoas que possuíam maior motivação na busca da realização e êxito eram conseqüentemente as pessoas bem sucedidas.

Os autores ainda acrescentam, que através dos estudos deste psicólogo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNDU), criou um programa experimental baseado em capacitar empreendedores utilizando as (10) dez principais características do comportamento empreendedor, apresentadas no quadro 4 abaixo:

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO	CARACTERÍSTICAS ASSOCIADAS
1 - Busca de oportunidade e iniciativa	Sagacidade, Criatividade, Iniciativa
2 -Persistência	Persistência
3 - Correr riscos calculados	Perspicácia, Ousadia
4 - Exigência de qualidade e eficiência	Excelência
5 - Comprometimento	Comprometimento
CONJUNTO DE PODER	CARACTERÍSTICAS ASSOCIADAS
6 - Independência e autoconfiança	Autonomia, Controle, Determinação
7 - Persuasão e rede de contatos	Recursos diversos, Influência
CONJUNTO DE PLANEJAMENTO	CARACTERÍSTICAS ASSOCIADAS
8 - Busca de informações	<p>Pesquisar pessoalmente informações de clientes, fornecedores e concorrentes;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigar pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço; - Consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
9 - Estabelecimento de metas	<p>Estabelecer metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definir metas de longo prazo, claras e específicas; - Estabelecer objetivos de curto prazo, mensuráveis
10 - Planejamento e monitoramento sistemáticos	<p>Planejar dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisar constantemente seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças de circunstâncias; - Manter registros financeiros e utilizá-los para tomar decisões.

Quadro 4: características empreendedoras

Fonte: Elaborado a partir de SEBRAE (1998) apud Jacometti, Cruz e Baratter (2011)

Ou atores dividem as dez características empreendedoras em 3 conjuntos:

Conjunto de realização: relacionam os valores que fundamentam as ações do empreendedor e que podem ser entendidos em termos de uma cultura organizacional;- Conjunto de poder: dimensiona as dependências de poder que o empreendedor deve articular e controlar para viabilizar todos os recursos necessários a fim de alcançar seus objetivos.- Conjunto de planejamento: engloba as estratégias deliberadas pelo empreendedor para transformar seus sonhos em realidade (JACOMETTI, CRUZ E BARATTER, 2011, p.5)

Nesta pesquisa, adotar-se-á as definições apresentadas pelos autores Jacometti, Cruz e Baratter (2001) e adaptadas ao contexto da aplicação do Produto Educacional, entendendo cultura organizacional como corrente interpretativista, em que cultura é o processo através do qual a ação social e a interação vêm a ser construídas numa realidade organizacional. Entende-se a relação de poder como “(...) o potencial para influenciar outras pessoas por meio da manipulação de recompensas e punições. Portanto, a sua origem está na dependência de uma pessoa de recursos controlados por outra”, conforme estabelecido por Scott (1992, p. 303), e por fim estratégia como qualidade de efetuar previsões e de reagir perante a ocorrência de eventos inesperados (MINTZBERG et al, 2000).

3 TECNOLOGIAS NO ENSINO - UNIDADES DIDÁTICAS

Há uma grande preocupação de estudiosos das teorias educacionais, sobre qual perspectiva adotar na modernização da educação. Vários autores defendem o uso de tecnologias de ensino nas escolas, considerando-as de suma importância para o processo de ensino aprendizagem, conforme afirma López (2005).

Na tentativa de dar respostas a diversos contextos e problemas educacionais, Boer, Vestana e Souza (2006) argumentam que a escola atual representa uma instituição que ainda não está preparada às diversas mudanças ocorridas no contexto social, quando se refere a tecnologias do mundo virtual. Ao passo que aquelas que possuem acesso a essas tecnologias, em diversos casos não possuem profissionais aptos a utilizarem estas tecnologias em sua prática docente. O professor tem a missão de favorecer o processo de assimilação do aprendizado junto a seus alunos, organizando o ensino de forma que esta assimilação possua uma ordem e o aluno a reconstrua em sua mente o objeto de ensino (LIBANEO, 2009).

3.1 UNIDADES DIDÁTICAS: Conceitos.

Nesse contexto, as unidades didáticas representam uma alternativa metodológica interessante para nortear o trabalho do professor em sala de aula, representando uma técnica para organização do ensino e da aprendizagem, conforme relata Damis (2006). A autora ainda ressalta que o profissional de ensino tem como tarefas de sua atuação a organização, definição, seleção dos conteúdos assim como proporcionar cenários e ambientes que favoreçam o contato dos alunos com os conteúdos a serem ensinados. Damis (2006, p. 121) define as unidades didáticas como o “papel do professor na direção das atividades de aprendizagem desenvolvidas pelos alunos, por meio do ensino organizado em unidade de matéria”. E acrescenta que esta unidade didática possui características específicas que devem ser seguidas pelo professor sempre que este se dedicar a usar esta tecnologia no ensino.

A autora afirma que, antes de iniciar os estudos, por meio de unidades didáticas o aluno pode ter contato com o todo, proporcionando-lhes contato com atividades como coleta, organização e análise de dados, e ao finalizar o processo, após a análise individual das partes da sequência didática o aluno deve elaborar uma síntese do que foi aprendido, sendo este último um momento de muita importância para o processo de aprendizagem. Zabala (1998) esclarece que as unidades didáticas são “uma série ordenada e articulada de atividades que formam as unidades didáticas”

Libâneo (2009) elenca algumas recomendações importantes aos professores:

a) Ter conhecimento profundo dos conceitos centrais e leis gerais da disciplina, bem como dos seus procedimentos investigativos (e como surgiram historicamente na atividade científica). b) Iniciar o estudo do assunto pela investigação concreta (objetos, fenômenos, visitas, filmes), em que os alunos vão formulando relações entre conceitos, manifestações particulares das leis gerais, para chegar aos conceitos científicos). c) Saber escolher exemplos concretos e atividades práticas que demonstrem os conceitos e leis gerais de modo mais transparente. d) Considerar que o movimento da aprendizagem se dá do plano coletivo para o plano individual. e) Saber avançar das leis gerais para a realidade circundante em toda a sua complexidade. f) Saber criar ou propor novos problemas (situações mais complexas de aprendizagem, com maior grau de incerteza que propiciam em maior medida a iniciativa e a criatividade do estudante) (LIBÂNEO, 2009, p.4).

É preciso definir que a palavra “tecnologia” não pode ser restrita apenas ao uso de computadores, tablets ou outros recursos midiáticos, Nonato (2006) esclarece que o termo pode ser adotado para qualquer forma de organização sistemática do conhecimento que são utilizadas para otimizar qualquer tipo de atividade.

Ao utilizar as unidades didáticas como recurso de ensino, o professor deve fazer o aluno pensar sobre alguns aspectos sobre o tema, levando-o a uma evolução em sua forma de pensar. É a utilização do construtivismo dentro da sala de aula, inicialmente propondo questionamentos sobre os conhecimentos de senso comum sobre o tema a ser estudado, em seguida propor atividades que o levem a conhecer o conhecimento do senso empírico, para que no final da unidade, o mesmo possa ter um racionalismo contemporâneo sobre o tema proposto (MORTINER, 1996).

3.2 O USO DE SEQUÊNCIA DIDÁTICA EM SALA DE AULA

O uso de sequência didáticas se justifica por representar um planejamento do conteúdo a ser trabalhado, e estas consideram o contexto específico onde serão trabalhadas. É preciso o reconhecimento das concepções prévias dos estudantes, programação ideal de acordo com suas idades. Na sequência didática, há algumas etapas em comum a um plano de aula, como: objetivo, materiais a serem usados e avaliações.

Kobashigawa et al. (2008) definem que a sequência didática lembra um plano de aula, porém é mais amplo por abordar várias estratégias de ensino e aprendizagem e por ser uma sequência de várias aulas, e este conjunto de atividades planejadas etapa por etapa, proporciona um melhor entendimento do conteúdo e facilita para que o objetivo seja alcançado. O autor ainda cita os objetivos da sequência didática, a saber: (1) como conduzir os discentes a uma reflexão e apreensão acerca do ensino proposto na sequência didática, (2) proporcionar que estes conhecimentos adquiridos sejam levados à vida dos estudantes e não somente no momento da aula ou da avaliação.

O questionamento sobre “o quê ensinar?” (ZABALA, 1998; COLL, 1998) está sempre presente no ambiente escolar, desde o planejamento anual ou na elaboração das aulas pelos professores, promovendo um debate e uma reflexão sobre como definir o que será ensinado e quais conteúdos são mais apropriados para ensinar aos alunos. Diferentes autores já buscaram uma resposta dessa pergunta (ZABALA, 1998; COLL, 1998), inicialmente focando na definição dos conteúdos curriculares.

Segundo Zabala (1998, p.30), os conteúdos durante um longo tempo, eram definidos como “aquilo que se deve aprender,” e eram diretamente focados nos currículos das disciplinas da educação tradicional, estando apenas preocupados com o repasse de conteúdos e conceitos aos alunos, que possuem o papel passivo e não são responsáveis pela sua educação. O autor ainda afirma que este modo de se pensar nos conteúdos, restrito aos currículos escolares, é errôneo, tendo em vista que o papel da escola ultrapassa o de apenas transmitir conhecimentos. O conteúdo deve envolver também as capacidades do aluno e não somente suas capacidades cognitivas, como geralmente ocorre na educação tradicional.

Complementando, o autor ressalta que “(...) serão conteúdos de aprendizagem todos aqueles que possibilitem o desenvolvimento das capacidades cognitivas, motoras, afetivas, de relação interpessoal e de inserção social” (ZABALA, 1998, p. 30). Além disso, demonstra que é necessário trocar o conceito de que os conteúdos são somente a forma em que o conhecimento é transmitido, amplificando o foco em tudo que está relacionado ao aluno no processo de ensino e aprendizagem.

Opondo-se também a forma de educação tradicional de transmissão, recepção e acúmulo de conhecimento, Coll et.al. (1998) defendem que os conteúdos sejam apresentados de forma significativa, tratando não apenas de termos e conceitos, mas também do ensino de atitudes e valores que agregam também para a formação pessoal dos alunos. De acordo com os autores, “(...) os conteúdos designam o conjunto de conhecimentos ou formas culturais, cuja assimilação e apropriação pelos alunos e alunas é considerada essencial para o seu desenvolvimento e socialização” (COLL et. al.,1998, p.12). Segundo esses autores, o ser humano somente é capaz de se desenvolver em nível social e cultural, se vivenciar circunstâncias reais.

Libâneo (1985, p.39) afirma que os conteúdos, para apresentarem sentido no âmbito escolar, devem estar relacionados à significação humana e não somente selecionados para serem transmitidos, em razão de “os conteúdos de ensino emergirem de conteúdos culturais universais, constituindo-se em domínio de conhecimento relativamente autônomos, incorporados pela humanidade e reavaliados, permanentemente, em face da realidade social”. Dessa forma, “não basta que os conteúdos sejam ensinados, ainda que bem ensinados, é preciso que se liguem de forma indissociável a sua significação humana e social.”

Em se tratando de educação, é necessário considerar o contexto social em que o aluno está inserido, o que acontece a sua volta. Pensando nisso, os conteúdos devem ser apresentados através de práticas que valorizem e permitam a participação ativa dos educandos, desde a seleção e preparação, até a execução das atividades propostas. Dessa forma, os alunos devem ser ouvidos e compreendidos em relação às suas expectativas de aprendizagem.

Para se estabelecer a prática de aprender, os conteúdos devem ser voltados para que permitam a formação de identidade através da conscientização dos modos de vida de cada aluno. A ausência de um processo escolar que atenda às necessidades particulares da realidade de cada educando, que permita que suas

opiniões e desejos sejam expostos, é um dos motivos que faz com que o potencial humano não seja valorizado (ESTEBAN, 2001, p.1).

Com base no exposto, é importante ressaltar que os Parâmetros Curriculares Nacionais (BRASIL, 1998), apresentam os conteúdos como forma de desenvolver habilidades necessárias para que o indivíduo consiga produzir bens culturais, sociais e econômicos, contemplando as diferenças entre eles, no intuito de não ocorrer a exclusão de algum aluno e que essas diferenças se apresentem de formas oportunas para o crescimento e desenvolvimento da vida.

Coll et al. (1998) ressaltam a necessidade de as atividades escolares estarem relacionadas com os conteúdos que permitem o desenvolvimento de aprendizagens das particularidades de cada aluno. Coll et al. (1998) valorizam os conteúdos apresentados a partir de propostas pedagógicas e sugerem uma maneira para que se possa fazer a classificação dos conteúdos de acordo com a sua importância na escola, seguindo uma tipologia conceitual, procedimental e atitudinal, que estão diretamente ligadas à maneira em que Zabala (1998) classifica o conteúdo: O que se deve saber? O que se deve fazer? E como se deve ser?

Segundo Zabala (2010), para que se possa melhorar qualquer atuação humana é necessário conhecer o funcionamento e o controle das variáveis que as intervêm. Ter o conhecimento sobre essas variáveis possibilita ao professor, antecipadamente, planejar o desenvolvimento educativo, e, em seguida, avaliar o que ocorreu durante o processo. O autor elege a atividade ou tarefa (debates, pesquisas, exercícios, entre outras) como uma das unidades básicas para fazer a análise da prática educativa, pois ela apresenta todas as variáveis que possam incidir no processo de ensino e aprendizagem.

Outra unidade importante são as sequências didáticas, que são o “conjunto de atividades ordenadas, estruturadas e articuladas para a realização de certos objetivos educacionais, que têm um princípio e um fim conhecidos tanto pelos professores como pelos alunos (ZABALA, 2010, p. 18), ou seja, a sequência didática incorpora as atividades. Zabala (2002) define as variáveis que utiliza para analisar a prática educativa, dentre elas: sequência didática, o papel do professor, a forma de organização do conteúdo, entre outras.

Zabala (2010) defende que é impossível ensinar algo sem compreender a forma como as aprendizagens são produzidas. Dessa forma, levando em consideração a função social da escola e o conhecimento de como ocorre a

aprendizagem com os instrumentos teóricos que possibilitam a reflexão da análise da prática, é possível compreender o motivo de se ensinar conteúdos científicos e a forma de ensiná-los.

Sendo assim, sequências didáticas determinam as relações indispensáveis para facilitação da aprendizagem que, de modo inegável, passa pelas mãos do professor. Ele possui a tarefa de definir e planejar seu papel como docente de uma forma considerada flexível, que respeite a forma de aprender e o tempo necessário de seus educandos. Da mesma forma que o docente necessita intervir de uma maneira consideravelmente elaborada, concomitantemente, ele deve promover a construção do conhecimento pelo próprio educando. Assim, o conteúdo é abordado de uma forma contextualizada, para que se possa então, ter sentido ao estudante do entorno da escola” (GUIMARÃES; GIORDAN, 2011).

Segundo Zabala (1998, p. 19-20), as sequências didáticas devem apresentar as seguintes características:

- I. Cada sequência é voltada para objetivos específicos;
- II. Elas esquematizam as variáveis da complexa prática educativa;
- III. Os tipos de atividade, sobretudo a maneira de articulá-las, são traços diferenciais e determinantes à especificidade da proposta didática;
- IV. Elas indicam a função desempenhada por cada uma das atividades no processo de construção do conhecimento ou da aprendizagem de diferentes conteúdos;
- V. Avaliam a funcionalidade das atividades, sua ausência ou a ênfase que se lhes deve atribuir.

Trabalhar com sequência didática implica elaborar um conjunto de atividades pedagógicas relacionadas entre si, elaboradas de forma que apresente o conteúdo por etapas. O objetivo de organizar as atividades em sequência é de propiciar ao aluno diferentes práticas pedagógicas que possibilite ações que o ajudem se portar em diferentes situações sociais, o ensinando a conviver em sociedade, fornecendo saberes para melhorar suas habilidades (DOLZ, NOVERRAZ e SCHNEUWLY, 2004).

Segundo Bronckart (1999) promover intervenções através de uma sequência didáticas promove importantes transformações nas práticas pedagógicas e estabelece como uma excelente forma de formação de professores.

As sequências constituem o produto de uma restauração de um conteúdo temático já organizado na memória do agente-produtor na forma de macroestruturas. Ora, a forma assumida por essa reorganização é

claramente motivada pelas representações que esse agente tem das propriedades dos destinatários de seu texto, assim como do efeito que neles deseja produzir (BRONCKART, 1999, p. 233-234).

Essa organização dos conteúdos segue uma lógica não pré-definida, porém com etapas que devem ser seguidas, conforme será apresentado no tópico seguinte.

3.3 O LÚDICO COMO FERRAMENTA DE ENSINO

Ao buscar a origem da palavra lúdico, se encontra: do latim *ludus*, brincar. Inclusos nesse “brincar” pode-se citar: jogos, dinâmicas, brincadeiras, brinquedos e também tem relação ao comportamento do indivíduo que está brincando e se divertindo. Sendo assim, o jogo apresenta uma função na educação, pois oferece a oportunidade de aprendizagem ao aluno, de autoconhecimento e de compreender a sociedade. O lúdico pode ser utilizado como agente que propicia a aprendizagem nas práticas escolares, pois possibilita a apresentação dos saberes científicos ao aluno. Dessa forma, utilizar o lúdico como prática pedagógica é um recurso significativo para que o professor possa desenvolver a capacidade de resolver problemas, contribuir na apropriação de conceitos e satisfazer os desejos dos indivíduos em desenvolvimento (CAMPOS, 2008).

O ato de brincar é uma das primeiras formas de expressão de cultura do indivíduo, algo que é bem comum a todos e possibilita o envolvimento em ideais e objetivos coletivos. Machado (1999, p.22), defende que “no brincar, a criança lida com sua realidade interior e sua tradução livre da realidade exterior: é também o que o adulto faz quando está filosofando, escrevendo e lendo poesias, exercendo sua religião”.

Trabalhar com o lúdico popularmente é conhecido como brincadeira. De acordo com Fredmann (2005, p. 20) “qualquer ferramenta que leva a criança a brincar pode-se denominar como atividade lúdica (...) aprender brincando, desenvolver e expressar suas emoções e percepções brincando é um dos grandes fundamentos da ludicidade na educação. ”

Piaget (1976) afirma que trabalhar com lúdico deve ser obrigatório, pois é o início das atividades intelectuais. E isto não pode ser tratado como uma forma de entretenimento, mas sim, como uma forma que contribua e enriqueça o desenvolvimento intelectual do indivíduo. Segundo o autor:

O jogo é, portanto, sob as suas duas formas essenciais de exercício sensório motor e de simbolismo, uma assimilação do real à atividade própria, fornecendo a este seu alimento necessário e transformando o real em função das necessidades múltiplas do eu. Por isso, os métodos ativos de educação das crianças exigem todos que se forneça às crianças um material conveniente, a fim de que, jogando, elas cheguem a assimilar as realidades intelectuais que, sem isso, permanecem exteriores à inteligência infantil" (PIAGET, 1976, p.160).

Ainda de acordo com Piaget citado por (WADSWORTH, 1984, p. 44),

O jogo lúdico é formado por um conjunto linguístico que funciona dentro de um contexto social; possui um sistema de regras e se constitui de um objeto simbólico que designa também um fenômeno. Portanto, permite ao educando a identificação de um sistema de regras que permite uma estrutura sequencial que especifica a sua moralidade.

Friedman (1996, p. 41) afirma que “os jogos lúdicos permitem uma situação educativa cooperativa e interacional, ou seja, quando alguém está jogando está executando regras do jogo e ao mesmo tempo, desenvolvendo ações de cooperação e interação que estimulam a convivência em grupo. ”

Sendo assim, os jogos lúdicos estão apoiados em pilares pedagógicos, pois envolve alguns critérios como os significados em que as regras apresentam, a possibilidade de mudanças baseadas em novos acordos de pensamentos e comportamentos, além de colaborar na aprendizagem de noções e habilidades.

Vygotsky (1984, p. 27) afirma que:

É na interação com as atividades que envolvem simbologia e brinquedos que o educando aprende a agir numa esfera cognitiva. Na visão do autor a criança comporta-se de forma mais avançada do que nas atividades da vida real, tanto pela vivência de uma situação imaginária, quanto pela capacidade de subordinação às regras.

Outro fator importante em se trabalhar com jogo é a competição, pois ela incentiva o indivíduo a buscar melhorar de forma a conseguir vencer a partir de seus conhecimentos e capacidades. Jogos em grupos necessitam que o aluno se

identifique com o grupo, estabelecem direitos e obrigações, fazendo com que ele aprenda a conviver preservando suas características individuais.

É importante ressaltar, que enquanto os jogos acontecem, os indivíduos tenham autonomia de criar suas próprias regras, pois de acordo com Piaget (1976, p. 29) "os jogos de regras são: atividade lúdica do ser socializado", ou seja, a partir de jogos de regras, o indivíduo assimila obrigação de cumprir leis da sociedade, como também das leis morais. Segundo Vygotsky das leis da sociedade e das leis morais. De acordo com VYGOTSKY (1991, p. 122):

É na atividade de jogo que a criança desenvolve o seu conhecimento do mundo adulto e é também nela que surgem os primeiros sinais de uma capacidade especificamente humana, a capacidade de imaginar (...). Brincando a criança cria situações fictícias, transformando com algumas ações o significado de alguns objetos.

O professor não deve ser visto como um transmissor de conhecimentos, e sim, como um mediador que promove o aprendizado de seus alunos, instituindo o ambiente escolar como um local onde a relação professor/aluno seja mais criativa. Paulo Freire (2001, p.52) afirma que "ensinar não é transferir conhecimentos, mas criar as possibilidades para a sua própria produção ou a sua construção". Promover no ambiente escolar atividades onde o aluno possa indagar e dessa forma construir seu conhecimento. Desenvolver sua criticidade e valorizar o ponto de vista dos seus alunos.

De acordo Winnicott (1995), trabalhar com lúdico é uma forma prazerosa, pois ela insere o indivíduo de forma intensa e cria um clima de entusiasmo. Essa característica de envolver emocionalmente é o principal fator que faz com que seja uma atividade com alto grau motivacional que proporciona um estado de vibração e euforia.

Em relação à socialização, os alunos podem apresentar o papel de líder ou de passivos, desenvolvendo e controlando sua personalidade, seu espírito de competição para ser vencedor, de orgulho e prazer, além de agir diretamente na sua participação no grupo. Dessa forma, o lúdico é uma ligação que facilita no aumento dos resultados favoráveis para educadores que pretendem promover mudanças.

Kishimoto (1994, p.13) afirma que:

No contexto cultural e biológico as atividades são livres, alegres e envolve uma significação. É de grande valora social, oferecendo possibilidades educacionais, pois, favorece o desenvolvimento corporal, estimula a vida psíquica e a inteligência, contribui para a adaptação ao grupo preparando para viver em sociedade, participando e questionando os pressupostos das relações sócias.

Ainda segundo o autor, o lúdico é uma forma de proporcionar que o aluno desenvolva sua linguagem e seu imaginário, expressando suas qualidades espontâneas e naturais, um momento em que se pode observar a expressão psicológica e as inclinações do indivíduo. Momento ao qual, ela aprende valores importantes, aprende a socializar e a internalizar os conceitos de forma significativa.

O lúdico no ambiente escolar é um momento em que se pode reelaborar o conhecimento vivencial no grupo ou individual. Sendo assim, o indivíduo passa a ser o responsável da sua história social, o sujeito que constrói sua própria identidade, podendo buscar sua autoafirmação social e dar continuidade em seu modo de agir, propiciando a oportunidade de aprender.

Trabalhar com o lúdico apresenta um interesse recíproco, focando as energias em um único esforço para atingir o objetivo, onde se mobiliza esquemas mentais e estimula o pensamento. Feijó (1992, p.185) defende que:

Através do lúdico e de sua história são recuperados os modos e costumes das civilizações. As possibilidades que o ele oferece à criança são enormes: é capaz de revelar as contradições existentes entre a perspectiva adulta e a infantil quando da interpretação do brinquedo; travar contato com desafios, buscar saciar a curiosidade de tudo, conhecer; representar as práticas sociais, liberar riqueza do imaginário infantil; enfrentar e superar barreiras e condicionamentos, ofertar a criação, imaginação e fantasia, desenvolvimento afetivo e cognitivo.

O lúdico exerce um papel fundamental na aprendizagem, pois por meio dessa atividade, o indivíduo começa a buscar conhecer o próprio corpo, além de resgatar valores pessoais, conceitos, resolução de problemas e consegue perceber a si mesmo como parte fundamental no processo de construção do conhecimento. Alves (1987 p.22) afirma que:

O lúdico se baseia na atualidade, ocupa-se do aqui e do agora, não prepara para o futuro inexistente. Sendo o hoje a semente de qual germinará o amanhã, podemos dizer que o lúdico favorece a utopia, a construção do futuro a partir do presente. É um processo contínuo e gradativo, pois o sujeito está em construção de sua identidade e autoafirmação social, que resultará em modificações significativas em seu comportamento, atitudes e ações,

despertando, assim, o desejo de aprender, indispensável para o desenvolvimento do potencial de todas as pessoas.

Sendo assim, as atividades dos educadores devem ser efetivas neste trabalho, pois eles são agentes fundamentais na melhoria do aprendizado e desempenho de seus alunos. Através dessa interação, a promoção de momentos prazerosos que poderão estar presentes no ambiente escolar e possibilitar uma aprendizagem significativa e sólida.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo, serão relatados os passos para a elaboração e aplicação do produto educacional sequência didática.

4.1 DELINEAMENTO E DESIGN DA PESQUISA.

A partir do objetivo definido nesta dissertação, este trabalho buscou apresentar a elaboração e aplicação de um produto educacional como uma ferramenta que permita o contato do estudante com o tema empreendedorismo.

Utilizou-se como estratégia pesquisa-ação, por ser um tipo de pesquisa que oferece resultados socialmente relevantes. Conforme relata Gil (2008) a pesquisa-ação procura a resolução de um problema através da estreita relação entre o pesquisador e os participantes da pesquisa e estes estão envolvidos de maneira participativa e cooperativa. Engel (2000) valoriza este tipo de pesquisa pelo fato de unir a pesquisa à prática, isto é desenvolver conhecimento e aplicá-lo de forma prática.

Tripp (2005) considera a pesquisa-ação como uma estratégia para que professores e pesquisadores possam utilizar de suas pesquisas para desenvolverem suas práticas e aprimorarem suas metodologias de ensino, favorecendo o ensino de seus alunos.

É importante que se reconheça a pesquisa-ação como um dos inúmeros tipos de investigação-ação, que é um termo genérico para qualquer processo que siga um ciclo no qual se aprimora a prática pela oscilação sistemática entre agir no campo da prática e investigar a respeito dela. Planeja-se, implementa-se, descreve-se e avalia-se uma mudança para a melhora de sua prática, aprendendo mais, no correr do processo, tanto a respeito da prática quanto da própria investigação. (TRIPP, 2005, p. 445)

A pesquisa-ação permitiu a participação ativa do pesquisador em todos os momentos da pesquisa, desde o início até a coleta, análise e interpretação dos dados tão necessários ao êxito do trabalho (THIOLLENT, 1992, p. 98). O

planejamento da pesquisa-ação também se diferiu dos demais tipos de pesquisa, e conforme Gil (2008) apresenta é difícil apresentar um planejamento ordenado temporalmente neste tipo de pesquisa, pois muitas vezes foi preciso voltar a fases anteriores da pesquisa. Porém, é possível elencar o conjunto de ações que foram adotadas nesta pesquisa-ação, são eles:

- a) fase exploratória; b) formulação do problema; c) construção de hipóteses; d) realização do seminário; e) seleção da amostra; f) coleta de dados; g) análise e interpretação dos dados; h) elaboração do plano de ação; i) divulgação dos resultados (GIL, 2008, p. 143).

Todas estas ações foram realizadas, porém não se deve confundir a pesquisa-ação como uma simples pesquisa de prática, pois Tripp (2005) alerta que esta pesquisa requer ação tanto nas áreas práticas quanto na pesquisa científica. Para exemplificar a sistemática da pesquisa ação que foi realizada, o mesmo autor propõe o seguinte diagrama, conforme Figura 1 , abaixo:

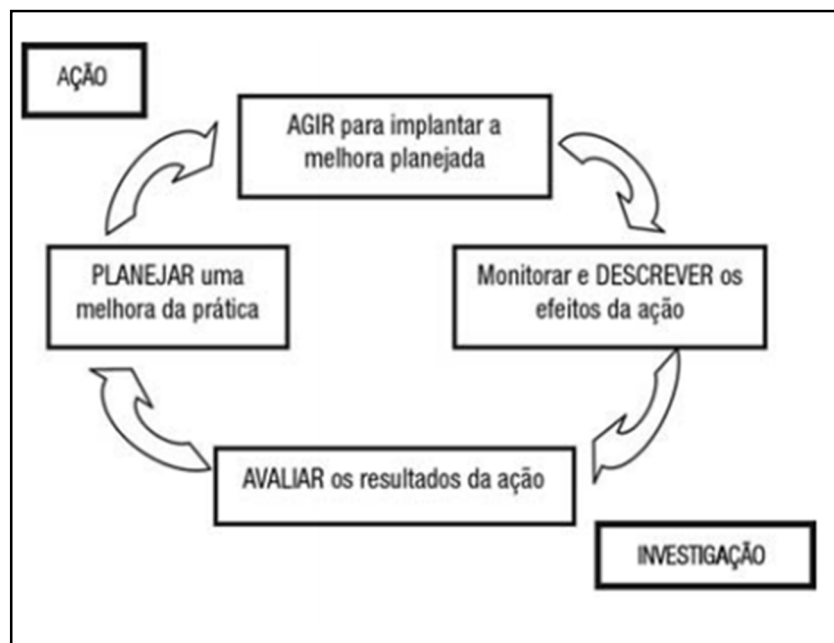


Figura 1: Representação em quatro fases do ciclo básico da investigação-ação.

Fonte: (TRIPP, 2005, p. 445)

Conforme ilustrado acima, esta pesquisa se configurou como pesquisa ação, pois: 1º Planejou a melhora da prática: Ensino de Empreendedorismo, 2º Agiu para implantar a melhora planejada: Elaborou o produto educacional com atividades sequenciais sobre empreendedorismo, 3º Monitorou e Descreveu os efeitos da ação:

realizou pré-teste do produto educacional, alterou pontos específicos e descreveu dados encontrados após aplicação do produto final, e 4º Após Investigação, avaliou os resultados da ação e como eles contribuíram para o processo de ensino de empreendedorismo.

O método de estudo de caso utilizado foi o método narrativo, que foi utilizado para contar a história do projetos e seus resultados. Desta forma, também se utilizou-se a pesquisa bibliográfica para elaboração do referencial teórico que norteou o estudo. Gil (2008) classifica a pesquisa bibliográfica como aquela “desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”

Para melhor abordagem da questão problema, o design da pesquisa utilizou a abordagem qualitativa, tendo em vista a escolha da amostra ter sido “intencional, em que os indivíduos são selecionados com base em certas características tidas como relevantes pelos pesquisadores e participantes, mostra-se mais adequada para a obtenção de dados de natureza qualitativa; o que é o caso da pesquisa-ação” (GIL, 2008, p.145).

4.2 MÉTODOS E TÉCNICAS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Por ser uma pesquisa ação, a definição dos objetivos permeia uma reflexão antes do projeto de pesquisa, e procura entender além do projeto de elaboração da sequência didática identificar como “como (ou por que) os estudantes conseguiram (ou não conseguiram) uma compreensão mais profunda do assunto em estudo por fazer essa intervenção em nosso projeto de trabalho de campo? Assim como “o que outros poderiam aprender com nossa experiência?” (TRIPP, 2005, p. 460).

O objetivo principal do produto foi desenvolver comportamentos e competências empreendedoras que foram definidos por McClelland (1972), como qualidades inerentes aos empreendedores, dentre eles os principais são: O estabelecimento de Metas; Correr Riscos; Busca de Oportunidades e Iniciativa; Busca de Informações; Exigência de Qualidade e Eficiência; Persistência; Comprometimento

Planejamento e Monitoramento sistemático; Persuasão e Rede de Contatos; Independência e Autoconfiança. Estas análises serão realizadas através das observações das atividades realizadas e preenchimento do checklist elaborado.

Para elaboração do produto educacional objeto deste estudo disponível no apêndice A desta dissertação programou-se as seguintes etapas:

1. Primeira Etapa: Pesquisa em fontes secundárias e de campo para identificar atividades lúdicas que pudessem ser utilizadas em sala de aula para o ensino de empreendedorismo, assim como temas e textos relacionados ao empreendedorismo. (Esta pesquisa utilizou a internet como a principal ferramenta de pesquisa).
2. Segunda Etapa: Processo de reflexão e planejamento das alternativas para ensinar empreendedorismo de forma lúdica, interativa e prática.
3. Terceira etapa: Planejamento e Escrita do Produto Educacional: Fábrica de Pipas.
4. Quarta Etapa: Primeira Implantação: Aplicação de um Pré-teste para avaliar a aplicabilidade do produto e verificar a necessidade de ajustes.
5. Quinta Etapa: Aplicação do produto ao público final.
6. Sexta Etapa: Elaboração do Relatório da Pesquisa Ação.

Cada etapa mencionada acima será descrita na fase 7 do relatório da pesquisa-ação ao apresentar os CICLOS da pesquisa, sendo que as etapas 1,2,3 e 4 fazem parte do Ciclo A da elaboração do produto, e as etapas 5 e 6 fazem parte do Ciclo B.

Como métodos de coleta de dados para a aplicação e avaliação da sequência didática, foram aplicados alguns questionários todos disponíveis nos apêndices desta dissertação, sendo: (Q1) aplicado aos alunos que participaram da versão preliminar que são alunos da faculdade Educacional de Cornélio Procópio. Também utilizou-se questionários chamados(Q2) e (Q3), ambos em apêndice a esta pesquisa, que são questionários que fazem parte das situações de aprendizagem da sequência didática, sendo (Q2) utilizado antes da aplicação da fábrica de pipas e permite saber o que eles conhecem ou sabem sobre empreendedorismo, assim como

os fatores de influência nestes alunos, e (Q3) aplicado após a aplicação do produto Fábrica de Pipas.

O questionário, segundo Gil (2008, p.128), define-se “como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas etc.”. E tem como vantagem o baixo custo e não expor os o entrevistado a influência do pesquisador.

O questionário, segundo Gil (2008, p.128), define-se “como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas etc.”. E tem como vantagem o baixo custo e não expor os o entrevistado a influência do pesquisador.

A metodologia escolhida para a composição da amostra desta pesquisa, tanto na fase preliminar quanto na fase final, será por acessibilidade, conforme relata Gil (2008, p. 123) “é vista como a menos rigorosa de todos os tipos de amostragens, nesse tipo de amostragem o pesquisador apenas obtém os elementos a que tem maior facilidade de acesso admitindo que eles possam efetivamente representar de forma adequada a população”, tendo em vista a dificuldade de prever quais alunos estarão presentes no dia da aplicação do produto, tanto na versão preliminar quanto na versão final.

No que tange ao relatório da pesquisa ação, este estudo utilizará o modelo proposto e adaptado de Tripp (2005, p. 461):

FASE 1 - Introdução: intenções do pesquisador e benefícios previstos.

FASE 2 – Reconhecimento (investigação de trabalho de campo e revisão da literatura).

FASE 3 – Reconhecimento da situação.

FASE 4 – Reconhecimento dos participantes (o próprio e outros).

FASE 5 – Reconhecimento das práticas profissionais atuais.

FASE 6 –Reconhecimento da intencionalidade e do foco temático inicial da Pesquisa.

FASE 7 – Apresentação de cada ciclo da Pesquisa. Planejamento.

FASE 8 – Implementação: relato discursivo sobre quem fez o quê, quando, onde, como e por quê.

FASE 9 – Relatório de pesquisa sobre os resultados da melhora planejada, resumo dos métodos de produção de dados.

FASE 10 – apresentação e análise dos dados.

FASE 11 – discussão dos resultados: explicações e implicações sobre a avaliação da pesquisa-ação.

FASE 12 – Avaliação – da mudança na prática: o que funcionou ou não funcionou e por quê; da pesquisa: em que medida foi útil e adequada, quais foram as melhorias práticas alcançadas, suas implicações e recomendações para a prática profissional do próprio pesquisador e de outros. (Esta fase será apresentada nas considerações finais da pesquisa).

Ainda para fundamentar a forma como esses dados serão analisados, optou-se pela metodologia de pesquisa qualitativa análise de conteúdo, definido como “uma técnica de pesquisa para a descrição objetiva, sistemática e qualitativa do conteúdo manifesto das comunicações. (GIL, 1190, p. 163). Desta forma, toma-se como referência Trivinõs (1987, p.161), pois ele propõe etapas para o processo de análise de conteúdo, sendo: A primeira fase a pré-análise, em que se define o material a ser utilizado, especificamente o questionários para esta pesquisas, a segunda fase a descrição dos dados, com categorização e classificação do conteúdo, representado nesta pesquisa pelos quadros com as respostas obtidas nos questionários aplicados e transferidos literalmente nesta investigação, e por fim a terceira fase interpretação referencial, em que além do conteúdo manifesto, a pesquisadora aprofunda sua análise procurando um regularidade no texto como um todo e comparando os textos.

5 RELATÓRIO DA PESQUISA AÇÃO - RESULTADOS E DISCUSSÕES.

Esta dissertação discorre sobre o processo de elaboração do produto educacional Sequência Didática Fábrica de Pipas. A princípio acreditou-se que este seria o melhor formato para atingir os objetivos propostos, pois a sequência didática consiste em um material com seus conteúdos organizados de maneira sequencial, e que auxiliam o professor na transmissão e geração de conhecimento.

Utilizando o modelo proposto por Tripp (2005, p. 461), com suas devidas adaptações, para a elaboração do relatório de pesquisa ação, apresenta-se abaixo as fases de cada etapa de elaboração, aplicação e avaliação do produto educacional. Vale lembrar que o produto sofreu várias alterações durante o processo, consideradas importantes para a melhoria e eficácia da ferramenta de ensino.

5.1 FASE 1: INTRODUÇÃO, INTENÇÕES DO PESQUISADOR E BENEFÍCIOS PREVISTOS.

Como abordado anteriormente, a pesquisadora atua como docente em uma faculdade, ministrando disciplinas no curso de Administração. Em determinado semestre recebeu o desafio de trabalhar com a disciplina de empreendedorismo para alunos da graduação com idades entre 18 e 25 anos. A princípio pareceu uma tarefa fácil, era simplesmente elaborar um material didático com a intenção de ensinar empreendedorismo para os estudantes.

As primeiras aulas foram ótimas, na maioria das vezes eram expositivas e dialogadas, mas com o desenvolvimento da disciplina, observou-se que em determinado momento ela se restringia apenas a estudo de casos. E a preocupação maior aconteceu, quando o repertório de estudos de casos já não era mais tão interessante quando o primeiro. A pesquisadora percebeu que era possível ensinar a teoria do empreendedorismo, que sempre alertava para a importância do plano de

negócios, porém com dúvidas sobre a eficácia do processo de formação de empreendedores.

Vale ressaltar aqui, uma falha da formação da pesquisadora, que até então só conhecia o empreendedorismo econômico, aquele que sempre visa o lucro e perpassa pela elaboração de planos de negócios, análises de mercado, observação de oportunidades dentre outros. Isso fez com que as aulas se tornassem menos interessantes aos alunos, e o pico do descontentamento profissional se deu quando a pesquisadora verificou que não estava formando empreendedores, estava apenas ensinando teoria de empreendedorismo, e que era preciso ir além do ensino teórico, e da metodologia que começou a ser repudiada os chamados: estudo de caso. Conforme relata Souza (2000, p. 202) a necessidade de formar empreendedores através da aquisição de conhecimento, habilidades, experiências, e capacitá-los no sentido de desenvolver suas competências empreendedores exige das instituições de ensino novas formas de relações e desenvolvimento de metodologias apropriadas para o êxito da aprendizagem.

Neste momento, surge a oportunidade de ingressar no Mestrado de Ensino em Ciências Humanas, Sociais e da Natureza, da Universidade Tecnológica do Paraná, e uma disciplina chamou a atenção, a chamada Educação Empreendedora, termo nunca antes ouvido por uma docente do curso de Administração, nem na graduação enquanto aluna, tampouco nos cursos de capacitação de empreendedores em que participou. Tal constatação permite inferir que o ensino de anos anteriores, ainda não apresentava a educação empreendedora como uma possibilidade de desenvolver competências e comportamentos que pudessem contribuir com a vida dos alunos.

O primeiro projeto apresentado para a pesquisa, não se tratava de uma pesquisa ação, tampouco visualizava a educação empreendedora como foco para o desenvolvimento do estudante em todos os segmentos da via, consistia em elaborar um site, com plano de aula que pudessem ensinar auxiliar o professor no ensino de empreendedorismo, ainda que isso dependesse de utilizar os estudos de caso já criticado anteriormente. Porém, a pesquisa tomou novos rumos, e novas intenções, primeiramente tinha o objetivo de ensinar empreendedorismo para estudantes das chamadas grupo de risco, e o objetivo desenvolver competências empreendedoras para menores infratores, já que o processo de ensinar empreendedorismo é fundamentado pelas concepções de Filion (1999), que afirma que o

empreendedorismo é um processo de pode ser ensinado e aprendido, ao passo que o empreendedor possa adquirir conhecimentos e habilidades que sejam de seu interesse realizar.

Com o desenvolver das pesquisas, constatou-se a importância de difundir essa ferramenta para todo e qualquer público, não limitando-se apenas a menores infratores, e através da realização do pré-teste na graduação, definiu-se como intenção ser um instrumento que permita aos estudantes tanto do ensino fundamental, médio ou graduação desenvolver comportamento e habilidades empreendedoras através de atividades lúdicas, como a proposta nesta Sequência didática que está em apêndice.

5.2 FASE 2: RECONHECIMENTO - INVESTIGAÇÃO DE TRABALHO DE CAMPO E REVISÃO DA LITERATURA.

No primeiro momento o objetivo desta pesquisa tinha como foco o público de estudantes em regime de socioeducação, porém a literatura consultada contribuiu para que a pesquisa fosse tomando novos rumos. A própria literatura sobre ensino de empreendedorismo apresenta a carência de recursos para a formação de empreendedores e ainda defende que ela seja praticada desde as séries iniciais, conforme Saroba (2004), ao explicar que ainda que o ensino de empreendedorismo demande entender as particularidades do ambiente educacional e do próprio tema empreendedorismo, o ambiente escolar deve representar um local em que o educando possa ser o protagonista e possa vivenciar experiências em que possa expressar suas habilidades, competências e potencialidades para a construção de conhecimento na interação com os outros alunos e professores.

As primeiras pesquisas de campo foram realizadas com educadores da Unidade de Socioeducação em que se pretendia propor a atividade, e nestes contextos alguns relatos permitiram entender que o empreendedorismo poderia ser mais útil se fosse ensinado antes do aluno entrar em conflito com a lei, diálogos com alguns atores da socioeducação manifestaram essa necessidade, quando uma gestora, afirmou que a academia deveria estudar algo que pudesse contribuir com o estudante antes deste estar recluso em ambiente socioeducativo, pois as chances de

lograr êxito após a entrada dele neste local são menores. Tais diálogos foram descartados no momento em que se decidiu alterar o público de aplicação da sequência didática.

Associando a literatura que defende a educação empreendedora desde as séries iniciais com os relatos dos resultados da pesquisa e resultados de artigos científicos das práticas educacionais na socioeducação, resolveu-se no meio do percurso que a sequência didática proposta poderia ser utilizada para qualquer perfil de estudante, defendendo a ideia de que quanto antes inicia-se o contato com o tema, maiores as chances de potencializar o desenvolvimento de empreendedores no Brasil, conforme apresentado por Dolabela (2003) ao afirmar que muitas características empreendedoras são aprendidas na infância, e associado ao lúdico o interesse pela aprendizagem pode ser maior.

A revisão de literatura também permitiu conhecer aspectos novos sobre o tema, fazendo com que a pesquisadora saísse da significação simples que empreendedorismo baseava-se apenas na criação de negócios e sucesso econômico, e tivesse uma visão mais abrangente do tema, percebendo as demais abordagens do empreendedorismo como a comportamental e social. Este entendimento é necessário para que o processo de empreender atinja objetivos coletivos, como o desenvolvimento regional, a contribuição em prol de uma classe excluída, a inclusão social, e inclusão no mundo do trabalho. Tendo em vista que a maioria das características empreendedoras não diz respeito somente a negócios e sim a comportamentos típicos de quem detém este perfil e as escolas não estão preparadas para desenvolver estas competências (HASHIMOTO, 2013).

5.3 FASE 3: RECONHECIMENTO DA SITUAÇÃO.

A situação pesquisada refere-se ao ensino de empreendedorismo com o objetivo de desenvolver comportamento empreendedores. É preciso definir claramente que empreender é uma atividade importante para qualquer indivíduo, pois permite que este tenha condições de enfrentar alguns obstáculos que aparecerão durante sua vida (FILLION, 2000).

A educação empreendedora, definida como aquela que tem como objetivo potencializar o indivíduo para superar obstáculos e inovar os processos atuais, não tem sido uma prática comum no meio educacional, apesar de se constatar algumas ações específicas, ela não é um conteúdo curricular utilizada por todos. Os dados observados no campo, demonstram que o tema já tem sido de conhecimento de alguns alunos, isso foi constatado tanto no pré-teste realizado na graduação, porém ainda vários deles alegaram nunca ouvir falar sobre o termo, e nenhum apresentou um significado diferente do que realmente o empreendedorismo é.

A situação reconhecida foi de ambientes em que o empreendedorismo não é ensinado, tampouco ações de educação empreendedora são praticadas. No ensino médio poderia ser esperado, porém na graduação a situação encontrada causou maior espanto, pois acadêmicos do curso de administração desconheciam alguma significação do tema. Tais fatos justificam a importância do ensino empreendedor para o desenvolvimento de pessoas com capacidade de enfrentar os desafios da vida.

5.4 FASE4: RECONHECIMENTO DOS PARTICIPANTES - PESQUISADOR E OUTROS.

Os participantes da pesquisa são: a pesquisadora, já apresentada anteriormente, como docente de graduação na disciplina de empreendedorismo, reconhece que seu conhecimento sobre o tema também era limitado até a realização desta pesquisa, pois acreditava que empreendedorismo possuía apenas uma abordagem, a econômica, na geração de riqueza mediante a criação de negócios.

A pesquisadora tem formação em Letras e Administração, com especialização em ambas. Atua no setor privado de ensino superior, e ministra aulas de empreendedorismo. Também é aluna do Programa de Mestrado da UTFPR – Londrina – PR, e procura respostas que analisem e validem o produto educacional produzido. Após os estudos efetuados a pesquisadora considera ter aumentado seu conhecimento sobre o tema, que foram primordiais para o êxito desta pesquisa.

Participaram também no momento inicial da pesquisa, educadores da socioeducação e forneceram algumas informações para a caracterização do público

inicial, dados que foram descartados, no momento em que a pesquisa tinha como objetivo elaborar a ferramenta para qualquer tipo de estudante.

Também participaram da pesquisa alunos da graduação do Curso de Administração da Faculdade Educacional de Cornélio Procópio que foram o grupo de aplicação do teste do produto preliminar. Os últimos participantes foram alunos do ensino fundamental da sétima série da Escola Durval Ramos Filho, definido como o público final desta pesquisa.

5.5 FASE 5: RECONHECIMENTO DAS PRÁTICAS PROFISSIONAIS ATUAIS.

Reconhece-se as práticas atuais que o empreendedorismo na graduação tem sido ensinado apenas como estudo de caso, e poucas atividades práticas. Professores que atuam com o conteúdo e tem formação em anos anteriores, não possuem competência profissional para ensinar o empreendedorismo em todas as suas possibilidades, focando apenas em ensino de plano de negócios, ou seja o empreendedorismo econômico, nesta perspectiva a pesquisadora está incluída pela dificuldade em ensinar algo que não aprendeu. Dolabella (2003, p. 7) defende a escola como “um ambiente para a construção conjunta do conhecimento, e não para sua transferência linear; um ambiente de preparação para a vida, e não apenas de formação para um emprego”.

No ensino fundamental, verificou-se que as práticas de ensino de empreendedorismo são muito discretas, quase imperceptíveis aos alunos, conforme maioria das respostas dos dados apresentados, muitos alunos demonstraram poucas inferências ao tema.

Com dados da referencial teórico acredita-se que os estudos de caso são importantes e válidos para o ensino de empreendedorismo, pois representa um momento em que o aluno pode se identificar com alguma história de vida e se espelhar nela, contudo apenas os estudos de casos não representam uma aprendizagem significativa sobre o tema.

5.6 FASE 6: RECONHECIMENTO DA INTENCIONALIDADE E FOCO TEMÁTICO INICIAL.

O foco temático inicial sequência didática elaborada foi o ensino de empreendedorismo através de uma atividade lúdica, definida posteriormente com uma fábrica de pipas. A intenção inicial era que este produto seria para um público específico, porém identificou-se que a ferramenta pode ser utilizada para qualquer tipo de aluno, pois lúdico é um recurso significativo para que o professor possa desenvolver a capacidade de resolver problemas, contribuir na apropriação de conceitos e satisfazer os desejos dos indivíduos em desenvolvimento (CAMPOS, 2008).

O foco temático da pesquisa sempre foi o mesmo, alterando-se apenas o público final para qual a sequência didática poderia ser aplicada.

5.7 FASE 7: APRESENTAÇÃO DE CADA CICLO – ETAPAS DA PESQUISA.

Esta sessão apresentará as etapas de elaboração do produto educacional, desde a versão preliminar que foi testada, e adaptada para a versão final. A elaboração do produto educacional foi dividida em dois ciclos, sendo eles Ciclo A e Ciclo B, entendendo-os como os dois momentos que dividem a elaboração, aplicação e avaliação da sequência didática, e cada um desses ciclos percorreu várias etapas até a conclusão da pesquisa. O ciclo A, corresponde ao primeiro momento, cumpriu as etapas 1, 2, 3, e 4 e resultou na elaboração de uma versão preliminar do produto educacional, que teve como tempo de elaboração e aplicação o período entre os meses de Agosto de 2014 e Novembro de 2015, o segundo momento foi a adequação do produto na versão final, chamado de ciclo B, que compreende as etapas 5 e 6.

5.7.1 CICLO A: Elaboração do Produto Educacional – Versão Preliminar.

Primeira Etapa: A primeira etapa da elaboração do produto educacional sequência didática, representa o momento em que a pesquisadora efetuou pesquisas em fontes secundárias e de campo para identificar atividades lúdicas que pudessem ser utilizadas em sala de aula para o ensino de empreendedorismo, assim como temas e textos relacionados ao empreendedorismo.

Este foi um momento importante da pesquisa, pois foi dedicado às leituras e pesquisas sobre o tema empreendedorismo e como ele pode ser trabalhado em diversos ambientes. As pesquisas bibliográficas permitiram perceber que o empreendedorismo é um termo com diversos significados, e vários autores defendem seu ensino em sala de aula. O mesmo pode e deve ser ensinado através de atividades como jogos, brincadeiras, gincanas, ou seja, atividades coletivas que despertem no estudante a criatividade, inovação e cooperação. Dolabella (2006) propõe-se que a educação brasileira, forme empreendedores não apenas para o mundo do trabalho e a criarem suas empresas, mas que sejam incentivados a ter autoconfiança e perseverança conscientes de seu papel de cidadão.

A pretensão inicial da pesquisa era ensinar empreendedorismo com um público específico que são os menores infratores, porém ao decorrer das pesquisas identificou-se de acordo com o perfil do público e com as variáveis que permeiam o empreendedorismo, que não necessariamente seria possível ensinar empreendedorismo, mas sim desenvolver comportamentos e atitudes empreendedoras. Desta forma, havia a necessidade de encontrar dentro dos materiais existentes uma ferramenta que pudesse ser utilizada com menores infratores, e que ao mesmo tempo que fosse uma atividade lúdica também pudesse ser uma ferramenta de ensino, e atender ao objetivo deste produto educacional que era desenvolver comportamento e atitudes empreendedoras.

Optou-se pela escolha da sequência didática como instrumento, visto que atualmente há uma grande preocupação sobre qual perspectiva adotar na modernização da educação. Neste contexto, as unidades didáticas representam uma alternativa metodológica para nortear o trabalho do professor em sala de aula, representando uma técnica para organização do ensino e da aprendizagem, conforme relata Damis (2006). A autora ainda ressalta, que o profissional de ensino tem como tarefas de sua atuação a organização, definição, seleção dos conteúdos assim como

proporcionar cenários e ambientes que favorecem o contato dos alunos com os conteúdos a serem ensinados.

Segunda Etapa: consistiu em um processo de reflexão e planejamento das alternativas para ensinar empreendedorismo de forma lúdica, interativa e prática. Como o empreendedorismo demanda a participação ativa do educando no processo de ensino aprendizagem, a atividade escolhida conjuntamente com o orientador do trabalho foi a fabricação de (pipas, papagaios, pandorgas), e envolve diversas atividades que desenvolvem competências como: criatividade, inovação, novas ideias, comunicação, pesquisa e outras. A princípio pesquisadores questionaram-se sobre a validade do instrumento pipa para o ensino do empreendedorismo, porém, resolveram dar sequência ao projeto mediante as características do público inicial de ensino, eram crianças e adolescentes dos quais alguns nem sabiam ler e escrever, com faixa etária entre 12 e 17 anos. Acreditando que a pipa é um brinquedo que permite ensinar diversas disciplinas, entendeu-se que com ela o empreendedorismo poderia ser trabalhado em várias abordagens, como será apresentado em tópico posterior.

Utilizou-se como referência o site www.pipas.com.br, por ser um endereço completo com várias informações sobre a montagem, história, modelos e dicas de segurança sobre as pipas. O modelo de pipa escolhido para a utilização no produto educacional foi o modelo “maranhão ou carioca”, conforme figura abaixo:

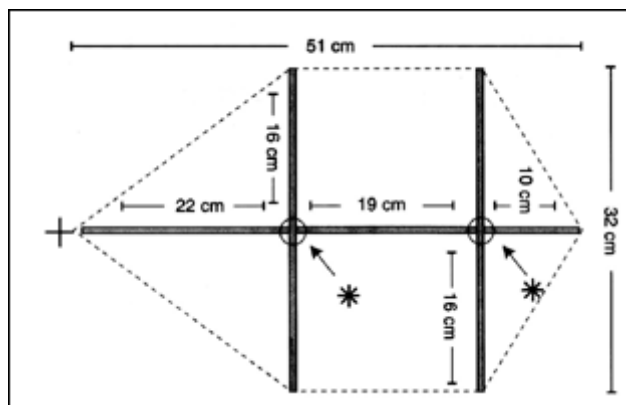


FIGURA 2 – Modelo de Pipa escolhido Para o Produto educacional
Fonte: www.pipas.com.br (2015)

Terceira Etapa: foi chamada de Planejamento e Escrita do Produto Educacional: Fábrica de Pipas. Para a elaboração do produto foi realizado o

diagnóstico do ambiente em que o produto seria aplicado, e esta etapa da pesquisa representa o momento em que foi preciso verificar se o produto escolhido anteriormente seria passível de aplicação no ambiente de ensino proposto, os Centros de Socioeducação. Para isto, foi realizado uma pesquisa de campo para identificar como é o ambiente de ensino e se o produto poderia ser aplicável no ambiente. Por se tratar de uma instituição pública em que os menores estavam privados da liberdade e cumprindo uma série de medidas socioeducativas, os Censes do Estado do Paraná apresentavam diversas normas de segurança, o que tornou o processo de pesquisa relativamente moroso.

A primeira barreira foi a dificuldade em conseguir o retorno da unidade para que o projeto fosse apresentado. O primeiro envio foi feito no ano de 2014 logo no início do Mestrado, porém o retorno veio seis meses após o primeiro pedido. Outra barreira encontrada foi a fato de não ser possível o contato da pesquisadora com os alunos, pois segundo os responsáveis pela unidade esta medida se dá por motivos de segurança. Ao se deparar com esta situação, foi possível refletir sobre as dificuldades que este cenário apresenta para a prática docente, e que não se trataria apenas de um produto educacional, mas deveria ser um produto educacional adaptado as necessidades dos educandos e principalmente do ambiente.

Importante destacar aqui, ainda que não mais sendo o foco da pesquisa, os motivos pelos quais levaram a pesquisadora a escolher as pipas como instrumentos, primeiramente pelo fato dos educadores da socioeducação, alertarem para a preocupação em passar valores morais aos educandos, e que aulas com conteúdo muito extenso geralmente não teriam êxito em virtude de os alunos desistirem e se “enjoarem” da aula, o que representou uma informação importante para a elaboração deste produto, ao preocupar-se em não determinar tarefas com textos longos. Por isso, os textos existentes na sequência didática são apenas de apoio ao professor, e não para serem trabalhados com os educandos. Contudo, até este momento o produto tinha um público específico e restrito a socioeducação, mas foi estendido a qualquer criança ou adolescente, mediante a justificativa de o ensino de empreendedorismo ser ensinado desde as séries iniciais.

O produto Educacional foi chamado de Fábrica de Pipas, e foi elaborado para que o professor pudesse aplicá-lo no trabalho com jovens adolescentes. Nas primeiras situações de aprendizagem, o produto propõe que o professor juntos com os alunos discutam sobre o que é empreendedorismo, qual o perfil que pessoas empreendedoras possuem, e quais os benefícios que o empreendedorismo pode proporcionar tanto para o indivíduo que empreende quanto para a sociedade em geral.

Em segundo momento o professor é levado a discutir sobre algo que com certeza fez parte da infância de muitos desses adolescentes, “as pipas”, e dependendo da região em que estiverem leva nomes diferentes como papagaio, pandorga e inúmeros outros.

Neste momento, o produto orienta que o professor leve os alunos a simularem uma fábrica de pipas, desde o momento de sua intenção de criação, até o momento de divulgar sua pipa e quais os diferenciais dela. Esta etapa é muito importante pois leva o aluno a ter comportamentos condizentes com os comportamentos mencionados pelas teorias de empreendedorismo.

Por final, o produto propõe uma apresentação de uma autoridade falando sobre os cuidados que se devem tomar ao manusear uma pipa, fazendo uma palestra sobre os dez mandamentos do pipeiro.

A avaliação proposta neste produto é uma avaliação que deve ser levada em consideração é a participação de todos os alunos no processo. A fabricação de pipas deve ser realizada em grupos e juntos deverão desenvolver uma pipa de acordo com as determinações propostas pelo material de apoio que foi entregue.

Quarta Etapa: a quarta etapa foi a Primeira Implantação: Aplicação de um Pré-teste para avaliar a aplicabilidade do produto e verificar a necessidade de ajustes.

Esta etapa aqui denominada de **pré-teste**, seguiu alguns passos:

- I) definição do local a ser aplicado
- II) Identificação do conhecimento prévio dos alunos sobre o tema.
- III) debate com os alunos sobre o tema da aula.
- IV) criação das pipas propriamente ditas.

Esta etapa serviu como parâmetro para que o produto pudesse ser desenvolvido com mais precisão com o público final, uma vez que caso o produto final

não fosse adequado, dificilmente poderia ser adaptado e reaplicado dentro dos prazos previstos pelo mestrado profissional. Desta forma, optou-se em criar um plano piloto que foi aplicado em um ambiente neutro, e este forneceu informações que serão importantes para a adaptação do produto Educacional Final

Em virtude das dificuldades em testar o produto no mesmo ambiente para o qual ele havia sido criado inicialmente, para validar algumas etapas da sequência didática o pré-teste foi aplicado com alunos do curso de Administração. São alunos do primeiro e quarto período que estudam na Faculdade Cristo Rei, entre os dias 13 e 16 de novembro de 2015 com os 19 alunos que estavam presentes.

A aplicação ocorreu dentro da disciplina de Gestão de Pessoas, como um conteúdo separado do que estava sendo aplicado no bimestre.

Inicialmente foi aplicado um questionário (Q1), disponível no apêndice B, com 5 (cinco) questões a todos os alunos, com o objetivo de identificar qual o nível de entendimento que estes possuíam sobre o tema empreendedorismo. Este questionário permitiu algumas descobertas. Apesar de serem alunos que estão no curso de Administração, e a maioria deles estarem no segundo ano do curso, as respostas obtidas sobre as perguntas acima levam a inferir que alguns nunca ouviram falar do tema. Os alunos aqui serão representados pelas sigas A(1) , A(2), A(3) até A(18), tendo em vista que um aluno que participou da aula chegou atrasado e não respondeu ao questionário.

Para a questão número 1 – O que você entende por empreendedorismo obteve respostas como:

ALUNO (A)	O que você entende por empreendedorismo
(A) 1	<i>Empreendedorismo quando se investe em algo para ter um retorno financeiro maior: Alguém que compra uma casa para vende-la mais caro.</i>
(A) 2	<i>Atitude para qual as pessoas investem tempo ou dinheiro em um negócio, para geração de lucros</i>
(A) 3	<i>Ser empreendedor é uma ação que todos temos, mas poucos o desenvolve, ... é fazer de uma pequena barraca de pipoca, se tornar uma das mais conhecidas do Brasil</i>
(A) 4	<i>É uma pessoa que além de ter um emprego fixo, ela procura fazer um outro tipo de trabalho para complementar a sua renda familiar, pode ser também aquela pessoa que trabalha como "anônimo" que trabalha para garantir sua renda.</i>
(A) 5	<i>Empreendedorismo é quando uma pessoa abre um negócio no agronegócio"</i>
(A) 6	<i>É a forma de você investir esperando retorno positivo, investir em alguma coisa esperando lucro.</i>

(A) 7	<i>é quando alguém tem o objetivo de abrir um negócio, uma atividade autônoma.</i>
(A) 8	<i>Uma empresa que tem investimentos para crescer</i>
(A) 9	<i>Uma pessoa que investe seu capital e constrói um capital</i>
(A) 10	<i>é investir em uma determinada atividade</i>

Quadro 5: O que você entende por empreendedorismo?

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Fato interessante é que estes alunos tiveram o conteúdo de empreendedorismo no primeiro semestre dentro da disciplina de Teoria Geral de Administração. Percebe-se nos relatos que muitos associam o empreendedorismo ao ganho de lucro e aumento de capital, outros em mais de uma resposta usam a palavra “autônomo” para explicar o empreendedorismo, remetendo a uma característica individual do empreendedor. Outros possuem noção limitada ao dizer que o empreendedorismo ocorre no agronegócio.

A questão número 2 – O que você entende quando fala-se que uma pessoa é empreendedora? Teve respostas diversas, tais como:

Aluno (a)	O que você entende quando fala-se que uma pessoa é empreendedora?
(A) 11	<i>Ele criou alguma coisa e fez daquilo seu ganho, tendo Lucros”</i>
(A) 1	<i>Que ela faz negócios, meche com negócios</i>
(A) 2	<i>“...que ela tem jeito para negócios, pessoas empreendedoras são aquelas que conseguem fazer o negócio se desenvolver”</i>
(A) 3	<i>“Que sua inteligência intelectual é superior a de muitos, pois quem é empreendedor faz com que qualquer coisa seja incrível”</i>
(A) 4	<i>“Procura estar inovando seus produtos para a venda, a pessoa que cria seus próprios produtos”</i>
(A) 5	<i>“ Quando uma pessoa tem seu salário na empresa”</i>
(A) 6	<i>“Quando tem algum tipo de investimento”</i>
(A) 12	<i>“ Uma pessoa que assume sua responsabilidade”</i>
(A) 8	<i>“ Uma pessoa que abre seu próprio negócio para ganhar dinheiro”.</i>

Quadro 6: O que você entende quando fala-se que uma pessoa é empreendedora?

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A questão número 2, revela ainda algumas perspectivas sobre a relação de empreendedorismo e capital/lucro, muito atrelada ainda a questão de abrir o próprio negócio.

A questão número 3, tinha o objetivo de saber se o aluno conhecia alguém empreendedor. Dos 19 alunos que responderam às questões 5 disseram que não conheciam ninguém, os demais trouxeram exemplos de pessoas que abriram pequenos negócios e foram crescendo ao longo do tempo. Algumas respostas para esta pergunta foram:

Aluno (a)	Você conhece algum empreendedor?
(A) 1, (A) 6, (A) 8, (A) 11 e (A) 12	“Não”
(A) 9	“Investe em fazendas, máquinas, sementes e agrotóxicos.”
(A) 10	“Sim vende produtos importados”
(A) 13	“Sim, começou vendendo roupas em casa, e hoje já tem sua loja e pensando em abrir a segunda”
(A) 14	: “Sim, ele abriu algo que não possuía na cidade”
(A) 15	“Sim, meu tio foi para São Paulo com a roupa do corpo, trabalhou, juntou dinheiro e comprou uma fábrica de exaustores e calhas”
(A) 16	“Sim trabalha em uma padaria, com poucos recursos investidos ela montou uma padaria em sua residência”
(A) 17	“ Sim, vende roupas e acessórios, sua loja e muito bem vista e tem vários clientes, sendo assim muito lucrativa”
(A) 3	“Sim, meu sogro ele fez com que uma pequena horta, se transformasse em uma maravilhosa quitanda, e mais ele revende suas mercadorias em cidades mais próximas”
(A) 2	“Um grande empreendedor, na minha opinião é Carlos Slim, que começou adquirindo propriedades e pequenas empresas decadentes e se tornou um dos homens mais ricos do mundo”.

Quadro 7: Você conhece algum empreendedor?

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Percebe-se pelo teor de algumas repostas que os alunos realmente associam a palavra empreendedorismo a negócios e lucro, o que não é de todo ruim, porém representa uma visão limitada do que realmente o empreendedorismo significa.

A questão número 4 objetivava descobrir se o aluno se considera uma pessoa empreendedora, e o que surpreendeu foi o número de alunos que não se consideram empreendedores, sendo:

Aluno (a)	Você se considera uma pessoa empreendedora?
(A) 4	Em partes
(A) 11	Mais ou menos, tenho ideias, mas não sei como desenvolvê-las.
(A) 5,e (A) 12	“Sim”
(A) 16	‘Sim, tenho conhecimento na minha profissão por meio desse serviço”
(A) 3	“Sim, eu me considero, não somente pelo que faço, e sim pelo que eu possa fazer se tiver um objetivo.
(A) 2	“ Sim, gosto de inovar e seguir as tendências do mundo, me manter informado. De certa forma, são atitudes de um empreendedor.
(A) 1, (A) 6, (A) 10 e (A) 18	Não
(A) 8	“Não, no momento ainda não, não tenho prática”
(A) 13	“Já tive oportunidades, porém não foi bem aproveitada, não me vejo em outro ramo, a não ser este. ”

(A) 14	“Não, mas gostaria muito de ser”
(A) 18	“Não, não tenho muitas ideias. ”
(A) 15	“Não, porque eu ainda trabalho para outra pessoa”
(A) 17	“Não, acredito que essa qualidade ainda não é uma realidade em mim
(A) 7	“ Não, pois é preciso recursos e também desenvolver mais minhas habilidades de gestor”

Quadro 8: Você se considera uma pessoa empreendedora?

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Percebe-se que dos alunos que responderam ao questionário, dois alunos responderam que se consideram em partes como empreendedores, seis responderam que SIM, se consideram empreendedores, e onze alunos não se consideram empreendedores.

Alguns dos motivos elencados podem ser trabalhados em sala de aula, a fim de desenvolver algumas habilidades, e principalmente mostrar aos alunos que empreender não é somente abrir o próprio negócio, mas empreender também pode ser boas ações dentro das empresas, ações estas, ligadas a criatividade, inovação, assumir riscos.

A última questão tinha o objetivo de saber se o aluno possuía alguma habilidade empreendedora, e se sim quais eram:

Aluno (a)	Você possui alguma habilidade Empreendedora?
(A) 11	Criatividade para coisas novas.
(A) 9	“ Visão para o futuro e ideias novas. ”
(A) 12	“Tenho minhas responsabilidades”
(A) 5	Tenho uma visão aberta, o que está sendo ótimo para o agronegócio”
(A) 3	“ Sim, um (sic) um auto-resolvimento de problemas, aprendendo com erros e melhorando futuramente.
(A) 2	“Sim, buscar conhecimento que o concorrente não tem, e me diferenciar na forma de tratar as pessoas.
(A) 1 e (A) 10	“Não”
(A) 6	“ Força de vontade, empenho e desenvolvimento”
(A) 8	“ No momento ainda não reconheço”
(A) 13	Força de vontade, sonhos, novas ideias e nenhum pouco de medo”
(A) 18	“Por enquanto não percebi nenhuma”
(A) 15	Eu tenho ideias empreendedoras como abrir uma oficina mecânica.
(A) 19	“ SE tenho não descobri ainda, mas espero um dia desenvolver minhas habilidades”

(A) 17	“ Sim, sou criativa e luto pelos meus objetivos”
(A) 7	“ Sim, tenho criatividade, ambição de realizar sonhos, determinação, resistência a críticas, tenho o respeito pelas pessoas, e gosto de estar atualizado sobre os recursos financeiros.

Quadro 9: Você possui alguma habilidade Empreendedora?

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Esta pergunta, permite uma reflexão importante, vários alunos que nas questões anteriores informaram que não são se consideram empreendedores, ao mesmo tempo alegam ter características empreendedoras, ou seja, o aluno acredita ter potencial para empreender, porém como nunca vivenciou a prática ele se julga um não empreendedor. O professor pode explorar estas informações para que em aulas futuras despertem, principalmente nestes alunos que alegaram ter tais características, o desejo pelo empreendedorismo em todas as suas formas, não apenas na geração de negócios.

A Situação de Aprendizagem 02, chamada de “Aula dialogada e debate”, propõe que a professora inicie a aula discutindo sobre o tema empreendedorismo, sua trajetória, seus inúmeros significados, como ele pode contribuir com a carreira dos alunos ali presentes. Para este momento o produto oferece textos de apoio ao professor para que ele possa ter conhecimento do tema e utilizar em sala de aula.

A Situação de Aprendizagem 03 – Fabricação de Pipas, propõe que a professora questione se alguém sabe fazer pipas, dentre os presentes 3 alunos informaram que sabiam, mas que fazia muito tempo e não lembravam se conseguiam fazer.

A primeira atividade foi a distribuição dos materiais entre as equipes, a sala foi dividida em quatro grupos, sendo três com 5 alunos e um grupo com 4 alunos. Os kits foram distribuídos entre os alunos, e o custo dos materiais foram colocados no quadro, eles deveriam ao final da tarefa estabelecer o custo de cada pipa.

Em seguida foi entregue um roteiro com as orientações para a fabricação das pipas, o qual a professora não deveria mais influenciar a escolha de como seria fabricada esta pipa. Para dificultar a atividade, as varetas foram entregues em apenas um saco, e as equipes juntas deveriam contar a quantidade de varetas, e definir o custo individual de cada vareta. As varetas também possuíam um tamanho menor que o definido no roteiro da pipa, o que gerou comportamento diferentes nos grupos,

alguns ignoraram simplesmente o roteiro, fazendo com as varetas menores, sem nenhuma preocupação com o que estava previamente definido, enquanto outros se dedicaram a fazer emendas na vareta, para que a mesma tivesse o mesmo tamanho. Outros reduziram proporcionalmente para que a pipa tivesse as mesmas características, porém com formato menor.

Alguns alunos utilizaram o *smartfone* para fazer pesquisa na internet, e gerar o símbolo do curso de administração em uma das pipas, situação que poderá não ocorrer durante a aplicação do produto com os adolescentes internados nos Censes, o que limita a pesquisa dos alunos.

Em seguida, partiu-se para a Verificação dos resultados. Avaliação da versão preliminar da sequência didática. Diversas competências empreendedoras puderam ser verificadas. Alguns alunos se destacaram e tomaram a frente do processo, dividindo tarefas e todos participaram, porém, algumas equipes, tiveram muitas dificuldades para chegarem a um acordo.

A aplicação do produto foi um grande aprendizado, tanto para os alunos quanto para a professora que pode verificar como uma atividade lúdica pode proporcionar tantos momentos de aprendizado. Diversos comportamentos empreendedores puderam ser testados:

O estabelecimento de Metas: Quando puderam em equipe definir que tipo de pipa fariam, que cores utilizariam, e definindo as atribuições de cada elemento do grupo para o alcance dos objetivos propostos.

Correr Riscos: A atividade propunha uma avaliação em relação à qualidade da pipa, e os alunos se depararam com material diferente do que foi definido no roteiro, alguns nem se importaram com a diferença no tamanho das varetas, e assumiram o risco de fazer com o material que tinha disponível, enquanto outros grupos perderam longo tempo discutindo sobre o tamanho da vareta, e resolveram fazer uma emenda na vareta. Cada equipe assumiu um risco que achou ser o caminho mais correto.

Busca de Oportunidades e Iniciativa: O roteiro não definia a confecção de rabiola para a pipa, porém os alunos buscaram oportunidades ao usarem as sacolas em que os kits de material foram entregues para confeccionar a rabiola, mostrando iniciativa e busca de oportunidades.

Busca de Informações: Quando um grupo decidiu pesquisar na internet como era o símbolo do curso de administração para decorar a pipa, autonomamente foram em busca de informações para realizar a tarefa proposta.

Exigência de Qualidade e Eficiência: A avaliação anunciada previa que o produto teria que ter qualidade, um grupo surpreendeu espontaneamente saindo com a pipa para fazer um teste se a pipa voaria.

Persistência: Uma das equipes demonstrou muita persistência ao desmanchar e montar a pipa por 3 vezes, acreditando que estava errada e que não voaria, também houve persistência no grupo que tentou fazer a pipa na medida que havia sido estabelecida, e tentou emendar para garantir que a pipa tivesse as dimensões pré-estabelecidas.

Comprometimento: Durante toda atividade, as equipes se mantiveram envolvidas no processo, contudo houve situações em que o relacionamento interpessoal falou mais alto, e o conflito de ideia fez com que uma aluna saísse da sala, e não terminasse a produção da pipa. Também se verificou que alguns alunos ficam parados esperando ordens dos demais amigos.

Planejamento e Monitoramento sistemático: Diversos grupos antes de partirem para a fabricação ficaram discutindo entre si como seria o andamento da atividade, e ficavam a todo momento cobrando agilidade dos demais colegas.

Persuasão e Rede de Contatos: É evidente que alguns alunos se destacam e acabam tomando a liderança das atividades, convencendo os demais colegas que a ideia sugerida por ele é a melhor, também se verificou que outros não concordavam com as ideias definidas, e ora mantinham-se calados, ora geravam polêmicas e discussões.

Independência e Autoconfiança: Foi muito interessante ver algumas meninas, que geralmente nunca brincaram com pipa na infância, se dedicando a construir uma pipa, enquanto uns se destacavam e sozinhos começaram a montar a pipa, outros grupos se viam em dificuldade para poder decidir, até que em determinado momento alguém tinha que resolver os procedimentos necessários, assumindo o controle da atividade, e desenvolvendo autoconfiança.

Esses comportamentos mencionados acima puderam de certa forma ser praticadas na aplicação do produto em referência, que está disponível nos apêndices desta pesquisa.

5.7.2 Ciclo B: Elaboração da versão final.

A Elaboração da versão final do produto educacional sofreu algumas alterações, inclusive no foco da pesquisa, no que se refere ao público em que seria aplicado. O planejamento desta pesquisa, iniciou-se pela preocupação em melhorar a forma de ensino de empreendedorismo fornecendo uma alternativa lúdica e interativa. Desde a origem da ideia até a aplicação, pequenas alterações foram realizadas, e o primeiro passo da ação se concretizou com a aplicação do produto conforme relacionado no item anterior. O Ciclo B da elaboração e aplicação da sequência didática, inicia-se com a quinta etapa mencionada nos procedimentos metodológicos.

Quinta Etapa: consistiu na aplicação do produto final, que contemplou a aplicação de questionários prévios, assim como aconteceu na versão preliminar, o questionário aplicado está disponível no apêndice C e corresponde a compreender a influência do empreendedorismo nos estudantes.

O questionário teve como objetivo identificar como alguns fatores da vida do estudante o influencia em sua carreira. O questionário permitia identificar:

- Uma referência pessoal, ou seja, identificar se o estudante se idealizava em alguém.
- O aspecto educação/Ensino, como forma de saber como a educação influencia as escolhas profissionais dos estudantes.
- Experiências de vida, influenciadas pelo contexto sócio-histórico em que o sujeito está inserido.
- A questão da família, e se esta exerce influência sobre as escolhas profissionais dos estudantes.
- Projeção ou idealização profissional, tendo como inspiração um familiar.
- Amigos: a influência dos amigos nas escolhas profissionais dos estudantes.
- Professores: a influência dos professores nas escolhas profissionais dos estudantes.
- Espaço de si: características do entorno social em que ela está inserida e determina a formação do conceito de si.
- Expectativa profissional: Saber as expectativas do estudante sobre sua

vida profissional.

Tais perguntas foram realizadas no início da aula, sem a intervenção do professor ministrante da sequência didática. E as descobertas realizadas nesse ciclo B, serão detalhadas nas seguintes fase da pesquisa-ação, principalmente no que se refere a Sexta Etapa que se dedica a avaliar o produto educacional através do relatório da pesquisa-ação.

A aplicação seguiu os mesmos passos que foram utilizados na aplicação do pré-teste, seguindo a ordem das sequências de aprendizagem propostas no produto educacional, e serão apresentados ao longos das fases da pesquisa ação, a aplicação do produto aconteceu em três dias, sendo os dias 06,13 e 20 de abril de 2016. Optou-se pelo público de aplicação os alunos do sétimo ano do Colégio Estadual Durval Ramos Filho, na cidade de Andirá.

Contou com apoio do Diretor, da coordenadora Pedagógica e das professoras de Matemática e Geografia. O produto foi aplicado conforme sua organização, e com a finalidade de ser um instrumento interativo e de participação entre todos os alunos na busca de desenvolver comportamentos e habilidades empreendedoras definidas no referencial teórico.

5.8 FASE 8: IMPLEMENTAÇÃO

Sobre a intenção de explicar o processo de implementação com os relatos discursivos sobre quem fez o quê, quando, onde, como e por quê, o produto final, seguiu os mesmos passos da versão preliminar, exceto o fato de ter sido alterado para o público do ensino fundamental.

A primeira situação corresponde ao momento em que a professora aplica o questionário inicial para identificar inicialmente a percepção de empreendedorismo que estes alunos possuem. Esta tarefa durou mais tempo do que o utilizado na versão preliminar, os alunos da sétima série demandam mais tempo até mesmo para pensar nas possíveis respostas, ainda que a resposta escrita no questionário fosse um “sim” ou “não”.

Por ser uma pesquisa-ação, a implementação da melhoria foi realizada pela própria pesquisadora. Após a aplicação dos questionários Q2, disponível no

apêndice D, aplicou-se a sequência didática, que serviu como objeto de estudo desse relatório de pesquisa com a avaliação das atividades e melhorias propostas.

Em seguida executou-se as situações de aprendizagem com diálogo do professor com os alunos abordando o tema empreendedorismo. Este momento revelou que a maioria deles nunca tinham ouvido falar sobre o termo empreendedorismo, mas ao explicar o que seria, vários tinham exemplos para contar. Em seguida apresentou-se os vídeos propostos, este momento é de grande interesse dos alunos, pois os vídeos retratam a vida de pessoas famosas que empreenderam e hoje são pessoas de sucesso.

Após as entregas dos questionários iniciou-se a execução da fábrica de pipas, observação da participação dos alunos e avaliação.

5.9 FASE 9: RESULTADOS DA MELHORA PLANEJADA – RESUMO DOS MÉTODOS DE PRODUÇÃO DE DADOS.

Sobre os resultados da melhora planejada, entende-se que no ensino proposto pelo produto educacional sequência didática, é preciso ensinar o empreendedorismo além teoria, e desde cedo iniciar conceitos práticos. A ferramenta fábrica de pipas, deverá ser um momento de exercícios de comportamentos empreendedores, e servir como uma iniciação ao tema empreendedorismo. Com a elaboração da pipa, diversas habilidades são trabalhadas, pelos comportamentos que estão definidos na sequência didática. Além disso espera-se despertar o interesse dos estudantes, pois é uma atividade lúdica que utiliza materiais de interesse dos mesmos.

Efetuando um resumo dos método(s) de produção de dados, utilizados para essa melhora, foram utilizados a aplicação de um questionário antes da aplicação da sequência didática, e a observação dos comportamentos durante a realização da tarefa. Utilizou-se um checklist com o registro das observações do produto. E a análise de conteúdo dos questionários respondidos pelos alunos.

5.10 FASE 10: APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Essa sessão apresenta os dados obtidos durante a aplicação do produto educacional.

5.10.1 Observações durante a execução da Tarefa.

Tendo em vista os objetivos desta sequência, o processo de avaliação do produto, consistiu em verificar através do checklist elaborado, quais situações da sequência didática trabalham, de certa forma, as competências empreendedoras. Para esta análise utilizou-se as definições das competências, utilizadas por McLLand (1972).

A atividade foi proposta dividindo a sala em 4 grupos, e cada grupo recebeu um kit com todos os materiais disponíveis para a confecção da pipa, juntamente com o roteiro que ensina fazer pipas disponível no produto educacional. Durante essa atividade, o professor propôs algumas regras para a elaboração, tais como: o trabalho deveria ser realizado em equipe, eles deveriam seguir os critérios de qualidade propostos. O quadro a seguir, demonstra como foram constatadas algumas atividades em que diretamente pode-se desenvolver comportamento empreendedor.

O Quadro 10, apresenta as observações da pesquisadora durante a execução das tarefas na fabricação das pipas.

Comportamento/ Habilidade	Equipe 1	Equipe 2
<i>O estabelecimento de Metas</i>	Grupo se dedicou a discutir coletivamente como seriam as pipas.	Equipe levou o dobro de tempo para decidirem e iniciar a tarefa
<i>Correr Riscos</i>	Tentou realizar a tarefa sem ler as instruções da sequência didática.	Grupo levou muito tempo na leitura do roteiro proposto na sequência.
<i>Busca de Oportunidades e Iniciativa</i>	Grupo queria fazer pipa de modelo diferente da definida da sequência didática.	Grupo não apresentou claramente.
<i>Busca de Informações</i>	Não houve.	Buscaram apenas no roteiro.
<i>Exigência de Qualidade e Eficiência</i>	Todas as tarefas propostas foram realizadas com perfeição	A pipa foi bastante criativa, porém o processo foi muito lento.

Comprometimento Planejamento e Monitoramento sistemático	Equipe comprometida com a tarefa, trabalham em grupo	Ausência de Planejamento e organização da equipe.
Persistência	Grupo focado em realizar a tarefa.	Pensaram em desistir da atividade, quando viram que estavam atrasados.
Persuasão e Rede de Contatos	Equipe toda participou da atividade de forma atuante.	Pediram ajuda de outro membro do outro grupo.
Independência e Autoconfiança	Presente em todas as ações	Pouco confiantes.
Comportamento/Habilidade	Equipe 3	Equipe 4
O estabelecimento de Metas	Grupo possui um líder que definiu como a tarefa seria realizada.	Grupo dividiu não dividiu as tarefas e quase não conseguiram concluí-la.
Correr Riscos	Não leu as instruções da sequência.	Em nenhum momento leu as instruções.
Busca de Oportunidades e Iniciativa	Trocaram as cores das pipas por 3 vezes, porém como todos participaram não houve atrasos.	Grupo menos motivado ao desafio. Muitas brigas e reclamações entre si.
Busca de Informações	A competência de um aluno ao saber fazer pipas foi decisiva para o sucesso, pois este orientava a equipe sem mesmo utilizar o roteiro.	Não conseguiam realizar a tarefa, porém não buscavam informações no roteiro da atividade.
Exigência de Qualidade e Eficiência	Se dedicaram a implantar todos os elementos da pipa.	Não houve. A equipe perdeu tempo, qualidade
Persistência	Sempre acreditavam que seria possível realizar as tarefas.	Um membro pensou em desistir, mas as meninas tomaram o controle da situação e fizeram.
Comprometimento Planejamento e Monitoramento sistemático	Equipe organizada e seguiram as ordens de um indivíduo em especial.	Desatenção e desentendimento entre a equipe.
Persuasão e Rede de Contatos	Um aluno apresentou grande persuasão entre os demais.	Não observado.
Independência e Autoconfiança	Grupo confiante e participativo.	Pouca presença;

Quadro 10: Observações da Atividade Proposta.

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

As constatações acima descritas, revelam que o produto provoca bastante euforia no início, porém há alunos que com o andamento da atividade vão se deparando com alguns desafios e mudando o comportamento. É evidente que a presença de alguns alunos com competências empreendedoras internalizadas, como iniciativa e persuasão, faz com que a equipe se destaque, como é o caso do grupo 3. A presença dele, fez com que a equipe se organizasse sem mais conflitos e todos contribuíssem para a realização da tarefa.

É importante destacar que observou-se que poucos estudantes utilizaram o roteiro a todo momento para orientar a execução da tarefa, isso ocorre sempre que no grupo há um membro com conhecimentos prévios de como produzir uma pipa.

É necessário que os alunos trabalhem com tempo, pois observou-se também que quando a pesquisadora afirmou que o tempo estava se esgotando, percebeu-se que alguns estudantes começaram a ficar nervosos, e os conflitos entre as equipes foram aumentando.

O controle da turma ficou mais complicado, quando alguns grupos haviam terminado a tarefa e em seguida queria sair imediatamente para soltar a pipa no pátio. Como havia grupos que ainda estavam elaborando, esse período de espera os deixou bastante ansiosos.

5.10.2 Análise dos dados dos discentes – Início.

A versão preliminar do seguro foi aplicada com alunos da graduação, são alunos com idades entre 18 e 25 anos, que cursam Administração na Faculdade Educacional de Cornélio Procopio. Neste sentido, a versão final que foi aplicada com alunos da sétima série do ensino fundamental, buscou identificar outros aspectos do empreendedorismo, que serão apresentados abaixo em categorias. O apêndice F, com a transcrição literal do alunos está disponível no final desta dissertação:

Categoria: Perspectiva de futuro. Ao serem questionados sobre se o aluno já havia pensando sobre o que faria no futuro, e com o que gostaria de trabalhar, os dados apresentados nas respostas apontam dos 19 alunos entrevistados, apenas um afirmou “ não sei”, os demais todos afirmam ter pensando no que gostariam de trabalhar no futuro. Eles apresentam diversas respostas como “médico, advogado, jogador de futebol, policial, e outras profissões comum do dia a dia. Apenas dois deles apresentaram termos que podem ser inferidos como uma vontade de empreender, um aluno ao afirmar que gostaria de ser “Mecânico” e outra que afirmou ter a vontade de ser “empresária”.

Estas respostas inferem que os estudantes ainda sonham com estabilidade no emprego, e inclusive desejando profissões bastantes concorridas no

mercado de trabalho, inclusive concorrida para a formação, como é o caso de medicina mencionada por várias deles.

Categoria: Com quem conversam sobre o futuro. Ao serem questionado se costumam conversar sobre os desejos profissionais com alguém, verificou-se que 16 deles afirmam conversar sobre isto com alguém, enquanto apenas 2 alegam que “ não”, e ainda preferem manter em segredo seus sonhos profissionais. Dez alunos entrevistados afirmam conversar sobre o tema com os pais, e outros 6 relatam conversar sobre o tema com amigos.

Categoria: Papel da família. Sobre a orientação da família, em relação a escolha do futuro profissional, 16 estudantes dos 19 entrevistados, relatam que a família os orientam de alguma forma, inclusive algumas alertam para os sacrifícios e dedicação que terão que ter para obterem tais objetivos. Percebe-se também certa inocência em algumas respostas, que fogem ao objetivo da pesquisa, estas foram descartadas da análise.

Categoria: Papel dos amigos. Sobre o fato de conversarem com amigos sobre o futuro profissional, há uma redução no número de respostas afirmativas, sendo 6 alunos que alegaram que não conversam sobre amigos sobre isso, e os demais 13 alunos que justificam suas respostas de forma afirmativa, e complementam com falas que remetem a elogios e incentivos destes para a escolha de futuro que possuem.

Categoria: Papel dos professores/escola. Sobre conversarem com professores em relação as escolhas profissionais, algumas falas chamam a atenção, principalmente porque a 10 alunos afirmam que nunca falaram sobre o tema com seus professores, outros ainda alertam que costumaram falar, porém os professores “ não falaram nada”. E os que responderam que sim, o total de 9, apresentam declarações alegando que “foi apenas uma vez”. O professor tem papel determinante no processo de desenvolvimento profissional de seus educandos daí a importância de observar esses resultados com atenção e identificar possível melhoras nesta prática.

A questão seguinte, questionava se a escola já havia conversado com o aluno sobre o tema, e aqui 9 alunos reafirmaram que a escola não conversou sobre o tema com eles. Percebe-se a ausência de conteúdos que levem o aluno a refletir sobre o futuro, Dolabela, propõe o ensino de empreendedorismo desde as séries iniciais.

Categoria: Preparação para o futuro. O objetivo da questão 7 era descobrir o que estes alunos fazem para se preparar para o futuro profissional, é notório ainda a inocência em algumas respostas, porém a maioria acredita que o estudo é a melhor forma de se preparar, com falas do tipo: “me dedicando na escola e aprendendo”, “estudando muito”, “ sim vou estudar para conseguir”, outras ainda afirmam estarem “ vendo vídeos na internet”, e ainda há aqueles que confessam que não estão fazendo nada para isso, num total de 5 estudantes.

Categoria: Influência de pessoas que admiram. A questão número oito, tinha o objetivo de identificar se há alguém que os alunos admirem por ter criado algo diferente. As respostas obtidas surpreenderam a pesquisadora, pois 12 estudantes afirmam que não conhecem nenhuma pessoa que eles admiram por ter criado alguma coisa diferente. Outras 7 afirmam que sim, mas ao descartar-se respostas que não compreendem o objetivo da pergunta, tais como “ minha mãe porque ela me criou, apenas 6 deles possuem referências de orientação profissional.

Categoria: Conhecimento sobre empreendedorismo. A última questão da primeira etapa tinha o objetivo de saber se os estudantes já haviam ouvido falar sobre empreendedorismo e se conhecem alguém empreendedor, 5 deles afirmaram conhecer alguém empreendedor. Alguns afirmam ter ouvido falar, porém não sabiam o significado. Vários usaram a palavra “ sim” para responder que já ouviram falar do tema, e ainda citaram as respectivas pessoas, porém apenas duas complementaram explicando porque essas pessoas são empreendedoras, e argumentaram de forma adequada, afirmando que “ela abriu um negócio em sua casa vendendo empadas, e foi um sucesso” e “A minha tia Elza ela tem um negócio de costura em casa” e uma pessoa que construiu sua própria lanchonete ele se chama Samara”.

5.10.3 ANÁLISE E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS – QUESTIONÁRIO PÓS APLICAÇÃO DO PRODUTO EDUCACIONAL

Após a aplicação do produto, adotou-se um novo questionário de avaliação aos alunos. Os dados expressos de forma literal como foram respondidos estão no apêndice G, deste trabalho.

A primeira categoria, referia-se a uma referência pessoal, ou seja, identificar se o estudante se idealizava em alguém. Quando questionados se possuíam algum profissional como referência, 17 alunos alegaram que sim, conhecia algum profissional que lhe servia como referência, e apenas 2 alegaram que “não”, não tendo ninguém significativo como referência.

A questão número 2 solicitava, caso ele conhecesse alguém de referência profissional, que o estudante dissesse quais eram as características dessa pessoa. Obteve-se respostas como: “porque ele me ensina um monte de coisa”, “ele trabalha com agricultura e eu admiro muito o meu pai ele tem 49 anos”, “Ele é profissional de consertar máquinas”, “ele é um diretor muito legal e gente boa” remetendo ao diretor do colégio, “Liam tem 32 anos, ele é cantor que participou de uma boy bands e ele me inspira pois ele desde pequeno tinha o sonho de ser cantor e nunca desistiu”. Observou-se também que muitos estudantes ainda são influenciados por artistas e cantores famosos, um aspecto interessante a ser observado em futuras pesquisas.

Categoria: O aspecto educação/Ensino, como forma de saber como a educação influencia as escolhas profissionais dos estudantes. A questão número 3, tinha objetivo de saber como a escola contribuiu para a escolha profissional do aluno, 10 alunos alegam que a escola não contribuiu em nada para sua escolha profissional, apenas 3 alunos afirmam que a escola contribuiu com o conhecimento fornecido. Este aspecto é relevante, ao perceber que o ensino e a escola devem oferecer condições favoráveis para o desenvolvimento de competências e fortalecer a auto-estima, e o êxito deste objetivo só será possível com a imersão em um sistema de aprendizagem que tenha como eixo as relações que ele estabelece consigo mesmo e com o mundo, possibilitando uma formação significativa (DOLABELA, 2006).

Categoria: Experiências de vida, influenciadas pelo contexto sócio histórico em que o sujeito está inserido. A experiência de vida demonstra como o meio social em que vivem os estudantes podem influenciar suas escolhas, uns afirmam que querem ser oftalmologista porque descobriu que teria que usar óculos, outro quer ser advogado para resolver casos de separação dos pais, outra quer ser enfermeira para cuidar dos pais quando ficarem velhos, pediatra porque viu na tv crianças precisando de ajuda, ser cirurgiã porque viu o pai sofrendo quando quebrou os braços, ou quando viu animais abandonados na rua, resolveu ser pediatra. E assim, sucessivas narrativas, apontam que as escolhas profissionais foram influenciadas por alguma

questão de necessidade de um terceiro fator. Esta análise descartou respostas que estavam fora do contexto de investigação. Dolabella (2006) apresenta a concepção de sonho como energia para gerar inovação, e neste sentido ele afirma que cada indivíduo possui a especificidade de sua história pessoal, pelos processos próprios de construção do eu e de relacionamento com os outros e com o mundo, e isto proporciona sonhos diferenciados. Pode-se inferir a carência de experiência de vida que colaboram com a criação de sonhos e desejos de realização.

Categoria: Questão da família, e se esta exerce influência sobre as escolhas profissionais dos estudantes. Ao serem questionados de que forma a família influencia em suas expectativas profissionais, apenas 2 alunos afirmaram não saber a resposta, os demais apontaram as influências da família, que na maioria das vezes passa pelo apoio, incentivo a dedicação e aos estudos, Filion (1999) afirma que os indivíduos que possuem um modelo de empreendedorismo na família ou em seu meio, tem mais chances de se tornar um empreendedor, assim como a influência será maior quanto mais novo for o empreendedor.

Categoria: Projeção ou idealização profissional, tendo como inspiração um familiar. Já sobre a existência de algum familiar como referência profissional, 6 alunos afirmam não existir nenhum profissional de referência dentro da família, enquanto 12 apontaram alguma pessoa, e apenas um disse que todos são referências. As justificativas na maioria das respostas não foram informadas, apenas em algumas situações foram respondidos “ meu pai porque se dedica muito”, “ sim porque essa pessoa é inteligente”

Categoria: Amigos: a influência dos amigos nas escolhas profissionais dos estudantes. Apesar de no questionário inicial, afirmarem que conversam com os amigos sobre as escolhas profissionais, quando a pergunta foi como os colegas de escola influenciam as expectativas profissionais, a padrão de respostas foi diferente, 10 deles afirmam que seus colegas não os influenciam em suas escolhas, e quando teve respostas que sim, exercem alguma influência, a influência se dá apenas na forma de elogio, do tipo “ falam que vou ser boa médica’, ou ainda “ acham legal”.

Categoria: Professores: a influência dos professores nas escolhas profissionais dos estudantes. Sobre os professores, 8 alegam que não influenciam em nada ou nunca falaram a respeito, 9 falam que os professores exercem influência também com incentivos se luta pelo sonho, ensinando conteúdo. Porém percebe-se pequena participação dos professores no processo de formação profissional dos

alunos, ainda que seja cedo relativamente para definir sobre o assunto, quando antes se iniciar o processo de formação do alunos, maiores serão as chances de concentrarem seus esforços naquilo que almejam.

Categoria: Espaço de si: características do entorno social em que ela está inserida e determina a formação do conceito de si. Dentre os pesquisados sete afirmam que não possuem algum parente que trabalha por conta, ou possui uma empresa. E doze afirmam ter, e na maioria vezes é tio, tia, pai e primo. Frases do tipo, “vendedora de empadas”, “tem um comércio”, e trabalha por conta” foram utilizadas para esclarecer o tipo de empreendimento, os demais se limitaram a responder “ sim” apenas.

Categoria: Expectativa profissional: Saber as expectativas do estudante sobre sua vida profissional. A questão dez , tinha como objetivo identificar as expectativas dos estudantes sobre a vida profissional,

Categoria: Sonhos Futuros: A última questão questionava sobre os sonhos, dos 19 alunos, apenas informou que não sabe, os demais apontaram os diversos sonhos, alguns com referência a conquistas materiais como ter um celular, outros focados na profissão que desejam ter. Muitos possuem o sonho de viajar. Porém, quase a totalidade almeja algo na vida, e a educação pode contribuir capacitando esse alunos para que esses sonhos sejam alcançados.

5.11 FASE 11: DISCUSSÃO DOS RESULTADOS: EXPLICAÇÕES E IMPLICAÇÕES SOBRE A AVALIAÇÃO DA PESQUISA-AÇÃO.

A aplicação do produto final e a aplicação do pré-teste não puderam ser comparada em sua totalidade, devido a diferença conceitual dos alunos, e pelas adaptações que foram realizadas. Mas o que chama a atenção é que mesmo na graduação, em que alunos por sua formação mais elevada deveriam ter um conhecimento mais amplo sobre empreendedorismo, muitos apontaram não saber o que seria empreendedorismo. Enquanto na sétima série vários alunos alegam ter ouvido falar sobre o tema. Isto permite inferir que os estudantes mais novos possam ter tido contato com o tema antes do que os alunos de graduação, conforme apontam os dados coletados.

A pesquisa ação propõe uma proposta de melhoria na forma como são realizadas determinadas práticas, e o ensino de empreendedorismo tem sido difundido no meio educacional, porém ainda de forma discreta. As primeiras situações de aprendizagem propostas na sequência didática permitem que o professor que não tenha conhecimento sobre o tema, possa ministrar a aula sobre o tema, sem que represente um assunto complexo. Os vídeos propostos são interessantes e chamam a atenção dos alunos.

A execução da tarefa, por ter um caráter lúdico agrada a maioria dos estudantes em que esta sequência foi aplicada. Percebeu-se que tanto na graduação como no ensino fundamental, todo estudante dá abertura a chamada “brincadeira que ensina”. O índice de participação observado aproxima-se de cem por cento dos alunos participando do processo. É importante ressaltar que em ambas os momentos de aplicação a euforia no final da atividade para verificarem se a qualidade e voa, faz com que os estudantes fiquem ansiosos e o professor tenha que controlar a situação para não atrapalhar as demais equipes.

Detalhe-se de grande importância a tarefa antes da execução da tarefa de fazer a pipa, pois esse permite um contato próximo do aluno com técnicas de negócios, que iniciam o empreendedorismo econômico. Pois nela os alunos pesquisam sobre os tipos de pipa, procuram os materiais, fazem pesquisa para identificar o tipo de pipa que as pessoas mais gostam, podem aprender com os preços dos materiais.

Sobre o comportamento empreendedor, verificou-se que todas as competências empreendedoras propostas por McLLand, podem ser trabalhadas durante a sequência didática, conforme apresentados no quadro 6.4.1, este quadro foi realizado com as observações da pesquisadora durante a execução da tarefa.

Vale ressaltar que a sequência não foi aplicada em sua totalidade, faltando a última situação que demandava a presença de um membro do corpo de bombeiros para falar sobre os riscos de brincar com pipas, este não foi um objetivo atingido, pois a cidade não tem corpo de bombeiros, tem apenas uma base da defesa Civil.

A avaliação desta pesquisa, ainda que se reconheça que não finda a questão de investigação, traz conhecimentos novos sobre a percepção de empreendedorismo tanto quando ensinado na graduação, como no ensino

fundamental, pois permitiu identificar que nos dois níveis de ensino há carência no entendimento do empreendedorismo e de sua importância.

Ao analisar a pesquisa ação sobre o que funcionou ou não funcionou e por quê, a primeira preocupação da pesquisadora era a dúvida sobre a validade da tarefa de fazer pipa representar uma ferramenta para ensinar comportamento empreendedor, tal preocupação foi sanada logo no pré-teste, pois assim como aponta o referencial teórico “o lúdico deve ser obrigatório, pois é o início das atividades intelectuais. E isto não pode ser tratado como uma forma de entretenimento, mas sim, como uma forma que contribua e enriqueça o desenvolvimento intelectual do indivíduo, conforme afirma Piaget (1976). Percebeu-se que a ferramenta é muito válida, inclusive no ensino fundamental relatos do alunos afirmaram ser “melhor aula que já tiveram”, o que faz o produto educacional ser um momento de aprendizagem prazerosa.

Entende-se que a mudança na prática pode ser constatada, identificar que tanto na graduação, como no ensino fundamental a educação empreendedora era trabalhada superficialmente, e não atrelava a teoria à prática. Esta sequência didática funcionou na medida que representa um produto que permite ao professor e alunos vivenciar momentos de práticas empreendedoras.

Os textos iniciais da primeira situação de aprendizagem, introduzem o tema capacitando o professor para o tema de empreendedorismo, podem ser melhorados e ter um caráter menos técnico. Eles não são complexos, mas para um aperfeiçoamento da ferramenta, ele poderia ser de linguagem mais coloquial e didática.

Os vídeos propostos foram considerados apropriados, e podem ser melhorados com edição e melhoria da imagem. Sugere-se que eles sejam renovados e alinhados em relação ao tempo, alguns são muito curtos e outros longos, para pesquisas futuras indica-se uma padronização.

Após analisar o processo final, acredita-se que o produto educacional produzido e analisado nesta dissertação possa ser melhor aproveitado se fosse transformado em oficina. O formato que se apresentou, com várias situações de aprendizagem, mostrou que algumas precisam de mais tempo e outras situações de menos tempo, o que dificultaria ao professor organizar esta sequência dentro de um cronograma de aulas com a mesma duração. No formato de oficina, as atividades

seriam realizadas sequencialmente, sem que houvesse a diferença de tempo entre as situações, e o conteúdo pudesse ser trabalhado de forma contínua sem interrupções.

Ao avaliar sobre em que medida foi útil e adequada, a pesquisa proporcionou descobertas que não eram o foco e o objetivo a ser investigado, por exemplo, identificar que alunos da graduação ainda que já tivessem tido o conteúdo ministrado em períodos anteriores, não tinham o entendimento do que representa o empreendedorismo, foi uma descoberta preocupante. Neste sentido, serve de alerta para pesquisas futuras do que poderia ser melhorado na formação destes.

A pesquisa foi útil, pois despertou o interesse nos alunos submetidos, e fez com que a pesquisadora ouvisse comentários do seguinte teor “melhor aula que agente já teve,” e comprovou que o lúdico desperta no estudante empenho e dedicação na participação nas atividades propostas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação apresentou o processo de construção e elaboração de um produto educacional na modalidade sequencia didática chamada de Fábrica de Pipas como um instrumento de auxílio ao professor interessado em desenvolver competências empreendedoras em seus alunos.

Percebeu-se durante o processo de pesquisa a comprovação da necessidade de formação de estudantes com capacidades diferenciadas para enfrentar os desafios que aparecem durante a vida, e para isto, esta dissertação defende o ensino de empreendedorismo na escolarização de estudantes, e acredita que este ensino deve ocorrer desde as séries iniciais. Tal fato justifica a utilização da pedagogia empreendedora criada por Dolabela (2003), como norteadora para as práticas educacionais, afastando-se do ensino tradicional que tem se mostrado meramente teórico. Esta pesquisa descobriu através da abordagem comportamental, que o empreendedorismo é um comportamento que pode ser ensinado e conseqüentemente aprendido no ambiente escolar, desde que este seja um local que favoreça esta forma de ensino, a chamada Educação Empreendedora. Diversos autores acreditam que ele pode ser ensinado, como Saroba (2014) ao alertar para o fato do contexto atual gerar polêmica sobre a eficácia da educação empreendedora, porém, em meio a tantas discussões, o que se observa é que cada vez mais cresce o número de instituições escolares que perceberam a necessidade de capacitar o estudante para que ele possa sobreviver no mundo capitalista, ainda que discordando dele, e estas instituições tem apresentados bons resultados nesta modalidade de ensino.

Neste mesmo pensamento, Politis (2005) ressalta o papel fundamental que o empreendedor possui, como tomador de decisões nos empreendimentos e na responsabilidade pelo sucesso deste, argumenta que o empreendedorismo deve ser ensinado como processo experiencial e perdurar durante toda a carreira escolar, pois estudar apenas os resultados do empreendedorismo com conhecimentos prévios dos empreendedores é de pouca relevância para o campo, é preciso vivenciar a prática empreendedora. Jacometti, Cruz e Baratter (2011), ao abordarem os motivos que influenciam o surgimento do empreendedor, afirmam que são diversos os fatores que devem ser considerados nesse processo de entendimento do comportamento

empreendedor, a saber: os valores internalizados pelo indivíduo, o ambiente de formação familiar, a influência da comunidade no local em que este reside, e a personalidade do indivíduo formada em virtude de sua formação biológica. Os autores defendem que estes fatores são críticos e decisivos na formação do empreendedor, apesar de não negarem a existência de empreendedores inatos, afirmam que a literatura atual traz resultados de pesquisas que o comportamento empreendedor pode ser ensinado e compreendido.

As concepções iniciais que a pesquisadora possuía antes da pesquisa, foram evoluindo, após as aulas de Educação Empreendedora, quando foi possível identificar inúmeras outras formas de empreendedorismo e como ele pode ser estimulado por meio da Educação Empreendedora. O conhecimento adquirido sobre empreendedorismo anterior a esta disciplina, limitava-me ao entendimento de que empreender era única e exclusivamente “tarefa para quem quer abrir um negócio”. Ao finalizar a disciplina, outros horizontes foram abertos e inclusive surgiu o interesse por desenvolver uma pesquisa em que o empreendedorismo fosse uma possibilidade de libertação e desenvolvimento de uma classe excluída da sociedade: os menores infratores. Remetendo ao contexto de adolescência, um ambiente caracterizado pela criminalidade e violência. Com a evolução da pesquisa, e pelos diversos obstáculos para que o produto educacional fosse direcionado à menores infratores, ainda que este fosse o público que motivou o estudo inicialmente, a pesquisa tomou novos caminhos com objetivos mais amplos no sentido de elaborar, aplicar e avaliar um produto educacional na forma de sequência didática, que pudesse ser utilizada para qualquer público, desde a educação básica até a graduação, incluindo com todas as possibilidades de sucesso a socioeducação.

Destaca-se como descobertas confirmadas que o empreendedorismo pode ser ensinado, e já no início das pesquisas, a primeira constatação foi que a crítica para com a forma de ensinar empreendedorismo, utilizando estudo de caso, não era teoricamente fundamentada. Percebeu que diversos autores utilizam e defendem o uso de estudos de casos como forma eficaz de ensinar empreendedorismo, quebrando um paradigma de sua atual prática docente, pois acreditava-se que ao utilizar os estudos de casos, estaria reforçando na mentalidade do educando que, para ser empreendedor, obrigatoriamente ele deveria estar em uma situação de dificuldade, pois a maioria dos estudos de casos apresentados até então, remontam a esta ideia de evolução, ou seja, o indivíduo estava em uma situação difícil em sua

vida financeira, geralmente desempregado e resolveu por necessidade criar algo, inventar algo. Contudo, um dos principais benefícios da abordagem de estudos de caso é estimular o diálogo e o conflito em busca da solução. Por conseguinte, o professor tem a oportunidade de criar um conjunto de perguntas abertas e cruciais que tanto suscitem a resposta quanto estimulem diferentes pontos de vista (GRAHAM, 2010).

Também entende-se que o empreendedorismo como um fenômeno que leva o indivíduo a criar algo, gera empregos e melhoria no ambiente em que ele ocorre, por isto esta dissertação teve como objetivo analisar o processo de elaboração, aplicação e avaliação de uma sequência didática que abordou o tema Empreendedorismo, com atenção em desenvolver comportamento empreendedor em estudantes do ensino fundamental. Não vislumbrando apenas a formação para o mundo do trabalho, a sequência didática pertenceu a uma proposta de ensino chamada Pedagogia Empreendedora criada por Fernando Dolabela, que capacita o aluno a desenvolver comportamento empreendedor ao mesmo tempo que o potencializa para desenvolver-se individualmente e como um cidadão preocupado em cumprir seu papel social.

Neste sentido, o objetivo da dissertação foi atingido com as observações realizadas durante a execução da sequência didática Fábrica de Pipas e anotações do checklist, que teve como foco temático do produto educacional desenvolver algumas características empreendedoras definidas por McClelland (1972), e separadas em conjuntos pelo SEBRAE (1998 *apud* Jacometti, Cruz e Baratter, 2011).

As características empreendedoras de McClelland foram divididas nos seguintes conjuntos: Conjunto de Realização: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência e comprometimento. Em seguida as características do Conjunto de Poder: Independência e autoconfiança, Persuasão e rede de contatos e finalizando com o Conjunto de Planejamento: busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemáticos, e em ambos os conjuntos observou-se que alguns tiveram que executar comportamento empreendedores par realizar a tarefa, revelando que a ferramenta de aprendizagem oferece um momento de prática empreendedora, e poderá servir como um recurso metodológico a professores intencionados a executar a educação empreendedora em suas práticas docentes.

Os demais objetivos operacionais foram alcançado no momento em que a pesquisa compreende as várias abordagens e significações do empreendedorismo, evoluindo a percepção inicial que limitava-se ao entendimento econômico do processo, e ao fim da pesquisa reconhece que este tema é e continuará sendo de complexa definição, por sua infinidade de significados e abrangência, tais como sua abordagem econômica, social e comportamental.

Utilizou-se a pesquisa-ação como metodologia de pesquisa, uma forma de pesquisa caracterizada pela melhoria na prática encontrada antes da pesquisa. Sobre o que foi aprendido a respeito do processo de pesquisa-ação, suas implicações e recomendações para fazer o mesmo tipo de trabalho no futuro, a pesquisadora reconhece que ainda que o propósito inicial fosse uma capacitação para o mundo do trabalho, a pesquisa descobriu que além dessa formação, é preciso formar cidadão consciente de seu papel social, e que seja criativo para ajudar no desenvolvimento econômico e social do país. Reconhece-se que esta formação ocorra principalmente por meio da escola desde as séries iniciais.

A educação empreendedora permitiu lançar olhos a novas perspectivas na forma de educar, por este motivo a pesquisa deixou de ter um público inicial restrito, e buscou defender que o empreendedorismo seja trabalhado em todo e qualquer ambiente de ensino. A pesquisa-ação, permitiu também reconhecer que empreender não é apenas uma forma de obter lucro, de gerenciar capital e abrir um negócio, e auxílio a atingir o objetivo geral desta dissertação, que foi analisar o processo de criação e avaliação de uma sequência didática, conforme foi apresentado no relatório da pesquisa.

Foi constatado que os estudantes em que a pesquisa foi aplicada, possuem carência de atividades lúdicas que auxiliem na chamada educação empreendedora, alguns afirmaram a pesquisador que esta teria sido a melhor aula que eles já tiveram. Para futuros pesquisadores ainda fica o alerta para possíveis alterações na última versão do produto, pois apesar de representar um momento ativo na aprendizagem do aluno, o produto ainda apresenta alguns itens possíveis de serem melhorados, por exemplo: O formato de sequência didática poderia ser alterado para um melhor aproveitamento do tempo, e organização do professor, sugere-se alterar e utilizar como uma oficina de longa duração, pois verificou-se que as situações de aprendizagem ainda não possuem uma coerência de tempo para realização, algumas são muito curtas, outras são muito longas, o que dificulta o planejamento do professor.

Os vídeos selecionados, podem ser alterados e atualizados, também verificou-se uma diferença grande na duração dos vídeos propostos, poderiam ser melhor adequados ao tempo de utilização em sala.

Apesar de finalizar com sentimento maior de satisfação por entender que ensinar empreendedorismo vai muito além da teoria, e descobrir que pode ser divertido aprender através de atividades lúdicas, ainda fica um sentimento de frustração por não ter atingido o objetivo de criar algo específico para menores infratores, que era o foco inicial da pesquisa, e principalmente por continuar acreditando que este público continuará excluído e carente de ferramentas pedagógicas. Por isso, sugere-se e espera-se que trabalhos futuros possam ser dedicados ao público específico da socioeducação, que pesquisadores dediquem mais tempo e esforço para entender as dificuldades deste sistema educacional, e propor novas metodologias de ensino para menores infratores. Sugere-se ainda que esta sequência didática possa ser aplicada neste ambiente de socioeducação como uma ferramenta inicial, seus resultados também seja compartilhado com e o empreendedorismo seja um tema constante para esse público, ainda que a tarefa seja árdua.

Acredita-se que novas pesquisas-ação possam ser propostas para melhorar a inserção do empreendedorismo nestes ambientes não apenas como uma intenção de ensino, mas como uma ferramenta de inclusão social, como uma possibilidade de potencializar esses adolescentes a superar os obstáculos da vida, e essas propostas de pesquisas futuras podem ir além do empreendedorismo comportamental, poderiam dedicar-se a criarem programas dentro das abordagens econômicas e sociais.

Sobre os resultados da sequência didática aplicada, acredita-se que ela representa uma pequena tentativa ao professor interessado em despertar nos estudantes aquilo que todos tem dentro de si, o poder de contribuir para a melhoria da comunidade onde vivem. O professor que utilizar essa sequência didática não será capaz de formar homens e mulheres criadores de empreendedorismo e negócios, mas estará plantando uma semente na busca pela autonomia, pela participação, pelo desenvolvimento de parcerias, pela busca do sorriso. “Enquanto uma pipa estiver voando, significa que ainda existem professores que acreditam no impacto social que o empreendedorismo pode proporcionar.”

REFERÊNCIAS

AIDAR, M. M. **Empreendedorismo: Coleção Debates em Administração**. São Paulo: Thompson, 2007.

ARMOND, E. P. R. A. C. **Empreendedorismo**. IESDE Brasil S. A. Curitiba, 2012.

ANPROTEC. **Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores**. Brasília, DF: ANPROTEC, 2015. Disponível em <http://anprotec.org.br/site/menu/a-anprotec/> . Acesso em : 28 out 2015.

ANTONELLO, C. S.; BOFF, L. H. e colaboradores. **Os novos horizontes da gestão: Aprendizagem organizacional e competências**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

BARRETO, L. P. **Educação para o Empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador: Salvador, 1998.

BASTOS, A. V. B. (2006). **Trabalho e qualificação: questões conceituais e desafios postos pelo cenário de reestruturação produtiva**. In J. E. Borges-Andrade, G. S. Abbad, & L. Mourão (Orgs.). *Treinamento, desenvolvimento e educação em organizações e trabalho: fundamentos para a gestão de pessoas*. Porto Alegre: Artmed. 2006

BERNARDI, L. A. **Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas**. São Paulo: Atlas S.A, 2012.

BOER, N.; VESTANA, R. F. S. **Novas tecnologias e formação de professores: contribuições para o ensino de ciências naturais**. 1999. Disponível em: <<http://goo.gl/L6tN7K>>. Acesso em: 20 jan. 2015.

BRASIL, Ministério da Educação e do Desporto. Secretaria da Educação Fundamental. **Referencial curricular nacional para Educação Infantil**. Brasília: MEC/SEF, 1998.

BRINCKERHOFF, P. C. **Social Entrepreneurship: the art of mission-based venture development**, John Wiley & Sons, Inc.: New York, 2000

BRONCKART, J.P. **Atividades de linguagem, textos e discursos: por um interacionismo sócio-discursivo** / Jean Paul Bronckart; trad. Anna Rachel Machado, Péricles Cunha. São Paulo: EDUC, 1999

BULGACOV, S. et al. **Administração Estratégica: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 1999.

BULGACOV, Y. L. M.; CUNHA, S. K da; CAMARGO, D. de; MEZA, M. L. **Jovens empreendedores no Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão?** In: 3Es2Ps – Empreendedorismo e Estratégia de Empresas de Pequeno Porte. 2009, p. 14-32.

CARLAND, J. W.; HOY, F.; BOULTON, W. R.; CARLAND, J. A. C. **Differentiating entrepreneurs from small business owners: a Conceptualization**. The Academy of Management Review, v. 9, p. 354-359. April, 1984.

CHIAVENATO, I **Administração nos novos tempos**. 2. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

COLL, C. et. al. **Os conteúdos na reforma - ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes**. (tradução Beatriz Afonso Neves). Porto Alegre: Artes Médicas, 1998.

DEES, J. G. **The Meaning of “Social Entrepreneurship**, 2001. Disponível em: <http://www.the-ef.org/resources-Dees103198.html>. Acesso em 20/11/2015.

DEGEN, R. J.; MELLO, Á. A. A. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DAMIS, O. T. **Unidade Didática: uma técnica para a organização do ensino e da aprendizagem**. In: VEIGA, I. A. P. (org.). **Técnicas de ensino: novos tempos, novas configurações**. Campinas, SP: Papirus, 2006. cap. 5. p. 105-135

DEGEN, R. **O empreendedor: Empreender como opção de carreira**. São Paulo, editora Pearson Education do Brasil, 2009.

DOLABELA, F.C. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

_____. **Pedagogia Empreendedora**. São Paulo: Editora Cultura, , 2003.

_____. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999. 280p. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 2008.

DOLZ, J.; NOVERRAZ, M.; SCHNEUWLY, B. **Sequências didáticas para o oral e a escrita**: apresentação de um procedimento. In: SCHNEUWLY, B.; DOLZ, J. Gêneros orais e escritos na escola. Trad. de Roxane Rojo e Glaís Sales Cordeiro. Campinas: Mercado de Letras, 2004.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

_____,. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 293 p.

_____. **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008, 148 p.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor (entrepreneurship)**: Prática e Princípios. 1 ed. São Paulo: Pioneira, 1987. 378 p.

DUARTE, C. e ESPERANÇA, J.P. **Empreendedorismo e Planejamento Financeiro**, Lisboa: 2012.

ENGEL, G. I. **Pesquisa-ação**. Educar, Curitiba, n. 16, p. 181-191. 2000. Editora da UFPR. Disponível em <http://www.educaremrevista.ufpr.br/arquivos_16/irineu_engel.pdf> Acesso em 08 jan 2016.

ESPEJO, M. M. S. B.; PREVIDELLI, J. J. **Os grandes desafios e as estratégias do empreendedor no ensino superior privado**. In: PREVIDELLI, J. J.; SELA, V. M. (Org.). Empreendedorismo e educação empreendedora. Maringá/Pr: Unicorpore, 2006, p. 21-52.

ESTEBAN, M.T. (org.). **Avaliação** :uma prática em busca de novos sentidos. 3. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. **Empreendedorismo Estratégico: Criação e Gestão de Pequenas Empresas**. 1 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008. 272 p

FEUERSCHÜTTE, S.; GODOY, C. **Competências Empreendedoras: um Estudo Historiográfico no Setor Hoteleiro**. In: EnANPAD, 31., 2007, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: EnANPAD, 2007.

FILION, L. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios**. Revista de Administração. São Paulo. V. 34, n. 2, p. 05-28, abril/jun. 1999.

FOWLER, F.R.. **Programas de desenvolvimento de empreendedorismo - PDEs. Um estudo de casos: FEA-USP e DUBS**. Dissertação de Mestrado da FEA-USP. São Paulo, 1997.

FREIRE, P. **Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa**. São Paulo: Editora Paz e Terra, 1996

GEM 2012. Global entrepreneurship monitor 2012 – **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBPQ, 2013.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Brasília: GEM, 2010.

GIMENEZ, F. A. P.; FERREIRA, J. M.; RAMOS, S. C.. **Configuração empreendedora ou configurações empreendedoras? Indo um pouco além de Mintzberg**. XXXII Encontro da ANPAD, 32, 2008, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro: ANPAD, 2008

GRAHAM, Andrew. **Como escrever e usar estudos de caso para ensino e aprendizagem no setor público**. Brasília: ENAP, 2010.

GRISI, F. C. **Empreendedorismo social: uma pesquisa exploratória de ações de disseminação no Brasil**. São Paulo, 2008. Dissertação (mestrado). Pontifícia Universidade Católica, 2008

GUIMARÃES, Y. A. F.; GIORDAN, M. **Instrumento para construção e validação de sequências didáticas em um curso a distância de formação continuada de**

professores. In: VIII ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO EM CIÊNCIAS. Campinas, 2011

HASHIMOTO, M. **Espírito Empreendedor nas Organizações:** Aumentando a Competitividade através do Intraempreendedorismo, Ed. Saraiva, São Paulo, 3a ed., 2014.

JACOMETTI, M.; CRUZ, G. A. ; BARATTER, M. A. . Perfil empreendedor: uma reflexão sobre a formação empreendedora baseada em cultura, poder e estratégia. *Administração de Empresas em Revista*, v. 10, p. 191-206, 2011.

KAUFMANN, L. **Passaporte para o ano 2000:** como desenvolver e explorar a capacidade empreendedora para crescer com sucesso até o ano 2000. São Paulo: McGraw-Hill, 1990.

KOBASHIGAWA, A.H. **Estação ciência:** formação de educadores para o ensino de ciências nas séries iniciais do ensino fundamental. In: IV Seminário Nacional ABC na Educação Científica. São Paulo, 2008.

LAGO, R. M. CAMPOS, L.B.P, SANTOS, E. **As cartas de Tsuji:** A história de um pesquisador e seus alunos criando uma empresa de base tecnológica – Belo Horizonte: Editora UFMG, 2011

LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ASTRÖM, F. **Entrepreneurship:** Exploring the Knowledge base. *Research Policy*. v. 41. pp. 1154-1181, 2012.

LIBÂNEO, J. C. Tendências pedagógicas na prática social. In: **Democratização da escola pública.** São Paulo, Loyola, 1985.

LIBÂNEO, J. C.; FREITAS, R. A. M. M. **A elaboração de planos de ensino (ou de unidades didáticas) conforme a teoria do ensino desenvolvimental. 2009.** Disponível em <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:IDbfFeyBUNUJ:professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/5146/material/PLANO%2520DE%2520ENSINO%2520Texto%2520final.doc+%&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 20 jan. 2015.

LOPES, R. M. **Educação empreendedora:** conceitos, modelos e práticas. São Paulo: Elsevier, 2010.

LÓPEZ, E. Escola do Futuro: Novas Tecnologias da Informação e da comunicação. In: **Revista Novidades Educativas. Buenos Aires:** Centro de Publicações Educativas e Materiais Didáticos. S.R.L, 2005. p. Vol. 17 (172), pp. 31-33

MCCLELLAND, D.C. **A sociedade competitiva**: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972

MAMEDE, M. I. de B.; MOREIRA, M. Z. **Perfil de competências empreendedoras dos investidores Portugueses e Brasileiros**: Um estudo comparativo na rede hoteleira do Ceará. In: ENANPAD: 2005

MARCUSCHI, L. A. Oralidade e ensino, uma questão pouco 'falada'. In: DIONÍSIO, Ângela Paiva e BEZERRA, Maria Auxiliadora (orgs.). **O livro didático de português**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2002.

MELO NETO, F. P.; FROES, C. **Empreendedorismo Social**. Rio de Janeiro , Qualitymark , 2002 .

MORRIS, M. **Entrepreneurial intensity**: suitable advantage for individuals, organizations and societies. London: Quorum. 1998.

MORTIMER, E.F. **Pressupostos epistemológicos para uma metodologia de ensino de química**: mudança conceitual e perfil epistemológico. **Química Nova**, v. 15, n. 3, p. 242-249, 1992

MOSSO, M. M. **Pequena Empresa e Empreendedorismo** – Eternamente Fênix. Rio de Janeiro, Qualitymark, 2010, p. 246

NONATO, E.R.S. Novas tecnologias, Educação e Contemporaneidade. **Práxis Educativa**, v. 1, n. 1, p. 77-86, 2006

OLIVEIRA, M. A. (Org.). **Valeu! Passos na trajetória de um empreendedor**. São Paulo: Nobel, 1995

OLIVEIRA, E. M. **Empreendedorismo social no Brasil**: fundamentos e estratégias. 2004. Tese (Doutorado)- Universidade Estadual Paulista - Unesp, Franca, 2004.

PEREIRA, L. B. **Processo empreendedor de spin-offs universitárias**: Principais fatores determinantes. 2007. Dissertação (Mestrado) -Universidade Federal de Minas Gerais, 2007

POLITIS, D. **The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework.** Entrepreneurship, Theory and Practice, July, 2005

RAO, S. Renasce o imperador da paz. Forbes, v. 162, n. 5, 7 set. 1998. Disponível em: < www.ashoka.com.br >. Acesso em 15 dez 2015

ROSSONI et al. Explorando as relações do empreendedorismo de negócios com empreendedorismo social no Brasil. Curitiba, **READ** – Edição 57, Vol 13, N 3, set-dez 2007.

ROUERE, M. de; PÁDUA, S. M.. **Empreendedores sociais em ação.** São Paulo: Cultura Associados, 2001.

SAROBA. C. B. A criança como protagonista de transformação na escola: a educação empreendedora em questão - **Revista Primus Vitam** Nº 7 – 2º semestre de 2014. Disponível em : http://mackenzie.br/fileadmin/Graduacao/CCH/primus_vitam/primus_7/camila.pdf . Acesso em 17 nov 2015

SANTANA, G. **Empreendedor por necessidade X por oportunidade**, 2014. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/academico/empreendedor-por-necessidade-x-oportunidade/76807/>> . Acesso em 07 maio 2015.

SANTANA, A.L.J.M.; SOUZA, L.M.; **Empreendedorismo com foco em negócios sociais.** (Organizadores). – Curitiba : NITS UFPR, 2015. 172 p.

SANTOS, M. S. **Método para Investigação do Comportamento Empreendedor.** Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2004.

SANTOS, P. C.F, MINUZZI, J.; GARCIA, J. R.; LEZANA, Á. G. R. **Empreender por oportunidade versus necessidade: um estudo com empreendedores catarinenses**, Foz do Iguaçu, EGEP, 2007.

SARKAR, S. **Empreendedorismo e inovação** – 1ª edição, Publicado por Escolar Editora, 2008.

SCHUMPETER, J. (1950) **Capitalismo, Socialismo e Democracia.** 3 ed. Nova York. Harper an Row, 1950

_____. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982

SEBRAE. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A EMPRESA. **Referenciais para uma nova práxis educacional**. Brasília: SEBRAE, 2010.

SIPILĂ, M. **Opportunity Recognition in Entrepreneurial Studies. Seminar in Business Strategy and International Business**, 2006

SOUZA, E. C. L. de; GUIMARAES, T. de A. **Empreendedorismo além do plano de negócio**. São Paulo: Atlas, 2006.

THALHUBER, Jim. **The Definition of a Social Entrepreneur, The National Center for Social Entrepreneurs**, 1999. disponível em: <http://www.socialentrepreneurs.org/entreddef.html>.

THIOLLENT. M. **Metodologia da Pesquisa - ação**: Coleção Temas básicos. Cortez Editora. São Paulo. 1992

TIMMONS, J.A., SMOLLEN, L.E., DINGEE, L.M. **New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s**. Homewood, Illinois: Irwin. 1990.

TRIPP, D. **Pesquisa-ação**: uma introdução metodológica. Revista Educação e Pesquisa, São Paulo, v. 31, n. 3, p 443-466, set/dez. 2005

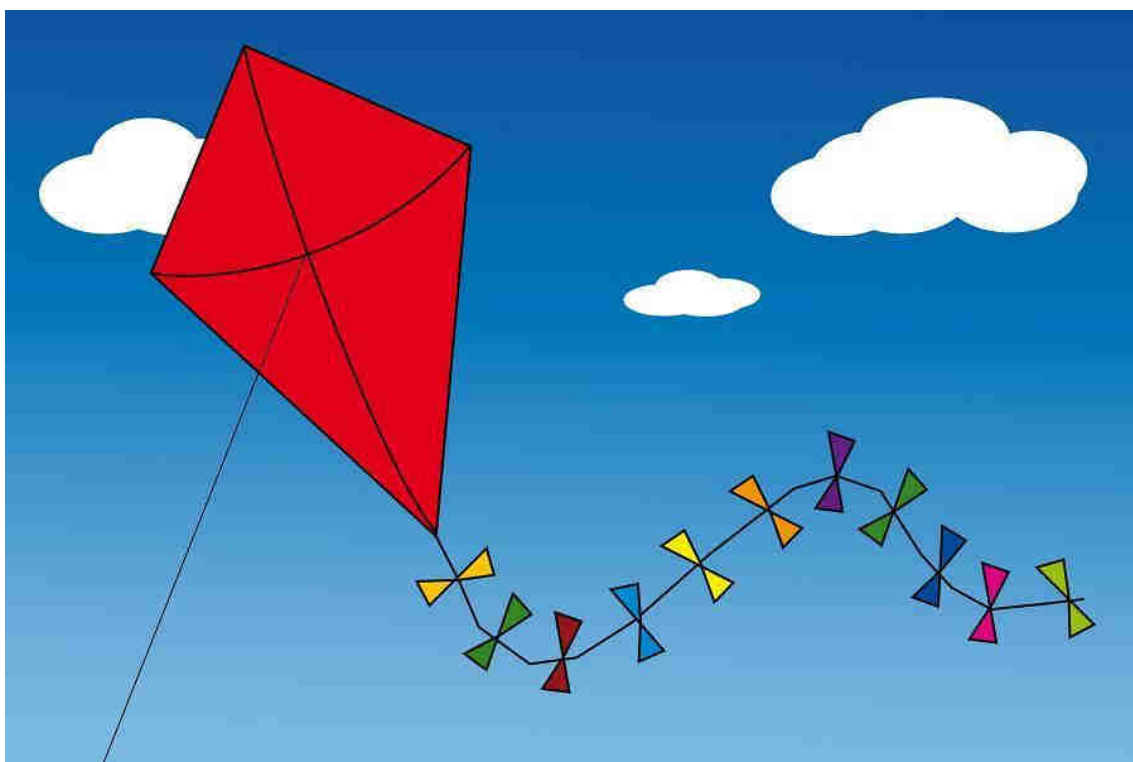
WOLF, S.M. **A aceitação do aprendizado do empreendedorismo como facilitador do sucesso profissional expressa por alunos do ensino médio em uma unidade escolar da rede pública catarinense**. Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de pós-graduação em Engenharia da Produção, Florianópolis, 2004

ZABALA, A. **A Prática educativa**: como ensinar Porto Alegre, RS: Artmed, 1998.

_____. **Como Ensinar e Aprender Competências**. Tradução de Ernani Rosa. Porto Alegre: ArtMed, 2010.

APÊNDICES

SEQUÊNCIA DIDÁTICA



Fábrica de Pipas

Flávia Maria da Silva

Orientador: Jair de Oliveira.

SEQUÊNCIA DIDÁTICA

FÁBRICA DE PIPAS: O USO DE DINÂMICAS/JOGOS COOPERATIVOS NO ENSINO DE EMPREENDEDORISMO

Flávia Maria da Silva

Orientador: Jair de Oliveira.



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná – Campus Londrina
Programa Mestrado Profissional em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da
Natureza - PPGEN

Sumário

1 INTRODUÇÃO	6
2 O TEMA: EMPREENDEDORISMO	7
3 PORQUE ENSINAR EMPREENDEDORISMO NA ESCOLA.....	9
4 APRESENTAÇÃO DO MATERIAL: SEQUÊNCIA DIDÁTICA.....	11
5 ETAPAS DE UMA SEQUÊNCIA DIDÁTICA.....	13
6 COMO UTILIZAR ESTE MATERIAL EM SALA DE AULA?	16
7 O USO DE DINÂMICAS/ JOGOS PARA ENSINAR	17
8 OBJETIVO DA APRENDIZAGEM	18
9 A SEQUÊNCIA DIDÁTICA	20

1 INTRODUÇÃO

Esta sequência didática faz parte do material produzido para a dissertação de Mestrado Profissional em Ensino de Ciências Humanas, Sociais e da Natureza da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Trata-se de um Produto Educacional chamado *Sequência Didática Fábrica de Pipas: O Uso de Dinâmicas/Jogos Cooperativos no Ensino de Empreendedorismo*.

Este material vislumbra o empreendedorismo como uma alternativa a longo prazo, para uma economia sustentável, geração de riqueza e diminuição das desigualdades e inclusão social.

Esta sequência utilizou-se de planejamento levando em consideração o contexto particular dos alunos e a realidade do ambiente em que estes estão inseridos, assim como os recursos que poderiam ser utilizados. Ressalta-se que as sequências didáticas oferecem instrumentos diversos e permitem ao professor intervir a qualquer momento no processo de ensino e permite que outros recursos sejam criados a partir desta que foi desenvolvida (ZABALA, 1998).

Outra vantagem do uso desta sequência didática é a possibilidade de trabalhar diversas disciplinas, representando uma atividade interdisciplinar dentro de um jogo interativo. Esta sequência didática foi criada para ser utilizada para qualquer contexto escolar considerando as adaptações necessárias. A finalidade em criar essa sequência foi a de despertar o interesse pelo empreendedorismo nos alunos, assim como desenvolver alguns comportamentos empreendedores.

Esperamos que este material possa contribuir com sua prática docente, e principalmente possa permitir que seus educandos conheçam como as competências empreendedoras podem favorecer o desenvolvimento pessoal de cada um deles.

2 O TEMA: EMPREENDEDORISMO

Prezado Professor, este material tem o objetivo de auxiliá-lo em uma sequência de atividades, através de uma abordagem ativa de ensino, para desenvolver habilidades empreendedoras nos estudantes.

Primeiramente, é preciso definir o que significa o termo empreendedorismo, e adotaremos como definição norteadora as concepções de Kao (2002, p.29) “empreendedorismo é o processo de fazer algo novo (criação) e/ou algo diferente (inovação) com o propósito de criar riqueza para o indivíduo e agregar valor para a sociedade.”

É importante que você tenha em mente que nosso foco no ensino de empreendedorismo é uma mudança individual e social, não apenas uma mudança econômica. De acordo com Schumpeter, o empreendedor é conhecido como aquele que cria novos negócios. Bolson (2003) afirma que o empreendedorismo deve ser ensinado desde as séries iniciais como um movimento educacional, pois visa desenvolver pessoas dotadas de atitudes empreendedoras e mentes planejadoras. O empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. Também compreende como empreendedor todo aquele que cria algo novo, empreendedor é aquele que realiza, faz acontecer, independentemente de seu cargo ou posição social. O Brasil tem capacidade e a necessidade emergente de ser um país empreendedor, e por isso a necessidade de desenvolver uma educação empreendedora em nossos estudantes (FILION, 2000).

Precisamos deixar alguns paradigmas antigos de lado e assumir uma nova forma de ensinar, de tal maneira que nossos estudantes sejam sujeitos ativos do processo de aprendizagem e possam atuar no processo de transformação de uma sociedade mais justa, e promovendo um desenvolvimento econômico sustentável. Como fazer isto? Indo além da transmissão de conteúdos, e dando condições para que nossos estudantes possam realizar seus sonhos.

A premissa norteadora da educação empreendedora, é a participação e a cooperação de todos, e considera o valor de todos os sujeitos do processo de

aprendizagem, tanto o professor, quanto estudantes, pais, escola, comunidade. Por isso, este projeto poderá ser trabalhado em diversos temas do calendário escolar, e de forma multidisciplinar, conforme veremos nas orientações a seguir.

Costa e Carvalho (2011) defendem que o emprego é a melhor forma de salvar contra a pobreza e a exclusão social, e a educação em empreendedorismo permite a criação de ambientes que estimulem comportamentos voltados para a geração de empregos e principalmente auto empregos. As autoras ainda defendem que o empreendedorismo e as competências inerentes a ele, não são intrínsecas ao ser humano, portanto podem ser aprendidas desde que o ambiente de ensino seja um contexto favorável para esta prática, e os menores infratores apesar de pertencerem a uma classe excluída e problemática da sociedade podem se valer deste mecanismo para criar suas próprias oportunidades de emprego.

O Sistema de Apoio à Micro e Pequena Empresa – SEBRAE, aponta para a importância do empreendedorismo como um fator de inclusão social, visto que números apontam que nos municípios de menor porte é comum existir um contingente de pessoas dependentes de programas sociais e que contam com o Poder Público para suprir suas necessidades básicas de subsistência, e observa-se que nas cidades onde há incentivo as atividades empreendedoras, houve uma diminuição do número de beneficiários dos programas sociais municipais, estaduais e federais, pelo fato de as pessoas conseguirem fonte de renda própria, seja pela obtenção de um emprego em uma micro ou pequena empresa ou por abrirem um pequeno negócio. O órgão ainda defende que os pequenos empreendimentos são importantes geradores do primeiro emprego, pois permite que jovens e adultos sem experiência para o mercado de trabalho possam ter o primeiro emprego e qualificação profissional inicial. Desta forma, é promovida a inclusão produtiva de parcela da população normalmente excluída da economia formal.

3 PORQUE ENSINAR EMPREENDEDORISMO NA ESCOLA

Os avanços tecnológicos mudaram significativamente a forma com que as pessoas vivem e se relacionam, e o professor precisa rever os conceitos do ensino tradicional, e promover uma mudança de perfil para atender o perfil dessa nova geração em sala de aula. Os estudantes de hoje precisam de atividade de integração e cooperação para que possam em determinados momentos vivenciar práticas de socialização, e ao mesmo tempo desenvolver atividades que permitam utilizar toda energia e informação que possuem. Fernando Dolabela (1999) ressalta que o aprendizado na educação empreendedora não existem respostas corretas e únicas, o processo se dá através das descobertas, e cada aula pode trazer valiosas contribuições não apenas para os estudantes, mas também para os professores. Ambos devem estar sempre prontos e abertos para adquirir conhecimento e trocar experiências. Assim, o aluno é envolvido em todo o processo de aprendizagem, passando a ser também responsável pelos resultados. O professor deverá ser um organizador do processo não o centro das atenções como o detentor do conhecimento.

E ensino de empreendedorismo na escola, assim como o desenvolvimento de habilidades empreendedoras, permitirá ao estudante enfrentar e ultrapassar as dificuldades e os desafios globais com mais facilidade, pois poderão buscar novas alternativas e novas soluções para questões que a muitos acreditarão não ter solução.

Lopes (2010) defende que ensinar empreendedorismo na escola permite formar um “jovem que é preparado para se tornar protagonista da sua vida, uma pessoa proativa, capaz de ser um transformador social”. E esta educação empreendedora deve ser praticada em todos os níveis de escolarização, é preciso incentivar os alunos a terem um comportamento independente, estimulando-os a desenvolverem responsabilidade e autonomia. E este material propõe que isto seja feito de forma lúdica, utilizando ferramentas do cotidiano dos estudantes, em busca de um processo conscientizador para que o estudante se torne protagonista da sua vida.

O empreendedorismo é de grande importância para impulsionar o crescimento econômico sustentável. A concepção de novas empresas motiva novos empregos, alastra renda e cria oportunidades para a sociedade. Portanto,

o empreendedorismo cria desenvolvimento e gera melhorias nas diversas camadas da sociedade.

4 APRESENTAÇÃO DO MATERIAL: SEQUÊNCIA DIDÁTICA

Atualmente há uma grande preocupação de estudiosos das teorias educacionais, sobre qual perspectiva adotar na modernização da educação. Vários autores defendem o uso de tecnologias de ensino nas escolas, considerando-as de suma importância para o processo de ensino aprendizagem (LOPES, 2005). A escola atual representa uma instituição que deve dar respostas a diversos contextos e problemas, porém essa ainda não está preparada as diversas mudanças ocorridas no contexto social, quando refere-se a tecnologias do mundo virtual. Ao passo que aquelas que possuem acesso a essas tecnologias, em diversos casos não possuem profissionais aptos a utilizarem estas tecnologias em sua prática docente (BOER, VESTANA E SOUZA, 2006).

O professor tem a missão de favorecer o processo de assimilação do aprendizado junto a seus estudantes, organizando o ensino de forma que esta assimilação possua uma ordem e o estudante a reconstrua em sua mente o objeto de ensino (LIBANEO, 2009). Neste contexto, as unidades didáticas representam uma alternativa metodológica interessante para nortear o trabalho do professor em sala de aula, representando uma técnica para organização do ensino e da aprendizagem, conforme relata Damis (2006). A autora ainda ressalta, que o profissional de ensino tem como tarefas de sua atuação a organização, definição, seleção dos conteúdos assim como proporcionar cenários e ambientes que favorecem o contato dos estudantes com os conteúdos a serem ensinados.

Zabala (1998) esclarece que as unidades didáticas são “uma série ordenada e articulada de atividades que formam as unidades didáticas”. É preciso definir que a palavra “tecnologia” não pode ser restrita apenas ao uso de computadores, tablets ou outros recursos midiáticos, mas Nonato (2006) esclarece que o termo pode ser adotado para qualquer forma de organização sistemática do conhecimento que são utilizadas para otimizar qualquer tipo de atividade. Ainda, entende-se conjunto de atividades, estratégias e intervenções planejadas etapa por etapa pelo docente para que o entendimento do conteúdo ou tema proposto seja alcançado pelos discentes, lembra um plano de aula,

entretanto é mais amplo que este por abordar várias estratégias de ensino e aprendizagem e por ser uma sequência de vários dias.

Ao utilizar as unidades didáticas como recurso de ensino, o professor deve fazer o estudante pensar sobre alguns aspectos sobre o tema, levando-o a uma evolução em sua forma de pensar. É a utilização do construtivismo dentro da sala de aula, inicialmente propondo questionamentos sobre os conhecimentos de senso comum sobre o tema a ser estudado, em seguida propor atividades que o levem a conhecer o conhecimento do senso empírico, para que no final da unidade o mesmo possa ter um racionalismo contemporâneo sobre o tema proposto (MORTINER, 1996).

Este produto educacional partiu das concepções de Almeida (1994), que defendem o uso do lúdico como estratégia de ensino, porém caso o mesmo não seja aplicado de forma planejada pode ser visto pelos educandos apenas como um momento de entretenimento e não de aprendizado. E que este não deve ser realizado de maneira isolada, e devem ser utilizados outros recursos também como “dinâmicas de grupo, discussões, exposições dialogadas, sessões de debates, simulações, enquetes, aulas práticas, projeção de vídeos, resoluções de problemas e leitura.

Acredita-se que a maioria dos empreendedores sofreram influências de seus círculos de relações para se tornarem empreendedores, por isso, a prática influencia o desenvolvimento do comportamento empreendedor. Há a necessidade de levar o empreendedorismo a todas as etapas do aprendizado, incentivando sempre a inovação, que é um grande desafio para os próximos anos. A cultura brasileira por si só, caracteriza-se empreendedora, e por isso tem grandes possibilidades de se firmar nas escolas, porém necessita de estímulo, através da busca de realizar os sonhos através de práticas reais. Trata-se, portanto, da aplicação do método de ensino reflexivo, no qual o contexto aproxima-se do mundo prático, ou seja, os estudantes aprendem fazendo (DOLABELA, 1999). O autor, ainda defende que o ensino de empreendedorismo esteja embasado em desenvolvimento de condições intrínsecas ao ser (autoestima, autoconhecimento, autonomia, protagonismo, sistema de valores, diferenciação, criatividade, inconformismo, energia, capacidade de análise, capacidade de lidar com o risco).

5 ETAPAS DE UMA SEQUÊNCIA DIDÁTICA

Uma sequência didática, em algumas situações se assemelha com um plano de aula, porém se difere na sequência que o conteúdo deverá ser organizado, de forma que leve o estudante a uma evolução no conhecimento, através do aprofundamento dos estudos sobre o tema.

Não há uma regra sobre a quantidade do número de aulas que uma sequência didática deve possuir, o que revela seu aspecto flexível, porém é preciso um bom planejamento para que os resultados sejam alcançados.

O momento principal é o desenvolvimento da sequência didática, este pode ser realizado em diversas etapas, tais como: discussão coletiva, motivação, exibições de vídeos, aulas expositivas, obter referenciais históricos, atividades, dinâmicas, jogos e outros. Objetiva-se que através do uso de uma sequência didática o estudante possa realizar uma reflexão sobre o ensino proposto, assim como fazer com que os conhecimentos adquiridos sejam levados para a vida e não somente considerado no momento da avaliação.

As sequências didáticas são planejadas e desenvolvidas para a realização de determinados objetivos educacionais, com início e fim conhecidos tanto pelos professores, quanto pelos alunos. Para compreender o valor pedagógico e as razões que justificam uma sequência didática é fundamental identificar suas fases, as atividades que a constitui e as relações que estabelecem com o objeto de conhecimento, visando atender as verdadeiras necessidades dos alunos. Para que uma sequência didática obtenha sucesso é necessário seguir alguns passos que, obrigatoriamente, devem ser respeitados. Este produto, adotou o modelo proposto por Kobashigawa et al (2011), em que uma sequência didática deve conter os seguintes itens:

Instituição de Ensino: NOME DA INSTITUIÇÃO A SER APLICADA
Disciplina: MATEMÁTICA
Professor (a): FLÁVIA MARIA DA SILVA
Série/Turma: 7ª SÉRIE
Ensino: FUNDAMENTAL
Quantidade de alunos: 21
Tempos de aula:
Tema Estruturador: Empreendedorismo para Todos
Objetivo: O QUE FAZER?
Justificativa: POR QUE FAZER?
Competência/Habilidade: O QUE DESENVOLVER?
Conteúdo: O QUE ENSINAR?
Conceitos: ASSUNTOS?
Recursos:
Avaliação: Relatório individual contando o que já sabiam a respeito do assunto, como participaram das tarefas, o que aprenderam e as dificuldades encontradas.

Fonte adaptada: Sequência Didática. (KOBASHIGAWA et al., 2011)

Abaixo segue um modelo de organização das atividades/aulas individuais, que será utilizado para elaboração dessa sequência didática.

Aula 1 e 2 – 1ª Situação de Aprendizagem
Tema: EXEMPLO A
Tempos de aula: 2 / 45 min
Objetivo:
Recursos Institucionais: Discussões, atividade em grupo, material didático dos escolares.
Motivação: Vídeos de acordo com o tema abordado.
Desenvolvimento: O professor pode iniciar a aula questionando se os alunos conhecem os conceitos de De acordo com as respostas, o professor explica os conceitos e pede exemplo dos alunos (tempo: 20 min). Posteriormente, o professor apresentará um texto com o qual possam ser retirados elementos/exemplos dos conceitos que estão sendo trabalhados em aula. Ouvir os argumentos dos escolares (tempo: 25 min). Após ouvir o que os alunos dizem passar vídeos que também possam demonstrar exemplos educandos que falem a respeito e relatem o que entenderam em uma folha (tempo: 45 min).
Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.

Fonte adaptada: KOBASHIGAWA et al (2011)

6 COMO UTILIZAR ESTE MATERIAL EM SALA DE AULA?

O trabalho pedagógico em sala de aula é facilitado quando o professor possui um material de apoio como recurso de ensino. O ensino através das sequências didáticas é realizado de forma progressiva, para que a construção do conhecimento seja consolidada, e o aluno possa ir adquirindo novos conhecimentos com o evoluir da aprendizagem.

Ao elaborar e organizar uma sequência didática, o docente poderá definir as seguintes atividades durante as aulas: leitura, pesquisa individual ou coletiva, aula dialogada, produções textuais, aulas práticas, etc., pois a sequência de atividades visa trabalhar um conteúdo específico, um tema ou um gênero textual da exploração inicial até a formação de um conceito, uma ideia, uma elaboração prática ou uma produção escrita.

O professor deverá trabalhar em sala de aula a ordem das aulas propostas no material, tendo em vista que estas propõem uma evolução da complexidade dos assuntos e foram propositalmente organizadas de forma planejada.

As formas de avaliação em uma sequência didática também podem ser variadas, tanto no decorrer como no final da sequência.

7 O USO DE DINÂMICAS/ JOGOS PARA ENSINAR

Podemos entender como jogo, uma atividade entre dois ou mais participantes, que se interagem e tomam decisões para atingir um objetivo em comum. ABT (1997) afirma, que em um jogo nem sempre os jogadores são opositores, mas também podem cooperar entre si contra uma forma impeditiva ou uma situação natural, ou seja, os jogos permitem aos aprendizes vivenciar situações que provocam e demandam reflexões, pesquisas e decisões em situações que, embora não representem risco real, por serem fictícias, promovem um alto grau de realismo em termos cognitivos, atitudinais e operacionais.

Jogos educacionais promovem a aprendizagem com base na experiência vivida pelos participantes no processo decisório e os chamados jogos de Empresa podem ser definidos como simulações empresariais e gestão de negócios.

Desta forma, pretende-se aplicar o conceito de jogos de empresa, realizando a modelagem de um jogo voltado para o ensino de empreendedorismo, buscando a aprendizagem e aprimoramento de habilidades consideradas cruciais para um empreendedor na gestão de seus negócios.

Empreendedorismo, usualmente, são trabalhados aspectos relacionados à caracterização de um empreendedor, a nova realidade do mercado e das empresas, bem como planos de negócios para a criação e gestão de empreendimentos de sucesso. Entre os mecanismos utilizados como suporte a prática pedagógica no ensino de empreendedorismo podem ser citados os estudos de caso, as aulas expositivas, dinâmicas de grupo e a utilização de jogos de empresa, sendo estes, normalmente, representados através de execuções manuais em sala de aula. Nos jogos de empresa, os alunos são inseridos no papel de jogadores que, através da formação de equipes, realizam atividades de criação e gestão de empreendimentos das mais diversas áreas de negócios. O professor, na maioria dos casos, assume o papel de moderador e analista das decisões que estão sendo tomadas, de forma a conduzir o processo e futuramente discutir as ações tomadas pelos alunos.

8 OBJETIVO DA APRENDIZAGEM

Rae e Carswell (2000) relatam que os empreendedores aprendem por meio da experiência direta, das práticas, dos sucessos e dos insucessos, assim como pelos relacionamentos com outras pessoas. Portanto, a aprendizagem ocorre com a participação de indivíduos em atividades sociais, levando-se em consideração que o conhecimento é produzido conjuntamente com as situações em que as atividades são realizadas.

O Objetivo desta sequência didática é facilitar o desenvolvimento da primeira etapa do processo de aprendizagem empreendedora proposto por Moraes e Hoeltgebaum (2003), chamado de ***Aprendizagem para o empreender***, tem a finalidade de desenvolver algumas habilidades e comportamentos empreendedores para que as outras etapas sejam trabalhadas em sequências didáticas futuras.

Quadro 1 – Processo de Aprendizagem Empreendedora.

Modelo para investigação e análise do processo de aprendizagem empreendedora

Etapas da aprendizagem do empreendedor	Aspectos explorados em cada etapa
Aprendizagem para o empreender	Como o empreendedor adquiriu as habilidades que lhe possibilitaram tornar-se um empreendedor, ou seja, abrir seu próprio negócio.
Aprendizagem gerencial	Como o empreendedor aprendeu a gerenciar o seu próprio negócio.
Aprendizagem estratégica	Como o empreendedor adquiriu conhecimentos, habilidades e atitudes que lhe possibilitaram agir estrategicamente no seu negócio.

Fonte: Moraes e Hoeltgebaum (2003, p. 16).

E quais são as habilidades e comportamentos que a maioria dos empreendedores possuem? Buscando identificar os comportamentos dos empreendedores, vários autores e pesquisadores de empreendedorismo listaram quais as principais características de um empreendedor, esta sequência didática tem como objetivo desenvolver as habilidades propostas no quadro abaixo, para que estas possam facilitar o processo empreendedor. Esta

sequência didática utilizará as características empreendedoras propostas por McClelland, e demonstradas no quadro abaixo.

Quadro 2 – Características Empreendedoras.

CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMENTOS DOS EMPREENDEDORES BEM SUCEDIDOS
ESTABELECIMENTO DE METAS - Visualiza o futuro e estabelece objetivos claros
CORRER RISCOS – Assume riscos moderados
BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA - busca e aproveita oportunidades, além de se antecipar, agindo antes de forçado ou solicitado pelas circunstâncias
BUSCA DE INFORMAÇÕES - Age pessoalmente para obter informações para alcançar objetivos ou solucionar problemas
EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA - Encontra maneiras de fazer algo mais rápido ou mais barato. Age para atender e superar padrões de excelência
PERSISTÊNCIA - Persevera ou muda de estratégia para superar obstáculos no caminho para alcançar seus objetivos
COMPROMETIMENTO - Prioriza concluir aquilo com o qual se compromete
PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO - Desenvolve, utiliza e monitora planos, passo-a-passo para alcançar objetivos
PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS - Elabora estratégias para influenciar os outros e atua para expandir a rede de relacionamentos
INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA - Confiança em si mesmo e na capacidade para enfrentar desafios

Fonte: (McCLELLAND et al., 1987, revisadas e complementadas por COOLEY, 1990)

Portanto, para promover o processo empreendedor e que isto ocorra de maneira sustentável, esse mapeamento permite buscar o desenvolvimento das características empreendedoras, através de atividades como aulas práticas, treinamento, jogos, dinâmicas e outros (DOLABELA, 2003).

9 A SEQUÊNCIA DIDÁTICA

Segue abaixo o modelo proposto da sequência didática para o ensino de empreendedorismo, com o objetivo de desenvolver algumas habilidades e comportamentos empreendedores.

Instituição de Ensino: COLÉGIO ESTADUAL DURVAL RAMOS FILHOS
Disciplina: Matemática
Professor (a): Flávia Maria da Silva
Série/Turma: 7ª Série
Ensino: Fundamental
Quantidade de alunos: 21
Tempos de aula:
Tema Estruturador: EMPREENDEDORISMO PARA TODOS – FÁBRICA DE PIPAS.
Objetivo da Sequência: Desenvolver comportamento empreendedor através do prática de um jogo de fabricação de pipas que terá várias etapas. Objetivo do Jogo: Produzir pipas com padrão de qualidade e desenvolver habilidades empreendedoras.
Justificativa: O ensino de empreendedorismo justifica-se pela possibilidade de promover a autonomia do aluno, e o seu desejo em contribuir com o desenvolvimento do Brasil. Também representa uma possibilidade de inserção social das classes mais carentes na economia e geração e riqueza. Porém a justificativa maior se dá por desenvolver
Competência/Habilidade: iniciativa, criatividade, liderança, trabalho em equipe, negociação, autonomia, auto-estima.

Conteúdo: Durante as aulas, assuntos de empreendedorismo serão abordados, através da apresentação de estudos de casos, apresentação de negócios e fábrica de pipas.

Conceitos: Empreendedorismo – Produção – Qualidade – Vendas – Segurança.

Recursos: Papel de Seda, varetas, cola, tesoura sem ponta, linha 10.

Avaliação: Relatório individual contando o que já sabiam a respeito do assunto, como participaram das tarefas, o que aprenderam e as dificuldades encontradas.



1º Situação de Aprendizagem.**Tema:** APRESENTANDO O EMPREENDEDORISMO AOS ESTUDANTES**Tempos de aula:** 1 / 45 min**Objetivo:** Refletir com os jovens sobre a importância da atitude empreendedora na vida pessoal e profissional**Recursos Institucionais:** Textos de apoio ao professor para tematizar sobre o assunto empreendedorismo.**Motivação** Textos de acordo com o tema abordado.**Desenvolvimento:**

O professor pode iniciar a aula questionando se os alunos conhecem os conceitos de empreendedorismo. De acordo com as respostas, o professor explica os conceitos e pede exemplo dos alunos (tempo: 20 min). Posteriormente, o professor apresentará um texto com o qual possam ser retirados elementos/exemplos dos conceitos que estão sendo trabalhados em aula. Ouvir os argumentos dos escolares (tempo: 25 min). Após ouvir o que os alunos dizem passar vídeos que também possam demonstrar exemplos e pedir aos educandos que falem a respeito e relatem o que entenderam em uma folha (tempo: 45 min).

Professor, utilize as informações obtidas neste texto para discutir entre o grupo, se eles já ouviram falar sobre o tema empreendedorismo. Questione se eles conhecem alguém que seja empreendedor. Em seguida o professor parte para a segunda parte da aula.

Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.

Textos de Apoio ao Professor.

O QUE É UM EMPREENDEDOR? COMO DEFINI-LO?

Acredita-se hoje que o empreendedor seja o “motor da economia”, um agente de mudanças. Muito se tem escrito a respeito, e os autores oferecem variadas definições para o termo. O economista austríaco Schumpeter (1934) associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios. Utilizamos muito neste livro, por ser simples e abrangente, a definição de Fillion (1991): “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. Como o fenômeno empreendedor nasceu na empresa, a literatura geralmente define o empreendedor em tal contexto. Entretanto, para atender aos meus propósitos educacionais, desenvolvi um conceito que permitisse descrever o transbordamento do terna da empresa para todas as atividades humanas. Mesmo porque na educação não se pode ser dirigista, induzindo alunos a abrir empresas. Essa será uma decisão de cada estudante. O conceito que proponho é: “O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade”. Veremos que este conceito desenvolve também uma forte ligação entre empreendedorismo e desenvolvimento social.

O QUE SE SABE HOJE, ATRAVÉS DAS PESQUISAS EM TODO O MUNDO, SOBRE O PERFIL DO EMPREENDEDOR?

O empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar). Se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para criar seu próprio negócio.

É um fenômeno local, ou seja, existem cidades, regiões, países mais — ou menos — empreendedores do que outros. O perfil do empreendedor (fatores do comportamento e atitudes que contribuem para o sucesso) pode variar de um lugar para outro.

A NATUREZA DO EMPREENDEDORISMO NOS DIZ QUE:

- Todos nascemos empreendedores. A espécie humana é empreendedora.
- Empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.
- Não é um fenômeno apenas econômico, mas sim social.
- O empreendedor está em qualquer área. Não é somente a pessoa que abre uma empresa. ■ Empreendedorismo é uma das manifestações da liberdade humana.
- Não é um fenômeno individual, não é um dom que poucos têm. É coletivo, comunitário. A comunidade tem o empreendedor que merece, porque cabe a ela

criar o ambiente propício. A tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontra mais seguidores.

- O ambiente favorável ao desenvolvimento empreendedor (em comunidades ou empresas) não pode prescindir de elevadas doses de democracia (e não de autocracia), cooperação (e não somente de competição) e relações sociais estruturadas em rede (e não hierarquizadas).

- Não é possível transferir conhecimentos empreendedores — ao contrário do que acontece, por exemplo, em uma aula de geografia, porque o empreendedorismo não é um conteúdo cognitivo convencional. Nesse sentido, não é possível ensinar, mas é possível aprender a ser empreendedor, desde que através de um sistema bastante diferente do ensino tradicional.

- É um tema universal, e não específico ou acessório. Em outras palavras: deve estar na educação básica, ser oferecido para todos os alunos.

- O fundamento do empreendedorismo é a cidadania. Visa a construção do bem-estar coletivo, do espírito comunitário, da cooperação. Antes de ser aluno, o estudante deve ser considerado um cidadão.

- Não é possível determinar com certeza se uma pessoa vai ou não vai ser bem-sucedida como empreendedora.

Qual é a importância do empreendedorismo para a sociedade?

- O empreendedor é o responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social. Por meio da inovação, dinamiza a economia.

- O conceito de empreendedorismo trata não só de indivíduos, mas de comunidades, cidades, regiões, países. Implica a ideia de sustentabilidade.

- O empreendedorismo é a melhor arma contra o desemprego.

- Segundo Timmons (1994), “o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20”.

PARA QUE SERVE?

- Geração de autonomia, auto-realização, busca do sonho.

- Indispensável para qualquer tipo de atividade profissional.

O QUE SIGNIFICA O TERMO “EMPREENDEDORISMO”?

É uma livre tradução que se faz da palavra entrepreneurship, que contém as ideias de iniciativa e inovação. É um termo que implica uma forma de ser, uma concepção de mundo, uma forma de se relacionar. O empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que prefere seguir caminhos não percorridos, que define a partir do indefinido, acredita que seus atos podem gerar consequências.

Em suma, alguém que acredita que pode alterar o mundo. É protagonista e autor de si mesmo e, principalmente, da comunidade em que vive. Abrir empresas, ou empreendedorismo empresarial, é uma das infindáveis formas de empreender. Podem ser empreendedores também o pesquisador, o funcionário público, o empregado de empresas. Podem e devem ser empreendedores os políticos e governantes.

As ONGs e o terceiro setor estão repletos de empreendedores. É empreendedor o artista, o escritor, o poeta que publica os seus versos, porque é necessário compartilhar os resultados do seu trabalho. Os empreendedores podem ser voluntários (que têm motivação para empreender) ou involuntários (que são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade, como é o caso de desempregados, imigrantes etc.). Contudo, não se considera empreendedor alguém que, por exemplo, adquira uma empresa e não introduza nenhuma inovação (quer na forma de vender, quer na de produzir ou na maneira de tratar os clientes), mas somente gerencie o negócio. Empreendedor empresarial:

- indivíduo que cria uma empresa, qualquer que seja ela;
- pessoa que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, seja na forma de vender, fabricar, distribuir ou fazer propaganda dos seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores;
- empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais.

E PARA QUE SERVEM TAIS CONCEITOS E DEFINIÇÕES?

É através do entendimento deles que cada indivíduo pode desenvolver seu potencial empreendedor. Por isso, o estudo do perfil de empreendedores tem sido de grande valia para a educação na área.

Trechos adaptados do Livro : O segredo de Luiza – Fernando Dolabela

Fonte Digital:

http://concursopn.sebrae-sc.com.br/wp-content/uploads/2012/05/Curso_NCR_Livro-Digital_O-Segredo-de-Luiza.pdf

2ª Situação de Aprendizagem

Tema: PERFIL DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Tempos de aula: 2 / 45 min

Objetivo: Refletir com os jovens sobre a importância da atitude empreendedora na vida pessoal e profissional.

Recursos Institucionais: Cópia das histórias de vida dos empreendedores (Anexos I a V), papel sulfite, lápis ou canetas, tarjas de cartolina e canetões coloridos.

Motivação: Vídeos de acordo com o tema abordado.

Desenvolvimento:

- Primeira Parte: O educador divide os jovens em subgrupos. Cada subgrupo deve analisar a biografia de uma pessoa empreendedora que transformou a sua vida e a de outras. (Ver material em anexo com a história de empreendedores).

Peça que os alunos identifiquem nestas histórias apresentadas, as qualidades que permitiram a essa pessoa ser empreendedora e cidadã. Em conjunto, com a mediação do educador, os subgrupos compartilham suas conclusões e refletem sobre as seguintes questões:

- O que há em comum entre essas biografias?
- E o que há de diferente entre elas?
- Qual o papel da educação na história de vida destas pessoas?
- Qual o papel da atitude empreendedora na história de vida destas pessoas?

* Importante o educador esclarecer aos jovens a diferença entre “empreendedorismo”, como forma de atuação no mercado de trabalho, e “atitude empreendedora”, necessária ao profissional em qualquer setor do mercado.

Variações:

1 - O material anexo, contém texto e vídeos, o professor pode optar pelo que considerar mais adequado ao momento.

2 – A atividade de identificarem as qualidades empreendedoras pode ser realizada apenas com o grupo apresentando oralmente ou o professor pode pedir que eles escrevam quais foram as qualidades encontradas.

- Segunda Parte

O educador pede que os jovens, individualmente, procurem se lembrar de uma história de superação ocorrida em sua vida ou na vida de pessoas com quem convive, registrando numa tarja de papel uma palavra ou frase curta que expresse essa atitude empreendedora. Em conjunto, os jovens contam suas histórias e as palavras ou frases que escolheram.

Com a ajuda dos jovens, o educador agrupa as tarjas em blocos afins, sintetizando as em cinco palavras ou frases curtas. Pede que os jovens anotem e guardem consigo esta pequena lista resultante, que representa as características da atitude empreendedora definidas pelo grupo, necessárias para a vida pessoal e profissional.

O educado deve propor os seguintes questionamentos aos alunos: (Peça que os alunos anotem estas respostas em um papel, e depois compartilhem entre si)

- Você já teve algum sonho, qual era?
- O que é preciso para torna-lo realidade?
- O que você precisa ter para conseguir esse sonho?
- O que você precisa saber para conseguir esse sonho?
- Quem poderia te ajudar a conseguir realizar esse sonho?
- Como você planejou o seu futuro?
- Como você imagina estar daqui 10 anos?

Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.

PERFIL DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Os pesquisadores se perguntam: “Quais são as características dos empreendedores de sucesso? Eles têm algo que os diferencia dos outros?” É uma tentativa de deslindar o fenômeno empreendedor, existente desde sempre, mas “descoberto” pela academia há poucas décadas. A pesquisa acadêmica sobre empreendedorismo está ligada à grande importância que a pequena empresa exerce no quadro econômico do mundo atual e à necessidade de disseminar o espírito empreendedor em toda a população. Esse ramo do conhecimento está ainda em fase pré-paradigmática, já que não existem padrões definitivos, princípios gerais ou fundamentos que possam assegurar de maneira cabal o conhecimento na área. Embora ainda incapazes de estabelecer relações de causa e efeito, as pesquisas desenvolvidas por acadêmicos e praticantes das mais diversas correntes conseguem encontrar pontos em comum no que diz respeito às principais características dos empreendedores de sucesso. Sem conotações determinísticas, esses traços tem contribuído para a identificação e a compreensão do comportamento dos empreendedores. Por outro lado, o conjunto que compõe o instrumental necessário ao empreendedor de sucesso — o know-how tecnológico e o domínio de ferramentas gerenciais — e visto como consequência do processo de aprendizado de alguém capaz de atitudes definidoras de novos contextos. Apresentamos, a seguir, um resumo das principais características dos empreendedores detectadas nas pesquisas de Timmons (1994) e Hornaday (1982)

- O empreendedor tem um “modelo”, uma pessoa que o influencia.
- Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.
- Tem perseverança
- Considera o fracasso um resultado como outro qualquer; aprende com resultados negativos, com os próprios erros.
- Tem grande energia. É um trabalhador incansável. Ele é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar seus esforços para alcançar resultados.
- Sabe fixar metas e atingi-las. Luta contra padrões impostos. Diferencia-se. Tem a capacidade de ocupar espaços não ocupados por outros no mercado; descobre nichos.
- Tem forte intuição. Como no esporte, o que importa no empreendedorismo não é o que se sabe, mas o que se faz.
- Tem sempre alto comprometimento. Crê no que faz.
 - Cria situações para obter feedback sobre seu comportamento e sabe utilizar tais informações para se aprimorar.
- Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.

- É um sonhador realista. Embora racional, usa também a parte direita do cérebro.
- É líder. Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um “líder de banda”, que dá liberdade a todos os músicos, extraíndo deles o que têm de melhor, mas conseguindo transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo uma partitura, um tema, um objetivo.
- É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo.
- Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.
- Tece “redes de relações” (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar seus objetivos. A rede de relações interna (com sócios, colaboradores) é mais importante que a externa.
- O empreendedor de sucesso conhece muito bem o ramo em que atua.
- Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
- Traduz seus pensamentos em ações.
- O empreendedor não é um aventureiro; assume riscos moderados. Costa do risco, mas faz tudo para minimizá-lo. É inovador e criativa (A inovação é relacionada ao produto. É diferente da invenção, que pode não dar consequência a um produto.)
- Mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Caro leitor, ao ver todas essas características, você pode estar pensando: “Mas somente um super-homem poderá colecionar todas elas”. Na verdade, não é bem assim. Muitas são aprendidas. Outras já estão em você e são despertadas pela sua vontade de realizar os próprios sonhos.

O SONHO DO EMPREENDEDOR

Costumamos definir o empreendedor como “alguém que sonha e busca transformar o sonho em realidade”. Nesse conceito, o sonho é visto como na linguagem do dia-a-dia: “Meu sonho é ser engenheiro... é casar... ter filhos... vencer na vida”. É o sonho que se sonha acordado. Este conceito é simples, mas, na prática, encontra dificuldades, porque a nossa sociedade não nos estimula a sonhar. De fato, o sonho não faz parte da pedagogia das escolas, nem do lar, tampouco da rua.

A escola não pergunta sobre o sonho porque lida com conteúdos e sabe as respostas para eles. Além do mais, tem a intenção de exercer controle. Como para o sonho, não há respostas e nem ele se deixa controlar, não é tema escolar. Socialmente, o sonho não é estimulado, porque sonhar é perigoso: comunidades que sonham constroem o seu futuro e não se deixam dominar. Então, como

funciona tal conceito? O indivíduo sonha, mas sonhar somente não define o empreendedor, conhecido também por sua capacidade de fazer. Ele deve buscar a realização do seu sonho. Ao agir para transformar seu sonho em realidade, o indivíduo é dominado por forte emoção, que libera a maior energia de que se tem notícia: a energia de quem busca transformar seu sonho em realidade. Empreender é, portanto, um ato de paixão. Ao se apaixonar, o indivíduo faz vir à tona o potencial empreendedor presente na espécie. E libera as características empreendedoras: a persistência, o conhecimento do ambiente do sonho, a criatividade, o protagonismo, a liderança, a auto-estima, a crença em si mesmo, a crença em que seus atos podem gerar consequências.

É fácil perceber que a perseverança é um atributo de quem gosta muito do que faz. A liderança nasce da capacidade de convencer pessoas a nos apoiar e seguir. Só um apaixonado consegue se dedicar tanto a um sonho a ponto de conhecê-lo na sua integridade e assim adquirir a capacidade de seduzir pessoas para participar de sua realização. A criatividade está presente em quem se dedica com abandono a um tema, algo alcançável somente pelos apaixonados. Apenas o sonhador que busca a realização do seu sonho é protagonista e autor da sua vida. É no exato momento em que o sonhador busca transformar seu sonho em realidade que nasce a necessidade de saber. Em outras palavras: somente quem sonha (ou consegue formular seus sonhos) precisa aprender algo. Ou seja, o indivíduo que está motivado para realizar seu sonho saberá desenvolver, segundo seu estilo pessoal, métodos para aprender o que for necessário para a criação, o desenvolvimento e a realização de seu sonho.

Está em situação de sucesso quem busca, e não quem realiza, um sonho. Mesmo porque os sonhos, metaforicamente, não são realizáveis — quando se tornam realidade, os sonhos deixam de produzir a emoção que geravam no momento anterior. Por seu turno, fracasso não é não conseguir realizar os sonhos, mas desistir de realiza-los. A única situação de fracasso é a desistência.

Trecho adaptado do Livro: O segredo de Luiza – Fernando Dolabela

Fonte Digital:

http://concursopn.sebrae-sc.com.br/wp-content/uploads/2012/05/Curso_NCR_Livro-Digital_O-Segredo-de-Luiza.pdf

3ª Situação de Aprendizagem

Tema: VAMOS PLANEJAR? A história da Pipa - A importância do Planejamento.

Tempos de aula: 2 / 45 min

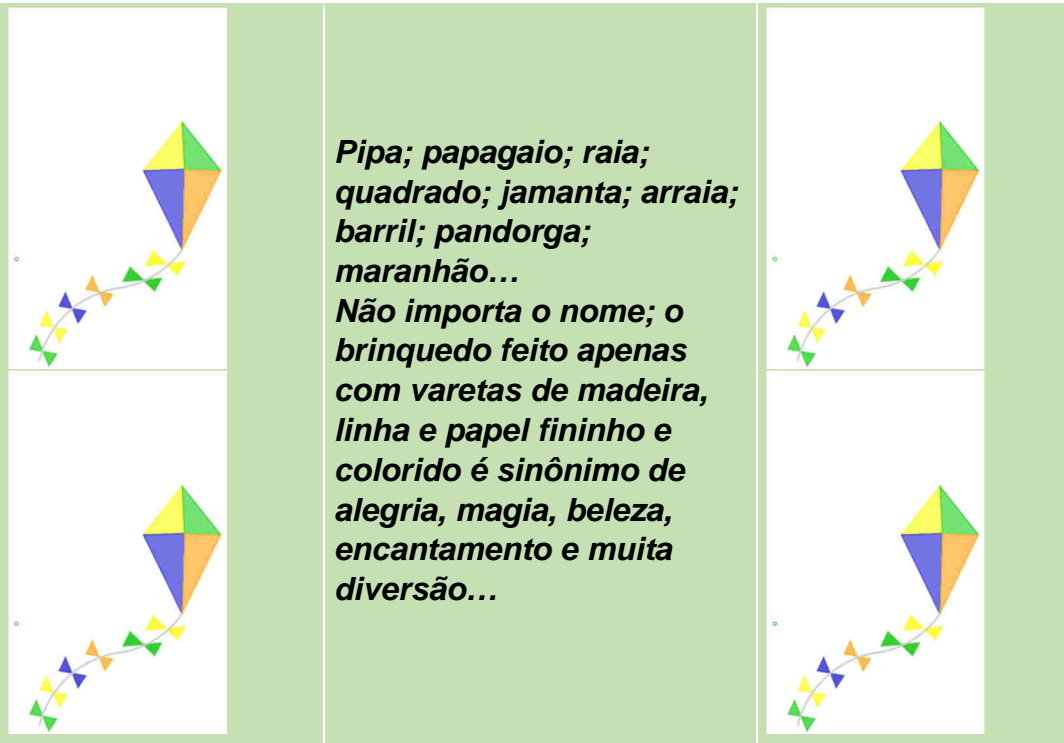
Objetivo: Refletir com os jovens sobre a importância da atitude empreendedora na vida pessoal e profissional, e que é preciso planejar antes de agir e aprender sobre a história da Pipa

Recursos Institucionais: *Encartes coloridos com os modelos de pipas disponíveis, ou slides com as imagens ilustrativas. (Material disponível em anexo)*

Motivação:

Desenvolvimento:

Texto de Apoio ao Professor: Apresentação do Tema.



*Pipa; papagaio; raia; quadrado; jamanta; arraia; barril; pandorga; maranhão...
Não importa o nome; o brinquedo feito apenas com varetas de madeira, linha e papel fininho e colorido é sinônimo de alegria, magia, beleza, encantamento e muita diversão...*

Até aqui, nenhuma novidade, não é?

Mas o que alguns talvez não saibam é que, ao longo da história, as pipas tiveram uma importância fundamental em muitas pesquisas e descobertas científicas. Que o digam

- Roger Bacon (1219-1292): filósofo inglês e monge franciscano;
- Leonardo da Vinci (1452-1519): artista, inventor e cientista italiano;
- Bartolomeu Lourenço de Gusmão (1685-1724); sacerdote, cientista e inventor luso-brasileiro;
- Benjamim Franklin (1706-1790): jornalista, editor, autor, filantropo, abolicionista, funcionário público, cientista, diplomata, inventor e enxadrista norte-americano;
- George Cayley (1777-1857): engenheiro e cientista inglês, considerado o fundador da aerodinâmica e o Pai da Aeronáutica;

entre outros.

Pois é, a pipa é muito mais do que um brinquedo...

Não acredita?

Mesmo os incrédulos já devem ter visto alguma figura mostrando um homem e uma pipa sendo empinada durante uma tempestade para provocar descargas elétricas, certo?



Pois bem, o homem retratado é, simplesmente, Benjamim Franklin: o inventor do para-raios. E olhem a pipa lá, ajudando em uma descoberta científica!

A pipa é, de fato, um assunto repleto de surpresas para quem gosta de pesquisar e estudar; assim, a PIPA será o assunto central desta Atividades!


Etapa 01 - Questione aos alunos o que eles sabem sobre as pipas.


Faça uma atividade de pesquisa na internet, livros, pais, professores, amigos e descubra:


- 1) História das pipas.
- 2) Diversos nomes da pipa no Brasil e no mundo.
- 3) Sucessos científicos com pipas.
- 4) Festivais de pipas pelo mundo.


- 5) Por que as pipas voam?
- 6) Cuidados ao soltar pipas.
- 7) Resistência dos diversos materiais utilizados na confecção de pipas.


Prezado Professor, caso queira orientar a pesquisa, abaixo endereços de sites onde eles podem encontrar tais respostas.


 A Brief History of Kites –
http://www.aka.org.au/kites_in_the_classroom/history-htm/


 Defesa Civil orienta sobre os cuidados ao soltar pipas -
<http://www.defesacivil.df.gov.br/noticias/item/2094-defesa-civil-orienta-sobre-os-cuidados-ao-soltar-pipas.html>

 História da Pipa - <http://www.portalsaofrancisco.com.br/alfa/historia-da-pipa/historia-da-pipa.php>

 Nome das pipas -
<http://www.pipas.com.br/nome-das-pipas/>

 Pipas!
<http://www.educacaopublica.rj.gov.br/cultura/folclore/0003.html>

 Pipas: Origens, lendas, mitos...
<http://www.pipas.com.br/historias-das-pipas/>

 Pipas para gerar energia eólica
http://www.cimm.com.br/portal/noticia/exibir_noticia/6068-pipas-para-gerar-energia-eolica

 Por que as pipas voam? <http://www.pipas.com.br/porque-as-pipas-voam/>

 Uma Breve História da Aviação
<http://www.seara.ufc.br/folclore/folclore291.htm>

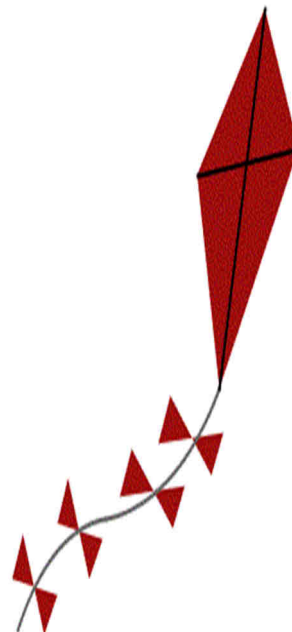
Etapa 02 - Após a pesquisa, eles descobrirão vários modelos de pipas, é neste momento que o professor deverá informa-los que criaremos uma fábrica de pipas, e que antes de começar uma fabricação, é preciso planejar “o que” e “como fazer”.

Com os dados da pesquisa feita pelos alunos, peça a eles que decidam qual modelo poderíamos escolher para começar nossa fábrica de pipas, e peçam que eles criem um nome para a Fábrica de Pipas.

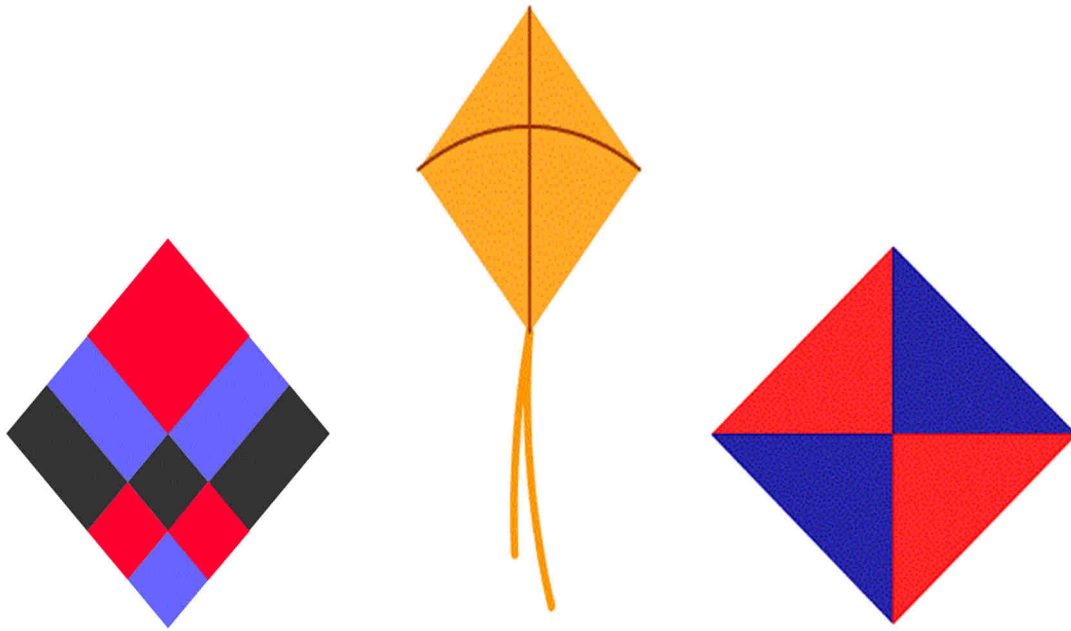
Abaixo segue os possíveis modelos.



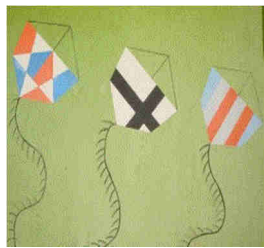
Pipa diamante ou pipa peixinho: talvez, a forma mais popular de pipa. As varetas formam um ângulo de 90° .



Arraia ou raia de puxe: pipa com formato quadrangular, com ou sem rabiola. Uma das varetas é curvada.

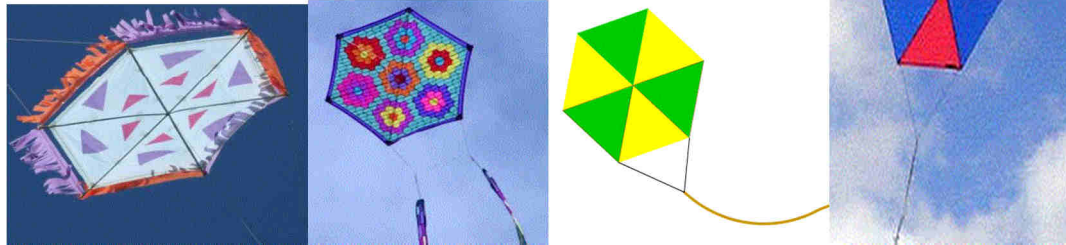


Pipas pentagonais: as mais comuns são a carrapeta e a maranhão. Os dois tipos são muito parecidos; no entanto a carrapeta é feita com três varetas com tamanhos diferentes e a maranhão tem apenas duas das três varetas com o mesmo comprimento.

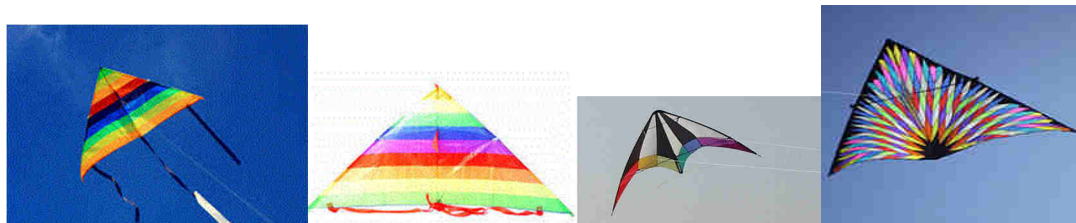




Pipas hexagonais: pipas de seis lados construídas com três varetas.



Pipa asa delta: podem ser construídas com varetas de bambu e papel, mas as mais sofisticadas são feitas com varetas de alumínio, fibra de vidro e nylon e podem ser empinadas com duas linhas. Com ventos fortes, chegam a atingir velocidades superiores a 100 Km por hora!



Etapa 3 - Atividade II – Agora peça aos alunos que pesquisem quais são os materiais necessários para a fabricação de pipas, e quais os custos destes materiais, para sabermos quanto custará cada pipa.

A pesquisa que eles realizarão, resultará possivelmente nos seguintes materiais:

- papel fininho;
- varetas;
- cola;
- linha;
- tesouras sem ponta;
- réguas;
- lápis e borrachas.

Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.


4ª Situação de Aprendizagem
Tema: VAMOS EMPREENDER:
Tempos de aula: 2 / 45 min
Objetivo: Levar o educando a pratica de criar uma pipa preocupando com a qualidade da produto e promovendo a interação social
Recursos Institucionais: Materiais para fabricação de pipas. <ul style="list-style-type: none"> • papel fininho; • varetas; • cola; • linha; • tesouras sem ponta; • réguas; • lápis e borrachas.
Motivação: de acordo com o tema abordado.
Desenvolvimento: <p>Professor, algumas pipas são mais elaboradoras, sugerimos que se inicie com modelos mais comuns e fáceis de serem fabricadas (diamante e maranhão por exemplo), e em aulas seguintes o aluno fabrique modelos mais complexos.</p> <p>Reúna os alunos em um local em que as mesas tenham espaços para que eles possam manusear os materiais.</p> <p>Antes de iniciar a produção, oriente os alunos, que a qualidade da pipa é um aspecto muito importante para que ele voe, e que os alunos devem estar atentos as medidas que esta pipa deve ter.</p> <p>Oriente sobre o aspecto da criatividade de cada um na escolha das cores das pipas, da decoração, desta forma trabalhe o conceito de agregar valor ao produto.</p> <p>Peça aos alunos que é preciso que eles façam alguma inovação na pipa, alguma decoração diferente.</p> <p>Professor, anexo a este material o endereço de vários vídeos que ensinam como fabricar as pipas, você pode assisti-los para que depois possa orientar seus alunos, ou você pode apresenta-los diretamente a seus alunos</p>


e assim professor e alunos podem aprender juntos essa brincadeira que ensina.

 [Pipa arraia](#)

 [Pipa asa delta](#)

 [Pipa diamante](#)

 [Pipa hexagonal](#)

 [Pipa maranhão](#)

Aqui estão alguns textos, sites e mais alguns vídeos para ajudá-los. Vejam se algum dos assuntos lhes interessa e cliquem no link correspondente.

[✓ Como fazer laços para rabiola.](#)

[✓ Como fazer os laços nas pontas das varetas.](#)

[✓ Como fazer uma pipa diamante/peixinho.](#)

[✓ Cuidados para que o papel não solte da armação de uma pipa durante o vôo.](#)

[✓ Mais um estirante/cabresto.](#)

[✓ Mapa do brincar.](#)

[✓ NASA – Kite Index.](#)

[✓ Os 10 mandamentos do pipeiro.](#)

[✓ Se a pipa não voou, aqui aparecem alguns possíveis defeitos.](#)

[✓ Uma rabiola simples e rápida.](#)

Passo a passo para a elaboração de uma Pipa

Empinar pipa é uma delícia! Com bons ventos, o papagaio risca o céu com seu colorido. Mas, se o vento for fraco, corre o risco de não levantar voo. Ventos fortes podem quebrar as varetas e arrebentar a linha.

O melhor vento, portanto, é o médio e contínuo. Para que a pipa suba bem alto, precisa estar na direção oposta ao vento, ser leve e ter boa estabilidade direcional e lateral. Além disso, por ter primordialmente uma finalidade lúdica, também é importante na sua concepção e elaboração o cuidado com a escolha das cores dos papéis a serem utilizados.

No Coletivo, cada jovem com o seu conjunto de materiais necessários, será orientado a seguir o passo a passo para a produção da pipa. Antes, porém, de apresentar o passo a passo, verifique com os jovens os conhecimentos e a experiência que já têm de fazer e soltar pipas.

Materiais:

- Varetas de qualquer tipo, sendo:
 - 1 de 51cm de comprimento e 2mm de espessura.
 - 2 de 32cm de comprimento e 2mm de espessura.
- Tesoura
- Papel de seda
- Cola branca
- Linha 10 Corrente



Passo 1: Coloque as três varetas sobre uma superfície plana para poder ver direitinho a estrutura de sua pipa (ver Figura 1). A vareta maior, aquela que mede 51 centímetros, vai formar o eixo vertical da pipa. As duas menores, de 32 centímetros, vão formar os eixos horizontais. Com uma caneta, marque um risco bem no meio de cada uma das duas varetas menores (isso vai ajudá-lo na hora de amarrar as varetas). Pegue a vareta maior e, com a ajuda da régua, faça duas outras marcações: a primeira a 10 centímetros da ponta superior e a segunda a 39 centímetros, isto é, 29 centímetros abaixo da primeira marcação.

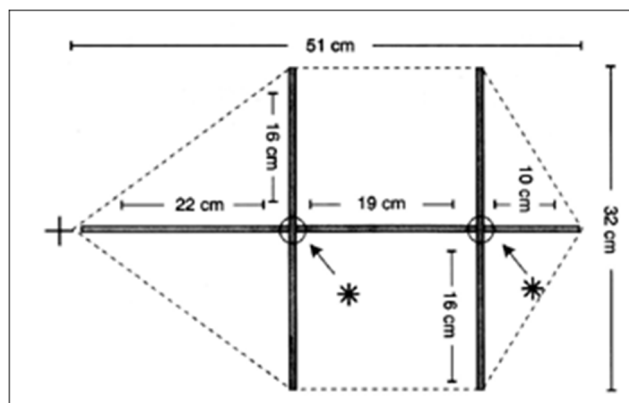


Figura 01 – Esqueleto de Pipa – Retirado de www.pipas.com.br

Passo 2: Com a linha número 10, comece a amarrar a primeira vareta de 32 centímetros na primeira marca do eixo vertical, como se vê na Figura 2. Olhe o risquinho antes para que a vareta fique bem centrada! Desça a linha dando voltas – bem apertadas – na vareta vertical e amarre a segunda vareta horizontal na segunda marca do eixo vertical. Faça um pequeno talho em todas as pontas das varetas com uma tesoura para amarrar a linha no contorno da armação

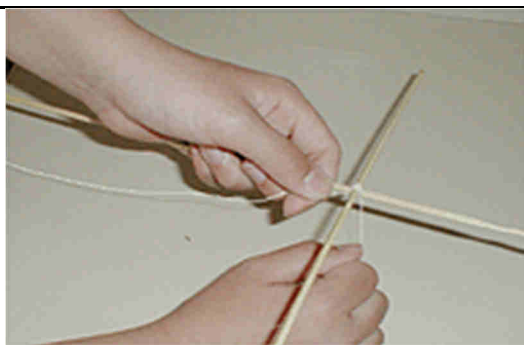


Figura 2: Amarrando as varetas. Retirado de www.pipas.com.br

Contorne a armação com a linha (ver Figura 3), passando por todos os talhos das extremidades, mantendo-a bem esticada e firme. Certifique-se de que a estrutura esteja bem centralizada. Amarre bem firme na ponta de baixo e deixe 2 metros de linha de sobra para fazer a cauda. A estrutura da pipa está pronta.

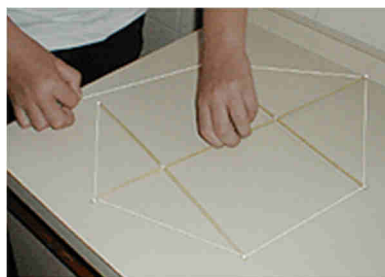


Figura 3: Formando o esqueleto. Retirado de www.pipas.com.br.

Passo 3: a) Agora vamos encapá-la. Passe cola na frente das duas varetas do eixo horizontal. Cole a armação sobre o papel. Deixe a parte superior da pipa de fora do papel, conforme a Figura 4.

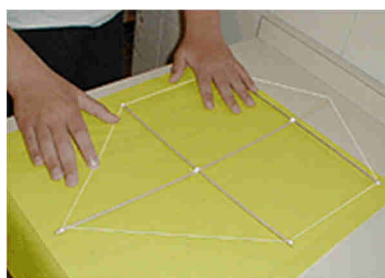


Figura 4: Colando o papel. Retirado de www.pipas.com.br

b) Corte o papel com uma sobra de 1,5 centímetros (Figura 5). Esta sobra servirá para colar o papel junto à pipa. Lembre-se de deixar o papel bem

esticado. Em cada extremidade faça dois cortes para poder dobrar o papel com maior facilidade (Figura 6)

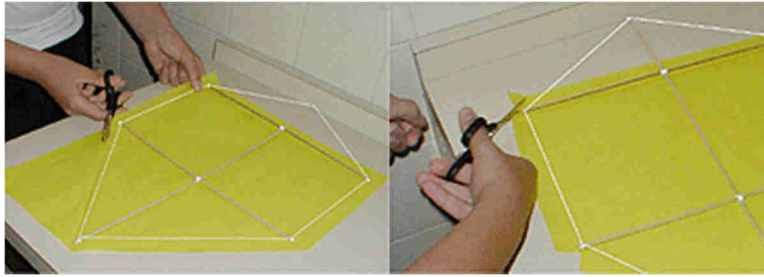


Figura 5 e 6: Cortando o papel. Retirado de www.pipas.com.br.

c) Passe cola na borda do papel e dobre-a sobre a linha, mantendo o papel bem esticado (Figura 7). Pronto, sua pipa já está encapada!

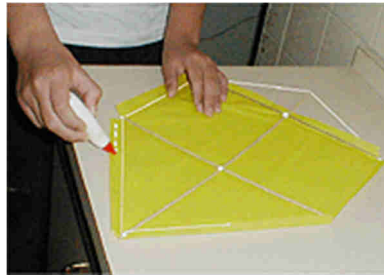


Figura 7: Colando o papel. Retirado de www.pipas.com.br.

d) Tomando cuidado para não quebrar a vareta da parte superior da pipa, envergue-a um pouco, como se vê na Figura 8. Isso ajudará a sua pipa a voar com maior facilidade.



Figura 8: Envergando a vareta. Retirado de www.pipas.com.br

Passo 4: Agora, solte a imaginação. É hora de decorar a sua pipa. Recorte pedaços de papel de seda colorido e faça colagens variadas.

Passo 5: A cauda dá estabilidade à pipa durante o voo. Existem três tipos: rabiola, de tiras e de corrente. Para a nossa, faremos uma rabiola: abra um saco de lixo como se fosse uma folha de plástico. Enrole o plástico como se fosse um canudinho. Com a tesoura, corte-o em tirinhas de 1,5 centímetros de largura e 40 centímetros de comprimento. Desenrole e prenda-as na linha de carretel. Amarre as tiras, uma por uma, na linha que sobrou na ponta de baixo da pipa, distantes cerca de 10 centímetros uma da outra. O nó precisa ser feito na linha para que as tiras não escorreguem durante o voo. Faça a laçada e passe a tira por dentro, até ficar metade para cada lado. Depois, é só apertar o nó.

Passo 6: Só faltou o estirante (ou cabresto), isto é, as duas linhas que prendem a armação à linha do carretel. Sua função é manter a pipa num ângulo de 30° em relação ao vento. Corte um pedaço de linha de 50 centímetros de comprimento e amarre uma ponta na extremidade inferior do eixo vertical da pipa. Antes de amarrar a outra ponta, faça um laço frouxo no meio da linha do cabresto. Estique a linha até chegar a um ponto que esteja a dois dedos de distância (3 centímetros) da extremidade vertical e horizontal e dê um nó, fazendo o ângulo do estirante. Prenda a outra ponta da linha firmemente no ponto de encontro entre as varetas vertical e horizontal superior. Amarre a linha do carretel ao laço que você fez antes no cabresto (Figura 9). O laço vai ajudar a linha do carretel a não deslizar pelo estirante



Figura 9: Estirante. Retirado de www.pipas.com.br.

Passo 7: Aguardar o dia e a hora do bom vento para riscar o céu com o colorido das pipas e os sonhos dos jovens. Oriente os jovens a reservarem as pipas, para uma posterior exposição com a arte de cada jovem e com a aquisição e vivências dos conhecimentos sobre as técnicas de trabalho utilizadas na confecção das pipas. No final peça que cada aluno apresente a pipa que fez, explicando o que ela tem de diferente das demais, o que ele criou para que esta pipa se destaque.

Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.

5ª Situação de Aprendizagem

Tema: Palestra – Os 10 Mandamentos dos Pipeiros

Tempos de aula: 1 / 45 min

Objetivo: Conscientizar o aluno sobre os riscos da brincadeira incorreta com Pipas.

Recursos Institucionais: *Lista dos 10 Mandamentos no texto de apoio ao Professor*

Motivação: de acordo com o tema abordado.

Desenvolvimento:

Etapa 01

Convide um bombeiro ou policial para ministrar uma palestra sobre os 10 mandamentos do Pipeiro e outros cuidados necessários ao brincar com pipas.

Após a apresentação chame os alunos para que organizem uma revoada de pipas.

Etapa 02 – Os 10 Mandamentos do Pipeiro.

1. Solte pipa longe da rede elétrica, dê preferência a espaços abertos. Além de evitar o risco de acidentes, você terá mais liberdade para mostrar suas habilidades sem perder a pipa. As áreas próximas de aeroportos também são impróprias, pois as pipas podem atrapalhar o tráfego aéreo, colocando vidas em risco.

2. Aprenda a soltar pipa sem rabiola. As pipas agarram nos fios quase sempre por causa da rabiola. As do tipo arraia não precisam de rabiola, são emocionantes de soltar, além de mais bonitas e sua brincadeira fica mais segura.

3. Outra furada: utilizar papel laminado na pipa. Se ela tocar nos fios vai provocar um curto-circuito que poderá atingi-lo, além de deixar o bairro inteiro sem luz.

4. Linhas metálicas no lugar de linha comum nem pensar, pois ela podem causar choques elétricos.

5. Se a pipa agarrou no fio, deixe para lá, é melhor fazer outra. Subir em telhados, postes ou torres para recuperá-las é um grande risco. Jamais tente removê-las, muito menos utilizando canos, vergalhões e bambus.
6. Atenção: Como o assunto é eletricidade, aos primeiros sinais de tempestade recolha sua pipa. Ela funciona como para-raios, conduzindo energia.
7. Fique atento para que a linha da pipa não atravesse no caminho de ciclistas e motociclistas. Muito acidentes acontecem porque as linhas não podem ser vistas. E lembre-se, nunca use cerol. Ele é proibido por lei.
8. Em vez de correr atrás de pipa voada, faça outra. Correr atrás de pipa é correr risco de ser atropelado.
9. Em dias de vento forte, quando as pipas são arrastadas com força, é bom usar luvas ou outro tipo de proteção.
10. Lembre-se: quem deve ficar no alto é a pipa e não o pipeiro. Não solte pipa nas lajes das casas. Qualquer distração pode resultar em choques ou perdas.

Fonte: <http://www.cambito.com.br/pipa10mand.htm>

Avaliação: Participação dos alunos nas atividades em sala de aula.

REFERÊNCIAS

ABT, C. 1997. **Serious Games**. University Press of America, Lanham, MD.

ALMEIDA, Paulo Nunes de. Educação lúdica. São Paulo: Loyola, 1994.

BOER, N.; VESTANA, R. F. S. **Novas tecnologias e formação de professores**: contribuições para o ensino de ciências naturais. 1999. Disponível em: <<http://goo.gl/L6tN7K>>. Acesso em: 20 jan. 2015.

BOLSON, E. L. **Tchau, Patrão!** (Editora SENAC. 2003.

COSTA, M. T. G.; CARVALHO, L C. **A educação para o empreendedorismo como facilitador da inclusão social**: um caso no ensino superior. *Rev. Lusófona de Educação*[online]. 2011, n.19, pp. 103-118. ISSN 1645-7250

DAMIS, O. T. **Unidade Didática**: uma técnica para a organização do ensino a da aprendizagem. In: VEIGA, I. A. P. (org.). **Técnicas de ensino**: novos tempos, novas configurações. Campinas, SP: Papirus, 2006. cap. 5. p. 105-135

DOLABELA, F.C. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

FILION, L. **Empreendedorismo**: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*. São Paulo. V. 34, n. 2, p. 05-28, abril/jun. 2000.

Kao, R. W. Y. *Entrepreneurism*, Imperial College Press: London, 2002

KOBASHIGAWA, A.H.; ATHAYDE, B.A.C.; MATOS, K.F. de OLIVEIRA; CAMELO, M.H.; FALCONI, S. Estação ciência: formação de educadores para o ensino de ciências nas séries iniciais do ensino fundamental. In: IV Seminário Nacional ABC na Educação Científica. São Paulo, 2008. p. 212-217. Disponível em: . Acesso em: 05 de out. de 2011.

LIBÂNEO, J. C.; FREITAS, R. A. M. M. **A elaboração de planos de ensino (ou de unidades didáticas) conforme a teoria do ensino desenvolvimental. 2009**. Disponível em <<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:IDbfFeyBUNUJ:professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/5146/material/PLANO%2520DE%2520ENSINO%2520Texto%2520final.doc+&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>>. Acesso em: 20 jan. 2015.

LOPES, R. M. **Educação empreendedora**: conceitos, modelos e práticas. São Paulo: Elsevier, 2010.

LÓPEZ, E. Escola do Futuro: Novas Tecnologias da Informação e da comunicação. In: **Revista Novidades Educativas. Buenos Aires**: Centro de Publicações Educaticas e Materiais Didáticos. S.R.L, 2005. p. Vol. 17 (172), pp. 31-33

McCLELLAND, David C. Characteristics of Successful Entrepreneurs. The Journal of Creative Behavior, v. 21, n. 3, p. 219-233, 1987.

McCLELLAND et al., 1987, revisadas e complementadas por COOLEY, 1990

MORAES, L. HOELTGENBAUN, M. Um modelo para análise do processo de aprendizagem de empreendedores. São Paulo: IBEROAMERICAN Annual Conference, 2003

MORTIMER, E.F. **Pressupostos epistemológicos para uma metodologia de ensino de química: mudança conceitual e perfil epistemológico.** *Química Nova*, v. 15, n. 3, p. 242-249, 1992

NONATO, E.R.S. Novas tecnologias, Educação e Contemporaneidade. **Práxis Educativa**, v. 1, n. 1, p. 77-86, 2006

Rae, D. and Carswell, M. (2000), "Towards a conceptual understanding of entrepreneurial learning", *Small Business and Enterprise Development*, Vol. 8 No. 2, pp. 150-8.

SEBRAE. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A EMPRESA. **Referenciais para uma nova práxis educacional.** Brasília: SEBRAE, 2010.

ZABALA, A. A Prática educativa: como ensinar Porto Alegre, RS: Artmed, 1998.

ANEXOS

Anexo A - Os segredos da Cacau Show

A Cacau Show nasceu quando o fundador, Alexandre Tadeu da Costa, um rapaz de família humilde, filho de pai tecelão e mãe vendedora de produtos de beleza em domicílio, começou a revender chocolates de uma indústria. Na primeira Páscoa, em 1988, ele vendeu, além de outros produtos, dois mil ovos de 50g. Porém, quando chegou à fábrica, ele descobriu que cometera um enorme engano, por não conhecer o suficiente a linha de produtos da empresa que, na verdade, não fabricava ovos de 50g e não teria condições de fabricá-los antes do domingo de Páscoa para honrar as vendas efetuadas.

Frente a isso, preocupado em honrar a encomenda e em não perder o pedido, o estudante, então com 17 anos, comprou a matéria prima necessária e procurou alguém que estivesse acostumado a fabricar chocolates em casa. Em uma loja especializada no ramo, conheceu uma senhora que fazia chocolates caseiros e que veio a ser a primeira funcionária da CACAU SHOW. Comprou formas, embalagens e quantidades suficientes do produto em barras para derreter e em seguida transformá-lo em ovos de Páscoa.

Durante três dias, com uma jornada diária de 18 horas de trabalho e com um prazo de entrega apertado, foi possível a entrega da encomenda. Essa operação gerou um lucro líquido de aproximadamente US\$ 500. Depois da experiência, Alexandre percebeu que havia um mercado muito pouco explorado de chocolates artesanais e resolveu investir nisso. Com esse capital inicial, a empresa iniciou suas atividades em 1989 no bairro da Casa Verde, em São Paulo. O empreendimento se estabeleceu numa sala de 12 m² da empresa de seus pais, que inicialmente foi cedido sem custo por seis meses. Após esse período inicial, ele passou a pagar aluguel. Nessa época, o processo de produção era bem precário: ele e o amigo produziam e saíam vendendo as guloseimas em padarias, contando também com a ajuda de revendedores.

Porém, foi preciso mudar a estrutura de distribuição, pois, para o tipo e o custo do produto vendido, ficava muito caro o sistema de comissões e de prazos de pagamento habituais ao canal de venda domiciliar. Foi nesta época que Alexandre optou por atender diretamente a pequenos pontos-de-venda, como bares e lanchonetes, sem contar com a intermediação de atacadistas ou distribuidores. A experiência de sair vendendo pessoalmente, de loja em loja, foi considerada insubstituível pelo empresário, pois graças a ela, sabe exatamente como se vende, conhece profundamente o mercado e o perfil dos compradores, as dificuldades e oportunidades encontradas, podendo, portanto, preparar seus vendedores da melhor maneira para o dia-a-dia nas ruas. Além de vender o produto, buscou também informações técnicas: como fabricar, conservar, embalar, e assim por diante. Nesta busca de aperfeiçoamento da qualidade, fez cursos de vários tipos, desde aqueles oferecidos por grandes fornecedores e revendedores de chocolate em barra até cursos tipicamente voltados para donas de casa.

Um momento difícil para a empresa ocorreu no verão de 1992. Como é natural e ocorre em todos os verões com produtos à base de chocolate, a venda dos produtos da marca caiu acentuadamente. O produto parou de rodar no ponto de venda e, devido à sua curta vida útil, começou a estragar. Todos os produtos deteriorados foram trocados sem qualquer ônus para o varejista. Até aí era uma situação tradicional de verão, quando freqüentemente é necessário “colocar dinheiro” na empresa; foi então que a crise se instalou, porque não havia caixa suficiente para cobrir as despesas. Mais uma vez, Alexandre não ficou parado, reclamando, nem saiu atrás de empréstimos para cobrir as despesas. Ao contrário, buscou oportunidades de longo prazo. Como o fim do ano se aproximava, comprou uma máquina para fazer panetones, e vendeu-os; montou quiosques em feiras de natal para oferecer não só seus chocolates, mas também produtos adequados à temperatura do verão, como salgadinhos e sucos, adquiridos de terceiros: ou seja, quando a situação de seus produtos se complicou, a empresa mudou, rápida e temporariamente, sua oferta ao mercado para poder suprir os problemas e sair em boas condições.

A primeira loja só veio em 2001, construída num pequeno espaço de 40 metros quadrados, na cidade de Piracicaba. Pouco depois, ainda neste ano, a empresa implantou o sistema de franquia. Era o que faltava para dar consistência à empresa. Nos anos seguintes foram inauguradas centenas de lojas. Em 2005 a empresa ganhou o prêmio de “Melhor Franquia do Ano”, na categoria Cafeteria e Confeitaria. Em 2007, para dar conta da expansão, a empresa abandonou sua antiga fábrica de cinco mil metros quadrados, na capital paulista, e inaugurou uma nova unidade de 17 mil metros quadrados em Itapevi, interior de São Paulo. O novo empreendimento consumiu um investimento inicial de R\$ 15 milhões. Para a produção de trufas, carro-chefe da rede varejista, a CACAU SHOW conta com a maior máquina de fabricação de trufas da América do Sul, com capacidade para produzir uma tonelada de trufas por hora. Em meados deste ano a CACAU SHOW se tornou a maior rede de lojas de chocolates finos do mundo, ao ultrapassar em número de lojas a americana Rocky Mountain.

A CACAU SHOW oferece uma linha completa de chocolates, incluindo trufas, tabletes recheados (como a linha Chocoterapia composta por tabletes com muito mais cacau combinado com os mais inusitados ingredientes como pimenta, erva doce, canela, café e erva cidreira), bombons finos, pastilhas de chocolate com menta, garrafinhas de chocolate ao leite (nos sabores cereja, morango, marula, menta, café conhaque, anis e amareto ao leite), entre outros itens derivados de chocolate. Também conta com linha diet de ovos de Páscoa, bombons, trufas, tabletes e outros. Apesar da enorme gama de produtos, o principal produto da marca é a trufa. Mensalmente são produzidos mais de 15 milhões de unidades, de 25 sabores, numa receita que recebe mais manteiga de cacau que os chocolates normais. Entre os variados sabores estão as recheadas de pimenta e hortelã, avelã, cereja, doce de leite, laranja, morango, coco, maracujá, limão, framboesa, licor de chocolate e marula.

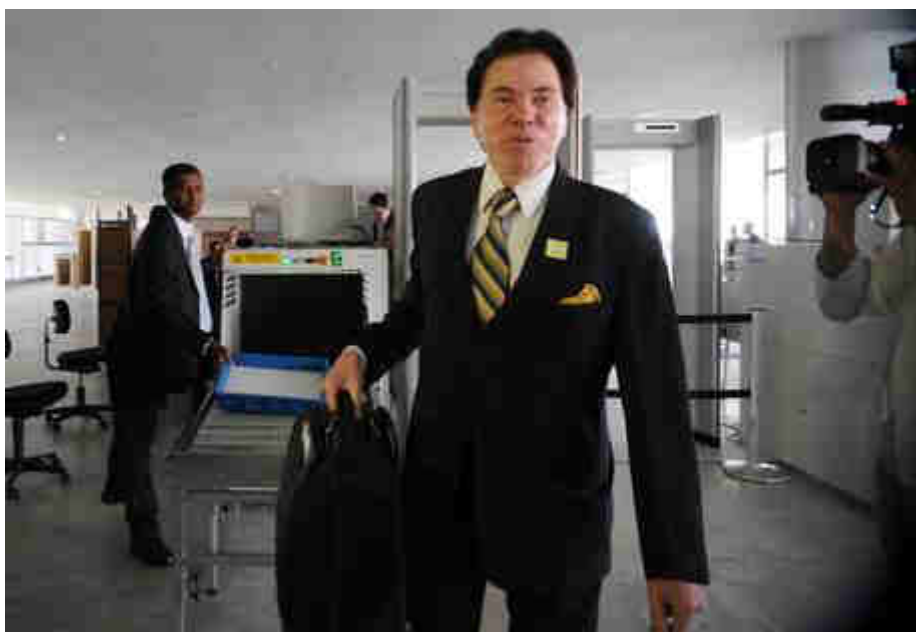
Fontes: Cacau Show, Mundo das Marcas

Anexo B - **Silvio Santos.**

De camelô a bilionário, conheça trajetória de Silvio Santos

Empresário mais carismático do Brasil construiu um império usando a TV para divulgar seus empreendimentos

Qual brasileiro nunca ouviu falar de Silvio Santos? Um dos rostos mais conhecidos do país, o carismático apresentador é tão popular que já esteve prestes a se candidatar à presidência. A simpatia, no entanto, está longe de ser o único trunfo de um dos homens mais ricos do Brasil. Por trás do sorriso que alegria as tardes de domingo de milhões de brasileiros está um dos mais talentosos empreendedores da história do país, que soube, como poucos, explorar o potencial da economia popular e dos meios de comunicação de massa para criar um império empresarial que vai muito além do SBT.



De origem humilde, Silvio Santos ergueu um império que reúne emissoras de TV, empresa de cosméticos e hotel

Foto: Antonio Cruz / ABr

Filho de dois imigrantes judeus nascidos no antigo Império Otomano (seu pai, Alberto, era de uma região que hoje pertence à Grécia, enquanto sua mãe, Rebecca, era de uma cidade que atualmente fica na Turquia), Senhor Abravanel, nome de batismo de Silvio Santos, nasceu em 12 de dezembro de 1930, no bairro da Lapa, no Rio de Janeiro.

Ele tinha cinco irmãos, mas era com Leon, seu irmão mais novo, que ele se dava melhor e sempre arrumava um jeito de ir de graça às sessões de cinema na Cinelândia. Durante as eleições de 1946, Silvio, então com 14 anos, viu um homem que vendia capinhas de plástico para guardar títulos de eleitor nas ruas do Rio de Janeiro, e teve seu primeiro gesto como empreendedor ao decidir fazer

o mesmo. Como a repressão da polícia ao comércio ambulante era grande, ele e Leon vendiam seus produtos na rua por apenas 45 minutos por dia, que era o tempo de almoço dos guardas.

Das ruas para o rádio

O potencial da voz de Silvio logo chamou a atenção nas ruas do Rio, e ele foi convidado para fazer um teste na Rádio Guanabara. Passou em primeiro lugar, superando nomes como Chico Anysio, mas logo voltou a trabalhar como ambulante, onde faturava mais. Aos 18 anos, ele foi convocado pelo Exército e passou a servir na Escola de Paraquedistas, onde chegou a realizar alguns saltos. Como a carreira de camelô era incompatível com a de militar, ele voltou a trabalhar como locutor em uma rádio de Niterói nos dias de folga, para ter uma renda extra.

Para ir trabalhar em Niterói, Silvio pegava todos os dias a barca que cruza a Baía de Guanabara, e em uma das viagens ele teve a ideia de montar um serviço de alto-falantes no transporte, que até então era silencioso. Nos intervalos entre uma música e outra, ele fazia propagandas de alguns produtos. A iniciativa fez tanto sucesso que algumas barcas passaram a contar com um bar e um bingo. Ao comprar uma bebida ou refrigerante, o consumidor ganhava uma cartela de bingo para concorrer a prêmios como jarras e quadros. A ideia veio de Silvio, é claro.

Aos 20 anos, o jovem radialista decidiu tentar a vida em São Paulo, onde apresentava espetáculos e sorteios em caravanas de artistas. Nesta época, acabou se formando como técnico em contabilidade, mas decidiu seguir na carreira artística, conseguindo uma nova vaga como locutor de rádio da Rádio Nacional de São Paulo. Para incrementar a renda, ele criou uma revista chamada “Brincadeiras para Você”, que trazia palavras cruzadas, passatempos e charadas, e era vendida por ele nos comércios da cidade.

Baú de oportunidades

O talento para os negócios abriu as portas para o empreendimento que transformaria Silvio em bilionário. Em 1958, seu amigo e também radialista Manoel da Nóbrega estava com dificuldades para administrar uma empresa de venda de brinquedos a prazo. O Baú da Felicidade era um sistema de carnês em que o cliente pagava as prestações de uma caixa de brinquedos ao longo do ano e recebia os produtos na época do Natal. Nóbrega havia vendido muitos carnês, mas estava com dificuldade para entregar as mercadorias, então pediu a ajuda de Silvio para resolver a situação antes de fechar a empresa. Acontece que Silvio Santos viu no Baú da Felicidade uma grande oportunidade e assumiu o controle total da empresa. Era o início do que em 1962 viria a se tornar o Grupo Silvio Santos.

O apresentador manteve o sistema de crediário, mas expandiu o negócio, criando lojas em que as pessoas poderiam trocar os carnês quitados tanto por

brinquedos quanto eletrodomésticos. Além disso, em 1961 Silvio Santos estreou seu primeiro programa na TV, chamado “Vamos Brincar de Força” – que mais tarde se tornaria o “Programa Silvio Santos” –, onde passou a fazer propaganda do Baú da Felicidade.

Com o tempo, o Baú passou a distribuir não só brinquedos e eletrodomésticos, mas uma enorme gama de produtos, incluindo carros e casas. E para suprir as demandas do empreendimento, Silvio criou empresas nas mais variadas áreas. Entre 1965 e 1975 ele fundou ou comprou mais de dez empreendimentos – como a Baú Construtora, a concessionária Vimave e a Marca Filmes – que em 1972 passaram a ser administradas pela holding Silvio Santos S/A.

O coração do Grupo Silvio Santos, no entanto, era sua divisão financeira. No cenário de inflação alta do fim dos anos 1960, o empresário e apresentador se deu conta de que era preciso aplicar o dinheiro das prestações do carnê do Baú para que esse capital não se desvalorizasse até o fim do ano. Assim, em 1969 ele fundou a Baú Financeira, embrião do que, 21 anos depois, se transformaria no Banco PanAmericano. Em 1975, a divisão financeira do Grupo Silvio Santos ganharia ainda o reforço da Liderança Capitalização, que em 1991 passou a comercializar a TeleSena.

Surge o SBT

Apresentador e empresário de sucesso, na década de 1970 Silvio Santos começou a pensar em ter sua própria emissora de TV. O sonho foi concretizado em 1975, quando venceu a concorrência para o Canal 11, do Rio de Janeiro. A emissora, chamada TVS, começou a operar com mais de 13 mil funcionários e contou com um investimento inicial de US\$ 10 milhões.

Em 1981, Silvio ganhou a concessão de mais quatro canais, que juntos passariam a formar o Sistema Brasileiro de Televisão, ou SBT. Toda sua popularidade à frente das câmeras rendeu, inclusive, convites para que ele entrasse no mundo da política, o que quase aconteceu nas eleições presidenciais de 1989. Ele chegou a lançar campanha na televisão, mas a candidatura acabou barrada na Justiça sob a alegação de que ele era dono de uma concessionária de TV.

Ao longo das décadas de 1980 e 1990, Silvio se dedicou especialmente à consolidação e expansão do SBT, mas nos anos 2000 voltou a se aventurar em novas áreas. Em 2006 fundou a Jequiti cosméticos e, em 2007, inaugurou o hotel Sofitel Jequitimar Guarujá.

Depois de cinco décadas de prosperidade, no entanto, o Grupo Silvio Santos passou por uma situação delicada no começo desta década. No final de 2010 foi descoberto um rombo de R\$ 4,3 bilhões no Banco PanAmericano, o que levou o empresário a cogitar vender todo o seu império e ir morar nos Estados Unidos. Porém, resolveu empenhar várias de suas empresas para quitar a dívida e apostou suas fichas na Jequiti, que vem crescendo cerca de 20% ao ano, o

dobro da taxa registrada pelo setor de cosméticos. Passados quatro anos da crise, o Grupo Silvio Santos segue firme graças ao talento para os negócios de seu proprietário, tendo faturado US\$ 5,9 bilhões em 2013, com um lucro de US\$ 800 mil.

Anexo C - Links de Vídeos para Motivação ao Empreendedorismo

História de Sucesso - Com 750 reais, homem ganha milhões durante o ano

<https://www.youtube.com/watch?v=UzflvYrx4S8>

Ex-catador de lixo revela como se tornou um grande empresário.mp4

<https://www.youtube.com/watch?v=gxERVKdKFJ4>

A HISTÓRIA DO DONO DA COLGATE

<https://www.youtube.com/watch?v=-hWgg1vUhoY>

Empreendedora de sucesso começou com 200,R\$

<https://www.youtube.com/watch?v=UOqtp3zbuU>

Com um ideia bem simples jovem empreendedor fatura alto

<https://www.youtube.com/watch?v=mE23Zp1MLIA>

9 Dicas Para Se Tornar Um Empreendedor de Sucesso! Eike Batista

<https://www.youtube.com/watch?v=WinQPgSb-IA>

Entrevista Silvio Santos - Exemplo de empreendedorismo

<https://www.youtube.com/watch?v=CTOaajZX-go>

A trajetória empreendedora de Silvio Santos

<https://www.youtube.com/watch?v=mOYmbIWtIZo>

Uma história de empreendedorismo - Alexandre Costa [Cacau Show]

<https://www.youtube.com/watch?v=RaxT24avU7k>

Acredite em você, sempre! - Robinson Shiba [China in Box]

<https://www.youtube.com/watch?v=POAfq1FyFBM>

Apêndice B: Q1 – APLICADO NA VERSÃO PRELIMINAR –

Aluno : _____

Data:

Fábrica de Pipas

01 – O que você entende por empreendedorismo?

02 – O que você entende quando fala-se que uma pessoa é “empreendedora”?

03 – Você conhece alguém empreendedor? O que ele fez?

04- Você considera-se um empreendedor?

05 – Você tem características empreendedoras? Quais?

APÊNDICE C – Questionário Aplicados aos alunos – Versão Final.

Etapa a

1. Você já pensou o que vai fazer no futuro? Com o que gostaria de trabalhar?
2. Você costuma conversar sobre este assunto (futuro/trabalho) com alguém?
Com quem?
3. E com sua família, conversam sobre isto? O que eles costumam orientar?
4. E com seus amigos?
5. E com seus professores?
6. A escola já conversou sobre este tema? Como foi?
7. Como você está se preparando para o futuro (participação em projetos).
8. Há alguém que você admira? (explorar motivos) E na sua família?
9. Vocês já ouviram falar sobre empreendedorismo? Como foi? Conhecem algum empreendedor? Quem?

APÊNDICE D – Questionário Aplicados aos alunos – Versão Final.

Etapa b

1. Você possui uma pessoa como um profissional de referência?
2. Se sim, quais as características dessa pessoa? (Idade, ramo de atuação, é uma personalidade conhecida...)
3. Como a escola contribui para sua escolha profissional?
4. Indique uma experiência que foi marcante...na definição da sua escolha profissional?
5. De que forma sua família influencia as suas expectativas profissionais?
6. Existe algum familiar que é referência profissional para você?
7. De que forma seus colegas de escola influenciam as suas expectativas profissionais?
8. De que forma seus professores influenciam as suas expectativas profissionais?
9. Você possui algum parente que trabalha por conta ou que possui uma empresa (empreendedor - na Família)?
10. Como vc se vê profissionalmente?
11. Quais seus sonhos?

APÊNDICE E - Checklist – Observações durante a Tarefa.

Comportamento/ Habilidade serem observados.	Como se manifestou na equipe.	Como se manifestou na equipe.
	Equipe 1	Equipe 2
<i>O estabelecimento de Metas</i>		
<i>Correr Riscos</i>		
<i>Busca de Oportunidades e Iniciativa</i>		
<i>Busca de Informações</i>		
<i>Exigência de Qualidade e Eficiência</i>		
<i>Comprometimento Planejamento e Monitoramento sistemático</i>		
<i>Persistência</i>		
<i>Persuasão e Rede de Contatos</i>		
<i>Independência e Autoconfiança</i>		
Comportamento/ Habilidade	Equipe 3	Equipe 4
<i>O estabelecimento de Metas</i>		
<i>Correr Riscos</i>		
<i>Busca de Oportunidades e Iniciativa</i>		
<i>Busca de Informações</i>		
<i>Exigência de Qualidade e Eficiência</i>		
<i>Persistência</i>		
<i>Comprometimento Planejamento e Monitoramento sistemático</i>		
<i>Persuasão e Rede de Contatos</i>		
<i>Independência e Autoconfiança</i>		

APÊNDICE F – TABULAÇÃO DOS DADOS – APLICAÇÃO DE QUESTIONÁRIO ANTES DA SEQUÊNCIA DIDÁTICA.

Aluno (a)	1. Você já pensou o que vai fazer no futuro? Com o que gostaria de trabalhar?
A	“ Sim. Eu Estou pensando em ser veterinário, biólogo ou Escritora. Eu adoro escrever e cuidar dos animais”
B	“Sim Agricultor”
C	“Sim Medicina de preferência oftalmologista porque eu me entereço saber mais sobre o meu problema de visão “
D	“ Sim, eu gostaria de trabalhar de advogado”
E	“ Sim. De Médico”
F	“ Ainda não sei “
G	“ Sim eu gostaria de ser adeogado mas se não der serto desejo ser policial “
H	“ Eu vou ser médico ou advogado”
I	“ Eu vou ser mecânico com meu primo “
J	“ Procuro uma boa faculdade, psicologia “
K	“ Sim, Eu gostaria de ser médica “
L	“ Sim jogador de futebol “
M	“ Sim. Enfermeira e arquiteta “
N	“ Sim gostaria de trabalhar como pediatra”
O	“ Sim, eu gostaria muito de ser uma médica, para ajudar as pessoas“
P	“ Sim, ser policial porque eu acho legal “
Q	“ Sim, cirurgiam “
R	“ Sim gostaria de trabalhar como veterinária para salvar todos os animais inocentes da rua! “
S	“ Bom, ainda não mais o que eu gostaria de ser é professora ou uma empresária“

Aluno (a)	2 Você costuma conversar sobre este assunto (futuro/trabalho) com alguém? Com quem?
A	“ Sim. Com meus pais”
B	“ Sim com meus amigos”
C	“ Sim com minha mãe “
D	“ Sim, Com meu amigo João Guilherme “
E	“ Sim, Com a Natália “
F	“ Não ninguém “
G	“ Sim, com meus pais e eles me esemplam muito nessa carreira “
H	“ Sim, com a minha mãe “
I	“ Não “
J	“ Com minha família, e minha mãe “
K	“ Sim, costumo conversar com meus pais “
L	“ Sim meu amigo “
M	“ Sim. Com minha mãe “
N	“ Sim com os meus pais e meus amigos “
O	“ Com meu pai, ele falou que ele gosta muito sobre o que eu escolhi ser, porque ajuda as pessoas “
P	“ Com meus colegas, eles falam que e legal”
Q	“ Sim com minhas amigas “
R	“ Não com ninguém prefiro guardar isso em segredo pra mim mesma! “
S	“ Sim com meus pais “

Aluno (a)	3 E com sua família, conversam sobre isto? O que eles costumam orientar?
A	"Sim. Que eu tenho que seguir o que eu gosto de fazer"
B	"Não"
C	"Sim Que eu tenho que estudar muito e me dedicar o máximo possível para alcançarmos nossos objetivos"
D	"Sim. Eles costumam orientar eu para que seja um advogado muito bom."
E	"Sim. Eles orientar para mim tomar cuidado nas ruas"
F	"Só pra mim estudar bem pra ter um bom trabalho"
G	"Que sim que e uma boa profissão para minha vida"
H	"Sim, eles falam pra mim ser policial"
I	"Sim, eles fala que é também minha emprego"
J	"Sim, eles me orientam sobre o que é melhor para mim"
K	"Sim, eles costumam orientar que precisa estudar bastante e ter amor naquilo que você faz"
L	"Sim, não fazer coisas erradas, fumar beber"
M	"Sim, eles falam que se eu quiser ser uma pessoa bem sucedida, eu tenho que estudar bastante"
N	"Sim, meus pais falam que eu tenho que estudar bastante para ser um ótima pediatra"
O	"Sim, eles falaram que eu com certeza vou conseguir o que eu tanto quero"
P	"Não que ser policial e legal"
Q	"Sim, para estudar muito"
R	"Sim eles falam que pra mim seguir meus sonhos, mas também falam que pra isso tenho que estudar muito"
S	"As vezes, eles costumam orientar que isso é uma boa profissão"

Aluno (a)	4 E com seus amigos?
A	" Sim. Agente até pensa em morarmos juntas"
B	" Sim, quase todos os meus amigos que eu converso sobre isso eles fala que vai fazer também isto"
C	"Sim "
D	"Eles costumam dizer que eu vou ser um trabalhador muito bom"
E	" Sim "
F	" Não"
G	" Eu também converso com eles eles me exemplam muito"
H	"Sim eles falam que querem ser outra coisa"
I	"Sim com meu amigo Bruno que ele vai ser também" "
J	"Nunca "
K	"Não costumo conversar com eles sobre esses assuntos"
L	"Sim, falou que eu tenho que ter fé e esperança"
M	"Não"
N	" Sim, elas falam que agente vai morar juntas no futuro"
O	"Já conversei também, eles falou que é uma ótima escolha"
P	" Sim, eles também falam que é legal"
Q	" Sim, que era uma carreira interessante"
R	"Não"
S	"Não, como eu respondi na questão 2 prefiro guardar a mim mesma"

Aluno (a)	5 E com seus professores?
A	" Um professor já deu uma atividade desse tipo, sobre o que fazer no futuro"
B	" Não"
C	"Raramente"
D	"Eles falam que advogado é uma profissão muito boa"
E	"Não"
F	"Sim mas ainda não desisti"
G	"Sim eles também já me exemplaram"
H	"Não"
I	"Não"
J	" Sim eles falaram que é uma ideia diferente"
K	"Não costumo conversar com eles sobre esses assuntos"
L	"Não"
M	"Sim, mas eles não falaram nada"
N	"Não"
O	"Ainda não"
P	"Sim foi legal"
Q	" Foi apenas uma vez"
R	"Não"
S	" Sim, já falei com a professora de história"

Aluno (a)	6 A escola já conversou sobre este tema? Como foi?
A	" Sim. Nosso professor de história até deu de tipo uma entrevista para todos nós"
B	"Sim, mais quando eles perguntaram e queria ser veterinário"
C	"Não"
D	"Não"
E	"Não"
F	" Sim, perguntas."
G	" Sim já e foi muito legal."
H	"Sim o professor falou que é o que você quer ser quando crescer"
I	"Ainda não"
J	"Sim, foi legal"
K	" Sim, foi bem legal"
L	" Não"
M	" Não"
N	" Sim, e foi bem divertido"
O	" Já, foi muito importante ao meu dia a dia, eu aprendi muito pelas explicações"
P	" Sim foi legal"
Q	" Não"
R	"Não"
S	" Não"

Aluno (a)	7 Como você está se preparando para o futuro (participação em projetos)
A	"Eu quero ajudar muitos animais ou até abrir uma ong para ajudar os cachorro de rua"
B	" Sim quando eu era menor eu ficava quase sempre nos citio de alguns parentes meus"
C	"Me decando na escola e aprendendo a saber mais e mais do que eu já aprendi"
D	"Sim eu estou me preparando para o futuro, só que eu não faço nenhum projeto"
E	"Eu estou estudando muito para se alguém na vida"
F	"Ainda não pensei nisso"
G	" Sim vou estudar muito para conseguir"
H	" x"
I	" Ainda não"
J	" Primeiramente eu quero procurar uma boa faculdade de psicologia, e depois quem sabe ir para outros países"
K	"Estou me preparando vendo vídeos na internet sobre medicina"
L	"Treinando todo dia jogo de futebol"
M	" Eu estou juntando dinheiro no banco para pagar a minha faculdade"
N	" Não penso ainda muito no meu futuro mas estou decidida em ser pediatra"
O	" Eu estou me preparando para ser uma ótima médica, fazer uma faculdade, e se formar"
P	" Sim"
Q	" Não estou fazendo nada"
R	"Não"
S	" Quando eu olho em algum animal machucado, eu tenho vontade de ajuda-lo, mas ai eu converso com Deus"

Aluno (a)	8 Há alguém que você admira? Por ter criado algo diferente?
A	" Sim. Eu adoro ver é um canal no youtube o nome é Manual do Mundo, ele faz coisas bem criativas"
B	" Não lembro"
C	"Não lembro agora"
D	"Sim. Minha mãe porque ela me criou"
E	"Não Lembro"
F	"Trabalho de computação eu acho legal"
G	" Não neiuma"
H	" Não"
I	" O meu tio mecânico"
J	" Minha prima (Juliana) que já está em outra cidade, apesar que já foi chamada em mais de quatro cidade, e ela está trabalhando como promotora"
K	" Sim, uma vez eu vi na TV um cientista que fez uma prótese especial para cachorros com deficiência"
L	" Neymar. Por ele ser o melhor jogador do mundo"
M	" Sim a minha tia. Por que ela abriu um restaurante do lado da casa dela"
N	" Não lembro no momento"
O	" Eu não lembro agora"
P	" Não"
Q	" Não"
R	" Não"
S	" Não lembro agora"

Aluno (a)	9 Vocês já ouviram falar sobre empreendedorismo? Como foi? Conhecem algum empreendedor? Quem?
A	"Na verdade eu já tinha ouvido mas nunca procurado o que era."
B	" Não"
C	" Sim na aula, mas agora eu não lembro"
D	" Só ouvi falar sobre empreendedorismo. Foi muito legal. Sim conheço um empreendedor. Uma loja de bicicleta ele compra peças e cria uma bicicleta. O nome da loja é Dé"
E	"Sim, na escola na aula do Agrinho"
F	" Sim, normal, muitas pessoas"
G	" Foi um vendedor de bolas de futebol"
H	" O Diego, ele tem uma lojinha"
I	" Não"
J	"Mais ou menos. Legal. Sim, minha prima (Cássia) ela abriu um negócio em sua casa vendendo empadas, e foi um sucesso"
K	"Sim já ouvi falar em empreendedorismo. 'Não.'
L	"Sim, muito legal. Sim meu vô"
M	"Sim. A minha tia Elza ela tem um negócio de costura em casa"
N	"Nunca ouvi falar"
O	"Sim, foi muito divertido porque eu nunca tinha falado sobre isso, minha madrastra"
P	"Sim a minha tia"
Q	"Sim, na aula, Cristina"
R	"Sim meu primo, foi muito bom"
S	"Já, foi uma pessoa que construiu sua própria lanchonete ele se chama Samara"

APÊNDICE G – DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS – QUESTIONÁRIO PÓS APLICAÇÃO DO PRODUTO EDUCACIONAL

Aluno (a)	1 - Você possui uma pessoa como um profissional de referência?
A	“ Justin Bleber”
B	Sim, meu pai.
C	Sim meu pai
D	Sim meu pai
E	Joao Guilherme Avilá
F	Sim muitas
G	sim o diretor paulo
H	Sim o professor de historia
I	Sim meu pai
J	Sim
K	Cristiano Araujo
L	Sim, meu avô
M	Não
N	Não
O	Sim, Caio Castro
P	Sim minha vó
Q	Harry Styler
R	Liam Payne
S	Sim.

Aluno (a)	2 - Se sim, quais as características dessa pessoa? (Idade, ramo de atuação, é uma personalidade conhecida...)
A	“ O cabelo e as músicas dele”
B	Porque ele me ensina um monte de coisa. 40 anos.
C	Ele trabalha com agricultura e eu admiro muito o meu pai ele tem 49 anos
D	A idade dele é 48 anos. Ele é profissional de consertar maquinas
E	Ele tem 4 anos e ele é famoso ele estuda
F	Conheço muitas pessoas
G	Ele e um direto muito legal e gente boa
H	Ele é legal
I	Camioneiro, 32
J	
K	Bondade, engraçado, humilde . 3º anos cantor
L	Não Sei
M	-
N	-
O	Ele é muito famoso
P	Conheço muitas pessoas.
Q	22, cantor, é famoso.
R	Liam tem 32 anos, ele é cantor que participou de uma boy bands e ele me inspira pois ele desde pequeno tinha o sonho de ser cantor e nunca desistiu.
S	Candler Riggs, 16 é um ator . Ele é da TV.

Aluno (a)	3 - Como a escola contribui para sua escolha profissional?
A	“ Com nada”
B	Na escola a matemática me ajuda porque com ela eu não consigo fazer nada
C	Me educando e me ensinando cada vez mais
D	Como nada
E	Não
F	dando dicas
G	Leva eu a muitas profissões
H	Dando aula
I	não
J	Com nada
K	-
L	Muito bem
M	Em nada
N	Em nada
O	Foi eu mesma que escolhi
P	Dando dicas de trabalhos
Q	Não sei
R	Eu mesma escolhi
S	Mais o menos

Aluno (a)	4 - Indique uma experiência que foi marcante...na definição da sua escolha profissional?
A	Quando ele fez um show em Brasília
B	Não sei
C	Quando eu descobri que iria usar óculos.
D	Advogado, resolve casos e serve para separação
E	O meu marcante eu quero muito ser
F	Muitas porque todas são legais.
G	Policial ou advogado
H	medico
I	Ainda não
J	Conversas e conselhos
K	-
L	Não sei
M	O único motivo pra eu ser enfermeira, e que quando meus pais estiver mais velhos eu posso cuidar deles.
N	Ver na TV crianças precisando de ajuda.
O	Foi ver os medicos ajudando os doentes
P	Não sei
Q	Quando meu pai quebrou o braço, ai decidi ser cirurgiã
R	Foi ver os médicos ajudando os doentes
S	Eu gosto muito de animais e de escrever eu acho que essas são as profissões que eu quero seguir.

Aluno (a)	5 - De que forma sua família influencia as suas expectativas profissionais?
A	Com muito amor apoiando sempre
B	Não sei
C	Eles me apoiam e também falam que eu tenho que me dedicar muito
D	Eles me apoiam para que eu seja um advogado muito bom
E	Ela falar tomar cuidado e eu tenho medo de injeção
F	dizendo para fazer escolhas
G	da uma incentivação para mim
H	Eles me apoiam
I	sim
J	Conversando
K	Eu quero ser médica, minha família me apoia mas acha difícil.
L	Que eu tenho que ter fé.
M	Me dando várias dicas
N	Me dão dicas e me ajudam bastante
O	Eles falam que eu vou conseguir
P	Que tem que ter fé em Deus
Q	Não sei
R	-
S	Eles agem normal e falam que e pra mim seguir o que eu quero

Aluno (a)	6 - Existe algum familiar que é referência profissional para você?
A	Não
B	Não sei
C	Sim pai e mãe
D	Sim. Meu tio ele é profissional, porque ele tem muita facilidade de levar e buscar crianças na vã em São Paulo
E	Sim.
F	todos
G	Sim meu pai ele se dedica muito.
H	Sim
I	Meu pai e minha mãe
J	Sim
K	Não
L	Meu avô
M	Não
N	Não
O	Minha prima
P	Sim.
Q	Sim, porque essa pessoa é bem inteligente.
R	Não
S	Minha mãe.

Aluno (a)	7 - De que forma seus colegas de escola influenciam as suas expectativas profissionais?
A	Não eles não influenciam
B	Comversando sobre isso daí eles falam que eles vai ser também etc.
C	De nenhuma agente quase nem conversa sobre isso.
D	Não.
E	
F	Não sei
G	Muito bem
H	De muitas maneiras
I	não
J	De nenhum jeito
K	Não
L	Fala que é chato
M	Eu acho que em nada.
N	Eles me ajudam
O	Eles falam que eu sou ser uma boa médica
P	Legal.
Q	Nem uma
R	De nenhum jeito
S	Acham legal.

Aluno (a)	8 - De que forma seus professores influenciam as suas expectativas profissionais?
A	Também não dando influência
B	Nunca falei para eles
C	Agente nem conversa muito sobre isso.
D	Sim
E	Não.
F	todas
G	Para mim tomar muito cuidado quando for usar alguma coisa de policia
H	Falando que eu posso e eu consigo
I	não
J	-
K	-
L	Muito bem
M	Em nada
N	Nada
O	Nunca falei nada para eles.
P	Legal.
Q	Falando pra seguir nossos sonhos
R	Me encinando
S	Eles falam que é bom ter ideia do que ser.

Aluno (a)	9 - Você possui algum parente que trabalha por conta ou que possui uma empresa (empreendedor - na Família)?
A	Não
B	Sim
C	Sim meu tio.
D	Não.
E	Não.
F	Sim
G	Não neiuma
H	Meu tio
I	não
J	Minha prima é vendedora de empadas com muito sucesso, mas agora ela está trabalhando em outro lugar.
K	Sim meu pai tem um comércio
L	sim meu tiu
M	Não
N	Meu tio
O	Sim, minha tia.
P	Sim meu pai.
Q	Não
R	Meu pai trabalha por conta.
S	Sim, meu pai

Aluno (a)	10 - Como você se vê profissionalmente?
A	Muito confiante.
B	Comprando maquinas, caminhão, e etc
C	Ai me vejo com ropa branca entrando na clinica e atendendo as pessoas
D	Eu me vejo ajudando as pessoas e trabalhando muito.
E	Eu quero muito ser rica e boa amiga para todos mundos.
F	ainda não pensei
G	Uma pessoa proficional
H	Trabalhando e ajudando minha familia
I	Um mecanico
J	Como uma boa psicologa
K	-
L	Rico e com saúde
M	Em uma clínica ajudando as pessoas
N	Me vejo uma ótima pediatra
O	Eu me vejo uma pessoa diferente
P	Nenhum tipo.
Q	Uma pessoa bem sucedida.
R	Professora.
S	Eu me vejo como uma veterinária bem seria e ter proprio consultório.

Aluno (a)	11 – Quais são seus sonhos?
A	Meu sonho é ser veterinária.
B	Crescer muito na minha profissão.
C	Ser Medicina Oftalmologista, Cardiologista, Prof de medico, Prof de matemática.
D	São ter uma, esposa, filhos, ir para Estados Unidos, França ter uma casa muito grande, ter um rancho no Panamá; ter uma moto, um carro, fazer que meus filhos sejam muito inteligentes.
E	Conhecer o João Guilherme Avilá e ser muito inteligente
F	ainda não pensei
G	De ter uma vida boa e saudável cuidar dos meus filhos e se eu tiver algum e so.
H	Ajudar minha família, ajudar órfãos, e ajudar os médicos e ter uma BR 1000
I	Eu sonho com uma hornet 600F uma moto. Vou abrir minha própria mecânica, vou ajudar meus pais.
J	Muitos como viajar o mundo!
K	Ter minha própria casa, ter meu próprio carro, viajar para vários países conhecer coisas diferentes ter meu próprio hospital morar Dubai ter um jatinho etc. beber champagne com MC levinho.
L	Um jogador de futebol
M	Meu maior sonho é seguir a minha carreira, ter a minha própria casa e principalmente, ajudar meus pais.
N	Meu maior sonho é ser uma ótima pediatra e ajudar a todos.
O	Meu sonho é se formar e ir para Disney
P	De ganhar um celular.
Q	Crescer profissionalmente, ser reconhecida mundialmente
R	Me tornar famosa
S	Eu quero ter meu próprio consultório e ser feliz nisso que quero fazer